

# SALÁRIOS INDUSTRIAIS EM REGIME DE ALTA INFLAÇÃO: EVIDÊNCIAS RECENTES DO CASO BRASILEIRO

Carmem Aparecida do V. Costa Feijó  
Nilo Lopes de Macedo  
Paulo Gonzaga M. de Carvalho (\*)

## Resumo

O texto discute o comportamento dos salários industriais nos últimos anos. Observa-se que o salário enquanto poder de compra tem perdido valor, mas a parcela do salário enquanto custo para as empresas tem mostrado tendência à alta. Este resultado contrasta com a posição defendida recentemente por autores como Amadeo e Camargo. Atenção especial é dada à análise do comportamento dos salários durante os planos de estabilização.

**Palavras-chave**  
salários industriais

## Abstract

The paper aims to discuss the behavior of industrial wages lately. We point out that the purchasing power of industrial wages has declined, but its share in direct cost of firms has increased. This result does not confirm the findings of Amadeo and Camargo study. We pay special attention to the behavior of wages during the stabilization plans.

**Key words**  
industrial wages

---

*Os autores são, respectivamente, Profª Adjunta da UFF, ex-Chefe do Depto. de Indústria - IBGE; Economista do IBGE, ex-Gerente de Análise do Depto. de Indústria; Economista do IBGE, ex-Chefe da Div. de Planejamento do Depto. de Indústria, Profª da Universidade Estácio de Sá.*

(\*) Agradecimentos a Gilberto Carlos Gonçalves, Domingos Roberto Nicolau e Sérgio de Oliveira Neves pela colaboração no preparo das tabelas, a Milton Ferreira de Lima pela programação, e a Gláucia Mª de C. Rizzon, Georgete Mª G. da Silva, Marivalda Souza Braga e Alcília L. da S. Santos pela edição do texto.

## **Introdução**

O debate sobre o comportamento dos salários e dos preços nos anos setenta centrou-se, em grande parte, no caráter aceleracionista de reajustes salariais sobre o processo inflacionário. Ao longo dos anos oitenta, com a exacerbação do processo inflacionário para a casa dos três dígitos, essa discussão tem enfatizado mais o conflito distributivo, ou seja, o poder de barganha diferenciado que os agentes econômicos têm para defender seus rendimentos.

O objetivo deste trabalho é o de discutir o comportamento dos salários nos diversos setores da indústria brasileira nos anos recentes. O ponto que nos interessa explorar é o de como evoluíram preços industriais e salários sob o impacto dos diversos planos de estabilização lançados a partir de 1986. Utilizamos como base empírica os indicadores de emprego, salários e valor da produção e da produção física da indústria, obtidos através da Pesquisa Industrial Mensal do IBGE.<sup>(1)</sup>

### **1. A Fixação de Preços em Mercados de Concorrência Imperfeita**

A teoria de fixação de preços em mercados imperfeitos enfatiza que empresários quando decidem sua política de preços estão mais influenciados pela reação dos seus rivais do que pelo comportamento dos consumidores (SYLOS-LABINI, 1969).

Firmas que são líderes em seus mercados devem considerar, quando têm a possibilidade de reajustar preços para cima, o enfraquecimento das barreiras à entrada, e o estímulo que isso pode representar às empresas para expandirem sua capacidade. Nesse sentido, as firmas líderes, quando decidem acelerar seu processo de acumulação interna de fundos, têm de enfrentar um risco implícito de perda de mercado envolvido nessa escolha.

---

(1) A Pesquisa Industrial Mensal de Emprego, Salário e Valor da Produção é baseada numa amostra probabilística de informantes, com representatividade para 3 estados (Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais), para as regiões Nordeste e Sul e para o total do país. Abrange os 22 gêneros industriais da classificação de atividades do IBGE. A atual série foi iniciada em 1985 e seus dados de emprego e salário referem-se ao pessoal ocupado na produção.

Decisões de preço são também influenciadas pelo grau de maturidade do mercado. Em mercados mais maduros, o número pequeno de firmas permite um movimento de preços solidário entre elas. Nesses casos, o aspecto competitivo do preço é suprimido e a lógica da concorrência interfirma enfatiza mais outros aspectos como diferenciação de produto. Em mercados novos, por outro lado, a lógica de atuação das firmas estará mais voltada para conquistar parcela crescente do mercado e, nesse sentido, sua estratégia deve visar excluir seus rivais a longo prazo.

Num ambiente inflacionário, a regra de fixação de preços via *mark-up* permite que as firmas rapidamente atualizem seus preços, conforme as pressões de custo.

De acordo com Sylos-Labini, quando os custos variam e as firmas estão operando abaixo da sua capacidade plena, os preços tendem a variar proporcionalmente menos do que o aumento de custos. A principal razão para tal comportamento é a concorrência entre firmas, que opera como uma restrição a aumentos de preços.

Quando o impacto do aumento de custos ocorre através de um aumento no preço das matérias-primas, doméstica ou importada, a tendência é, ao contrário, de que as firmas repassem integralmente o aumento dos preços, dado que se espera que todas elas sejam afetadas.

Quando o custo da mão-de-obra sobe, as firmas podem ou não repassar para os preços esse impacto e, se o fazem, de acordo com Sylos-Labini, será em proporção inferior ao custo. Firmas dentro de um setor industrial têm diferentes estruturas de custo, o que determina que reagirão diferentemente a pressões de salário. As firmas grandes, por exemplo, podem compensar este aumento através da melhoria da produtividade e, portanto, podem manter seu preço inalterado. Mesmo que um aumento na produtividade não compense o aumento de custo, grandes firmas podem escolher não aumentar o preço para estimular a demanda.

Um motivo adicional para explicar porque preços não variam quando custos diretos aumentam é a concorrência externa. Numa economia aberta, as firmas correm o risco de perder mercado para as importações se os preços domésticos sobem.

No caso brasileiro, o elevado nível de proteção à concorrência externa da indústria leva a que as firmas líderes tenham uma capacidade grande de repassarem seus aumentos de custo de mão-de-obra aos preços. Amadeo e Camargo sustentam que

*"... se a empresa é forte em seu mercado, tenderá a atender mais facilmente às demandas salariais dos seus trabalhadores para cortar os efeitos deletérios dos conflitos trabalhistas. Já as empresas que operam em setores mais concorrenciais, competitivos, tenderão a ser mais duras em suas negociações com trabalhadores, pois terão mais dificuldade de repassar aos preços dos produtos os reajustes de salários concedidos." (AMADEO & CAMARGO, 1991, p. 189).*

Conforme sugerido por esses autores, existe em alguns setores da indústria brasileira (setor oligopolizado e/ou exportador) uma "Filosofia do Repasse", ou seja, uma convivência entre empresários e os sindicatos mais ativos onde

*"...o repasse dos aumentos nominais de salário aos preços por parte das empresas significa que o custo real da mão-de-obra não cresce e suas margens de lucro são mantidas. Quanto aos trabalhadores, os pertencentes aos sindicatos mais organizados têm melhores condições de defender salários reais devido à tendência das empresas deste segmento." (AMADEO & CAMARGO, 1991, p. 192).*

Na seção seguinte trataremos de buscar evidências estatísticas sobre o comportamento dos salários e preços tomando como ponto de partida o trabalho de Amadeo e Camargo (1991). Procuraremos ver se a "Filosofia do Repasse" que estes autores constataram existir para as grandes empresas de São Paulo (integrantes da Pesquisa da FIESP), caracterizado pelo aumento do salário real, acima da produtividade, e queda do custo do trabalho, também existiria em nível de Brasil e em que medida os diferentes planos de estabilização afetaram este movimento.

## 2. Evidências Empíricas - Os Períodos dos Planos de Estabilização

Tomamos os indicadores da Pesquisa Industrial Mensal a partir de 1985 e calculamos as taxas de crescimento por períodos correspondente aos planos de estabilização. Todos os planos (Cruzado, Bresser, período do "Fei-

ção com Arroz", Verão e Collor 1) adotaram, durante intervalos variados, o congelamento de preços e salários. Pela "Filosofia do Repasse", os setores mais concentrados são os mais facilmente controlados em épocas de congelamento e, portanto, setores menos oligopolizados poderiam repassar aos preços as pressões por aumentos de salário. Vamos analisar a "Filosofia do Repasse" considerando, primeiro, o resultado agregado da indústria e, posteriormente, o comportamento dos gêneros industriais.

Na Tabela 1 comparamos a evolução do salário contratual médio real (deflacionado pelo INPC do mês de referência) com a relação salário contratual nominal/valor da produção nominal, que indica a evolução da participação da massa de salários no valor dos produtos industriais que tomamos como uma aproximação do movimento do salário como custo. Como podemos notar, os dados<sup>(2)</sup> da Tabela 1 não confirmam a existência da "Filosofia do Repasse" que estabelece que quando aumentam salários também aumentam preços, de forma que o custo do salário (salário x valor da produção) não se altera ou cai. Aumentos no salário médio real ocorrem em dois períodos - no Plano Cruzado e na Política do "Feijão com Arroz" - e isso se verifica com a elevação do custo médio do trabalho.

Assim, nesses períodos, em termos agregados, as firmas arcaram com o ônus de salários reais crescentes. Observando-se a coluna de produtividade do trabalho, notamos que no período do "Feijão com Arroz" o crescimento é expressivo, sugerindo que o aumento do salário médio real correspondeu, em parte, a ganhos de produtividade.

---

(2) Como se optou por trabalhar, basicamente, com comparações entre meses de um mesmo ano, que aproximadamente caracterizariam o início e o fim do Plano Econômico, foi realizado o ajustamento sazonal das séries. Para efeito de comparação e para não descartarmos o ano de 1988, a política de "Feijão com Arroz" foi considerada como sendo um "Plano". A base de comparação é sempre o mês anterior ao do período considerado. Por exemplo, na primeira linha da Tabela 1, o índice 111,3 para salário médio real significa que em dezembro de 1986 esta variável atingia um valor 11,3% superior ao verificado em fevereiro do mesmo ano. O salário contratual médio é deflacionado pelo INPC do mês de referência para analisar o salário como poder de compra. Para analisar o salário enquanto custo, utilizamos a relação salário contratual nominal/valor da produção nominal. Optou-se por não deflacionar o salário médio por um índice de preços industriais devido à inexistência de deflatores adequados para todos os gêneros da indústria e pela vantagem de trabalharmos apenas com os índices de uma mesma pesquisa (exceto INPC), o que torna os dados mais consistentes. Os índices de *quantum* são da Pesquisa Industrial Mensal-Produção Física, que é baseada num painel intencional de médios e grandes estabelecimentos para 17 gêneros industriais. Os dados de salários referem-se ao salário contratual fixado na carteira de trabalho, que não inclui abonos, adiantamento, horas-extras e o 13º salário.

TABELA 1

INDICADORES CONJUNTURAIS DA INDÚSTRIA  
DESEMPENHO ACUMULADO PARA PERÍODOS  
SELECIONADOS - DADOS COM AJUSTE SAZONAIS  
1986-1990

(Base: Mês anterior ao início do período = 100)

Períodos	Variáveis	Sal. Médio Real	Quantum	Produtividade (1)	Sal. Nominal/ V.P. Nominal	Sal. Médio/ Produtividade
1986 - Março-Dezembro		111,3	104,4	95,4	116,3	116,7
1987 - Julho-Dezembro		99,4	98,5	101,6	94,7	97,8
1988 - Janeiro-Dezembro		102,4	98,7	104,6	108,2	97,9
1989 - Fevereiro-Dezembro		96,6	106,4	102,9	108,2	93,9
1990 - Abril-Dezembro		86,0	89,7	101,7	91,6	84,6

Nota: (1) Obtida pela relação *Quantum*/Número de Horas Pagas.

Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria.

Quando o salário médio real decresce, como nos períodos dos Planos Bresser, Verão e Collor 1, poderíamos esperar que o custo do salário também decrescesse. Na realidade, isso ocorreu nos Planos Bresser e Collor 1, sugerindo que a margem de lucro das empresas aumentou, mas não se verificou no Plano Verão. Neste caso, ocorre a "Filosofia do Repasse" com sinal contrário: aumento no custo do trabalho e queda do salário real. Em todos os 3 períodos há indicações de ganhos positivos de produtividade.

As evidências da Tabela 1, no sentido de contrapor variação do salário médio real dentro de cada período ao custo do trabalho, podem ser assim sumariadas: no Plano Cruzado, quando a economia esteve aquecida e quando o congelamento de preços funcionou de forma mais eficaz do que em relação aos outros Planos, o aumento real de salário foi absorvido pelas empresas. No período do "Feijão com Arroz", como já sugerimos, o aumento do salário médio real foi, em parte, compensado pelo aumento da produtividade.

Durante o Plano Verão, período de maior crescimento industrial (6,4%), observa-se uma aparente contradição com queda real no salário e aumento do seu custo. Nos dois períodos recessivos - do Plano Bresser e do Plano Collor 1 - o salário médio real esteve deprimido.

Analisando a Tabela 2, que contém informações em nível de gêneros industriais, observamos que a hipótese de Amadeo e Camargo sobre o comportamento diferenciado entre setores oligopolistas e competitivos pode ser qualificada de forma diferente.

**TABELA 2**  
**INDICADORES CONJUNTURAIS DA INDÚSTRIA**  
**RELAÇÃO ENTRE O DESEMPENHO DE GÊNEROS**  
**SELECIONADOS E O DA INDÚSTRIA GERAL**  
**DADOS COM AJUSTE SAZONAL - 1986-1990**

Gêneros	Períodos									
	Mar-Dez/1986 <sup>(*)</sup>		Jul-Dez/1987 <sup>(*)</sup>		Jan-Dez/1988 <sup>(*)</sup>		Fev-Dez/1989 <sup>(*)</sup>		Abr-Dez/1990 <sup>(*)</sup>	
	Sal. Médio Real	Sal. Contr. Nom./VP								
<b>Gên. Maiores Salários</b>										
Extrativa Mineral	94,5	111,7	93,2	92,6	109,4	125,3	100,1	100,1	87,5	64,8
Metalúrgica	93,5	97,5	99,1	96,1	103,6	101,0	100,1	97,0	97,6	98,4
Mecânica	98,9	83,3	101,4	108,1	105,3	97,1	95,8	82,1	98,8	142,3
Mat. Elétr. e Comunic.	96,0	96,3	102,6	100,9	102,5	92,1	94,7	89,9	108,6	99,0
Mat. Transporte	96,4	112,4	99,6	89,4	105,2	88,2	97,9	105,6	95,6	104,7
Química	102,0	109,0	98,6	101,7	96,9	105,4	102,6	110,2	100,6	77,8
Indústria Geral	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<b>Gên. Menores Salários</b>										
Miner. Não Metálicos	110,6	101,8	101,1	109,5	97,8	101,2	102,3	95,0	95,6	102,8
Madeira	100,2	75,9	100,3	116,0	95,7	108,3	104,1	95,0	97,8	85,2
Mobiliário	106,4	88,0	94,1	84,9	97,9	94,0	106,9	90,2	100,4	112,2
Couros e Peles	106,1	80,8	94,2	78,6	88,6	97,2	106,3	126,6	108,1	87,8
Vest., Calç., Artif. Tecido	106,2	88,3	97,0	86,6	92,3	103,3	107,6	83,7	106,4	92,1
Produtos Alimentares	109,7	101,2	91,8	92,5	100,3	99,3	103,6	119,0	98,9	92,5

Notas: Salário Médio Real = Salário Médio Nominal do POP/INPC do Mês de Referência.

POP: Pessoal Ocupado na Produção.

(\*) Base: Mês imediatamente anterior ao período considerado.

Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria.

Na referida tabela confrontamos o desempenho dos gêneros classificando-os de acordo com sua posição relativa em relação à média dos salários

pagos em 1985.<sup>(3)(4)</sup> Nota-se que os gêneros de menores salários médios tendem, em termos do movimento do salário contratual médio real, a crescer acima da média da indústria nos períodos de expansão econômica (Plano Cruzado e Plano Verão), e a cair abaixo dessa média em fases de queda da produção industrial. Uma combinação de fatores deve estar explicando esse comportamento. Como estes setores apresentam salários médios baixos, é de se supor que o grau de insatisfação de seus empregados deva ser maior e, portanto, qualquer aquecimento da indústria estimularia a rotatividade voluntária, que só poderia ser contida à custa de salários mais elevados. Como são setores (via de regra) pouco concentrados, a fiscalização de seus preços seria mais difícil, o que estimularia o repasse dos aumentos de salários.<sup>(5)</sup>

Assim, nos períodos em que os segmentos industriais de menores salários médios têm ganhos salariais mais expressivos (1986 e 1989) em termos relativos, isto é acompanhado de uma evolução dos custos salariais em geral inferiores à do conjunto da indústria, pois os aumentos da produção e de preços são expressivos. Portanto, os custos decorrentes dos aumentos salariais são, nestes casos, pelo menos em parte, repassados aos preços.

Este mesmo raciocínio se aplica, com sinal invertido, aos setores de maiores salários médios. Nestes, o trabalhador tende a ficar mais "preso" à empresa, pois esta evita dispensá-los na crise devido à melhor qualificação da mão-de-obra. Nos períodos de expansão, a rotatividade voluntária tende

---

(3) A classificação ideal seria considerar os gêneros industriais segundo seu grau de concentração. Reproduzimos na Tabela 4 os resultados, ainda preliminares, da medida de concentração para gêneros industriais baseada em tabulação especial do Censo Industrial de 1985. Infelizmente, segundo essa classificação, não notamos, para os períodos considerados, nenhum comportamento padrão entre setores mais oligopolizados e setores mais competitivos.

(4) Amadeo e Camargo associam os setores oligopolizados com sindicatos fortes e os competitivos com sindicatos fracos. Isso nem sempre é verdade. Tomando o nível de salário médio (em 1985) como indicativo da força da organização sindical veremos que o gênero perfumaria, sabões e velas é um gênero oligopolizado, mas de baixos salários. Fumo, que também é muito oligopolizado, tem sua média salarial apenas 19% superior à da indústria como um todo (vide IBGE - Censo Industrial de 1985). Em nossa relação dos seis setores de maiores salários médios (Tabela 3), foi incluído o ramo metalúrgico devido à sua expressão econômica, apesar de estar abaixo, em termos de salário médio, dos setores borracha e farmacêutico. Os seis setores de maiores salários médios respondem por 56,2% da massa de salários pagos ao pessoal ocupado na produção e os de menores salários médios 23,7%. Em termos de emprego, as participações são de 34,1% e 34,0%, respectivamente (IBGE - Censo Industrial 1985).

(5) Por terem um menor encadernamento para trás, não registram, após os planos, difíceis negociações com fornecedores de insumo.

a ser baixa devido aos benefícios do mercado de trabalho interno às empresas. O controle de preços nesses setores é, em geral, maior. Note-se que neste grupo ficaram dois gêneros - extrativa mineral e química - onde é grande a presença de empresas estatais, o que leva estes dois setores a nem sempre seguirem o movimento do resto do grupo.

Em suma, observamos que os aumentos salariais são relativamente menores para setores com níveis de salário médio maiores, em períodos de expansão econômica, possivelmente devido ao mercado interno à empresa. Setores que pagam salários mais baixos são sujeitos a uma maior rotatividade da mão-de-obra e possivelmente teriam mais facilidade em repassar para os preços aumentos de custo do trabalho.

### 3. Mais Evidências Empíricas - A Evolução do Salário de 1985/1990

O Gráfico 1 mostra, claramente, que na segunda metade da década de oitenta a tendência dos salários médios reais foi de queda, em especial após junho de 1988. Os únicos períodos de crescimento expressivo dos salários médios foram o ano de 1986 e agosto de 1987 a junho de 1988, que não alteram a tendência do quinquênio. A evolução dos custos salariais, medida pela relação salário nominal/valor da produção nominal, segue a do salário médio real, embora com diferença de nível até o primeiro semestre de 1988. A partir desse ponto, sua tendência é de crescimento. Como nesse período (dezembro de 1990/junho de 1988) caiu o emprego (-11,8%), o salário médio real (-26,4%) e a produção física (-16,2%), para a relação salário/valor da produção ter se elevado os preços industriais devem ter crescido bem abaixo da inflação. Isso de fato ocorreu, pois de 1985 a 1990 o INPC cresceu à taxa geométrica de 645% ao ano e os preços industriais à taxa de 597% pelo índice de preço implícito (índice de valor da produção nominal/índice de produção física). A explicação deste comportamento está, possivelmente,<sup>(6)</sup> na queda da demanda, da qual o movimento dos salários industriais são uma *proxy*, levando a um menor aumento dos preços industriais. Em menor medida deve ter havido também influência da nova Constituição, que tor-

---

(6) Esta é uma explicação apenas tentativa, pois não é objetivo deste trabalho aprofundar esta discussão.

nou mais dispendiosa as demissões, o que contribuiu para atenuar a queda real da massa de salários pagos.

Os dados da Tabela 3 reforçam as evidências de que o saldo do último quinquênio é uma queda (-12,9%) no salário médio real, acompanhada de uma maior participação do salário no valor da produção (25,3%). Não é clara, em termos de gêneros, qualquer relação entre nível salarial, grau de concentração, evolução salarial e poder de repasse. Dentre os setores que registraram maiores quedas de salários médios aparecem tantos segmentos tradicionais e de baixo nível salarial (couros e peles, madeira), como gêneros onde a produção é concentrada em grandes empresas (perfumaria) e o nível salarial é elevado (farmacêutica). Dos cinco gêneros que apresentaram queda na relação salário/valor da produção, e que, portanto, em princípio, tinham "folga" para dar aumentos salariais (devido à diminuição do peso do salário enquanto custo) todos apresentaram decréscimos reais no salário médio, sendo que em três (bebidas, editorial e gráfica e perfumaria) esta contração foi maior que a verificada na média da indústria.

Estes dados, no entanto, contrastam nitidamente com os de Amadeo e Camargo, que assinalam, para o período 1985-1989, aumento do salário médio real e relativa estabilidade do custo real do trabalho. A explicação, acreditamos, reside nas diferenças entre as pesquisas utilizadas. Amadeo e Camargo usam dados da pesquisa da FIESP que, resumidamente, é um levantamento baseado num painel intencional de grandes empresas do Estado de São Paulo, enquanto a do IBGE se fundamenta numa amostra probabilística, que inclui pequenas empresas, para o conjunto da indústria brasileira.

Para procurar clarear a origem dessa discrepância procuramos verificar se a "Filosofia do Repasse" apareceria nos dados da Pesquisa Industrial Mensal - Emprego, Salário e Valor da Produção - do IBGE para o Estado de São Paulo, no período em questão. No confronto 1989/1985 o salário médio real da indústria paulista registra estabilidade (-0,3%) similar à da indústria brasileira (0,0%). A relação salário/valor da produção, em ambos os casos, registra crescimento (13,5% em São Paulo e 21,2% no Brasil). Estes resultados atestam que, para São Paulo e Brasil, não existe, para o conjunto dos anos analisados, ganhos reais em termos dos salários médios e, mesmo assim, os custos salariais se elevam como proporção

do valor da produção. Portanto, a divergência com os dados utilizados por Amadeo e Camargo não reside na diferença de âmbito geográfico. Resta então, basicamente, a diferença quanto ao porte das empresas pesquisadas.

**TABELA 3**  
**NÍVEL DO SALÁRIO CONTRATUAL MÉDIO REAL<sup>(1)</sup> E**  
**DA RELAÇÃO SALÁRIO CONTRATUAL/VALOR DA**  
**PRODUÇÃO EM 1990 - DADOS COM AJUSTES**  
**SAZONAIS - BRASIL**  
**(Base: Média de 1986 = 100)**

Classes e Gêneros	Salário Contratual Médio Real	Salário Contratual/ Valor da Produção
Indústria Geral	87,1	125,3
Extrativa Mineral	98,0	137,8
Ind. Transformação	87,0	124,7
Miner. Não Metálicos	88,0	126,7
Metalúrgica	88,1	138,9
Mecânica	91,9	87,1
Mat. Elétr. e Comunic.	85,1	122,3
Mat. Transporte	86,6	108,7
Madeira	80,3	119,0
Mobiliário	88,4	125,0
Papel e Papelão	88,1	107,4
Borracha	81,8	187,2
Couros e Peles	70,6	101,3
Química	87,6	169,4
Farmacêutica	78,4	107,9
Perf., Sabões e Velas	77,4	92,6
Prod. Mat. Plásticas	86,6	127,1
Têxtil	84,6	152,2
Vest., Calç., Artif. Tecido	91,7	105,3
Produtos Alimentares	83,4	126,6
Bebidas	83,8	86,1
Fumo	96,0	85,3
Editorial e Gráfica	85,2	75,3
Diversas	94,4	112,4

Nota: (1) Deflator: INPC do mês de referência.

Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria.

Efetuada-se um corte na Pesquisa Industrial Mensal do IBGE por tamanho de empresa<sup>(7)</sup> (Gráficos 2, 3, 4 e 5) notamos que a queda do salário médio real ocorreu tanto no Brasil como em São Paulo, nas grandes e pequenas e médias empresas, sendo um pouco mais acentuada nas grandes empresas. O comportamento também não foi diferenciado, quanto ao seu sentido, na evolução da relação salário/valor da produção, com as grandes empresas (de forma mais acentuada) e as pequenas e médias apresentando elevação dos custos salariais. As evidências estatísticas aqui apresentadas, portanto, não comprovam a existência da "Filosofia do Repasse".

Esta conclusão se sustenta mesmo se utilizarmos, para o total da indústria brasileira e paulista, a metodologia de Amadeo e Camargo. Isso significa trocar salário contratual pela variável folha de pagamento, e deflacionar a folha média pelo IPA-OG (ou preço implícito - Brasil) para obtermos o salário como custo. Mesmo assim, para o período 1985-1989, verifica-se elevação do salário enquanto custo numa proporção superior ao salário como poder de compra, o que não se coaduna com a Filosofia do Repasse.<sup>(8)</sup>

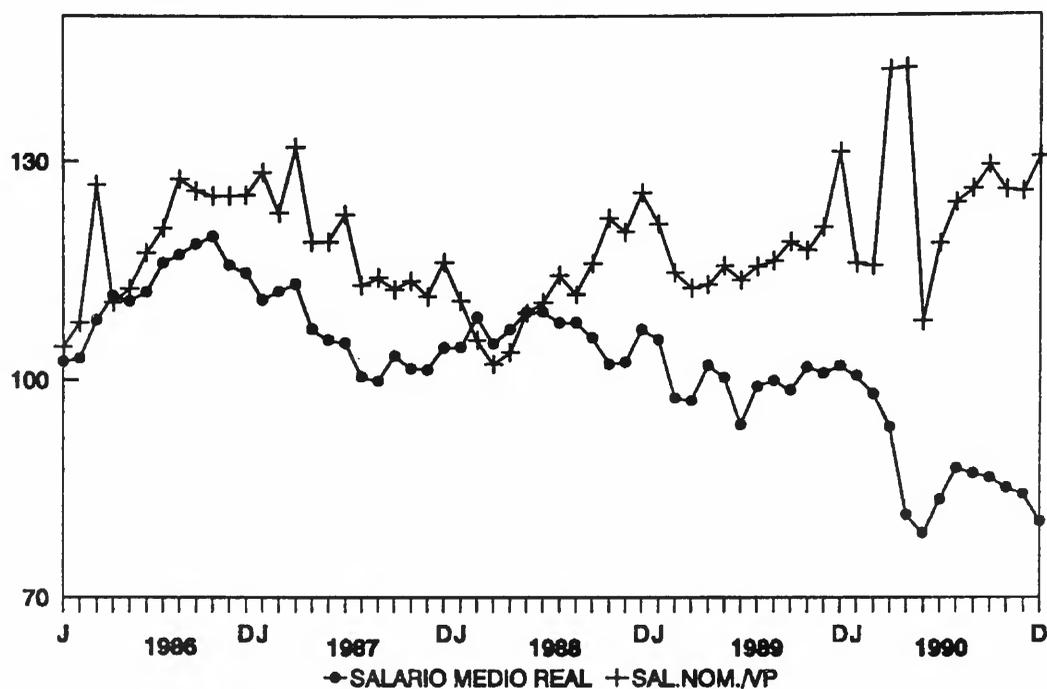
---

(7) A Pesquisa Industrial Mensal do IBGE tem como unidade de investigação o estabelecimento e não a empresa. Assumiu-se, então, a hipótese de que os grandes estabelecimentos são de grandes empresas e os pequenos e médios estabelecimentos de pequenas e médias empresas. Considerou-se grandes estabelecimentos basicamente os que empregavam mais 500 pessoas ou tinham valor de produção acima de um bilhão de cruzeiros em 1980, ano do cadastro de seleção dos informantes. Estes estabelecimentos constituem o chamado estrato certo da amostra.

(8) Esta controvérsia empírica poderia continuar discutindo as diferenças de cobertura e resultados das pesquisas utilizadas (IBGE e FIESP), os deflatores, outros possíveis cortes por tamanho de empresa, a utilização da metodologia de Amadeo e Camargo no corte por tamanho utilizado etc... Vale lembrar que, no caso dos deflatores, o índice de preços industriais utilizado por Amadeo e Camargo para calcular a variação de salário enquanto custo (IPA-OG) apresentou uma elevação, no período de 1985-1989, superior à do preço implícito obtido pela relação índice de valor da produção nominal/índice de produção física. No que se refere às diferenças entre as pesquisas, é interessante assinalar que aplicando a nossa metodologia aos dados da FIESP verifica-se, no período 1985-1989, uma queda do salário enquanto custo (-7,3% na relação salário/valor de vendas) e crescimento do salário como poder de compra (6,1%), o que confirmaria a Filosofia de Repasse. Isso ocorre porque o crescimento das variáveis salariais da pesquisa do IBGE é superior à da FIESP e o valor da produção (IBGE) tem um incremento menor que o valor de vendas (FIESP).

## GRÁFICO 1 INDICADORES CONJUNTURAIS DA INDÚSTRIA - BRASIL

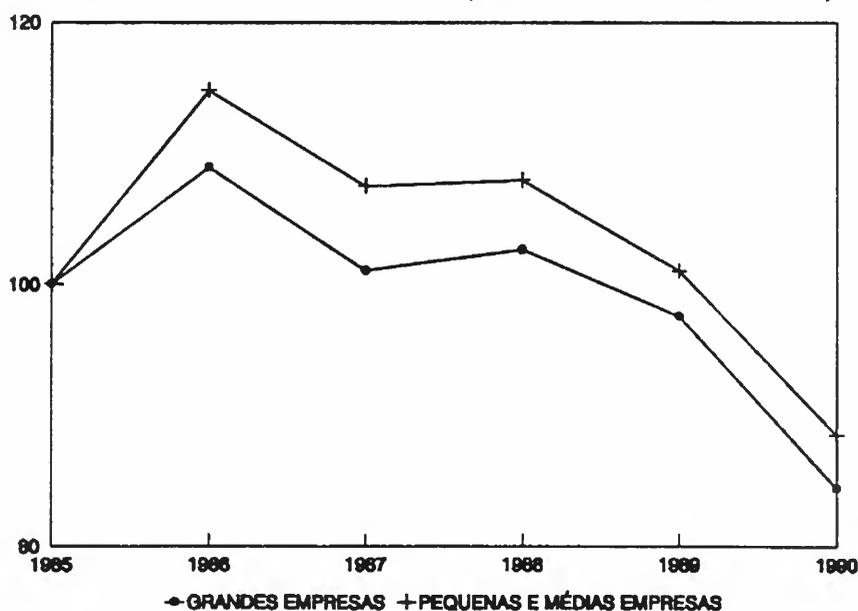
Indústria Geral - Série Dessazonalizada - Média de 1985=100



Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria

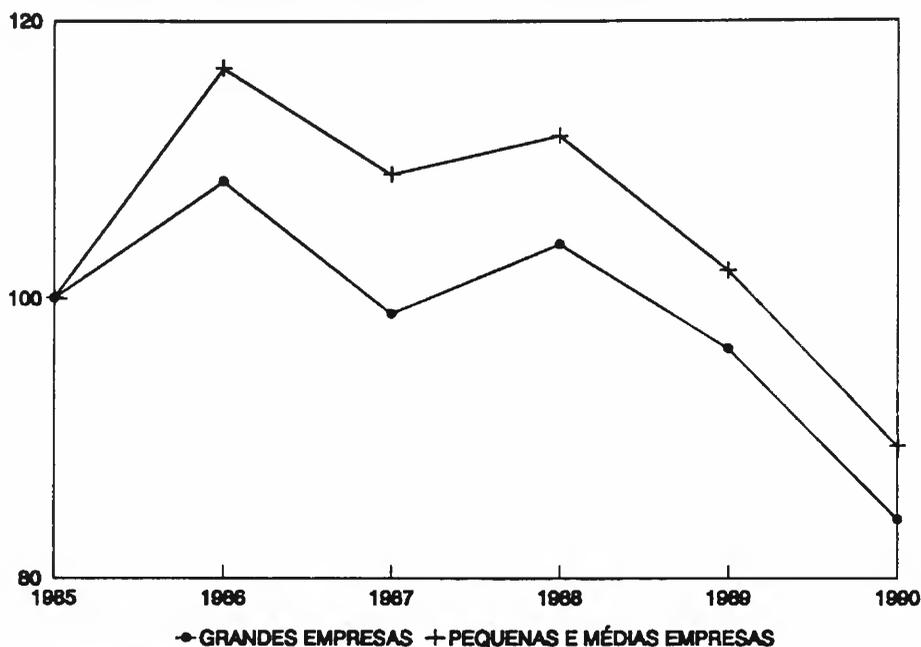
## GRÁFICO 2 EVOLUÇÃO DO SALÁRIO CONTRATUAL MÉDIO REAL 1985/1990

Grandes Empresas X Pequenas e Médias Empresas  
Indústria Geral - Brasil (Média de 1985=100)



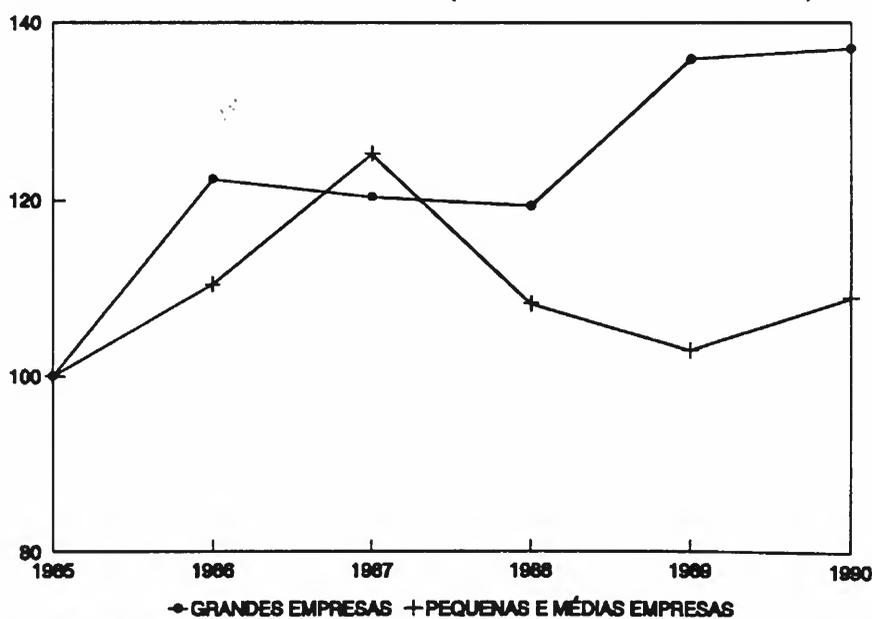
Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria

**GRÁFICO 3**  
**EVOLUÇÃO DO SALÁRIO CONTRATUAL**  
**MÉDIO REAL - 1985/1990**  
**Grandes Empresas X Pequenas e Médias Empresas**  
**Indústria Geral - São Paulo (Média de 1985=100)**



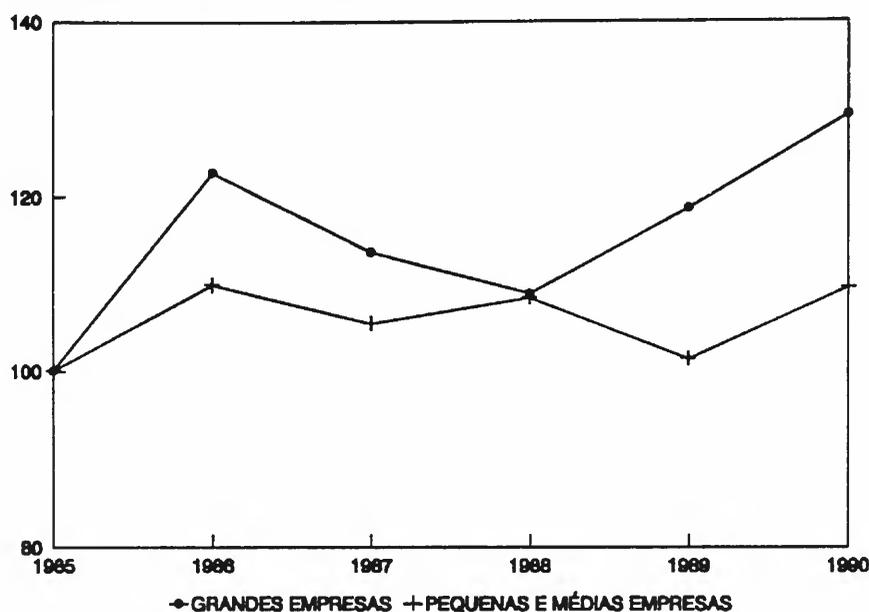
Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria

**GRÁFICO 4**  
**RELAÇÃO SALÁRIO CONTRATUAL /**  
**VALOR DA PRODUÇÃO - 1985/1990**  
**Grandes Empresas X Pequenas e Médias Empresas**  
**Indústria Geral - Brasil (Média de 1985=100)**



Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria

**GRÁFICO 5**  
**RELAÇÃO SALÁRIO CONTRATUAL /**  
**VALOR DA PRODUÇÃO - 1985/1990**  
**Grandes Empresas X Pequenas e Médias Empresas**  
**Indústria Geral - São Paulo (Média de 1985=100)**



Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria

## Conclusão

O objetivo do trabalho foi o de discutir a "Filosofia do Repasse" à luz das informações da Pesquisa Industrial Mensal do IBGE. Esta pesquisa só permitiu o cálculo de índices em nível de gênero, não possibilitando estudos mais desagregados em nível de mercados. Mesmo assim, por ser de abrangência nacional e cobrir mais setores que a Pesquisa da FIESP (base empírica do estudo de Amadeo e Camargo), nos possibilitou apontar algumas qualificações para interpretar o comportamento dos salários industriais nos últimos anos.

A discussão teórica quanto à formação de preços em mercados oligopolizados sugere que aumentos salariais acima da produtividade são absorvidos pela empresa, se sua estratégia for a de ganhar ou consolidar mercado. No Brasil, Amadeo e Camargo sugerem, através da "Filosofia do Repasse", que aumentos salariais em setores oligopolizados são automaticamente repassados aos preços.

**TABELA 4**  
**DISTRIBUIÇÃO DOS GÊNEROS INDUSTRIAIS**  
**SEGUNDO MEDIDAS DE CONCENTRAÇÃO BASEADAS**  
**NA PARTICIPAÇÃO DO VBPI**

Gêneros Muito Concentrados <sup>(1)</sup>	Número de Empresas	% do VBPI das 8 Maiores
Fumo	143	84,27
Extrativa Mineral	2.209	84,20
Borracha	1.087	67,39
Material de Transporte	3.418	55,65
Perf., Sabões e Velas	914	55,32
Química	2.520	47,51
Gêneros Pouco Concentrados <sup>(2)</sup>	Número de Empresas	% do VBPI das 8 Maiores
Metalúrgica	17.000	34,68
Bebidas	2.198	33,30
Papel e Papelão	1.384	28,99
Farmacêutica	456	25,54
Gêneros Não Concentrados <sup>(3)</sup>	Número de Empresas	% do VBPI das 8 Maiores
Diversas	5.429	23,64
Editorial e Gráfica	8.080	20,24
Mat. Elétr. e Comunic.	3.177	19,08
Couros e Peles	1.387	18,77
Matérias Plásticas	2.483	17,97
Miner. Não Metálicos	26.962	16,08
Têxtil	3.983	14,68
Madeira	15.930	14,07
Mecânica	8.780	13,49
Produtos Alimentares	36.905	12,14
Vest., Calç., Artif. Tecido	21.780	12,07
Mobiliário	12.916	10,07

Notas: (1) Participação do VBPI das 8 maiores acima de 45%.

(2) Participação do VBPI das 8 maiores entre 25% e 40%.

(3) Participação do VBPI das 8 maiores abaixo de 25%.

Fonte: IBGE/DPE/Departamento de Indústria.

Nossas evidências empíricas apontam que em nível do conjunto da indústria nacional e paulista, e mesmo entre as grandes empresas, não existe um

"acordo não consciente" entre empresários e trabalhadores levando a que, no curto prazo, "todos ganhem", ao contrário do constatado por Amadeo e Camargo.

No nível de gêneros industriais, observamos que os aumentos dos salários apresentaram uma elevação no custo das empresas, independentemente do grau de concentração dos mercados onde atuam. Sugerimos que tal resultado pode ser consequência da queda da demanda, que não possibilitou o repasse integral do aumento de custo para os preços no período de 1985-1990.<sup>(9)</sup> Assim, apesar do salário médio real apresentar queda desde 1985, seu impacto sob o custo das empresas, devido à recessão econômica, tem sido crescente.

Por fim, constatamos que em gêneros onde os salários médios são baixos, em períodos de crescimento da demanda, salários reais aumentam mais (com queda no custo do trabalho) e em períodos de desaquecimento, os salários caem mais frente aos setores de maiores salários médios.

## Referências Bibliográficas

AMADEO, E. J. & CAMARGO, J. M. Mercado de trabalho e dança distributiva. *In*: CAMARGO, J. M. & GIAMBIAGI, F. (org.), *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.

IBGE. *Censo Industrial 1985* nº 1 Dados Gerais, Brasil, 1990.

SYLOS-LABINI, P. *Oligopoly and technical progress*. Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press, 1969.

---

(Recebido e aceito em dezembro de 1992).

---

(9) A título de ilustração mencionamos que de 1976 a 1985 a participação dos salários industriais no valor da produção caiu cerca de 15%, segundo os dados Pesquisa Mensal do IBGE.