

POLÍTICA SALARIAL E REPARTIÇÃO DA RENDA NO PERÍODO DE 1964/2000: UM REEXAME DO CASO BRASILEIRO

Glaudionor Gomes Barbosa¹

Ivan Targino Moreira²

RESUMO

Esse artigo é uma tentativa de organizar numa mesma discussão, as sucessivas políticas econômicas e salariais desenvolvidas no Brasil, de meados da década de 60 até o final da década de 90, com as questões da repartição de renda e do conflito distributivo. Apesar de ser um tema razoavelmente debatido, os resultados ainda são bastantes discutíveis. O arcabouço teórico utilizado pela maioria dos analistas despreza ou simplesmente não compreende o papel do conflito – entre o capital e o trabalho – na configuração do perfil da distribuição da renda, nem a função da política econômica em gerar um tipo de eficiência avessa à equidade, quando não oposta à eficiência num sentido mais amplo.

Palavras-chaves: Política econômica; política salarial; repartição da renda; conflito.

ABSTRACT

That article is an attempt of organizing in a same discussion, the successive economical and salary politics developed in Brazil, of middles of the decade of 60 to the end the decade of 90 with the questions of the partition of income and of the conflict. In spite of being reasonably a theme discussed, the results are still quite debatable. The theoretical model used by most of the analysts it despises or doesn't simply understand the paper of the conflict - between the work and the capital - in the configuration of the profile of the distribution of the income, nor the function of the economical politics in generating an efficiency type opposed justness, when not opposed efficiency in a wider sense.

Key-words: Political economics; wages policies; income distribution; conflict.

1. Mestre em Economia do Trabalho pela UFPB, e-mail: glaudionorbarbosa@bol.com.br.

2. Professor do Departamento de Economia da UFPB, e-mail: ivantargino@bol.com.br.

INTRODUÇÃO

O objetivo principal desse trabalho é fazer uma resenha crítica das trajetórias da política salarial e da repartição da renda no Brasil, desde 1964 até 2000. Procurou-se, ainda, identificar de que forma e com que objetivos a política salarial foi usada como instrumento (particular) da política econômica (geral). Partiu-se de duas observações fundamentais: (a) com exceção do curto período inicial do Plano Cruzado, todas as políticas salariais visaram a compressão da massa salarial em relação aos lucros totais, ou seja, todas as políticas de ajuste da economia brasileira foram obtidas com o achatamento das rendas do trabalho; (b) a repartição da renda nacional piorou sempre e de forma bastante acentuada em alguns subperíodos, durante esse longo período de mais de um terço de século, de tal modo que na década de sessenta o índice de Gini era de 0,50 e os 10% mais ricos apropriavam aproximadamente 40% da renda, na década de noventa aquele coeficiente “pula” para mais de 0,60, enquanto os 10% mais ricos apropriam quase 50% da renda.

Quanto à sua estruturação, essa contribuição compõe-se de seis seções, além desta introdução. Na seção dois, discute-se o período de 1964 a 1978, onde se destaca a funcionalidade do “arrocho salarial” e da manipulação dos índices; a seção três aborda o período de 1979 a 1984, marcado pelo ajuste externo e pela emergência dos movimentos sociais urbanos; a seção quatro apresenta o período de 1985 a 1989, que pode ser resumido como de ascensão e queda de abordagens heterodoxas do problema; na seção cinco, aborda-se o período recente de 1990 em diante, cujo quadro é de reestruturação e desmonte de históricos direitos da classe trabalhadora; a seção seis relaciona e discute política salarial e repartição da renda; na seção sete, faz-se a conclusão deste.

1. A POLÍTICA SALARIAL DO REGIME MILITAR (1964 A 1978): “ARROCHO SALARIAL” E MANIPULAÇÃO

A política salarial implementada pelos militares visava basicamente três objetivos: (a) combater o processo inflacionário; (b) disciplinar o mercado de trabalho, evitando que os conflitos entre o capital e o trabalho extrapolassem o ato de compra e venda da mercadoria força de trabalho; (c) estimular as demandas setoriais de al-

guns bens (eletrodomésticos, eletroeletrônicos, automóveis, etc.) em detrimento dos bens-salários, dirigindo a acumulação de capital numa certa direção.

De um ponto de vista explícito, o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), só reconhecia o primeiro motivo, na medida em que apontava como diagnóstico da inflação: (a) os déficits públicos; (b) a expansão do crédito; (c) o crescimento dos salários em proporção superior ao aumento da produtividade. Por outro lado, estava definido na Lei 4725/65, que instituiu a política salarial do PAEG, que a intervenção no mercado de trabalho deveria durar três anos, ou seja, um tempo considerado suficiente para a obtenção do controle inflacionário.

A idéia básica norteadora da Lei 4725/65 é que a política salarial não deve servir para *“elevar a média dos salários reais, os quais só poderiam ser elevados pelo aumento da produtividade e aceleração do desenvolvimento”* (Sabóia, 1985: 167).

Os resultados, advindos da política salarial, estabelecida pela Lei 4725/65, foram completamente diferentes daqueles propostos naquela legislação, isto é, não houve sustentação do salário real médio, pois a previsão da inflação entre os reajustes era sempre subestimada pelo governo, provocando perdas salariais cumulativas e crescentes, como mostra a tabela 1.

Tabela 1
Resíduo inflacionário oficial do custo de vida de
São Paulo (DIEESE) e do Rio de Janeiro (FGV)
julho/1965 a julho/1974

Período	Em porcentagem		
	Resíduo inflacionário oficial	Varição do custo de vida do DIEESE	Varição do custo de vida da FGV
Jul.65 – jan.66	0	29,3	14,9
Jan.66 – jul.66	10	27,9	22,4
Jul.66 – jul. 67	10	31,2	30,4
Jul.67 – jul.68	15	24,4	21,0
Jul.68 – jul.69	15	23,9	21,1
Jul.69 – jul.70	13	17,1	22,0
Jul.70 – jul.71	12	26,5	21,4
Jul.71 – jul.72	12	17,5	16,3
Jul.72 – jul.73	12	26,6	11,9
Jul.73 – jul.74	12	32,0	30,5

Fonte: Sabóia, 2000: 169.

Mesmo com a repressão ao movimento sindical, as perdas sucessivas e acumuladas de salários (veja tabela 1) provocavam algumas manifestações de descontentamento contra a política salarial. Tais manifestações eram alimentadas pelas condições objetivas da economia, pois, com o advento do chamado “milagre brasileiro”, já existiam condições para a flexibilização do “arrocho salarial”. Ainda em 1968 foram introduzidas algumas alterações através da Lei 5451/68. Segundo Sabóia:

“Com a nova lei (Lei 5451/68) foi introduzida a correção da subestimativa da inflação doze meses após cada reajuste. Por outro lado, a política salarial era tornada permanente... Não obstante a queda das taxas inflacionárias, o governo decidiu manter a atuação direta sobre os salários de toda a economia indefinidamente”. (Sabóia, 1985: 168)

Tabela 2
Taxa de produtividade oficial para efeito do reajuste
e variação do PIB per capita
1968/1975

Período	Variação do PIB per capita	Em porcentagem
		Produtividade oficial para efeito do reajuste
1968 — 1969	6,0	2,0
1969 — 1970	6,5	3,0
1970 — 1971	6,0	3,5
1971 — 1972	8,9	3,5
1972 — 1973	6,7	3,5
1973 — 1974	8,3	3,5
1974 — 1975	6,7	4,0
Total acumulado	60,67	25,38

Fonte: Sabóia, 2000: 169 - Reelaborada pelos autores.

Pela observação da tabela 2, pode-se verificar que a variação do PIB per capita – usada como variável proxy – para a evolução da produtividade do trabalho, du-

rante o período 1968/75 foi sempre maior do que a produtividade oficial arbitrada para os reajustes dos salários, de modo que no período a produtividade real acumulada foi de 60,67%, enquanto a produtividade imputada pelas autoridades econômicas do governo foi de 25,38%.

2. A POLÍTICA SALARIAL DO PERÍODO DE ABERTURA (1979 A 1984): EMERGÊNCIA DOS MOVIMENTOS DE MASSA VERSUS AJUSTE EXTERNO

Ao tomar posse o último presidente militar em 1979, havia um intenso e crescente movimento urbano reivindicatório, inclusive usando o instrumento da greve para recuperar perdas salariais. O governo tratou de elaborar uma nova lei que incorporasse parte dos ganhos já consolidados pelas lutas dos trabalhadores. Assim, em novembro de 1979, inicia-se um novo período da política salarial com a Lei 6.708/79. Aquela nova lei tornava os reajustes semestrais e diferenciados por faixa de rendimentos. Previa, ainda, a possibilidade de negociação anual direta entre as partes, com vista à determinação do aumento salarial com base no aumento da produtividade do trabalho.

A sistemática introduzida pela nova legislação passou a ser a seguinte: (a) reajustes semestrais através do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC); (b) diferenciados de forma que: (b.1) até três salários mínimos (3 SM), o reajuste seria de 110% do INPC; (b.2) mais de 3 SM até 10 SM, 110% do INPC até a faixa de 3 SM e 100% do INPC para a faixa restante; (b.3) mais de 10 SM, aplicação do caso anterior até 10 SM e 80% do INPC para o valor que excedesse a 10 SM; (c) o salário mínimo, usado como referência, era o maior vigente no país, já que o SM na época era diferenciado por região e não um SM nacional.

A Lei 6.708/79 não podia continuar vigorando, pois, em 1980, os problemas da economia brasileira acentuaram-se, principalmente os relacionados às dificuldades externas. Na intenção de resolvê-las, o governo imprime uma política contracionista. É aprovada a nova Lei 6886/80 de caráter mais restritivo que a lei anterior. Pela nova lei são criadas duas novas faixas de rendimentos: (a) uma entre 15 e 20 salários mínimos com reajuste de apenas 50% do INPC na faixa; (b) outra superior a 20 salários mínimos com livre negociação na faixa.

Mesmo com a política recessiva, implementada pelo ministro Delfim Neto, os problemas do Balanço de Pagamentos tornaram-se maiores e insustentáveis no quadro macroeconômico existente. Em 1982, o governo recorre ao Fundo Monetário Internacional (FMI) e aceita além do seu monitoramento, novas alterações na política salarial. Surge o Decreto-Lei 2012/83 que alterava e piorava ainda mais a situação dos trabalhadores, pois apenas a faixa de até 3 SM mantinha os 100% do INPC, enquanto todos os demais assalariados eram submetidos a uma forte redução salarial. Em resumo: se a Lei 6708/79 promovia uma redistribuição de ganhos intratrabalhadore, favorecendo os de menor renda, o DL 2012/83 impunha um achatamento do salário de quase todos os trabalhadores.

O Decreto-Lei 2012/83 foi editado em fevereiro daquele ano, em junho veio a luz o Decreto-Lei 2024/83 que promove uma leve atenuação em relação ao anterior, pois este último restituía 100% do INPC até 7 SM. De todo modo, estava mantida a decisão de fazer recair o ônus do ajuste externo sobre a classe trabalhadora.

A compressão salarial foi agravada pelos novos comprometimentos do governo junto ao Fundo Monetário Internacional (FMI). O DL 2045/83 determinava que todos os salários seriam, doravante, reajustados semestralmente através da aplicação de 80% do INPC.

Ainda no mesmo ano e por pressões do FMI, é editado o DL 2065/83, que chegava a deprimir os salários em 40% e 50% do INPC nas duas faixas mais elevadas. Sobre este Decreto-Lei, Sabóia argumenta que: *“Sua utilização plena acarretaria uma compressão de cerca de 20% da massa salarial do país até meados de 1985”*. (Sabóia, 1985: 176).

No segundo semestre de 1984 a economia apresenta sinais de recuperação, particularmente no *front* externo. O Decreto-Lei 2065/83 já não é respeitado pelas partes do mercado de trabalho, por isso a Lei 7238/84 é editada com algumas melhorias em relação ao DL 2065/83. São elas: (a) 100% do INPC até 3 SM e 80% para as demais faixas; (b) possibilidade de negociação direta do diferencial entre 80 e 100% do INPC, para a parcela maior que 3 SM a cada reajuste.

A tabela 3 sintetiza toda a discussão feita nesta seção. Pode-se resumir a seguinte maneira: de novembro de 1979 até janeiro de 1983, os assalariados que

recebiam até 3 SM tinham reajustes 10% acima do INPC, enquanto que aqueles com recebimentos de 3 SM até 10 SM eram reajustados na média com 3% acima do INPC, ou seja, no intervalo abaixo de 11,5 SM ainda havia um ganho, mesmo que mínimo. A partir de fevereiro de 1983 até novembro de 1984, só os assalariados com renda até 3 SM conseguiam recuperar a inflação passada, medida pelo INPC. Qualquer salário maior que 3 SM sofria perdas crescentes.

Tabela 3
 Percentuais de incidência dos reajustes semestrais por faixas salariais, segundo as diversas legislações salariais
 Brasil
 1979/1984

Lei/DL (início de vigência) Faixas salariais	Em porcentagem						
	Lei 6708 (nov. de 1979)	Lei 6886 (dez. de 1980)	D.L. 2012 (fev. de 1983)	D.L. 2024 (jun. de 1983)	D.L. 2045 (ago. de 1983)	D.L. 2065 (nov. de 1983)	Lei 7238 (nov. de 1984)
Até 3 SM	110% do INPC	110% do INPC	100% do INPC	100% do INPC	80% do INPC	100% do INPC	100% do INPC
3 a 7 SM	100,0	100,0	95,0	100,0	80,0	80,0	80,0
7 a 10 SM	100,0	100,0	80,0	80,0	80,0	60,0	80,0
10 a 15 SM	80,0	80,0	80,0	80,0	80,0	60,0	80,0
15 a 20 SM	80,0	50,0	50,0	50,0	80,0	50,0	80,0
Mais de 20 SM	80,0	Nego- ciação	Nego- ciação	Nego- ciação	80,0	50,0	80,0

Fonte: Sabóia, 2000: 173.

Pode-se observar, pela tabela 4, que o salário real médio passa a ser declinante desde 1979, caindo mais nos anos de 1983 e 1984, de modo que no final de 1984 ele era 10% menor do que fora em 1979. Por outro lado, a produtividade de 1984, era 2% menor do que aquela de 1979. Desse modo, tem-se que o crescimento dos salários (28%) foi bem inferior ao da produtividade (62%), conforme pode se observar na tabela 4.

Tabela 4
Evolução dos salários e da produtividade
Brasil
1979/1984

(Base: 1970 = 100)

Ano	Salário Médio Real (SMR)	Produtividade
1979	142	165
1980	137	176
1981	133	171
1982	152	169
1983	134	159
1984	128	162

Fonte: Brum, 1999: 333 - Reelaborada pelos autores.

A tabela 5 trata do período 1964/1985, mostrando a evolução dos salários e da produtividade na indústria. Para os salários foi utilizada a PRIL (Pesquisa em Relações Industriais Ltda) e como Deflator o IGP/DI. Para o salário mínimo, utilizaram-se os dados do DIEESE. Para o PIB *per capita*, a fonte foi *Contas Nacionais IBGE*.

Seguindo, em linhas gerais, a análise de Sabóia (2000), observa-se que os salários gerenciais (salários de diretores, gerentes, chefes de produção, chefes administrativos e técnicos), tiveram sempre um comportamento assimétrico e divergente em relação aos salários da produção e do apoio administrativo (salários dos trabalhadores de escritório, operários qualificados, operários semiquilificados e operários não-qualificados), doravante, estes salários serão chamados de salários da produção, em contraposição aos salários gerenciais. O único momento em que os primeiros sofreram uma queda em relação aos últimos, foi no subperíodo (1979/1982), por conta do avanço do poder sindical e da política salarial vigente. No subperíodo (1982/1985), todos os salários sofreram perdas, com exceção daqueles dos diretores. Quando se analisam os dois períodos (1964/1979 e 1979/1985), observa-se que no primeiro período (1964/1979) só os salários gerenciais cresceram acima da produtividade, enquanto os salários da produção ficaram sempre abaixo daquela. A análise do segundo período (1979/1985) mostra que todos os salários ficaram abaixo da produtividade, pois suas variações são negativas. Numa análise

de todo o período (1964/1985), apenas os salários dos diretores ultrapassam o valor da produtividade.

Tabela 5
Evolução dos salários e da produtividade na indústria: 1964/1985
(variações percentuais)

	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	177	- 34	83
Chefes de 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. semiquualificados	9	16	38	11	- 12	76	- 2	72
Oper. Não-qualificados	5	6	38	18	- 24	53	- 10	38
Salário mínimo	- 22	- 25	13	8	- 19	- 34	- 13	- 43
PIB per capita	3	72	21	- 1	4	114	2	118

Fonte: Sabóia, 2000: 182.

3. A POLÍTICA SALARIAL DA “NOVA REPÚBLICA” (1985 A 1989): ASCENSÃO E QUEDA DE UMA HETERODOXIA

3.1 - A política salarial no primeiro ano do Governo Sarney

Do ponto de vista formal, a política salarial do primeiro ano do governo da “Nova República” seguiu a legislação anterior que previa reajustes semestrais de salários com 100% do INPC para a faixa até 3 SM e 80% do INPC para as demais faixas, mais a possibilidade de negociação do adicional até 100% do INPC. Na realidade, a tendência foi de obtenção de 100% do INPC para o conjunto dos trabalhadores, economia.

As discussões nos diversos fóruns sobre política salarial levantavam propostas de reajustes mensais, trimestrais, escala móvel com gatilho de 30%, etc. Enquanto

os debates prosseguiam, o novo governo permitiu concessões de abonos, adiantamentos, etc., desde que os aumentos de salários não fossem repassados aos preços.

A única mudança efetiva feita pelo governo na política salarial em 1985 foi a substituição do INPC pelo Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA), como índice oficial para os reajustes salariais. O motivo da mudança foi reduzir os reajustes, uma vez que, o INPC apresentava taxas maiores, devido ao maior crescimento dos preços dos alimentos.

3.2 - A política salarial do Plano Cruzado

É consensual que o descontrole inflacionário obrigou o governo Sarney a decretar o Plano Cruzado em 28/02/1986, através do Decreto-Lei 2283/86, substituído depois pelo Decreto-Lei 2284/86. O plano inaugura as experiências heterodoxas de estabilização na economia brasileira, partindo do diagnóstico de que a inflação brasileira na época, era fundamentalmente de natureza inercial.

A política salarial do plano utilizou como índice de reajuste o Índice de Preços ao Consumidor (IPC), e teve como sustentação os seguintes elementos: (a) os salários foram corrigidos pela média real dos últimos seis meses que antecederam o programa (setembro/85 a fevereiro/86); (b) foram acrescidos de um abono nominal de 8% sobre o valor ajustado; (c) o salário mínimo recebeu um abono de 15%; (d) as negociações salariais foram fixadas com uma periodicidade anual, na data-base de cada categoria; (e) na data-base o reajuste deveria contemplar, pelo menos, 60% da inflação passada; (f) o restante deveria ser objeto de negociação direta entre o capital e o trabalho; (g) foi instituída a escala móvel de salários sempre que a inflação atingisse 20%, a partir da data-base.

A proposta de escala móvel como formulada parece indicar que os economistas do governo acreditavam numa inflação baixíssima, daí a tentativa de impor o nome-marketing da reforma como “Plano Inflação Zero”.

Alguns resultados sempre esperados numa economia capitalista não haviam sido considerados adequadamente: (a) as pressões de demanda no mercado de bens (tanto por conta do fim do imposto inflacionário, como pela melhor visibilidade futura, como ainda pelo aumento real dos salários); (b) as políticas de restrições da oferta, cobranças de ágios, diferenciação artificial de produtos, etc.; (c) o acirramento do conflito distributivo, haja vista que o plano “inconscientemente” inverteu os

ganhos de renda na sociedade brasileira e portanto, longe de resolver a luta distributiva, colocou-a num novo patamar, e os agentes mais poderosos fizeram valer o peso de seus interesses.

Com o acúmulo de problemas, o governo sustenta o plano até novembro de 1986 para, uma semana após as eleições, decretar uma série de aumentos de preços e tarifas. O conjunto dessas alterações ficou conhecido como o Plano Cruzado II.

Com o Cruzado II, os preços ficam fora de controle e o IPC que até então havia acumulado 10%, atingiu os 22% no final de dezembro. A escala móvel (gatilho salarial) teve que ser acionada em janeiro de 1987. A partir de junho do mesmo ano, o “disparo do gatilho” tornou-se mensal.

Pode-se, pois, concluir que o aumento do poder de compra que os salários obtiveram no início do Plano Cruzado foi totalmente perdido ao final do mesmo³. Essa experiência evidenciou a limitação e a fragilidade de se promover redistribuição de renda através de planos de estabilização. A questão da repartição da renda numa economia capitalista – exceto em momentos específicos em que a correlação de forças sociais gera novos instrumentos de poder real e mecanismos extra-econômicos podem ser usados – é sempre resolvida por quem detém o controle das variáveis fundamentais, ou seja, o investimento (acumulação de capital) e os preços.

3.3 - A política salarial do Plano Bresser

Após o fracasso do Plano Cruzado, surge um novo plano econômico heterodoxo, denominado de Plano Bresser, introduzido através do Decreto-Lei 2335/87, determinando mais um congelamento de preços, como forma de eliminar a inflação inercial.

O Decreto-Lei 2335/87 estabeleceu uma política salarial que pode ser assim resumida: (a) reajustes mensais de salários; (b) extinção do “gatilho salarial”; (c) manutenção das data-bases para revisões dos salários; (d) proibição de repasse dos reajustes de salários aos preços.

Como orientação geral, o Plano Bresser propunha reduzir a inflação ao longo de três etapas, todas vinculadas à questão salarial: (a) congelamento temporário de

3. A análise dos dados sobre o nível geral de preços (FGV - Conjuntura Econômica) mostra que a inflação voltou a crescer a taxas crescentes de 2,5%, em novembro de 1986, atingindo 25,9%, em junho de 1987.

preços e salários, por noventa dias, como alternativa de choque contra a inflação; (b) flexibilização dos preços e salários, através de um sistema de reajustes mensais; (c) livre negociação de preços e salários.

No que diz respeito a uma diretriz mais geral da própria política salarial em si, adotou-se o princípio de que a negociação direta entre os trabalhadores e os empresários é a melhor solução para a obtenção de aumentos sustentados de salários e melhoria na repartição da renda. Por sua vez, ao governo caberia o papel de: (a) garantir um mínimo de proteção contra a desvalorização do poder de compra dos salários pela inflação; (b) controlar a inflação como única forma de proteger o salário real; (c) garantir a elevação do nível de emprego da economia; (d) estimular um rápido aumento de produtividade da economia; (e) assegurar que os aumentos de produtividade obtidos pela economia sejam repassados aos assalariados.

Ainda em relação à questão salarial, o plano propunha para o salário mínimo uma política diferenciada, pois, tendo em vista a maior perda de poder de compra do mesmo, motivada pela aceleração inflacionária, era necessário uma recomposição mais veloz daquele. Foi fixado como objetivo aumentar o salário mínimo real em 100% no decorrer dos quatro anos seguintes.

Apesar de algum sucesso inicial no combate à inflação, o plano teve efeitos negativos sobre a economia. Em particular, provocou uma acentuada queda na produção industrial e desequilíbrio dos preços relativos. Tal desequilíbrio promoveu elevadas pressões de custos que terminaram por realimentar o processo inflacionário. Quando teve início o processo de descompressão, ocorreram pressões por reposição de preços e salários, ou seja, o conflito distributivo voltou. O plano, que se baseava na contenção salarial e nas elevadas taxas de juros, fracassou.

3.4 - A política salarial do Plano Verão

Frente a uma nova possibilidade de hiperinflação, o governo Sarney decide sair do imobilismo e abandonar a política do “feijão com arroz” do ministro Mailson da Nóbrega, lançando mais um plano econômico, através da Medida Provisória 32, de 15 de janeiro de 1989. O Plano Verão, como ficou conhecido, teve como base as seguintes medidas principais: (a) congelamento dos preços e salários; (b) eliminação da indexação da economia, com exceção da caderneta de poupança; (c) restrição do estoque monetário e do crédito, através do aumento das reservas com-

pulsórias para 80% e redução direta do crédito ao consumidor de 36 para 12 meses; (d) desvalorização do câmbio em 17,73%.

Quanto aos salários, foram convertidos pela média dos últimos 12 meses mais a aplicação da Unidade Referencial de Preços (URP) do mês de janeiro. Tal forma de conversão pela média acarretou numa enorme perda de poder de compra dos salários. A URP, como se sabe, foi um índice de atualização monetária, prefixado para reajustes de três meses, utilizando-se a média geométrica da inflação dos três meses anteriores. Evidente, que numa conjuntura de forte e persistente aceleração inflacionária, o salário era sempre “puxado para baixo” e o congelamento da nova média, deprimida pelo mecanismo da URP, acarretava uma redução permanente da massa salarial.

A atuação do movimento sindical impediu que a totalidade das perdas fosse tornada permanente. Em fevereiro de 1989, o Congresso Nacional aprovou uma legislação que determinava a reposição das diferenças salariais entre a variação do INPC e a URP. Em março, realizaram-se os primeiros ajustes nas tabelas de preços e no mês seguinte determinou-se uma nova reposição salarial e retornou-se ao sistema de indexação da economia. O governo, também, estabeleceu regras para o descongelamento dos preços. Por outro lado, decidiu-se não encaminhar ao Congresso proposta de política salarial, apesar da sugestão de que os reajustes de salários deveriam ter periodicidade trimestral. No mês de maio, o processo de descongelamento tornou-se caótico, obrigando o Congresso a preparar e aprovar uma política salarial, com reajustes trimestrais, que coibisse o descalabro da “corrida desenfreada dos preços”.

4. A POLÍTICA SALARIAL DO “NEOLIBERALISMO SUBDESENVOLVIDO” (1990 EM DIANTE): REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E “PRECARIZAÇÃO” DO MERCADO DE TRABALHO

4.1 - A política salarial do Plano Collor

A política salarial do Plano Collor foi introduzida pela Medida Provisória 154/90, que visava regulamentar, por meio de prefixação, os reajustes de preços e salários. A essência daquela política, como exposta pela MP 154/90, pode ser resumida em três pontos: (a) reajustes mensais dos salários, com caráter de recomposição mínima

; (b) índice de reajuste baseado no IPC e divulgado sempre no primeiro dia útil a partir do dia 15 de cada mês, para reajuste do mês de referência; (c) reajuste trimestral do salário mínimo com recomposição, sempre que as variações mensais não acompanhassem a variação dos preços medidos por uma cesta básica.

Vale observar que a principal medida utilizada para promover o novo “arrocho salarial” foi a mudança da metodologia de mensuração do IPC, que passou a ser medido do dia 16 de cada mês até o dia 15 do mês seguinte. Essa mudança provocou perdas salariais expressivas:

“A indexação mensal dos salários, segundo a evolução do custo de vida, foi substituído por uma regra de reajustes por meio de um índice prefixado pelo Governo, também com periodicidade mensal. Os salários ainda seriam reajustados em março (pelo índice inflacionário correspondente a fevereiro), mas a partir daí obedeceriam à nova regra (o índice de março - extremamente elevado, foi, portanto, suprimido)”. (Belluzzo & Almeida, 2002: 285).

O que os autores, acima citados, chamam de “extremamente elevado”, corresponde ao IPC de 84%. Cabe registrar que os índices de janeiro e fevereiro, também, giraram em torno do 80%. Segundo Belluzzo e Almeida (2002), a resistência dos trabalhadores de aceitar a nova sistemática devia-se à compreensão de que as decisões da política salarial estavam subordinadas aos objetivos do plano. Em outras palavras, os salários seriam “comprimidos” para atender à política econômica do Governo, dado que os dois primeiros índices prefixados em zero (abril e maio) não correspondiam a nenhuma projeção real de inflação.

Por outro lado, outros economistas, como Bresser Pereira (1991:27/29), defenderam que os trabalhadores, em março, receberam 23% de aumento real, dado que os salários foram reajustados em 73%, enquanto os preços medidos de “ponta a ponta” (1 a 31/03/90) aumentaram em torno de 40%. Mesmo que se aceite estas ponderações, as perdas foram expressivas uma vez que os trabalhadores tinham direito a um aumento de 84% nos salários, correspondentes à variação do IPC de março de 1990.

Não pretendendo aprofundar-se nessa polêmica, o fato é que adotando a hipótese de que houve um ganho real de salário, não de 23% mas, de

19,32%⁴, tal ganho foi rapidamente corroído pela própria política em vigor. Mesmo que não tivesse sido, as perdas acumuladas nos três meses de aceleração inflacionária que antecederam o plano, não podiam ser corrigidas por 19,32%.

Ainda, segundo Belluzzo & Almeida (2002), é difícil mensurar as perdas salariais ocorridos após a implementação do Plano Collor, pois houve amplo conjunto de variantes para os reajustes, que dependiam do poder sindical e do setor da economia:

“Dados da indústria paulista revelam uma queda salarial acumulada no ano de 1990 de 13% em termos reais. O IBGE registrou até novembro um recuo de 5,4% do rendimento médio das pessoas ocupadas nas mais importantes regiões metropolitanas brasileiras”. (Belluzzo & Almeida, 2002: 328).

Além das perdas salariais acumuladas, o arrocho salarial efetivou-se pela desorganização da produção, pelo aumento do desemprego e, em alguns casos, pela redução salarial com redução da jornada.

É desse período a segunda tentativa (a primeira foi no Plano Verão em janeiro de 1989) de desindexar preços e salários e deixar às partes interessadas, a fixação dos salários. Se a primeira representou a tentativa de um governo fraco e sem apoio na sociedade civil de não mais administrar os conflitos entre o capital e o trabalho, esta segunda mostra a explícita intenção dos governos iniciados em 1990 de, concomitantemente, desproteger o mercado de trabalho, desmobilizar o movimento sindical e retirar direitos sociais dos trabalhadores. Buscava-se o controle do processo inflacionário, através do enfraquecimento da classe trabalhadora.

4.2 - A política salarial do Plano Real

Não se pode associar ao Plano Real nenhuma política salarial ativa. Na medida em que o programa desindexou os preços da economia, a questão salarial passou a ser considerada como “simple aspecto” de mercado, resolvido pelas partes interessadas. Ou seja, o capitalismo brasileiro entrou numa fase em que a intervenção

4. Ou seja, comparando o reajuste de 72,78%, em março, com a inflação de 44,80%, em abril, tem-se um aumento real relativo de $1,7278/1,4480 = 19,32\%$.

direta do Estado nas relações de compra e venda da força de trabalho deixou de ser funcional.

A análise dos formuladores do plano, pareceu indicar que as sucessivas leis salariais do país contribuíram fortemente para o processo de “inercialização” do vetor inflacionário e que portanto era preciso superar a própria necessidade de uma “lei salarial”. O abandono da política salarial advinda do período Collor e a aprovação do plano, foi obtida com o apoio da maioria dos congressistas. Eles condicionaram a decisão à manutenção da própria lei existente com algumas qualificações. Ou seja, os aumentos de preços do período que antecedeu a reforma não seriam repostos, caso contrário poderia comprometer o plano, porém toda inflação ocorrida na nova moeda e durante o período de doze meses seria incorporado aos salários.

É esse mecanismo que vem sendo seguido, desde então, para o setor privado da economia, incorporando aos salários entre 3 e 7% da inflação passada. Tal prática constitui numa nova forma de “arrocho salarial” para diversos segmentos de assalariados, haja vista que os preços não sofrem qualquer controle e alguns tendem a se elevar muito acima da média (os preços dos serviços, principalmente). Mesmo os trabalhadores inseridos nos segmentos de mais baixa renda, se por um lado obtêm ganhos decorrentes do fim do imposto inflacionário, por outro lado, experimentam dificuldades com o crescimento das diversas formas de desemprego e “precarização” do mercado de trabalho.

No início do plano, aconteceu uma melhoria dos salários em virtude do fim do imposto inflacionário, da melhor visibilidade futura e da redução das incertezas. Além disso, ocorreu um razoável aumento das rendas do trabalho dos “produtores” de serviços diversos, o que promoveu uma acentuada assimetria, pois, de um lado teve-se um aumento razoável das rendas dos trabalhadores das camadas de mais baixa renda e de outro, uma elevação no custo dos serviços para os assalariados de classe média. Desde o início do plano, verificou-se uma bifurcação das rendas do trabalho associada à natureza dos bens, como bem observou Gremaud et alli:

“Esta estratégia de estabilização é bastante eficiente para os chamados bens tradeables, ou seja, aqueles que são transacionados no mercado internacional (exportáveis e importáveis), principalmente os produtos industri-

ais. Mas no caso dos chamados non-tradeables, esta é totalmente ineficaz. O principal exemplo deste segmento é o setor de serviços: aluguel, mensalidades escolares, alimentação fora de casa, médicos, etc. – mercadorias que não se pode importar. Assim, esses preços continuam a flutuar.”(Gremaud et alli, 1996: 232).

Brum (1999) avalia que uma política salarial restritiva é uma necessidade dos planos de estabilização como o Real, na medida que evita o crescimento indesejável do consumo, mantém os preços estáveis, favorece a competitividade dos exportáveis e controla o déficit público, ou nas palavras diretas do próprio analista:

“O Plano Real, como qualquer plano de estabilização econômica consistente, de acordo com as experiências exitosas no mundo, tem na contenção dos salários um de seus mecanismos de sustentação, sobretudo na fase inicial de ajuste e reestruturação da economia (cerca de quatro anos), ou enquanto não ocorre o crescimento sustentado da economia, com ganhos de produtividade”. (Brum, 1999: 536).

Os dados disponíveis (veja tabela 6) sugerem que os ganhos obtidos pelos assalariados ocorreram exatamente no início do plano. As sucessivas dificuldades experimentadas pela economia brasileira, tanto as de ordem interna quanto às de ordem externa, levaram o governo à adoção de políticas fiscais e monetárias restritivas. As baixas taxas de crescimento, associadas ao processo de reestruturação produtiva, levaram ao agravamento das condições do mercado de trabalho, resultando na elevação persistente da taxa de desemprego na economia brasileira.

Desse modo, os ganhos iniciais do Real foram, gradativamente, diluídos pelas seguintes razões: (a) como os salários são reajustados pela inflação passada e esta é maior do que a inflação presente, houve uma tendência de aumento do salário real médio, porém no decorrer do tempo, este efeito tendeu a ser cada vez menor, até tornar-se nulo ou mesmo negativo; (b) uma “excessiva exposição” da força de trabalho às políticas restritivas de emprego e a uma “reestruturação produtiva” baseada no desemprego da força de trabalho.

Tabela 6
Pessoal ocupado, massa salarial e salário real médio
no setor manufatureiro do estado de São Paulo
(médias anuais: 1995/2000)

Ano	Índice (Base: 1994 = 100)			Variações acumuladas em 12 meses		
	Emprego	Massa Salarial Real (MSR)	Salário Médio Real (MSR)	Emprego	MSR	SMR
1995	98,5	107,2	109,3	- 1,2	9,2	10,6
1996	90,0	103,2	114,7	- 6,5	- 0,9	6,1
1997	86,4	104,5	120,9	- 5,9	- 0,8	5,4
1998	81,9	103,6	126,5	- 4,4	0,2	4,9
1999	76,9	96,2	124,5	- 6,1	- 3,8	2,2
2000	77,6	99,2	127,2	- 2,5	- 2,3	- 0,8

Fonte: CEPAL, 2000: Tabela 8 - Reelaborada pelos autores.

Os dados constantes na tabela 6, referentes à indústria paulista, o setor mais dinâmico e mais concentrado da economia brasileira, indicam, claramente, que o nível do emprego caiu de forma continuada, desde 1994, registrando uma queda acumulada de 21%, quando se comparam os dados de 2000 com os de 1995. Enquanto isso, a massa salarial, após experimentar uma elevação significativa de 7,2% em 1995, caiu continuamente, com exceção de um leve crescimento em 1997, de modo que a variação acumulada de 1995 a 2000, foi negativa de aproximadamente 7,5%. Por sua vez, o salário médio real, medido de ponta a ponta, registrou um crescimento de 16%, o que parece indicar que aqueles que mantiveram seus empregos ficaram em melhor situação do que antes, porém, como se trata de uma média, é preciso cuidado com a influência dos valores extremos e com o valor do denominador, isto é, a massa salarial caiu, mas, o volume do emprego caiu mais ainda.

Atenção especial deve ser dada às três últimas colunas da tabela 6, pois quando se analisa a média anual das variações percentuais acumuladas nos 12 meses anteriores, observa-se que o emprego caiu todos os anos reforçando a análise anterior, a massa salarial real também caiu todos os anos. A massa salarial real também caiu em

todos os anos, à exceção de 1995, porém as taxas de redução foram menores do que as ocorridas no nível do emprego, em consequência o salário médio real cresceu sempre a taxas decrescentes. Apenas em 2000, teve-se uma pequena redução nesse indicador (-0,8%).

Estes resultados confirmam com exatidão a interpretação proposta, em dois aspectos essenciais: (a) que os reajustes pela inflação passada incorporam a cada ano um valor menor, de forma que aquele “efeito inflação passada” tende a se extinguir, convergindo para a inflação presente; (b) o salário médio real apresenta crescimento apenas quando se observam as médias fixas, porque o emprego está caindo mais do que a massa salarial.

A tabela 7 apresenta para o mesmo período da tabela 6, isto é, 1995-2000, dados da taxa de desemprego aberto e rendimento médio do pessoal ocupado para toda a economia, o que diminui as limitações espacial e setorial da tabela 6.

Tabela 7
Taxa de desemprego aberto e Rendimento médio do pessoal ocupado
Brasil
1995 – 2000

Ano	Taxa de desemprego aberto (%)	Rendimento médio do pessoal ocupado (Base: 1994 = 100)	Variação percentual do rendimento médio
1995	4,6	118,0	18,0
1996	5,4	126,7	7,4
1997	5,7	129,3	2,0
1998	7,6	128,7	-0,4
1999	7,6	121,6	-5,5
2000	7,1	120,8	-0,6

Fonte: FGV/Conjuntura Econômica.

Pode-se observar que a taxa de desemprego aberto elevou-se durante todo o período, com exceção de uma levíssima recuperação entre 1999 e 2000, o que confirma a queda agregada do emprego, como indicado pela tabela 6.

Quando se observam os índices de rendimento médio do pessoal ocupado (tabela 7), percebe-se que a evolução é crescente, porém com taxas decrescentes até 1997, e, a partir de 1998, as taxas ficam negativas. Esse resultado, não só valida os dados da tabela 6, como demonstra um efeito negativo mais acentuado, para a economia geral do que para a indústria paulista.

5. POLÍTICA SALARIAL E REPARTIÇÃO DA RENDA NO BRASIL: RELACIONAMENTO E IMPLICAÇÕES

Quando se analisa o período, desde 1964, pode-se concluir que todas as políticas econômicas e salariais utilizadas exerceram pouco ou nenhum efeito no sentido de melhorar o padrão de distribuição de renda.

O coeficiente de Gini que era em 1960 de 0,500 atinge o valor de 0,600 em 1999. Nota-se que sempre houve uma tendência desde os anos setenta daquele número convergir para 0,600. Em 1989, o coeficiente alcançou sua pior marca, isto é, 0,640.

Por sua vez, os 1%, 10% e 20% mais ricos, chegaram ao final do século mais bem aquinhoados (veja tabela 8). No caso dos 20% mais ricos, o percentual de absorção da renda ultrapassa, desde 1970, os 60%, atingindo 63,8% em 1999. Em alguns anos, como 1989 e 1995, o percentual dos 20% mais ricos aproxima-se de 70%. Por outro lado, os 20% mais pobres, que em 1960 possuíam 3,5% da renda, em 1999 receberam pouco mais de 2,0%. Em geral, durante todo o período, o percentual ficou entre 2 e 3%.

No período de 1964 a 1978, imperou um “arrocho salarial” aberto, logo após a divulgação dos dados que apresentava a época como de acelerado crescimento econômico, aliado a uma deterioração acentuada da repartição da renda, dois tipos de explicações invadiram as academias e a imprensa popular e especializada: (a) para alguns a piora na distribuição era resultado do próprio crescimento acelerado, pois, era a escassez de trabalhadores qualificados que promovia o aumento exagerado dos salários, e por conseqüência o aumento da assimetria na distribuição salarial. Tal justificativa poderia servir, muito parcialmente, para explicar a distribuição dos salários, mas não para a distribuição de renda; (b) a concentração de renda era importante, pois estimulava ao mesmo tempo a poupança – dado que a propensão

a poupar dos ricos é maior do que aquela dos pobres —, e o investimento. Tal fato tornaria o crescimento permanente e sustentado, o que beneficiaria ao conjunto da população.

Tabela 8
Indicadores de desigualdade de renda
Brasil
1960 – 1999 (anos selecionados)

Ano	1% mais ricos	10% mais ricos	20% mais ricos	20% mais pobres	Coefficiente De Gini
1960	12,1	39,7	54,4	3,5	0,500
1970	14,8	47,8	62,2	3,2	0,568
1978	13,6	47,7	64,1	2,1	0,600
1979	13,4	47,6	64,2	1,9	0,600
1980	18,2	47,8	63,2	3,2	0,590
1981	12,7	46,7	63,1	2,6	0,590
1982	13,1	47,3	63,7	2,5	0,590
1983	13,5	47,7	64,4	2,5	0,600
1984	13,2	47,6	63,8	2,7	0,590
1985	14,2	48,2	64,4	2,5	0,600
1986	13,8	47,2	63,4	2,6	0,590
1989	16,4	51,7	67,8	2,0	0,640
1990	14,6	49,7	66,1	2,3	0,615
1995	13,9	51,7	67,8	2,0	0,600
1999	13,3	47,4	63,8	2,3	0,600

Fonte: FIBGE (Censos e PNADs).

As diversas crises dos anos setenta e particularmente a crise do início dos anos oitenta “jogaram por terra” esses argumentos. A compressão salarial foi tão violenta que o salário mínimo registrou um crescimento negativo de 34% (Tabela 5) e de forma geral os salários da produção cresceram sempre abaixo da produtividade, enquanto os salários gerenciais cresciam três vezes mais que os primeiros.

No período seguinte, ou seja, de 1979 a 1984, a política salarial muda, mas continua a serviço das políticas de ajustes da economia ao desequilíbrio externo. Nesse período todos os assalariados, sem exceção, perderam e para algumas camadas de trabalhadores as perdas foram substanciais. A única diferença com relação ao período anterior é que os salários da produção perderam menos e, como foi um período de recessão, ocorreu queda relativa de todas as rendas.

No período das experiências heterodoxas, com o Plano Cruzado, obteve-se resultados, de curto prazo, bastante interessantes do ponto de vista da distribuição da renda, mas insustentáveis no médio e longo prazo. A lógica do plano promoveu uma reviravolta nos mercados de trabalho, de modo que os eternos perdedores começaram a ganhar. Nos mercados dos produtos também aconteceram alterações profundas, pois, muitos preços foram reajustados abaixo do preço de sustentação dos custos. Além do mais, os preços das médias e grandes empresas eram facilmente controlados, ao contrário daqueles preços das pequenas empresas e dos negócios informais.

A questão que se deve colocar é que apesar dos resultados positivos em relação aos salários, a sustentação da política salarial e da própria política econômica do Cruzado era inconsistente no quadro de referência daquele governo e das forças que o apoiavam, pois chocava-se com velhos interesses das elites brasileiras.

No período mais recente, das experiências neoliberais, constatam-se quedas acentuadas no nível do emprego, crescimento inexpressivo e com taxas decrescentes do salário médio real, perdas acumuladas e crescentes da massa salarial. Como já se frisou em outra parte deste trabalho, a lógica do “neoliberalismo subdesenvolvido” prescinde de uma política salarial, pois o rebaixamento das rendas do trabalho é promovido pela desorganização do mundo do trabalho e pelo desemprego nas suas mais diversas formas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho mostrou que o regime instaurado em abril de 1964 inova ao regular os salários da economia brasileira, pois, até então, os governos anteriores limitavam-se à fixação do salário mínimo e dos vencimentos dos servidores públicos. Num primeiro momento, essa decisão de interferir no mercado de trabalho, era fruto do diagnóstico, que os economistas daquele governo faziam da inflação

brasileira. Num segundo momento, a continuidade da política salarial visou – com excelentes resultados – facilitar a acumulação de capital, via aumento da taxa de lucro e compressão da taxa salarial (“arrocho salarial” como ficou popularmente conhecido).

No período de aprofundamento da abertura política (Governo Figueiredo), a política salarial teve que ser reformulada à luz do movimento de massas iniciada na região do ABC paulista, e também, por conta do acirramento das tensões inflacionárias. Os reajustes passaram a semestrais e diferenciados por faixas salariais, de maneira que até fevereiro de 1983 (edição do DL 2012/83) os salários até 3 SM recebiam 110% do INPC e aqueles maiores que 3 SM até 10 SM recebiam 100% do INPC. Com a crise externa de 1981/1983, o governo volta a introduzir mudanças na política salarial (DL 2012/83), objetivando saldos positivos nas transações correntes, via contenção da demanda interna, e particularmente dos salários.

Terminado o ciclo dos governos militares, assume o governo civil de José Sarney. Após uma fase de muita indecisão o governo institui o Plano Cruzado (fevereiro de 1986), o Plano Bresser (junho de 1987) e o Plano Verão (janeiro de 1989), todos de natureza heterodoxa.

Com as sucessivas derrotas das experiências heterodoxas e o fim do governo da “Nova República”, é eleito Fernando Collor e com ele inicia-se uma nova fase da política brasileira: “o neoliberalismo subdesenvolvido”. Mais uma vez a política salarial é dimensionada de forma a atender aos imperativos do combate à inflação e do ajuste externo.

Findo o período Collor, é eleito Fernando Henrique Cardoso, que ao mesmo tempo que institui o Plano Real e com este consegue debelar o fenômeno inflacionário, aprofunda também as medidas introduzidas pelo antecessor, gerando “precarização” no mercado de trabalho e retirando direitos sociais. A verdade é que não se pode falar propriamente de uma política salarial, apesar de ter existido algumas regras salariais definidas pelo Congresso Nacional. O “arrocho salarial” foi viabilizado pela reestruturação produtiva e por uma agressiva política de ataque ao mundo do trabalho.

Esse trabalho argumenta que uma política salarial ativa é importante no sentido de gerar um ambiente de proteção aos assalariados, porém, é ineficiente como instrumento principal de redistribuição de renda e de redução rápida da pobreza.

Por outro lado, parece evidente que o crescimento econômico de *persi* não é suficiente para alterar de forma permanente o perfil da distribuição da renda e os níveis de pobreza da população, pois se o crescimento tivesse tal capacidade, esses problemas já teriam sido resolvidos, dado que o Brasil foi durante muito tempo um dos países de maior expansão do produto. O uso desse argumento não pode ser interpretado como uma desconsideração ao papel fundamental do crescimento e mais particularmente ao processo de desenvolvimento econômico.

BIBLIOGRAFIA

- ANITA, KON (Org.). *Planejamento no Brasil II*. São Paulo: Perspectiva, 2000.
- BACHA, EDMAR. *Política econômica e distribuição de renda*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- BAER, WERNER. *A economia brasileira*. São Paulo: Nobel, 1996.
- BELLUZZO, LUIZ GONZAGA DE MELLO & ALMEIDA, JÚLIO GOMES. *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- BRESSER PEREIRA, LUÍS CARLOS. *Os tempos heróicos de Collor e Zélia: Aventuras da modernidade e desventuras da ortodoxia*. São Paulo: Nobel, 1991.
- BRUM, A. J. *Desenvolvimento econômico brasileiro*. Ijuí: UNIJUÍ, 1999.
- CAMARGO, J.M. & RAMOS, C. A. . *A revolução indesejada: Conflito distributivo e mercado de trabalho*. Rio de Janeiro: Campus, 1988.
- CAMARGO, J.M. & GIAMBIAGI, F. (Orgs.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.
- CEPAL. *Evolução da economia brasileira 2000*. Informe estatístico, nov/dez, Brasília, 2000.
- FGV. *Conjuntura Econômica*. Rio de Janeiro: FGV, Vários números.

- GREMAUD, A. P. & VASCONCELLOS, M. A. S & TONETO JR, R. *Economia brasileira contemporânea*. São Paulo; Atlas, 1996.
- HENRIQUES, RICARDO (Org.). *Desigualdade e pobreza no Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
- IBGE. *Anuário estatístico do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, Vários números.
- IBGE. *Estatísticas históricas do Brasil*. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios*. Rio de Janeiro: IBGE, Vários números.
- SABÓIA, J. *Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros*, in CAMARGO, J. M. & GIAMBIAGI, (Orgs.). *Distribuição de renda no Brasil*, Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000. Cap. 8, 165-186.
- TAVARES, MARIA DA CONCEIÇÃO & TEIXEIRA, ALUÍSIO & PENNA, MARIA VALÉRIA (Orgs.). *Aquarella do Brasil: Ensaio políticos e econômicos sobre o governo Collor*. Rio de Janeiro: Rio Fundo, 1990.

