

REGIME DE ACUMULAÇÃO E RELAÇÃO SALARIAL NO BRASIL: UM PROCESSO DE FORDIZAÇÃO FORÇADA E CONTRARIADA*

*Benjamin Coriat***

*João Saboia****

Apresentação

O ensaio aqui apresentado foi preparado durante o período em que João Saboia era pesquisador visitante no Groupe d'Étude et de Recherche sur le Travail, les Techniques et le Développement (GERTTD) da Universidade de Paris VII, convidado por seu Diretor, Benjamin Coriat. Trata-se de um texto preliminar, dirigido principalmente aos leitores franceses. Daí a razão pela qual ele poderá parecer, em algumas passagens, um tanto repetitivo para o leitor brasileiro. A decisão de publicá-lo em sua forma atual justifica-se, na medida em que ele ilustra uma tentativa de analisar a economia brasileira sob o enfoque da escola francesa da regulação. Nascida dentro de um contexto de crise, nas economias dos países capitalistas centrais, a visão regulacionista tem sido utilizada em estudos da economia dos chamados "novos países industrializados" com resultados estimulantes.

Introdução

País continente, o Brasil apresentou taxas de crescimento industrial especialmente elevadas no decurso dos últimos decênios, despertando frequentemente a atenção dos observadores internacionais. Na metade dos anos 70, antes de ingressar

* Tradução de Ricardo Brinco do Original Régime d'Accumulation et Rapport Salarial au Brésil – Un Processus de Fordisation Forcée et Contrariée.

** Professor do GERTTD, Universidade de Paris VII.

*** Professor da FEA/UFRJ.

na recessão, o Brasil do “milagre” chegou até mesmo a ser festejado: não foi ele um dos primeiros e dos mais promissores entre os novos países industriais (NPI)?

Este ensaio está dedicado à uma tentativa de reavaliação da experiência industrial brasileira. Estabelecemos com precisão, desde o início, seus objetivos e limites.

Antes de mais nada, seus limites

Os dados com que trabalhamos estão associados à apresentação das *performances* industriais e à sua interpretação. Em outras palavras, não obstante sua importância, a evolução do setor agrícola não é examinada enquanto tal. Todavia nossa impressão — e os desenvolvimentos ulteriores deverão confirmá-la — é que as conclusões macroeconômicas esboçadas não seriam substancialmente modificadas com a inclusão dos dados do setor agrícola.

A política monetária e financeira, da mesma forma, não é sistematicamente explorada. Contentamo-nos aqui com as referências mais indispensáveis para a compreensão dos mecanismos analisados e relativos ao crescimento industrial. Também nesse caso, parece-nos que uma tomada em consideração sistemática dessas dimensões da acumulação não modificaria as caracterizações essenciais às quais chega este ensaio.

No restante, os limites são aqueles usuais aos ensaios desse tipo e procedem tanto das insuficiências estatísticas como dos obstáculos próprios ao tratamento de dados ainda muito parciais ou incompletos. Versões ulteriores deverão sanar as lacunas e melhorar o nível da análise.

Os objetivos perseguidos

Cansados de caracterizações tão definitivas quanto pouco fundamentadas (o Brasil, 140 milhões de habitantes, mais de 8 milhões de km², classificado como NPI ao lado de Cingapura, de Hong Kong . . .), empenhamo-nos em começar a aplicar de forma sistemática os recursos e as categorias da **abordagem da teoria da regulação** ao caso dessa economia complexa constituída pelo Brasil. Aí se origina o plano de trabalho, que corresponde aos principais momentos da reflexão e da integração dos dados à análise.

Uma primeira seção é dedicada a uma visão periodizada do crescimento industrial brasileiro.

Uma segunda seção tem por objetivo colocar em evidência os principais traços da relação salarial e as condições históricas de sua formação.

E, finalmente, com base nesses diferentes dados, uma terceira seção propõe uma primeira caracterização, em termos de regime de acumulação, do crescimento brasileiro após a Segunda Guerra Mundial.

Nossa conclusão, provisória, é a de que, se houve tentativa de fordização no Brasil, esta se traduziu até hoje pelo fracasso, sendo suas razões localizadas e indicadas.

Não foi fácil a redação deste ensaio, tendo em conta as numerosas dificuldades a superar. Assim, não constitui a “última palavra”, sendo — ao contrário — uma primeira tentativa. Caso possibilite, a partir de bases depuradas, uma discussão fecunda sobre a natureza do regime de acumulação brasileiro e a apresentação de suas diferenças com relação a outros regimes de acumulação analisados em determinados casos nacionais, então este ensaio terá atingido seu objetivo.

1 — O processo de industrialização: uma visão periodizada

Um crescimento rápido, “moderno” e muito instável

Considerando-se as *performances de conjunto* da economia brasileira ao longo de três decênios (1955-85), são várias as observações que, a título preliminar, se impõem. São os seguintes os pontos-chave que, desde logo, é preciso ter presente (Tabela 1):

- antes de mais nada (e não obstante a forte recessão de 1980-83), o desempenho é notável — 6,2% de crescimento médio anual durante 30 anos, o que (excetuado o Japão) coloca o Brasil nos primeiros postos mundiais em matéria de crescimento. Para mais além do período dito do “milagre” (que, na verdade, cobre apenas um reduzido intervalo de tempo) e que valeu ao Brasil a imagem que desfrutava, esses números indicam uma *performance* de médio e longo prazos absolutamente notável, o que, por si só, justificaria o interesse despertado;
- sempre a um nível muito preliminar, constatamos que também é extraordinário o fato de esse crescimento ter sido assegurado, acima de tudo, graças ao desempenho dos setores de **bens duráveis** (média anual de 12,6%) e de **bens de capital** (9,3%). Esses dois setores foram, efetivamente, o “motor”, com suas taxas anuais de crescimento mantendo-se sempre bem acima daquelas dos demais setores — bens de consumo não duráveis (3,5%) e construção civil (4,4%). Trata-se, por conseguinte, não apenas de um processo de industrialização **acelerado**, como também de um processo “**moderno**”, no sentido de que parece, desde o início, estar baseado em uma articulação bens duráveis/bens de capital, que as abordagens da acumulação em termos da regulação designam como a articulação-chave dos processos de acumulação propriamente fordianos;
- enfim, examinando-se os dados não mais em termos de média anual ao longo de três decênios e, sim, de maneira decomposta, verificamos que, por período, os mesmos evidenciam resultados fortemente contrastados — considerando-se somente o indicador do PIB, observamos que esse evolui com uma amplitude muito pouco habitual. Assim, o seu crescimento passa de 11,0% no período 1967-73 para -1,3% no de 1980-83, ou seja, uma flutuação de 12,3% em alguns anos.

De forma a evidenciar, ao mesmo tempo, essa força do conjunto e as modalidades particularmente descontínuas de sua atuação, é indispensável uma análise por período.

1.1 — As origens: a crise dos anos 30 e o modelo de substituição de importações

Ainda que os principais estudos históricos estejam de acordo em situar a formação da trajetória que vai levar ao moderno processo de industrialização brasileiro no período de crise dos anos 30, no plano analítico, o debate sobre esses anos levou a distinguir muito claramente duas visões, que constituem igualmente duas teses distintas.

A visão número um, associada principalmente aos trabalhos de C. Furtado (1959), interpreta a primeira industrialização como uma resposta e uma adaptação da economia brasileira à grande crise dos anos 30. A tese é conhecida em suas grandes linhas, consistindo em afirmar que, com a queda dos preços do café no mercado mundial, não mais possibilitando a compra dos bens necessários à reprodução de conjunto, não restava outra alternativa senão a de produzir localmente uma parte dos bens manufaturados indispensáveis. A partir daí, por etapas sucessivas, estabeleceu-se um primeiro setor manufatureiro, o qual servirá de base à industrialização no pós-guerra.

Uma segunda linha de interpretação, sugerida inicialmente por Cardoso de Mello (1982), vai mais longe. Sem negar a importância do modelo de substituição de importações implantado nos anos 30, Cardoso de Mello — apoiando-se em dados históricos e empíricos anteriores à crise — insiste nas condições particulares que tornaram possível a “adaptação” dos anos 30 e situa as origens do capital industrial no final do século passado, após a abolição da escravatura. Segundo tal interpretação, o período que vai de 1888 a 1933 corresponde ao nascimento e à consolidação do **capital industrial**, com base no “**capital cafeeiro**”. É esse capital, já investido e acumulado em torno das plantações de café e de sua exploração, que criou as condições particulares capazes de explicar a forma de adaptação criativa da economia brasileira ao choque dos anos 30. A tese defendida é a de que, na virada do século, uma parte do capital cafeeiro já se havia ampliado e transformado em capital industrial, investido principalmente na produção de bens de consumo (têxteis, gêneros alimentícios . . .) necessários à reprodução de um assalariamento em formação, e cujo desenvolvimento foi ainda acelerado pela abolição da escravatura. Paralelamente, teria sido também criado um pequeno núcleo de **bens de capital** (aço, cimento . . .), sempre em torno do capital cafeeiro. Todavia a tese é a de que essa primeira industrialização permaneceu com caráter local e cativo, na medida em que continuou subordinada ao capital cafeeiro. Nesse sentido, não se trata ainda da grande industrialização, na acepção moderna da palavra.

A partir dos anos 30 e até metade dos 50, estende-se um período caracterizado como sendo o da industrialização nacional restrita¹. A dinâmica da acumulação estava então centrada na expansão industrial, ainda que a implantação dos bens de

¹ O conceito de industrialização restrita foi desenvolvido por J. M. Cardoso de Mello (1982) e M. C. Tavares (1972).

capital permanecesse limitada, antes de mais nada, em função das dificuldades econômicas devidas à crise mundial e à guerra (a chamada tese do “estrangulamento externo”). Igualmente, o desenvolvimento da indústria de bens de capital exigia grandes investimentos por parte do Estado, na falta de uma dinâmica suficiente por parte do capital privado (a chamada tese do “estrangulamento interno”). Assim, somente em 1943 foi criada a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN). Por sua vez, o setor do petróleo, não obstante se mostrar já crucial, precisou aguardar 1952 para ser implantado (através da PETROBRÁS). Durante esse período, no entanto, o capital nacional permaneceu sendo largamente insuficiente, ao passo que o capital estrangeiro não manifestava qualquer propensão ao investimento em bens pesados ou em infra-estrutura. Assim, a economia padecia de severos pontos de estrangulamento no tocante aos equipamentos básicos: transportes, comunicações e energia. No essencial, durante esse período, a expansão da economia concentrou-se, em última análise, na indústria dos bens de consumo (inclusive bens duráveis), sendo parciais e limitadas as realizações em termos dos bens de capital.

Tabela 1

Taxas de crescimento da indústria e do PIB no Brasil – 1955-85

PERÍODOS	INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO					INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL	PIB
	Bens de Consumo Duráveis	Bens de Consumo Não Duráveis	Bens Intermediários	Bens de Capital	Total		
1955-62	23,9	6,6	12,1	26,4	9,8	5,1	7,1
1962-67	4,1	0,0	5,9	-2,6	2,6	-2,8	3,1
1967-73	26,6	4,9	13,4	18,0	12,7	10,9	11,0
1973-80	9,3	4,4	8,3	7,4	7,5	8,7	7,0
1980-83	-8,1	-1,3	-4,5	-17,3	-6,2	-6,6	-1,6
1983-85	3,3	4,9	8,7	13,8	6,7	...	7,0
1955-85	12,6	3,5	8,4	9,3	6,7	4,4	6,2

FONTE: IBGE.

FGV.

NOTA: As taxas de crescimento são médias geométricas.

1.2 – O aparelhamento do País e a primeira chamada ao capital multinacional: o Plano de Metas

A “grande” industrialização brasileira remonta, portanto, ao Plano de Metas, implantado por Kubitschek. A idéia do Plano de Metas² é complexa: articula vários objetivos e dimensões.

² Para uma discussão sobre esse período, ver Lessa (1964) e Tavares (1972).

Por um lado, trata-se de assegurar, por meio de investimentos públicos, um imenso programa de aparelhamento e de implantação de infra-estrutura. Sobre tal base, e isso constitui outro aspecto do plano, é feita a chamada em larga escala ao capital multinacional para que este invista no País, de modo a garantir o crescimento do setor de “bens duráveis”. Finalmente, ao capital nacional é reservada a indústria de bens de consumo não duráveis, a qual deveria também se beneficiar do desenvolvimento do assalariamento. Para o capital nacional, existia igualmente a possibilidade de transformar-se em fornecedor para os novos ramos instalados. Dessa forma, é instaurada uma certa divisão do trabalho entre Estado, empresas estrangeiras e empresas nacionais, cuja idéia é assegurar alguma complementaridade nessa divisão. O Governo e o Estado brasileiros financiaram suas despesas mediante grandes emissões monetárias, o que se traduziu por um forte impulso da inflação: 24% a.a. durante o período Kubitschek. Em termos de crescimento econômico, todavia, os resultados foram notáveis. Entre 1955 e 1962, o crescimento médio anual da indústria de bens de capital atingiu 26,4%, e o da de bens de consumo duráveis, 23,9%; a indústria de transformação, por sua vez, cresceu quase 10% a.a. no decorrer do período. Até mesmo a indústria de bens de consumo não duráveis registrou a expressiva expansão de 6,6% a.a. O PIB, que progrediu a uma taxa anual média de 7,1% durante o período (Tabela 1), foi, assim, fortemente impulsionado por uma indústria em plena aceleração.

Em suma, é conveniente assinalar que a experiência da economia brasileira durante a segunda metade dos anos 50 consistiu em um processo bem mais complexo do que aquele que pretende ser descrito pela tese da substituição de importações. Em especial, a capacidade instalada durante o período considerado revelou-se uma preciosa reserva para os anos posteriores. Desse modo, a demanda fortemente reprimida em termos de bens de consumo duráveis atingiu seus limites, uma vez que, simultaneamente, não houve a institucionalização da relação salarial capaz de assegurar uma demanda sustentada para os produtos;³ da mesma forma, não é absolutamente surpreendente a ocorrência de uma recessão a partir de 1963. A inflação, que crescia de ano em ano, chegou a 51,3% em 1962 e a 81,3% em 1963. Quanto ao crescimento do PIB, este passou de 10,3% em 1961 para 5,3% em 1962 e para 1,5% em 1963. Após um período de rápido crescimento e de relativa euforia, instala-se a crise econômica e também, como veremos, a crise política.

1.3—Golpe de estado militar e o novo curso estrutural(1962-67)

É através de um golpe de Estado (em 1964) que se encerra a experiência democrática de dois decênios, iniciada com a queda de Vargas e do Estado Novo. Os militares, chegando ao poder, vão proceder a mudanças drásticas em todos os gran-

³ O papel do Governo limita-se à fixação do salário mínimo. Exceto pelas camadas médias, não existia uma demanda sustentada por parte dos assalariados.

des domínios da vida econômica — reformas administrativa, salarial, financeira, fiscal e do regime constitucional.

O modelo escolhido pelos militares estava centrado no desenvolvimento do setor de bens de consumo duráveis. A concentração da renda era então uma précondição para seu sucesso. A nova política salarial vai desempenhar, como se verá (ver a seção 2), um papel crucial nesse processo. No plano econômico, contudo, a *performance* mostrou-se medíocre. O crescimento, durante o período 1962-67, diminuiu consideravelmente em relação ao período precedente, o PIB aumentou apenas 3,1% a.a., e a indústria de transformação, 2,6% a.a., em média. A indústria de bens de capital chegou mesmo a sofrer uma queda no decurso dos cinco anos considerados (Tabela 1). Todavia, nessa época de recessão, a inflação pôde ser contida, mesmo que tal resultado tenha sido alcançado através de uma política antioperária muito dura e de imensos custos sociais. Apenas para dar um exemplo, entre 1964 e 1967, o salário mínimo regrediu mais de 20%. Por sua vez, a estagnação da indústria de bens de consumo não duráveis fornece outra indicação da perda do poder de compra sofrida pela maior parte da população assalariada.

1.4 — O “milagre” (1968-73)

O período que se estende de 1968 ao fim de 1973 ficou conhecido como o “milagre econômico”. Esse qualificativo, que procede da maciça propaganda da época da ditadura, está apoiado em indicadores econômicos espetaculares. O PIB cresceu 10%, em média anual, enquanto a indústria de transformação, por sua vez, alcançou uma marca ainda superior: 12,7%. A indústria de bens de consumo duráveis, que representa efetivamente o motor da acumulação durante o período, atingiu taxas excepcionais: 26,6%, em média anual. A indústria de bens de capital, que desempenha um papel secundário no decurso desses anos, apresentou uma taxa de crescimento muito alta; contudo é preciso lembrar que uma parte desse resultado correspondeu à realização de projetos faraônicos, sendo a construção da estrada Transamazônica um exemplo.

Na verdade, o modelo econômico **fortemente desequilibrado** dessa época continha os germes de sua própria destruição. Além dos desequilíbrios estruturais do aparelho produtivo, a solvibilidade da demanda de bens de consumo duráveis somente pôde ser obtida com base em uma grande distorção na distribuição de renda, resultando no enriquecimento de determinadas camadas minoritárias, em detrimento da maior parte da população. Para fazer face a tais problemas de solvibilidade, esse período foi também caracterizado por um intenso desenvolvimento do crédito ao consumo, dirigido não apenas às classes médias, como também a certos elementos do operariado, de modo a favorecer seu acesso a uma parte dos bens duráveis.⁴

⁴ A esse propósito, ver Saboia (1983).

Os desequilíbrios estritamente internos originários das escolhas que estão na origem do “milagre” eram suficientemente acentuados para que se produzisse o fracasso do modelo econômico adotado. Além do mais, outro fator veio agregar-se e contribuir com seu próprio peso: a brutal elevação do preço do petróleo ocorrida em 1973. Para avaliar seu impacto no Brasil, é preciso ter presente que o País importava cerca de 80% do petróleo consumido. Uma das piores consequências do “choque do petróleo” de 1973 consistiu em que a balança comercial — que se manteve dentro dos limites de um déficit aceitável até 1973 — saltou para um déficit de 4,7 bilhões de dólares em 1974 (correspondendo a 60% das exportações). Após seis anos de *boom*, chegava ao fim o “milagre”!

1.5 — A economia em marcha forçada (1974-80)⁵

O período que se inicia após a transformação do “milagre” em fracasso é de interesse muito especial. Em seguida ao primeiro “choque do petróleo”, colocavam-se duas possibilidades à economia brasileira. Face à dimensão do déficit externo, era grande a tentação de buscar um ajuste nos moldes clássicos: provocar uma forte recessão e uma baixa do consumo interno, de modo a diminuir o nível das importações e reequilibrar a balança comercial. Uma segunda possibilidade consistia, entretanto, em tentar financiar o déficit da balança comercial mediante o recurso ainda mais amplo e sistemático ao endividamento externo. O interesse de uma tal situação consistia em deixar ao País uma margem para tentar a adaptação estrutural de seu aparelho produtivo, com base em programas de investimento que permitissem, a médio prazo, reequilibrar as contas externas. Observando-se os principais indicadores econômicos do período, fica claro que o Brasil não optou pela primeira via: aquela da recessão. O crescimento do PIB durante o período elevou-se, efetivamente, a 7% a.a. Do mesmo modo (e voltaremos ao assunto), é evidente que a estrutura econômica interna sofreu profundas mudanças. Na verdade, foi a segunda via que acabou sendo escolhida.

Quanto à apreciação das mudanças — incontestáveis — intervenientes na estrutura econômica, sua interpretação está em aberto e é complexa. A tese até há pouco predominante encarava a estratégia do Governo Geisel como sendo um fracasso (Lessa, 1978). Recentemente, contudo, Castro e Souza desenvolveram uma visão diferente e notável desse período, atribuindo a seu crédito alguns sucessos marcantes. Efetivamente, eles sustentam que, até 1979, a economia brasileira havia seguido um curso que qualificam como de “marcha forçada”. Seu traço central: um programa sistemático de investimentos no setor de bens de capital — e, de forma especial, naquele de bens intermediários (energia, metais não-ferrosos, celulose, química, etc.) —, levando a um resultado altamente paradoxal. Em uma primeira etapa, teria ainda aumentado o endividamento externo, ao passo que, em uma segunda, teria

⁵ Utiliza-se a expressão desenvolvida em Castro & Souza (1985).

criado as condições para o reequilíbrio das contas externas, o qual somente viria a ocorrer mais tarde, na metade dos anos 80, após o período de maturação dos investimentos (Castro & Souza, 1985).

Em todo caso, não obstante as dificuldades no balanço de pagamentos, a indústria brasileira progrediu a uma taxa média anual de 7,5% durante o período 1973-80: 9,3% no caso dos bens de consumo duráveis, 8,3% no de bens intermediários, 7,4% no de bens de capital e 4,4% no de bens de consumo não duráveis. A inflação, que havia ficado em torno de 20% a.a. durante o período do “milagre”, registrou uma forte aceleração, cerca de 40% entre 1973 e 1978, passando para 77,2% em 1979 e atingindo 110,2% em 1980. Essa formidável aceleração da inflação a partir de 1979 pode ser explicada pelo aumento das tensões sociais e pelo efeito do segundo “choque do petróleo”, bem como pela maxidesvalorização do cruzeiro, realizada pelas autoridades monetárias brasileiras em dezembro de 1979, como forma de facilitar a competitividade externa. Durante esse mesmo período, a dívida externa sofreu um aumento gigantesco, tendo sido multiplicada por quatro! Por seu turno, o déficit da balança comercial, que havia sido quase controlado, recomeçou a crescer a partir de 1979. No início dos anos 80, por sua vez, a política de “marcha forçada” atingiu seus limites. Novamente, deviam ser realizadas escolhas drásticas. Após um período inicial de hesitação, o novo Governo do Presidente Figueiredo, submetido a uma pressão cada vez mais forte por parte do FMI e dos banqueiros internacionais, optou por praticar uma política recessiva. Na verdade, esta alcançará uma amplitude formidável. Trata-se da maior recessão da história recente da economia brasileira.

1.6 – A recessão (1981-83)

A decisão de seguir uma política recessiva no Brasil é anterior à moratória mexicana e à crise financeira internacional que se seguiu. Após a subida das taxas de juros e a elevação dos preços do petróleo em 1979, o balanço de pagamentos deteriorou-se consideravelmente. Em 1980, o PIB cresceu ainda 9,1%, mas, ao mesmo tempo, a balança comercial acusou um déficit de 2,8 bilhões de dólares, com o montante dos juros da dívida atingindo, por seu turno, 7,5 bilhões de dólares. Apesar de um grande esforço para favorecer as indústrias exportadoras (as vendas externas aumentaram 32% somente durante o ano de 1980), os desequilíbrios externos seguiam crescendo de forma descontrolada.

A recessão foi realizada em duas etapas. Inicialmente em 1981, como decorrência de uma política monetária e orçamentária muito restritiva, o PIB sofreu uma queda de 3,1%, e a produção industrial, de 9,2%. A seguir, em 1983, quando — após as negociações com o FMI — a recessão se generalizou a toda economia. Nesse ano, o PIB diminuiu 2,8%, e o PIB *per capita*, 5,1% (Tabela 2). É preciso notar ter sido a indústria o setor mais afetado pela recessão. Durante o período 1980-83, a indústria de transformação acusou uma retração média de 6,2%, e a indústria da construção civil, uma queda anual de 6,6%. A indústria de bens de capital, por sua vez, sofreu um enorme decréscimo de 17,3% a.a. no decorrer do período. Assim, todos os ramos industriais foram atingidos, inclusive aquele de bens de consumo não duráveis.

Tabela 2

Evolução de alguns dados relativos à economia brasileira – 1980-87

ANOS	TAXA DE CRESCIMENTO DO PIB (1) (%)		TAXA DE CRESCIMENTO DO PIB PER CAPITA (2) (%)	TAXA DE INFLAÇÃO (IGP-DI) (%)	FORMAÇÃO BRUTA DO CAPITAL (1) (% do PIB)	TAXA DE DESEMPREGO NA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO (%)
	Total	Da Indústria				
1980	9,1	9,2	6,8	110,2	22,0	7,2
1981	-3,1	-9,2	-5,2	95,2	19,8	7,2
1982	1,1	-0,1	-1,1	99,7	18,5	5,5
1983	-2,8	-6,6	-4,9	211,0	15,8	6,8
1984	5,7	6,1	3,4	223,8	15,5	6,8
1985	8,4	9,4	6,1	235,1	16,0	4,5
1986	8,0	12,1	5,7	65,0	20,6	3,4
1987	2,9	0,2	0,7	415,8	...	3,8

ANOS	ÍNDICE DE EMPREGO NO SETOR FORMAL (3) (1980=100)	SALÁRIO MÍNIMO REAL EM SÃO PAULO (4) (1980=100)	SALÁRIO MÉDIO NO SETOR FORMAL (3) (1980=100)	EXPORTAÇÕES (bilhões de dólares)	IMPORTAÇÕES (bilhões de dólares)	DÍVIDA EXTERNA REGISTRADA (bilhões de dólares)
1980	100,0	100	100	20,1	23,0	53,8
1981	97,1	102	97	23,7	22,1	61,4
1982	97,8	107	105	20,2	19,4	69,9
1983	94,0	91	85	21,9	15,4	81,3
1984	97,6	84	74	27,0	13,9	91,1
1985	103,2	85	82	25,6	12,2	95,9
1986	108,6	81	86	22,4	14,0	101,8
1987	...	58	...	26,2	15,1	...

FONTE: FGV.

IBGE.

DIEESE.

CACEX.

BANCO CENTRAL.

RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS 1980/86 (1981/87). Brasília, Ministério do Trabalho.

(1) Dados revisados das Contas Nacionais em 1988. (2) A partir da taxa de crescimento do PIB, utilizando-se uma taxa de crescimento demográfico de 2,2% a.a. (3) A partir dos painéis fixos para anos consecutivos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). (4) Deflator: ICV do DIEESE.

Como resultado, simultaneamente, da política de ajustamento estrutural do período de “marcha forçada” e do ajuste pela recessão, a balança comercial começou a restabelecer-se em 1983. Uma diminuição muito grande das importações permitiu liberar um excedente de 6,5 bilhões de dólares, suficiente para pagar uma parte importante dos 10,3 bilhões de dólares de juros da dívida. O saldo foi financiado

através de novos empréstimos que o País obteve graças a negociações com o FMI. Esse ajustamento brutal das contas externas da economia somente pôde ser realizado ao preço de uma nítida deterioração dos salários, bem como de uma elevação do subemprego e, novamente, da inflação.

1.7 — A retomada e as dúvidas quanto ao futuro (1984- . .)

Após a drástica recessão que acabamos de caracterizar, a economia brasileira reencontrou o caminho do crescimento a partir de 1984. De início, beneficiou-se muito da expansão norte-americana: em 1984, as exportações (principalmente aquelas dirigidas aos Estados Unidos) registraram um aumento considerável. Em 1985, a nova trajetória de crescimento passou a apoiar-se mais no mercado interno. Esse período corresponde também àquele em que o País sofreu importantes transformações políticas, com a eleição do primeiro governo civil, assegurando a transição após 20 anos de ditadura.

Foi rápida a passagem da recessão à retomada econômica. Ainda que a variação do PIB tenha permanecido negativa em 1983 ($-2,8\%$), a economia registrou, em 1984, um crescimento de $5,7\%$, que vai acelerar-se ainda mais, alcançando uma taxa de $8,4\%$ em 1985. Apenas a indústria de bens de consumo (duráveis e não duráveis) viu seu ritmo arrefecer em 1984; em 1985, ela se reuniu aos demais setores na trajetória de um forte crescimento.

Não obstante a retomada do crescimento — e essa foi notável —, as importações continuaram baixando. Em 1986, foram de 12,2 bilhões de dólares, o que correspondia a 5% do PIB. Assim, em 1985, a economia brasileira havia ultrapassado o nível de produção anterior à recessão (1980), ainda que com um **montante de importações muito mais reduzido**. Todos esses elementos vêm apoiar a interpretação feita por Castro a respeito do período dito de “marcha forçada”. O excedente da balança comercial em 1984 e 1985 foi mesmo suficiente para pagar os juros da dívida externa e reequilibrar a conta das transações correntes. As reservas externas foram reconstituídas, atingindo um valor de 12 bilhões de dólares em 1985. A estrutura das exportações, igualmente, modificou-se bastante no decurso dos últimos anos. Em 1960, o café representava ainda mais da metade das exportações, e, em 1970, os produtos industriais não chegavam a ultrapassar um quarto das mesmas. Atualmente, a relação encontra-se completamente invertida: os bens manufaturados correspondem a dois terços do total das exportações. Durante a segunda metade da década de 60 e a primeira metade da de 80, era possível afirmar que o País passava por um verdadeiro processo de **substituição de exportações**. Em 1985, as exportações eram constituídas por uma série extremamente diversificada de produtos. Material de transporte e equipamentos mecânicos, por exemplo, representavam $9,1$ e $3,7\%$ respectivamente das exportações, e material elétrico, $2,2\%$ (Tabela 3).

Quanto à inflação, um entrave permanente ao processo de acumulação brasileiro — e que já se havia acelerado em 1983, em seguida a uma nova maxidesvalorização do cruzeiro —, esta vai explodir em 1984 e 1985, atingindo taxas recordes, su-

periores a 200%. Além do mais, o ano de 1986 apresentava-se como devendo levar a outro aumento da inflação. É nesse contexto que o Governo Sarney caminhou para uma direção radicalmente diferente: o Plano Cruzado, combinando reforma monetária, congelamento dos preços e controle dos salários a partir de março de 1986.⁶

Após a euforia e posterior “debate” do Plano Cruzado, a economia brasileira resulta em um período de incerteza. O crescimento foi mantido até 1986 e baixado assustadoramente em 1987/88. Apesar da excelente *performance* externa, a inflação salta a níveis preocupantes. A situação social deteriora-se, e o salário mínimo atinge o valor mais baixo de todos os tempos. Há uma descrença generalizada da população nas instituições. A crise ultrapassou sua dimensão econômica para tornar-se, principalmente, política.

Tabela 3

Distribuição percentual das exportações, por grupos de produtos, no Brasil – 1960-1985

ANOS	PRODUTOS PRIMÁRIOS		PRODUTOS INDUSTRIAIS							
	Café	Total dos Produtos Primários	Semimanufaturados	Manufaturados					Total dos Produtos Industriais	Total dos Produtos Industriais
				Material de transporte	Máquinas e equipamentos	Material elétrico	Calçados	Suco de laranja		
1960	56,2	...	...	...	...	...	...	...	...	...
1965	44,3	...	...	...	...	...	...	...	...	...
1970	35,8	75,7	9,1	0,5	0,9	0,6	0,3	0,5	15,2	24,3
1975	10,8	60,4	9,8	3,7	3,0	1,9	1,9	0,9	29,8	39,6
1980	13,7	43,5	11,7	7,5	6,9	2,3	2,0	1,7	44,8	56,5
1985	10,3	36,2	10,6	9,1	3,7	2,2	4,8	2,9	53,2	63,8

FONTE: CACEX

2 — A relação salarial: uma codificação precoce, multiforme e paradoxal

A experiência brasileira é particularmente ilustrativa no que se refere à relação salarial. À primeira vista, são várias as características que se impõem:

- sua **precocidade**. Desde os anos 30, durante o Governo de Getúlio Vargas, foram sendo institucionalizados os elementos da relação salarial, a começar pelo que se vai revelar como um ponto central da política salarial de todo período considerado: a instauração do salário mínimo;

⁶ Este artigo foi originalmente escrito enquanto o Plano Cruzado encontrava-se em vigor, não cabendo sua discussão aqui. Para uma análise desenvolvida por um dos autores, ver Barros & Saboia (1968).

- **sua riqueza.** De fato, é surpreendente constatar a diversidade e a multiplicidade de domínios onde se realizou uma certa codificação, quer se trate do salário mínimo, quer da indexação à inflação ou à produtividade do trabalho ou, ainda, de tudo que se refere à prática do sindicalismo e às diversas leis relativas ao uso da força de trabalho;
- **seu caráter extremamente paradoxal.** Ao passo que, de um modo geral, as formas da institucionalização visam a impor entraves, pontos de irreversibilidade na exploração do trabalho, no caso do Brasil, ao contrário, a forma de codificação instaurada vai favorecer as manobras suscetíveis de introduzir, de período em período, grandes variações nas condições reais de formação das rendas salariais e de exploração do trabalho.

Essas três características podem ser percebidas e descritas através de determinados elementos básicos, a saber: instauração do salário mínimo (item 1); política salarial (item 2); e outros dois determinantes da institucionalização da relação salarial, quais sejam, o sindicalismo e as condições de mobilidade da mão-de-obra (item 3).

2.1 — O salário mínimo: uma codificação que vai favorecer as flutuações acentuadas

O Brasil foi um dos primeiros países do Terceiro Mundo a promover uma legislação referente ao salário mínimo. Esta foi estabelecida em várias etapas, ao longo dos anos 30. Inicialmente, em 1934, foi discutida a própria noção de salário mínimo, sendo essa incorporada à nova Constituição. Em 1936, foi promulgada uma lei do salário mínimo, tendo sido seu conteúdo especificado em 1938. Finalmente, em 1º de maio de 1940, o Governo de Getúlio Vargas fixou os diferentes níveis de salário mínimo válidos para todo o País.

O estudo do período de implantação do salário mínimo é rico em ensinamentos. Antes mesmo de sua instituição, foram criadas comissões, em diferentes regiões do País, para fixar as necessidades essenciais da população, visando a reunir informações que deveriam servir de base para a definição do nível de salário mínimo. As comissões eram paritárias (trabalhadores/empregadores), tendo sido mesmo realizado um recenseamento especial para auxiliar na fixação do nível de salário. Esse longo procedimento conduziu, ao final, a um resultado surpreendente. Os 14 diferentes níveis fixados por Vargas em 1940 não alcançavam nem mesmo à média já existente em termos dos “salários mínimos” recebidos nas diferentes regiões do País.⁷ Portanto, um dos ensinamentos desse período é o de que o objetivo do Governo não era, prioritariamente, aumentar os baixos salários e, sim, girava em torno da institucionalização do próprio princípio de um salário mínimo. Pode-se, assim, sustentar

⁷ Para uma discussão a respeito do salário mínimo no Brasil, ver Saboia (1985).

que — mais do que fixar um nível de salário mínimo — o objetivo da institucionalização era favorecer a monetarização da economia. De qualquer modo, é verdade que essa institucionalização era sentida como uma proteção contra as possíveis degradações futuras do poder de compra. É preciso também lembrar que esse período corresponde ao de um crescimento importante do setor de bens de consumo, e, sem a menor dúvida, a política de fixação de um salário mínimo mantinha estreitas relações com o desenvolvimento desse setor.

Na prática, todavia, a lei evoluiu seguindo formas inesperadas. Se bem que o reajuste do salário mínimo deveria ser realizado periodicamente, na realidade, só houve um único reajuste durante todo o decênio dos anos 40. Isso ocorreu em 1943, ainda sob Vargas. Após a queda do Estado Novo e com a ascensão ao poder do presidente conservador Dutra, não só o salário mínimo não foi reajustado, como, tendo em conta a inflação, teve seu poder de compra real corroído, a ponto de não mais ser representativo do nível dos “salários mínimos” efetivamente recebidos nas regiões urbanas, e isso já no final dos anos 40.

Quando Getúlio Vargas retornou ao poder em 1951, o salário mínimo estava reduzido a menos de 40% de seu valor real de 1940.⁸ Vargas reajustou-o em dezembro de 1951, colocando-o em um patamar comparável ao da época de sua implantação. O período que se segue, e que se estende até o golpe de estado militar de 1964, corresponde aos anos mais favoráveis da evolução do salário mínimo no Brasil (Gráfico 1). Posteriormente, foi reajustado em várias ocasiões, tornando-se os reajustes anuais a partir do Governo Goulart. Esse período de reajustes regulares, na segunda metade dos anos 50, corresponde — é bom lembrar — ao período do Plano de Metas. O Presidente Kubitschek, coerente com seu plano de industrialização do País, procedeu a aumentos reais do salário mínimo, e isso de acordo com as necessidades do crescimento econômico: são incontestáveis os efeitos pró-cíclicos dessa política.

Após o golpe de Estado de 1964, e sob a incitação do governo militar, o salário mínimo seguiu, ao contrário, uma política de drástica compressão. Em termos de poder de compra real, decresceu regularmente até a metade dos anos 70. A questão é notável: tal como indicado, continuou a diminuir até mesmo durante o período dito do “milagre econômico”. Em 1974, o salário mínimo em São Paulo encontrava-se reduzido a 60% de seu nível de 1964, vindo somente a recuperar uma parte de seu poder de compra ao início dos anos 80, para regredir de novo em acompanhamento ao explosivo processo inflacionário que começa a se desenvolver nesse período. Assim, em 1985, o salário mínimo correspondia apenas à metade de seu nível de 1940.

⁸ Considerando o salário mínimo em São Paulo. Nas demais regiões, a perda variou segundo o custo de vida em cada uma.

GRÁFICO 1

SALÁRIO MÍNIMO REAL EM SÃO PAULO – 1940-1985 (1940=100)



FONTE: DIEESE.

À primeira vista, pode parecer incompreensível que o salário mínimo possa ter sofrido uma tal queda, enquanto a própria economia brasileira mostrava uma tendência tão forte ao crescimento. Na verdade, essa política de redução do salário mínimo não é senão um dos elementos de uma política mais global, e cujo outro aspecto — o principal — consistiu em favorecer uma imensa concentração da renda, sem dúvida uma das características centrais do processo de acumulação brasileiro. Essa concentração da renda, iniciada nos anos 60, desponta como uma das condições prévias do “milagre econômico”. Uma avaliação desse processo de distorção na distribuição de renda pode ser feita rapidamente, consultando-se algumas estatísticas (Tabela 4). Assim, se os 10% mais ricos da população recebiam, em 1960, 39,6% da renda, em 1970, sua participação subiu para 46,7% e, em 1980, para 50,9%. A participação dos próprios 1,0% mais ricos passou, por seu turno, de 11,9% em 1960 para 16,9% em 1980. Durante esse período, ao contrário, os 50,0% mais pobres viram sua participação na renda nacional baixar de 17,4 para 12,6%.

Tabela 4

Distribuição percentual de renda da população ativa no Brasil – 1960-1980

PERCENTAGEM DA POPULAÇÃO	PERCENTAGEM DA RENDA		
	1960	1970	1980
Os 20% menos ricos	3,9	3,4	2,8
Os 50% menos ricos	17,4	14,9	12,6
Os 10% mais ricos	39,6	46,7	50,9
Os 5% mais ricos	28,3	34,1	37,9
Os 1% mais ricos	11,9	14,7	16,9
TOTAL	100,0	100,0	100,0

FONTE: IBGE.

É bom especificar, no entanto, que — não obstante o importante papel desempenhado nos processos de diferenciação e de aumento das desigualdades sociais — o salário mínimo foi apenas um dos instrumentos utilizados. Isso se compreende, em especial, tendo em conta as características específicas do mercado de trabalho brasileiro, onde o setor informal é muito importante. Voltaremos a esse ponto no decorrer desta mesma seção. Observemos que somente aqui mais de 40% da população, dispondo de um emprego, recebiam mensalmente, no máximo, um salário mínimo ao início dos anos 80 e que quase 20% percebiam menos de meio salário mínimo. Para finalizar, é preciso ainda acrescentar que foi preciso esperar até 1983 para que o salário mínimo fosse unificado nacionalmente (B. DIEESE, 1983). A própria reforma monetária do Plano Cruzado congelou-o em um nível muito baixo.

Assim, dessa breve apresentação, resultam alguns traços específicos relativos à institucionalização do salário mínimo:

- antes de mais nada, é preciso constatar que a intenção original que havia presidido a sua implantação — a de defini-lo como mínimo vital — não foi absolutamente respeitada. E isso em se atendo apenas à discussão do mínimo vital “individual”, que estava em sua origem;⁹
- além disso, se bem que seu reajuste tenha sido formalmente previsto (reequiparação a cada três anos, segundo os termos da Lei de 1938), tal prática não foi seguida. Isso explica a grande flutuação do poder de compra real, ao qual um mesmo salário mínimo dará acesso em distintos períodos da história brasileira;

⁹ De fato, é preciso especificar que também existe no Brasil um salário familiar, que se pressupõe completar o salário mínimo individual: equivale a um acréscimo de 5%, por filho, ao salário mínimo.

- finalmente, deve ser assinalada outra característica, qual seja, a da sua importância na determinação do nível de vida de amplas categorias da população, tendo em conta o papel de referência que desempenha, não apenas para o mercado formal, como também para o de trabalho informal (questão a ser debatida mais adiante).

2.2 — A política salarial: um discurso tipicamente fordiano . . . mas nunca aplicado

Neste item, vamos concentrar-nos na política salarial, tal como foi conduzida a partir do golpe de Estado militar; pois foi desde esse período que a mesma começou a desempenhar um papel central como instrumento governamental de regulação.

De início, e seguindo o Plano de Ação Econômica do Governo Castelo Branco, os salários deveriam ser indexados à inflação e, ao mesmo tempo, fixados em correspondência estreita com os ganhos de produtividade. Este princípio foi inclusive institucionalizado a partir de 1965. À primeira vista, trata-se aí do próprio modelo de relação salarial do tipo “fordiano”, o qual — no mesmo período — se desenvolveu nos grandes países industrializados. No caso do Brasil, todavia, sua aplicação levou a uma visão inteiramente distinta do que poderia ser seu entendimento no momento da implantação.

Antes de mais nada, as relações com os ganhos de produtividade nunca foram incorporadas à determinação real do nível dos salários. São várias as razões explicativas, sendo que — além daquela de escolha geral do modelo de concentração da renda, rapidamente realizada pelos militares — é preciso também levar em conta a drástica política anti-sindical e antioperária seguida pela ditadura. Estando os sindicatos devidamente controlados, através de uma lógica corporativa e policial, não podia ocorrer qualquer verdadeira negociação no tocante aos salários. Além do mais, os reajustes salariais anuais eram efetuados, a cada mês-base das diferentes categorias, tendo em conta um índice que devia ser aplicado a todos os salários de uma mesma categoria. A prática dos militares consistia em anunciar um índice correspondendo apenas a uma previsão da inflação futura e que, na verdade, se mostrava sempre inferior à inflação real. Assim, nem a inflação e nem os ganhos de produtividade eram verdadeiramente incorporados aos salários, especialmente durante o período dito do “milagre econômico”. Não obstante algumas mudanças em 1968, a política salarial permaneceu praticamente inalterada até 1979. Foram drásticos os efeitos em termos do decréscimo do salário.¹⁰

A partir da segunda metade dos anos 70, começou a manifestar-se uma mudança. Em sua origem, encontram-se inicialmente a reanimação e a reorganização dos sindicatos, que, pouco a pouco, puderam novamente desenvolver importantes movi-

¹⁰ Para uma discussão sobre a política salarial do período, ver DIEESE (1975).

mentos reivindicatórios. Isso vai aparecer claramente nas grandes lutas dos metalúrgicos do período 1978/79. A política salarial instaurada pelo governo militar será levada, por fim, ao fracasso.

O novo Governo do General Figueiredo propôs uma nova fórmula para os reajustes salariais, adotada a partir de novembro de 1979.¹¹ Segundo essa política, os salários deviam ser ajustados dali em diante a cada seis meses, com uma indexação diferenciada segundo o nível salarial. Os salários mais baixos (até três salários mínimos) deviam ser aumentados em uma proporção superior (em 10%) àquela da inflação; para os salários mais altos, a indexação seria parcial e decrescente à medida que se subisse para os níveis mais elevados de remuneração. A idéia era introduzir um mecanismo de redistribuição entre os assalariados. Três elementos encontravam-se na origem dessa nova política salarial. Antes de mais nada, a explosão inflacionária tornava urgente uma política de indexação efetivamente praticada, sob pena de reduzir a nada a renda real dos assalariados. Em seguida, após a fase de distorções na distribuição de renda, tornava-se igualmente premente proteger e restabelecer um mínimo de poder de compra por parte das categorias menos favorecidas. Finalmente, a lei previa um certo nível de regulação local dos salários: seu aumento devia ser objeto de negociações entre sindicatos e patronato, com base na produtividade de cada setor. Após um longo período de esterilização ou de não-aplicação, na virada para o decênio dos anos 80, voltava a surgir a idéia de um salário duplamente associado, por um lado, à inflação e, por outro, à produtividade.

Todavia não termina aí a movimentada história da política salarial no Brasil. A partir de 1983, ela foi de novo completamente modificada. Na base dessa alteração, estavam as negociações com o FMI. A solução adotada em fins de 1983 acabava com a idéia de reajustes superiores à inflação para os salários mais baixos.¹²

A partir de 1984, com o retorno a uma certa vida democrática, em função da eleição de Tancredo Neves, e a volta do crescimento, desenvolveu-se um forte movimento reivindicativo em todo o País, o que tornou possível negociações salariais mais favoráveis do que aquelas previstas nas disposições restritivas de 1983. De novo, contudo, o Plano Cruzado de março de 1986 congelou os salários em um nível correspondente àquele dos seis últimos meses anteriores ao Plano. Os salários tornaram-se, daí em diante, objeto de negociações uma vez ao ano. As correções introduzidas consistiram em prever que, no caso de uma inflação superior a 20%, seria acionada automaticamente uma escala móvel, possibilitando o reajuste com base na inflação. Es-

¹¹ Para uma discussão a respeito da política salarial durante o Governo Figueiredo, ver Saboia (1985a).

¹² O Decreto-Lei nº 2.065, de outubro de 1983, estabelecia a indexação plena (100% da inflação) para os níveis inferiores a três salários mínimos e a de 80% da inflação para a parcela do salário excedendo esse limite. A possibilidade de aumento dos salários ficava praticamente eliminada, uma vez que condicionada ao crescimento do PIB, e isso em um período de crise econômica.

se mecanismo tornou-se obsoleto com o recrudescimento do processo inflacionário no início de 1987, quando a inflação passou a superar a taxa de 20% ao mês.

(No geral, portanto, a história econômica brasileira apresenta-se como uma longa marcha em direção à **indexação institucional**, muitas vezes prometida ou reivindicada, mas nunca realizada. Ela aparece, em última análise, como parcial e condicional ao término do período em exame.

Essa marcha difícil deve ser diretamente relacionada com outros elementos básicos da codificação da relação salarial. Particularmente, aqueles que foram aplicados ao sindicalismo e, mais precisamente, ao direito ao trabalho. A “corporatização” do sindicalismo e a proibição de sua livre expressão explicam bastante a evolução seguida pela política salarial no Brasil.

2.3 – Controle do sindicalismo e liberdade de despedir

Uma característica marcante da legislação do trabalho no Brasil, também nesse domínio, é a de apresentar-se como fortemente codificada, para revelar, a seguir, variações consideráveis em sua aplicação. De forma a apreender tal característica, é preciso referir a história econômica e política do País. A legislação, ainda hoje, tem por origem as leis promulgadas por Vargas à época da ditadura do Estado Novo. Desde então, a mesma foi obviamente modificada várias vezes por governos ditatoriais ou populistas, não tendo sido suas características fundamentais verdadeiramente transformadas até hoje. Dois aspectos fundamentais da legislação do trabalho — os sindicatos e o direito à dispensa — possibilitam melhor situar esse contexto.

2.3.1 – A legislação sindical

Antes da implantação do Estado Novo, a legislação sindical era de inspiração mais propriamente liberal. Existiam, de fato, autonomia e pluralismo sindical. A unificação e o controle direto dos sindicatos pelo Estado somente ocorreram sob o Governo Vargas. Esse controle era exercido de várias formas. Antes de mais nada, politicamente, por um processo de cooptação dos dirigentes sindicais, realizados sob a direção do Ministério do Trabalho. A seguir, economicamente, a partir da instauração do Imposto Sindical, que previa especialmente o recolhimento automático das contribuições sindicais, principal fonte de receita do sindicato. Por último, em caso de perda de controle por parte desse sistema, uma legislação de exceção possibilitava a cassação dos sindicatos heterodoxos e a instauração da disciplina desejada pelo Ministério do Trabalho.

Na verdade, a unicidade sindical persiste até hoje. Os assalariados continuam não tendo o direito à livre escolha de seu sindicato e são representados nas negociações com o patronato pelo sindicato único de sua categoria. A contribuição sindical ainda é deduzida autoritária e obrigatoriamente de seu salário. Além do mais, o direito de greve é severamente limitado; é praticamente impossível fazer greve em se

atendo aos procedimentos legais. Existe, portanto, uma institucionalização muito rígida, que possibilita um controle e uma “caporalização”¹³ acentuada do movimento sindical.

2.3.2 — A liberdade de despedir

No caso do direito à dispensa (ou, em se preferindo, à estabilidade no emprego), a prática brasileira denota também aqui sua especificidade. O Governo de Getúlio Vargas havia garantido um quase-direito ao emprego a todo assalariado após 10 anos de atividade na mesma empresa. Tal sistema havia sido introduzido com o fim de, sobretudo, proteger os trabalhadores mais idosos contra demissões abusivas.¹⁴

Uma das inovações fundamentais introduzidas pelos militares, após a tomada do poder em 1964, foi a de acabar com essa lei da estabilidade. Em compensação, deram aos empresários o livre direito à dispensa. Para tanto, foi também criado o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), possibilitando uma certa indenização aos assalariados em caso de demissão não justificada.¹⁵ O resultado desse sistema traduz-se por um nível de rotatividade e de *turnover* da mão-de-obra excepcionalmente elevado: por exemplo, ao início dos anos 80, um assalariado em dois mudava de emprego a cada ano (RAIS, 1981/87).¹⁶ Foi somente em 1986 que o novo governo civil criou o Seguro-Desemprego. Todavia sua aplicação permanece muito restrita.¹⁷

2.4 — Mercado de trabalho e formação das rendas salariais

Na prática, o conjunto de características que se acaba de apresentar em grandes linhas contribuiu para estruturar um mercado de trabalho e mecanismos de formação de salários particularmente notáveis. O ponto central é aqui constituído (li-

¹³ Relativo à imposição de um regime autoritário (N. do T.).

¹⁴ Era freqüente, nessa época, as empresas dispensarem seus empregados pouco tempo antes de estes completarem 10 anos de antigüidade.

¹⁵ Os militares criaram o FGTS, formado a partir de contribuições dos empregadores (8% do salário mensal). Os trabalhadores beneficiam-se das prestações pagas pelo FGTS em caso de demissão não justificada, bem como em algumas outras circunstâncias específicas (casamento, compra de casa própria, etc.).

¹⁶ Este ponto será desenvolvido mais adiante.

¹⁷ Para ter direito ao Seguro-Desemprego instituído pelo Plano Cruzado, é preciso ter contribuído para a Previdência Social por, no mínimo, 36 meses durante os últimos 48 meses precedentes à demissão. O salário-desemprego é fixado como correspondendo à metade do último salário recebido. Varia de 0,7 salário mínimo (nível mais baixo) a 1,5 salário mínimo (nível mais alto). É limitado a um máximo de quatro meses em cada período de 18 meses.

mitando-se apenas aos mercados industriais e urbanos) pela formação, em paralelo ao mercado formal de trabalho, de um imenso setor informal.¹⁸ Os dois setores mantêm estreitas relações entre si.

2.4.1 — A respeito do mercado formal: evoluções acentuadamente diferenciadas segundo as categorias de renda

Antes de iniciar o exame da evolução constatada, é necessário realizar dois pequenos esclarecimentos de método. Isso para indicar que, por comodidade, o ponto de partida da análise efetuada foi fixado no início dos anos 60, o qual marca o fim do período de industrialização pesada. A atenção foi centrada na indústria, tendo em conta o papel fundamental que a mesma desempenhou no conjunto do processo de crescimento brasileiro, durante os últimos 30 anos. Além do mais, a dificuldade de construção de uma série longa de produtividade relativa à indústria de transformação levou-nos a utilizar o PIB *per capita* como índice de produtividade, o que, sem dúvida, subestima o crescimento da produtividade industrial propriamente dita.¹⁹

Caso se compare a evolução do salário médio na indústria com a produtividade (definida, como acabamos de afirmar, por um indicador do tipo PIB *per capita*), podem ser extraídos alguns ensinamentos.²⁰ Até o início dos anos 70, as duas variáveis (salários e produtividade) demonstram uma evolução absolutamente paralela. A diferença entre produtividade e salário torna-se positiva a partir de 1971 e amplia-se até 1980. Essa tendência inverte-se durante a recessão de 1980 a 1983, quando a produtividade e o salário médio diminuem e se aproximam um do outro. Portanto, pode-se afirmar que, apesar da evolução — no sentido da redução — do salário mínimo, o salário médio na indústria registrou um crescimento relativamente acentuado nos últimos 20 anos, com uma parte do aumento da produtividade tendo sido, em realidade, incorporada aos salários.

As conclusões modificam-se, todavia, ao se considerarem as diferentes categorias de trabalhadores: “quadros de direção”, “pessoal técnico e administrativo” e “operários” (qualificados e não qualificados).

Nos três casos, os salários demonstram estabilidade até 1967, quando a economia se encontrava em recessão e a produtividade estava estagnada. Com o cresci-

¹⁸ Não obstante as críticas à tese do dualismo setor formal/setor informal, resta ainda muito por fazer no sentido de visualizar de modo adequado o funcionamento do mercado de trabalho nos países em vias de desenvolvimento.

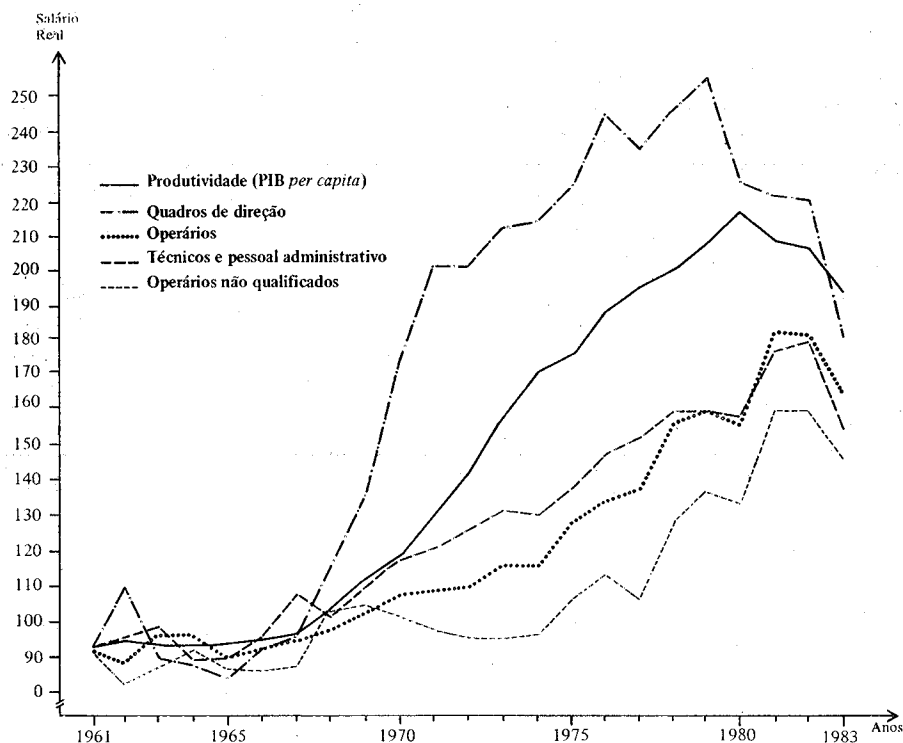
¹⁹ Na falta de uma série confiável de evolução da produtividade, foi escolhido como indicador o PIB *per capita*. Ele tem a vantagem de representar a medida oficial de produtividade utilizada pela política salarial durante a maior parte do período estudado. Contudo, esse indicador subestima a produtividade na indústria de transformação: esta passou, sem qualquer dúvida, por um importante processo de modernização no decorrer do período.

²⁰ Os dados relativos aos salários na indústria de transformação utilizados nesta seção provêm de Ócio (1986).

mento associado ao “milagre econômico”, a produtividade aumentou consideravelmente, e o comportamento dos salários, por sua vez, sofreu uma enorme diferenciação. Por um lado, aqueles da categoria “quadros de direção” mais do que dobraram entre 1967 e 1973. Por outro, no relativo ao “pessoal técnico e administrativo”, os salários evoluíram abaixo da produtividade. Finalmente, a categoria “operários” foi a mais prejudicada, com um enorme distanciamento entre o crescimento dos salários e aquele da produtividade. No caso dos operários não qualificados, o nível dos salários em 1973 era comparável àquele de 1961 (Gráfico 2). Conforme demonstram esses dados, os grandes beneficiados pelo “milagre econômico” foram os “quadros dirigentes” e, parcialmente, os “quadros médios” (especialmente, os técnicos). Por outro lado, o “milagre” foi acompanhado de uma grande exploração das categorias operárias.

GRÁFICO 2

EVOLUÇÃO DO SALÁRIO REAL NA INDÚSTRIA E DA PRODUTIVIDADE NO BRASIL – 1961-83 (1961=100)



O período de crescimento forçado da economia brasileira, que se inicia ao final do “milagre” e se prolonga até 1980, apresenta uma situação mais equilibrada. Os diferentes salários aumentaram com a produtividade, mas os dos “operários” demonstraram um ritmo de crescimento maior, a ponto de alcançarem parcialmente os do “pessoal técnico e administrativo”. Essa situação mais favorável em termos dos salários dos “operários” ao final dos anos 70 estava diretamente relacionada com o fortalecimento da atividade sindical, que colocou em xeque a política salarial prevista pelo Governo.

A situação altera-se a partir de 1980. É preciso levar em conta aqui vários aspectos. De início, as modificações da própria política salarial; a seguir, a forte aceleração da inflação que caracterizou esse período; e, finalmente, o ingresso da economia na recessão a partir de 1981. No conjunto do período, verifica-se a suspensão da tendência à alta dos salários. No caso dos “quadros de direção”, a queda teve início em 1980, tendo-se acentuado em 1983. No referente ao “pessoal técnico e administrativo”, assim como aos “operários”, os salários permaneceram estabilizados em 1981 e 1982, sofrendo, a seguir, uma queda notável.²¹

Assim, concluindo, podem ser feitas duas principais observações:

- a) durante os últimos 25 anos, o traço marcante é o do aumento das desigualdades salariais. Os ganhos de produtividade são apenas transferidos **muito parcialmente** aos salários e **de forma muito desigual** segundo as categorias consideradas. Ao final desse período, contudo, as desigualdades apresentam tendência a diminuir, ainda que com base em um leque excepcionalmente aberto. Desse modo, em 1981, segundo Ócio (1986), os “operários não qualificados” recebiam cerca de 2,5 salários mínimos por mês; os “operários qualificados”, 7; o “pessoal administrativo”, 6; os “técnicos”, 11; e os “quadros de direção”, 40 salários mínimos, em média;
- b) é preciso também observar que, de acordo com as categorias salariais consideradas, a **política salarial** desempenhou um papel distinto. Para as mais baixas (operários não qualificados), distinguiu-se pela referência permanente — através da sua utilização pelos poderes públicos ou pelas empresas nas negociações anuais de salários — a um salário mínimo, cuja depreciação quase contínua desempenhou um papel não negligenciável, mesmo com a **renda real** de algumas subcategorias tendo demonstrado uma certa elevação, ao incorporar, na verdade, uma parte dos ganhos de produtividade. Quanto às categorias mais altas — especialmente “quadros de direção” —, os salários evoluíram de forma mais “livre”. Nesse caso, sua progressão foi mais do que proporcional ao crescimento da produtividade, e isso durante a maior parte do período considerado.

Ao lado do mercado formal de trabalho — ou melhor dizendo, profundamente misturado e integrado ao mesmo —, a evolução observada no mercado informal mostra-se claramente diferenciada.

²¹ Convém não esquecer o forte mecanismo redistributivo da lei salarial no decurso do período 1979-82 e o achatamento generalizado a partir de 1983.

2.4.2 – O setor informal: um papel complementar básico

Antes de iniciar a análise dos mecanismos próprios ao funcionamento do setor informal, deve-se, primeiramente, realizar um detalhamento conceitual relativo à identificação e caracterização desse setor. De cunho frequentemente delicado, tal caracterização pode ser efetuada — no caso brasileiro — de forma relativamente clara. Uma maneira eficaz de proceder, e aqui adotada, consiste em diferenciar os dois grandes mercados, tendo em conta o critério da posse, por parte dos trabalhadores, da carteira de trabalho devidamente assinada pelo empregador.²²

Com base nisso, dir-se-á que, no setor formal, as relações entre os agentes são tipicamente capitalistas. Existe, de fato, uma clara separação entre capital e trabalho, sendo a renda dos trabalhadores igual ao salário, tal como este é fixado por um contrato de trabalho. O nível de emprego no setor formal está diretamente relacionado ao nível da produção. Ao lado desse setor formal, portanto, existe um importante setor informal, cujos contornos podem ser fixados da forma seguinte. Dir-se-á que o mesmo é constituído por organizações não tipicamente capitalistas, em que a separação entre capital e trabalho não se mostra nítida, ou é mesmo inexistente. Os agentes que intervêm nesse setor, quando têm rendimentos monetários — o que geralmente soe ser o caso —, recebem-nos apenas de modo irregular e **na ausência de qualquer contrato de trabalho**. A forma padrão de atividade ali encontrada é a do trabalho autônomo ou a do “trabalho sem carteira”.

Ainda que os dois setores devam ser cuidadosamente diferenciados, verifica-se, todavia, uma forte ligação entre ambos. Quando há crescimento econômico, praticamente existe transferência de mão-de-obra do setor informal para o formal. Em caso de recessão, observa-se o movimento oposto, com expansão do setor informal (ver a seção 3, onde serão analisados com detalhes tais mecanismos). A ausência de um verdadeiro sistema de seguridade social faz com que o desemprego seja vivenciado pelos agentes como algo meramente transitório. O refúgio no mercado informal é procurado de forma especialmente ativa. É isso que explica o fato de, mesmo durante os períodos de recessão, permanecer a taxa de desemprego estatisticamente pequena.

No plano quantitativo, a importância do setor informal na absorção da mão-de-obra excedente pode ser apreciada a partir dos dados da Tabela 5. Caso se considerem os assalariados sem carteira de trabalho, os trabalhadores independentes e aqueles não remunerados²³ como típicos do setor informal, constata-se que perfazem quase 2/3 da população ativa do País, praticamente a totalidade na agricultura,

²² Apenas as empresas do setor formal têm o hábito de assinar a carteira de trabalho de seus empregados. Não obstante a ilegalidade de sua não-assinatura, contam-se vários milhões de assalariados nessa condição e, portanto, sem direito à Previdência Social.

²³ Os trabalhadores não remunerados estão principalmente concentrados nas atividades agrícolas ou em empresas familiares.

a metade nas regiões urbanas e 45% da população ativa do Estado de São Paulo.²⁴ Portanto, o setor informal aparece como sendo importante mesmo nos centros desenvolvidos do Brasil (Tabela 5).

Isto posto, no entanto, convém precisar que — contrariamente à experiência dos países desenvolvidos — a taxa de subemprego permanece sempre muito alta. O fluxo de passagem da mão-de-obra entre os setores formal e informal, bem como entre o desemprego e a inatividade, é contínuo. No Brasil, esses fluxos são ainda acen- tuados em função do livre direito à dispensa instaurado pela ditadura. Todos esses fatores proporcionam uma característica de grande flexibilidade ao funcionamento do mercado de trabalho.

Tabela 5

Distribuição percentual da população ativa, segundo o tipo de ocupação, no Brasil — 1983

TIPOS DE OCUPAÇÃO	ATIVIDADES AGRÍCOLAS	ATIVIDADES NÃO AGRÍCOLAS	SÃO PAULO	TOTAL DO BRASIL
Assalariados com carteira de trabalho . .	4,0	45,5	51,1	34,3
Assalariados sem carteira de trabalho . .	33,8	29,5	25,7	30,7
Trabalhadores independentes	30,3	19,8	15,5	22,2
Trabalhadores não remunerados	28,7	2,1	3,7	9,7
Empregadores	3,2	3,1	4,0	3,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1983: Brasil e Grandes Regiões (1984). Rio de Janeiro, IBGE. v.7, t. 21.

Qualquer que seja a dimensão considerada (salário mínimo, regras de formação dos salários, reconhecimento do sindicalismo e da legislação do trabalho e importância do mercado “informal”), a relação salarial no Brasil desponta como acen- tuadamente específica e tributária de uma história complexa. Se é certo que, sob hipótese alguma, a mesma poderia ser qualificada de “fordiana”, no sentido dado a este termo quando do estudo das formações sociais capitalistas desenvolvidas (Estados Unidos, França . . .), o fato é que foram realizados diversos avanços no sentido da “fordização”, com um grau muito desigual de efetiva materialização. Todavia, um dos pontos centrais da especificidade brasileira em matéria de relação salarial é constituído pelo tamanho do setor “informal” e pelo papel estrutural que este de-

²⁴ Existe uma legislação especial para os funcionários públicos estatutários, a qual não prevê a carteira de trabalho. Para sermos mais precisos, seria necessário subtraí-los do total. Segundo dados oficiais, correspondem a cerca de dois milhões de pessoas (4% da População Economicamente Ativa).

semprenha na regulação macroeconômica do conjunto. Nesse sentido, seria possível afirmar que o circuito “quase fordiano” referente a certos segmentos do assalariado industrial se encontra — se assim pode-se dizer — atrelado a uma regulação de conjunto, a qual continuaria sendo de tipo concorrencial. O enorme peso quantitativo do setor informal, bem como o jogo das expulsões para o mesmo em um contexto de recessão ou, ao contrário, de sua contração relativa em benefício do setor formal em caso de expansão, parece ocupar o lugar dos ajustamentos do salário e do nível de emprego nos modos de regulação qualificados de concorrenciais. A natureza e as modalidades dos ajustes são, no entanto, atípicas com relação àquelas descritas nos casos das formações sociais de antiga industrialização. Teremos ocasião de voltar a essa questão (ver a seção 3), se bem que nos tenha parecido útil, a esta altura do texto, chamar atenção para esse ponto crucial.

3 — Regime de acumulação e modo de regulação: uma tentativa de caracterização

Para encerrar o ensaio, propomo-nos — nesta última seção — a reunir os diferentes elementos de análise considerados, de modo a tentar uma primeira caracterização de conjunto do regime de acumulação brasileiro. Vamos realizar isso em três etapas. De início, será esboçada uma leitura com base em departamentos produtivos (item 3.1). Depois, procuraremos colocar em evidência as relações não visíveis — ainda que essenciais — que se criam entre tipo de articulação, envolvendo os departamentos produtivos, por um lado e forma de relação salarial por outro (item 3.2). Poderá então ser proposta uma visão de conjunto (item 3.3).

3.1 — Uma leitura com base em departamentos produtivos

O interesse de uma leitura com base em departamentos produtivos é o de possibilitar uma primeira caracterização a propósito de duas dimensões básicas da acumulação:

- o grau de coerência entre departamentos produtivos, principalmente no referente às relações entre os Departamentos I e II (DI e DII);
- as modalidades de inserção da economia (brasileira) na economia mundial, e isso mais além do que a simples consideração do coeficiente importações-exportações/PIB, indicativo do volume das transações externas.

3.1.1 — Uma implantação assíncrona dos diferentes departamentos produtivos

Caso se considerem as *performances* por período, ainda que tendo em vista, mais além, o ponto de chegada do conjunto do processo, é possível efetuar algumas observações.

A primeira, e certamente a mais extraordinária, consiste em verificar — levando as coisas ao extremo — que os diferentes departamentos da economia foram implantados em períodos distintos.²⁵ Pode-se exprimir isso de outra forma, afirmando que cada um dos “períodos” está marcado por uma decomposição claramente diferente em termos da contribuição relativa ao crescimento por parte de cada um dos departamentos da economia. Assim, de forma muito esquemática, é possível efetuar as observações que se seguem.

Departamento I

Com base nos dados disponíveis, a apreciação sobre a contribuição do Departamento I pode ser feita de forma desagregada, distinguindo-se DI/A — bens de capital — e DI/B — bens intermediários.

Caso se considere inicialmente a implantação de DI/A, verifica-se então que, no essencial, foi no “embalo” do modelo de substituição de importações — no período do Plano de Metas — que o subdepartamento DI/A dos bens de capital apresentou seu maior crescimento absoluto: 26,4% a.a. Esse período (1955-62) é também o único em que a contribuição ao crescimento por parte do setor de bens de capital ocupa uma posição de vanguarda em relação a todos os demais departamentos.²⁶ No restante, após um decréscimo absoluto (-2,6% a.a.) no período 1962-67, o outro grande avanço de DI/A ocorreu durante o “milagre” (1967-73). Contudo DI/A não mais desempenhava então o papel-líder: este era assegurado pelo departamento de bens de consumo duráveis (10,0% a.a. contra 26,6% a.a. respectivamente). Além disso, uma parte significativa desse crescimento do DI/A pode ser associada a grandes projetos, cuja racionalidade econômica foi intensamente contestada no Brasil.

O DI/B — departamento de bens intermediários — ocupa uma posição mediana. Em todos os períodos, aparece como sendo “puxado” por DI/A e DII, apresentando um crescimento mais ou menos regular mais moderado e com menores flutuações que os de todos os demais departamentos. Todavia há um determinado período **especialmente notável**: aquele que vai de 1973 a 1980 e que é consecutivo ao “choque do petróleo”. Exceto durante as fases recessivas, esse é o único período em que DI/B cresceu mais do que DI/A. Recorde-se que se trata da época que Castro qualifica de “marcha forçada”. A tese do autor, segundo a qual se tratou de um período de adaptação “estrutural”, mediante investimentos e aumento da produção interna de bens intermediários, encontra aqui uma certa evidência estatística.

Departamento II

Para avaliar a implantação desse departamento, é preciso voltar-se para **outros períodos**, com o que se modifica a visão. É fundamentalmente durante o “milagre”

²⁵ Por departamento produtivo, entendemos aqui principalmente o Departamento II — bens de consumo duráveis — e o Departamento I — bens de capital (por comodidade de análise, fazemos, todavia, a decomposição entre os Departamentos I/A e I/B, respectivamente, bens de capital propriamente ditos e bens intermediários).

²⁶ O período recente (1983-85) é muito curto e instável para que se possa falar de um eventual papel importante do departamento DI/A. Sua expansão corresponde a uma retomada do crescimento, de forma a compensar a queda do período 1980-83.

que “explode” o departamento de bens de consumo duráveis: 26,6% a.a., o que significa dizer que a dinâmica — de início, induzida pelo Plano de Metas, em que DI desempenha o papel de motor — é invertida pelo modelo imposto pela ditadura, que leva à “explosão” do DII. Esse “regime” especial, obtido em condições que voltaremos a examinar, vai-se revelar insustentável. Em todas as fases que se seguem ao “milagre”, o consumo de bens duráveis permaneceu claramente inferior à sua média de longo prazo.²⁷

Assim, forçando um pouco a análise para melhor esclarecê-la, podemos dizer que:

- DII (bens de consumo duráveis) foi montado principalmente no decurso de dois períodos — o do Plano de Metas e o do “milagre”;
- DI foi implantado sobretudo durante o Plano de Metas, em que desempenhou um papel-motor, beneficiando-se — ainda que de forma secundária — do regime do “milagre”. Observemos ainda que, dentro de DI, os bens intermediários DI/B passaram por uma fase privilegiada durante o período subsequente ao “milagre”, após o “choque do petróleo”.

Ainda que haja necessidade de confirmação desse ponto em análises ulteriores, pode-se tirar uma primeira lição dessa abordagem, qual seja, a de que DI e DII foram implantados de forma relativamente assíncrona.

3.1.2 — Uma articulação relativamente desequilibrada

As observações feitas a propósito da implantação histórica, em diferentes períodos, podem ser completadas em se considerando — período por período — as relações que os distintos departamentos mantiveram entre si: os dados básicos foram reagrupados na Figura 1. O interesse de tal apresentação dos dados, além de confirmar a natureza particularmente diferenciada do crescimento, reside em permitir algumas explicações mais precisas no tocante à articulação entre departamentos:

- a) antes de mais nada, é notável a reversibilidade das relações de encadeamento DI—DII. Ainda que o período considerado seja marcado pela predominância do crescimento relativo de DII comparativamente a DI (caso dos períodos II, III, IV e V, cobrindo 21 dos 30 anos examinados), ele é aberto e fechado por uma relação inversa: em 1955-62, bem como em 1983-85, são os bens de capital que forneceram a maior contribuição relativa ao crescimento. Os períodos III e V são fortemente marcados e “puxados” pelo gigantesco crescimento de DII durante o “milagre”. Mas tudo ocorre como

²⁷ Não discutiremos aqui a importância relativa do departamento de bens de consumo não duráveis, na medida em que este — não obstante seu tamanho e uma certa regularidade — desempenhou sempre um papel secundário na dinâmica industrial de longo prazo. Basta observar que seu crescimento médio, no período 1955-85, foi sempre claramente inferior ao dos demais departamentos produtivos. Parece-nos, assim, bem mais pertinente examinar a relação bens de capital/bens de consumo duráveis, capaz de oferecer as explicações mais significativas no caso brasileiro.

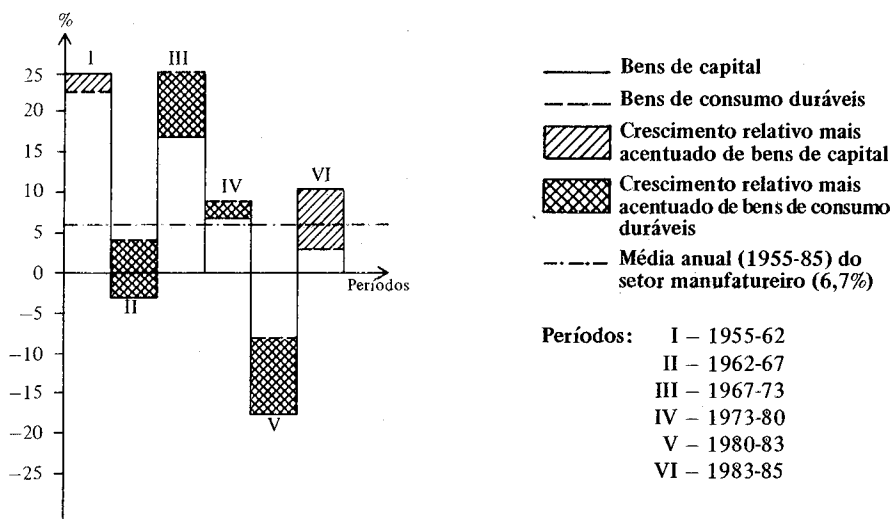
se essa distorção do regime de acumulação se revelasse, na análise dos períodos posteriores, como tendo se defrontado com barreiras intransponíveis, com o crescimento diminuindo significativamente desde a fase IV, antes de ingressar na brutal recessão de 1980-83;

- b) o diferencial DI - DII é significativo em cada um dos períodos. No conjunto dos 30 anos considerados, chega mesmo a alcançar uma grande amplitude, indo de $-9,2\%$ a $+8,9\%$, ou seja, uma **variação absoluta de $18,1\%$** .

FIGURA 1

RELAÇÕES ENTRE DI E DII NA ACUMULAÇÃO BRASILEIRA, CONTRIBUIÇÃO DE AMBOS AO CRESCIMENTO DO PIB E ALTERNÂNCIA DE SUAS FASES DE MAIOR CRESCIMENTO RELATIVO NO BRASIL - 1955-85

As relações DI/DII na acumulação brasileira



Contribuição de DI e DII ao crescimento do PIB, segundo os seis períodos básicos

Períodos do histograma

Crescimento dos bens de capital > crescimento dos bens de consumo duráveis (DI > DII)

I VI

Crescimento dos bens de consumo duráveis > crescimento dos bens de capital (DII > DI)

II III IV V

Alternância das fases de maior crescimento relativo de DI e DII

Períodos	I	II	III	IV	V	VI
Diferencial de crescimento (DI - DII)	+2,5%	-6,7%	-8,6%	-1,9%	-9,2%	+8,9%

Essas duas séries de dados indicam claramente que, **no coração da instabilidade do crescimento brasileiro, se encontra a instabilidade das próprias relações entre os departamentos.**

Mais precisamente, a **contradição** central identificável a esse nível parece ser a seguinte: mesmo com a demanda direcionada ao departamento de bens de consumo duráveis constituindo o vetor central de impulso da acumulação, esta última varia de forma brusca e acentuada de período em período, provocando — como ocorre freqüentemente — flutuações ainda mais marcantes na produção de bens de capital.

3.1.3 — A restrição externa: os modos de inserção da economia brasileira na economia mundial

Caso limitemos o exame apenas às contas externas da economia brasileira, é possível realizar algumas observações que possibilitam detalhar os traços específicos da dinâmica da acumulação brasileira.

São as seguintes as principais observações:

- **uma economia introvertida.** Quer se trate de importações, quer de exportações, é relativamente baixo o grau de abertura da economia brasileira estimado em percentagem do PIB. Nesse sentido, pode-se considerar o processo de acumulação como sendo relativamente introvertido. Mesmo ao final de um período em que a relação exportações/PIB cresceu significativamente, a dinâmica de conjunto da economia brasileira deve ser cuidadosamente diferenciada, por exemplo, daquela que caracteriza a Coreia do Sul ou outros países do Sudeste asiático, cuja estratégia é claramente do tipo *exports led growth* — tal caracterização não se adapta ao caso da economia brasileira;
- **uma “internacionalização internalizada”.** Todavia, é paradoxal que, mesmo sendo introvertida, a economia brasileira não seja menos fortemente internacionalizada. As diferentes estatísticas disponíveis relativas ao direcionamento do investimento internacional — principalmente, ainda que não de forma exclusiva, desde a década dos anos 70 — demonstram a enorme penetração das multinacionais na economia brasileira.²⁸ Do mesmo modo, as estatísticas indicando a percentagem de multinacionais entre as 50 ou 100 maiores firmas no Brasil, por gênero, revelam um coeficiente de penetração interna das multinacionais muito elevado. É nesse sentido que falamos de uma forma própria de internacionalização da economia brasileira, qualificada de “internacionalização internalizada”. Ela é indicativa de que, mais do que ser simplesmente avaliada por meio de coeficientes de abertura da

²⁸ Ver, por exemplo, Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) (1986), que mostra (quadro à p. 69) que 30% do emprego e 40% do valor das vendas da indústria manufatureira são — de um modo ou de outro — controlados por empresas estrangeiras (dados referentes ao decênio 1970-80).

economia, medindo as trocas com o Exterior, a internacionalização da economia brasileira deve também ser apreciada pela presença das multinacionais instaladas em solo brasileiro;

- **uma forte pressão externa.** A última observação (Gráfico 3) consiste em salientar que a balança comercial, relativamente equilibrada até 1973, passou dali em diante a caracterizar-se por um evidente desequilíbrio, o qual pôde ser superado, a partir de 1983, através de uma profunda recessão interna, fazendo as importações baixarem drasticamente (de US\$ 23,0 bilhões em 1980 para US\$ 15,4 bilhões em 1983). Em se considerando a composição das importações, e excetuado o caso especial do petróleo, são os bens de capital e os bens intermediários que ocupam a posição central, especialmente durante o período de elevado crescimento do “milagre” (Tabela 6). O “custo do milagre” pode ser aqui avaliado em toda sua magnitude. Traduziu-se, para o Brasil, no ingresso em um período de déficit crônico da balança comercial, que vai levar ao ajuste forçado representado pela brutal recessão de 1980-83.²⁹ Uma observação análoga pode ser feita caso se leve em conta a balança de capitais. É durante o “milagre” que explode o endividamento externo. Ainda que deva ser lembrado o “choque do petróleo” como estando, evidentemente, na origem imediata dessa explosão, não se deve também esquecer o fato de ter sido contraído, também nesse período, o grande endividamento brasileiro, como forma de financiar a acumulação interna associada ao projeto dos militares. Tal endividamento, que será continuamente reconduzido e se ampliará, desponta, ao final do período, como uma das hipotecas principais pesando sobre o desenvolvimento da acumulação brasileira.

Tabela 6

Distribuição percentual das importações, por grupos de produtos, no Brasil — 1966-1985

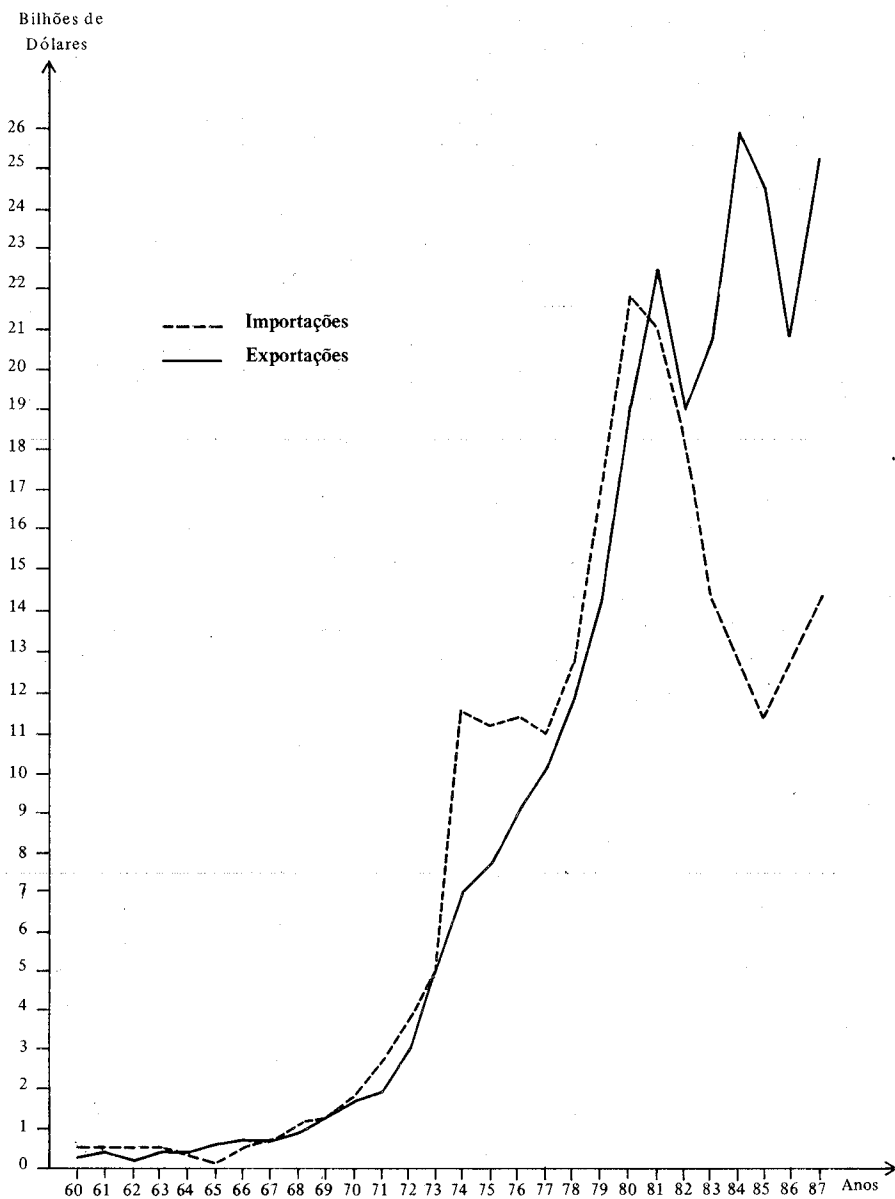
ANOS	COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES	BENS DE CAPITAL	CEREAIS	PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS	METAIS NÃO FERROSOS	AÇO	OUTROS
1966	14,6	26,9	11,4	6,4	8,4	5,7	26,6
1970	11,2	36,5	4,5	5,7	5,8	6,4	30,2
1975	25,4	32,3	3,0	4,3	3,0	10,3	21,8
1980	44,4	19,1	5,4	4,9	3,6	2,6	20,0
1985	47,0	18,9	5,6	5,5	1,7	1,3	20,0

FONTE: CACEX.

²⁹ E isso não obstante o fato de a composição das exportações — ao início da década dos anos 70 — ter-se modificado substancialmente, passando as de bens manufaturados a desempenhar um papel central, definindo uma tendência que se afirma cada vez mais nitidamente.

GRÁFICO 3

IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES DO BRASIL – 1960-87



3.2 – Departamentos produtivos e relação salarial

Além do que se refere às formas de codificação e à maneira como as mesmas contribuíram para a formação das rendas salariais reais, devem ser tirados outros ensinamentos relativos ao regime de acumulação, no qual esteve baseado o crescimento, de forma a completar as lições procedentes da análise com base em departamentos produtivos. Após lembrarmos, a partir desse ponto de vista, o papel primordial do "milagre", vamos insistir no papel da relação formal/informal, antes de propormos uma caracterização de conjunto.

3.2.1 – O "milagre": uma distorção que caracteriza todo o período

O exame do Gráfico 2 fornece-nos algumas indicações básicas.

Após um período em que a produtividade e os salários variaram ligeiramente em torno de uma linha quase horizontal, o modelo do "milagre" "decola" a partir de 1968. Surgem então várias tendências, que somente serão modificadas (e, mais ainda, invertidas) com a crise e a brutal recessão imposta ao País a partir de 1981. Os principais traços do "milagre", e que perduraram durante o período 1974-80, podem ser associados a alguns elementos básicos.

A partir de um forte aumento da produtividade (de 104 em 1967 para 167 em 1973 e daí para 226 em 1980)³⁰, ocorreu uma diferenciação acelerada dos salários em três classes:

- uma classe cujos aumentos de salários se mantêm sempre claramente acima dos ganhos de produtividade ("quadros de direção"), o que está em uma das origens da demanda de bens de consumo duráveis, uma característica do modelo, e que depende de um processo que será qualificado de "fordização pelo alto";
- uma classe cujo salário cresce mais ou menos regularmente, ainda que se beneficie apenas de forma parcial dos ganhos de produtividade. Incontestavelmente, essa classe de salários também vai contribuir para alimentar a demanda de bens duráveis, se bem que de forma menos regular;
- uma classe (a dos não qualificados) cujos salários permanecem estagnados (não obstante os acentuados ganhos de produtividade); observemos, contudo, que uma pequena progressão se manifesta a partir da segunda metade dos anos 70, com a luta ativa do movimento operário desempenhado, então, claramente um papel explicativo decisivo. A evolução dessa classe de salários pode ser relacionada com a do salário mínimo, que passou por decréscimos durante todo o período do "milagre".

³⁰ O valor de 1961 corresponde ao índice 100.

Esses dados podem ser confirmados e enriquecidos (Tabela 4), fazendo-se referência à evolução da concentração de renda. A um nível muito agregado, a distorção na distribuição de renda imposta pelo modelo manifesta-se também aqui de forma evidente.

Em suma, o modelo do “milagre” pode ser assim resumido: achatamento dos salários mais baixos; concentração da renda e explosão dos salários mais altos; uma classe intermediária (operários qualificados — técnicos) teve seu poder de compra melhorado por uma progressão limitada, ainda que real, dos salários.

No fundo, tudo ocorre como se uma reestruturação acelerada do assalariamento — em associação com o primado dos bens duráveis e a manutenção de uma mão-de-obra barata, de forma a garantir a rentabilidade do capital — se tivesse afirmado como o elemento principal causador do elevado crescimento. Assim, a estruturação imposta pelo “milagre” distorce o regime de acumulação em gestação durante o Plano de Metas, e isso por seus dois extremos:

- por um lado, registra-se o crescimento enorme e relativamente artificial das classes de salários mais altos, servindo de base à demanda dos bens de consumo duráveis. Esta última é fortalecida por determinados salários intermediários, que também registraram uma certa progressão;
- por outro, um achatamento — a um baixo nível — dos rendimentos do operariado não qualificado, de forma a alimentar as grandes indústrias com uma mão-de-obra barata.³¹

Procede daí a instabilidade da acumulação e o desequilíbrio das relações entre departamentos produtivos já anteriormente apontados. A demanda por bens de consumo duráveis, originária dos rendimentos altos e intermediários, mostra-se insuficiente para assegurar, por si só, uma acumulação do tipo “intensiva”, ao passo que as demais classes de salários somente conseguem desempenhar esse papel — complementar — de forma irregular e caótica.³²

É conveniente observar que, se é certo que essa relação salários/bens de consumo duráveis padece de uma falta de regularidade e estabilidade, o fato é que permanece, todavia, suficientemente vigorosa para determinar o ritmo e o movimento de conjunto da acumulação. Não só durante o período do “milagre”, essa relação central imprime suas marcas básicas também àquele dito de “marcha forçada” (1973-80).

Para compreender tanto o papel impulsionador fornecido por essa relação ao crescimento como, igualmente, a irregularidade de sua evolução, é preciso voltar-se para um elemento complementar. O ponto decisivo é aqui constituído pelo papel si-

³¹ Também freqüentemente, afirmou-se que a mão-de-obra “disciplinada” e “barata” constituiu um dos principais fundamentos do “milagre” e do apoio generalizado das multinacionais, que investiram maciçamente no Brasil, durante as décadas de 60 e 70.

³² Isso não impediu o acesso dos assalariados a uma parte do mercado de bens de consumo duráveis, mais especialmente daqueles produtos populares (rádio, televisor preto e branco, etc.). Ver Saboia (1983).

multaneamente desempenhado, em termos de acompanhamento e de “limite à baixa” na formação da demanda, pelo setor informal. Já se teve ocasião de acentuar sua importância quantitativa; lembremos simplesmente que, em marcha ordinária, representa — com frequência — cerca de 40 a 50% dos trabalhadores dos setores urbanos. Seu papel de pivô nas crises pode ser mais acuradamente apreendido examinando-se os ajustamentos no mercado de trabalho, no decurso da recessão de 1980-83.

3.2.2 — A relação setor formal/informal

A função desempenhada pelo setor informal da economia desponta de forma particularmente evidente no centro da crise e da recessão. A mesma pode ser apreendida referindo-se a um conjunto de movimentos:

- uma primeira série de observações é relativa às taxas de desemprego ao longo da recessão — 2,8% em 1979, 4,3% em 1981 e 4,9% em 1983, quando do momento mais crítico da crise.³³ Até mesmo em São Paulo, a região mais afetada, a taxa de desemprego permaneceu em níveis relativamente moderados entre 1980 e 1983 (abaixo dos 10,0%). Isso precisa ser contraposto à extraordinária expansão do setor informal durante a recessão. Assim, enquanto 59,9% dos assalariados possuíam carteira de trabalho assinada em 1979,³⁴ essa percentagem decresceu para 52,8% em 1983. Mesmo nos setores mais dinâmicos da economia, registrou-se expansão do mercado informal de trabalho — indústria de transformação, serviços de transporte e de comunicações, etc. Portanto, foi generalizada a tendência ao crescimento do setor informal (Tabela 7);
- outro sintoma da ampliação do setor informal durante a crise reside no aumento do número de trabalhadores independentes. Em 1979, eles representavam 12,9% da população ativa em São Paulo e, em 1983, 15,5%;
- um terceiro movimento característico é constituído pela redução do volume de horas efetivas de trabalho durante a crise; isso poderia ser explicado pelo aumento do trabalho “precário”, típico do setor informal. Assim, se 15,0% da população brasileira trabalhavam menos de 40 horas por semana em 1979, tal percentagem já subira para 21,0% em 1983.

Caso se considerem as modificações internas à composição do setor formal, são igualmente notáveis as mudanças.³⁵ Os trabalhadores da indústria foram os mais afetados, com uma redução de quase um milhão de empregos entre 1980 e 1983 (–15%). A distribuição dos trabalhadores segundo o nível de qualificação sofreu

³³ Ver os dados já assinalados na seção 2.

³⁴ A propósito do significado da posse da carteira de trabalho, ver a nota 22.

³⁵ Os dados sobre o setor formal procedem da RAIS — estatísticas reunidas pelo Ministério do Trabalho.

uma evolução muito clara. Aqueles com menos de cinco anos de escolaridade tiveram um decréscimo em sua participação no emprego do setor formal de 48,0% em 1980 para 41,0% em 1983. Ao mesmo tempo, os trabalhadores jovens encontraram enormes dificuldades para ingressar no setor formal, durante a crise. Assim, a participação dos trabalhadores com 30 anos ou menos decaiu de 53,0 para 49,0% do emprego total nesse período. Os mais jovens (aqueles com menos de 18 anos) passaram de 7,0 para 5,0% do total de emprego do setor formal.

Tabela 7

Rotatividade da mão-de-obra durante a crise, no Brasil — 1980-83

DISCRIMINAÇÃO	1980	1981	1982	1983
Admitidos (milhões)	9,6	8,8	9,2	7,9
Desligados (milhões)	8,6	8,7	8,4	8,0
Total de emprego ao final do ano (milhões)	17,1	17,2	18,0	17,8
Número total de vínculos (milhões)	25,7	25,9	26,4	25,8
Taxa de admissão (A) (1)	0,58	0,51	0,53	0,44
Taxa de desligamento (D) (2)	0,52	0,50	0,48	0,45
Taxa de rotatividade (R) (3)	1,55	1,51	1,50	1,44
Tempo médio de permanência no emprego dos desligados (meses)	17	19	20	23
Tempo médio de permanência no emprego dos empregados (anos)	4,6	4,8	4,8	5,0

FONTE: RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS 1980/86 (1981/87). Brasília, Ministério do Trabalho.

(1) A =admitidos/emprego médio no período. (2) D =desligados/emprego médio no período. (3) R =número total de vínculos/emprego médio no período.

Finalmente, os dados mais significativos relativos ao setor formal, e que permitem traçar um panorama mais completo — aqueles referentes à rotatividade da mão-de-obra —, são coerentes com os dados precedentes. O livre direito à dispensa faz com que cerca de 2/3 dos desligamentos tenham origem em decisões dos empregadores. Essa percentagem aumentou entre 1980 e 1983, chegando a 72%. Apenas 19,0% das “saídas” foram voluntárias, provindo as demais de aposentadorias, transferências, etc. Os ajustes no nível de emprego durante a recessão foram realizados muito mais com base em uma diminuição dos fluxos anuais de “entradas” no setor formal do que através de um aumento do total de “saídas”. A Tabela 7 mostra que as admissões passaram de 9,6 milhões em 1980 para 8,8 milhões em 1981, e para 7,9 milhões em 1983. No decorrer do mesmo período, foi moderada a redução no número de desligamentos. Assim, houve uma forte baixa da taxa de admissão e uma retração menos acentuada da taxa de desligamento durante o período. A taxa de rotatividade da mão-de-obra, que afetava 55,0% dos trabalhadores em 1980, foi redu-

zida para 44,0% em 1983, o que ainda representava um nível muito elevado. A duração média do contrato de trabalho cresceu durante a recessão, o que pode ser explicado muito mais pela diminuição das saídas voluntárias do que pela redução do número de desligamentos. Em 1983, o tempo médio de permanência no emprego era de menos de dois anos para aqueles cujo contrato de trabalho havia sido suspenso durante o ano e de cinco anos para os que continuavam empregados (Tabela 7).³⁶ É com base em tais elementos — de cunho mais propriamente qualitativo e que complementam aqueles outros, quantitativos, relativos ao enorme peso do setor informal — que sugerimos a hipótese de que, em última análise, a relação salarial no Brasil continua dominada por modos de ajustamento “concorrenciais”, desde que, todavia, sejam imediatamente especificadas suas características muito particulares. Os ajustamentos concorrenciais não se manifestam diretamente pelo ajuste com base na baixa do salário e nas expulsões para a situação de desemprego. Isso ocorre através de um complexo jogo de expulsões para o setor informal, que se mostra sempre dinâmico e desempenha um papel complementar básico na dinâmica industrial do País.

3.3 — Uma visão de conjunto: as formas próprias ao circuito macroeconômico

Com base nos diferentes elementos examinados ao longo dos parágrafos precedentes, pode ser tentada uma primeira caracterização das formas próprias ao circuito macroeconômico, específica do regime de acumulação brasileiro.

São três os aspectos que se revelam essenciais.

3.3.1 — A existência de um circuito do tipo “fordiano” (articulando o Departamento II e o Departamento I)

Essa existência está bem presente e, sem dúvida (pelo menos, é o que afirmamos), desempenha um papel primordial. Contudo é preciso observar que sua força, enquanto vetor-motor do crescimento, é consideravelmente limitada pelo fato de o mesmo não estar assentado nas duas regras básicas de automatismo características dos contratos fordianos (indexação aos preços e distribuição dos ganhos de produtividade).

Como a efetividade da indexação e a realidade da transferência dos ganhos de produtividade aos salários são extremamente dependentes das relações de força, sua evolução, segundo os períodos, obedece a uma considerável diferenciação segundo as diversas categorias. Disso resulta a forte instabilidade do crescimento, já identificada como um dos traços centrais do processo de acumulação no Brasil. De forma mais

³⁶ Para uma discussão mais completa a respeito das modificações no mercado de trabalho, no Brasil, durante a crise, ver Saboia (1986).

precisa, é possível afirmar que a insuficiência da demanda formada no setor formal do mercado de trabalho tem por efeito atribuir um papel central, ainda que paradoxal, ao mercado informal. Esse ponto explica o segundo aspecto fundamental.

3.3.2 – O papel básico e paradoxal do setor informal

À primeira vista, não há qualquer dúvida de que o setor informal desempenha um papel essencial e “positivo” no circuito macroeconômico. Tal papel desponta como complementar, ainda que indispensável, na formação da demanda dos próprios bens de consumo duráveis. Contribui igualmente para o circuito DI–DII. Em época de crise ou recessão, o setor informal aparece como o refúgio para as categorias de assalariados expulsos do setor formal, possibilitando o surgimento de um limite à baixa da demanda. No contexto de instabilidade – ou, no mínimo, de falta de regularidade –, que caracteriza o setor formal, o informal assume um papel regulador “secundário”.

De modo inverso, no entanto, a importância e o tamanho do setor informal, bem como a função de reserva e de refúgio assegurada pelo mesmo, desempenham incontestavelmente um papel na marcha caótica e sempre interrompida da relação salarial. No limite, é possível dizer que, na codificação da legislação brasileira, a ausência de elementos tão decisivos quanto uma garantia de rendimentos em caso de desligamento e um poder de compra sustentado em um contexto inflacionário somente pode perdurar graças ao (ou por causa do) papel assumido pelo setor informal. Sua existência, importância e vitalidade funcionam como limites a uma verdadeira fordização das relações de trabalho e de renda, e isso apesar dos esforços de um movimento operário que reencontrou, com base em um grande dinamismo, uma capacidade real de influenciar o rumo das negociações coletivas. Por isso que afirmamos que, no circuito macroeconômico de conjunto, o mercado informal assume um papel-chave, ainda que eminentemente paradoxal.

Outra manifestação dessa dimensão paradoxal foi sugerida quando introduzimos a idéia de que a relação salarial no Brasil poderia, em síntese, ser caracterizada como incluindo um circuito fordiano (ou melhor, quase fordiano), ele próprio afetado por ajustes concorrenciais, em razão das íntimas relações de atração/expulsão que se estabelecem entre os setores formal e informal em caso de crescimento ou de recessão. A importância da ubiquidade desses modos de ajuste do conjunto pode ser bem avaliada considerando-se que os empregos do setor informal, ainda que sejam – por sua própria natureza – todos desprotegidos, não são todos sub-remunerados. Resultados de pesquisas recentes evidenciam que setores modernos (como o da microinformática, por exemplo) abrigam atualmente um número significativo de técnicos ou engenheiros, cujos rendimentos colocam-nos nas camadas superiores do assalariado, apresentando às vezes um comportamento tipicamente “informal”. Daí a idéia de que determinados segmentos do trabalho informal participam tanto da demanda direcionada ao departamento dos bens de consumo populares como daquela dos bens de luxo.

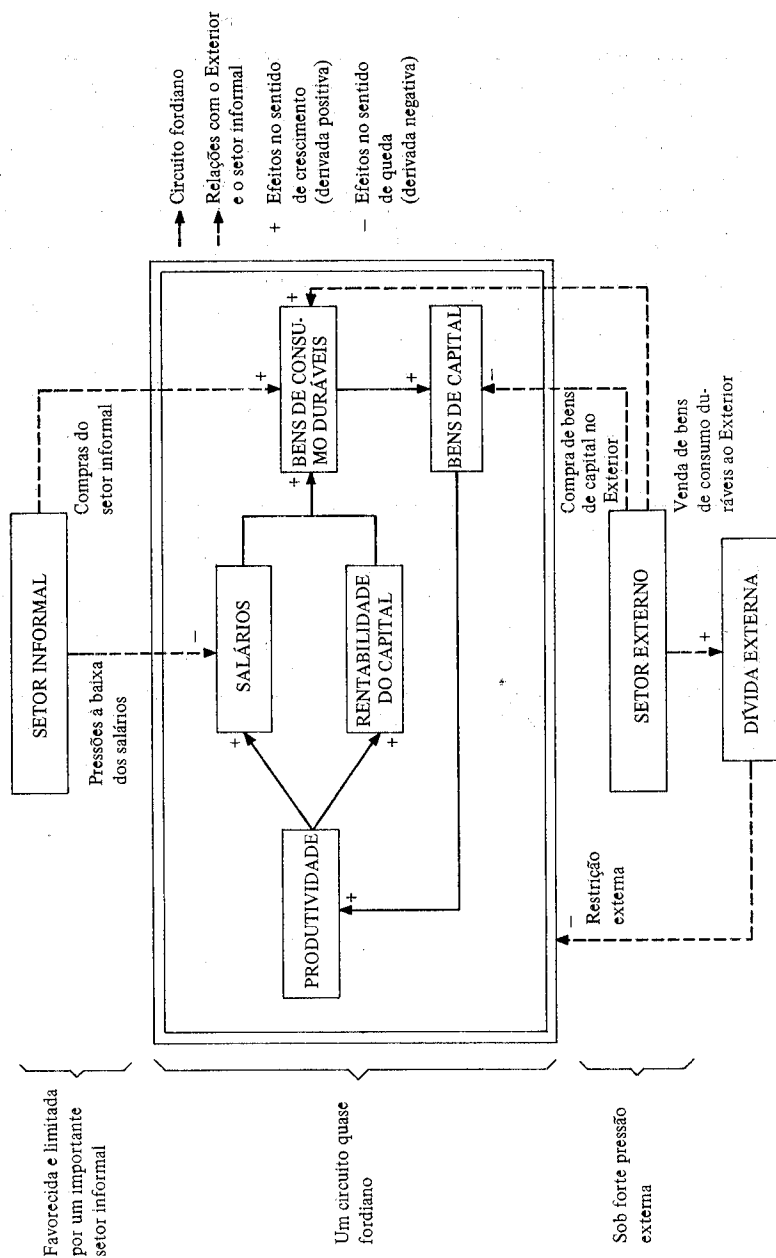
3.3.3 – As contradições geradas pelo circuito financeiro interno e externo

Prosseguindo com a descrição dos traços específicos às formas do circuito macroeconômico na economia brasileira, é tempo de nos determos agora em uma terceira característica. Consiste em observar a forma como a acumulação brasileira — potencialmente muito vigorosa — se defronta de forma periódica com o mesmo obstáculo: o do circuito financeiro da acumulação. Restrita inicialmente a um déficit crônico do circuito interno (inflação e déficit das finanças públicas), sua principal dimensão passou a estar centrada no déficit dos pagamentos externos e no gigantesco crescimento do endividamento externo a partir de 1973.

O circuito encontra-se daí em diante, e sem qualquer ambigüidade, estruturalmente confrontado ao endividamento externo. A permanente pressão exercida por este último sobre a acumulação interna levou, ao início dos anos 80, o Brasil (que vinha procurando disso escapar) a aceitar finalmente as linhas clássicas de ajustamento econômico impostas pelo FMI a qualquer país do mundo envolvido nesse tipo de situação.

Na Figura 2 procuramos estabelecer uma representação esquemática, que pode ser assim resumida: a acumulação interna é financiada através de um forte endividamento externo (principalmente, bens de capital e bens intermediários), o que, por seu turno, exige a manutenção de uma grande capacidade exportadora, vindo a traduzir-se por uma pressão à baixa dos salários (ou pela desvalorização da taxa de câmbio e, portanto, pelo aumento da inflação). Os elementos de fordização da relação salarial identificados encontram aqui uma segunda série de obstáculos, a saber, aqueles associados às exigências de um endividamento que atingiu dimensões colossais.

UMA FORDIZAÇÃO DUPLAMENTE CONTRARIADA



Conclusão : o fracasso de uma fordização forçada

Se é preciso dar uma caracterização simples a esse processo complexo, nem que seja a título de hipótese de interpretação, podemos dizer que, após a fase (relativamente clássica) de substituição de importações, aquilo que constitui sua experiência específica provém da **grande deformação** imposta pelo “modelo” do “milagre”. Muito tempo após, este continua a marcar a economia brasileira. Para sermos coerentes com nossa abordagem e interpretá-lo em função de categorias que lhe são próprias, afirmamos — em síntese — que esse modelo pode ser caracterizado, *a posteriori*, como uma tentativa de “fordização pelo alto” e “forçada”, o que o levou, por essa razão mesma, a defrontar-se com obstáculos que resultaram no fracasso da tentativa.

Se houve tentativa de fordização, esta ocorreu com relação ao fortalecimento da relação básica DI/DII, mediante o impulso dado ao setor de bens de consumo duráveis, situação que, ainda hoje, o Brasil dá a impressão de privilegiar. No entanto, se tal fordização foi, em larga medida, “forçada”, a questão essencial reside também no fato de que se procurou tornar mais estável o consumo de massa (de bens duráveis), sem fazê-lo depender de um tipo de relação salarial, a única capaz de viabilizá-lo de forma durável. No próprio setor formal, não foram verdadeiramente implantadas quaisquer regras de automatismo na indexação à inflação, ou mesmo de transferência ou repartição dos ganhos de produtividade, para não falarmos da grande fragilidade e disparidade do sistema de seguridade social. Os reajustes com relação à inflação foram efetuados de forma caótica ou, no mínimo, sem a indispensável regularidade para assegurar o crescimento e a estabilidade da demanda interna. Da mesma forma, o regime salarial passou por mudanças notavelmente divergentes, resultando em um considerável aumento das desigualdades. É nesse sentido que, se houve tentativa de fordização, esta deu-se pelo alto e acabou por repousar sobre uma base, simultaneamente, muito instável e estreita. A esse respeito, já mostramos o papel extremamente ambivalente — falamos em paradoxal — desempenhado por um imenso setor informal. As relações íntimas que se estabelecem entre os setores formal e informal determinam uma relação salarial híbrida. Para entender sua natureza, afirmamos aqui que não se trata de uma relação salarial “a duas velocidades” (não existe **qualquer** segmento assalariado, mesmo formal, coberto por disposições institucionais claramente fordianas), e, sim, que o Brasil apresenta o caso de uma relação salarial em que os mecanismos de ajuste às flutuações econômicas, **principalmente concorrenciais**, abrigam, alimentam e reproduzem, em seu seio, um verdadeiro circuito quase fordiano.

Tais considerações, relativas à gestão da demanda, devem ser ainda complementadas, levando-se em conta os fatores de bloqueio que surgiram pelo lado da oferta e as contradições engendradas pelos meios empregados na tentativa de sua superação. O fortalecimento do Departamento I — em relação ao qual as perspectivas de uma rentabilidade de curto e médio prazos são freqüentemente muito difíceis — foi somente alcançado ao preço de um enorme endividamento externo e interno, se-

não simplesmente pela via da emissão monetária. Não obstante as diversas medidas de poupança forçada tomadas em diferentes épocas, a acumulação chocou-se permanentemente com as condições de fechamento de seu circuito financeiro. Ao final, os constrangimentos originários do endividamento externo tornaram-se tão fortes e poderosos que passaram a absorver uma parte considerável do produto do País e chegam a ameaçar as bases de um modelo até então relativamente introvertido.

Fordização “forçada”, ainda que sempre associada a modos de regulação muito concorrenciais, e fordização duplamente contrariada são as marcas do regime de acumulação brasileiro, o qual deve ser — todavia — cuidadosamente diferenciado de outros que também passaram por longos períodos de crescimento acelerado. Assim, desponta como algo bastante específico, não podendo ser assimilado, por exemplo, a países considerados como NPI e com os quais tem sido freqüentemente comparado (Coréia do Sul), nem a aqueles como o Japão, que — tal como o Brasil — se distinguiu por *performances* de “alto crescimento” durante decênios, e em relação ao qual também muitas análises buscam fazer a aproximação.

Desse modo — e isto poderia constituir a lição final, se bem que não a menos importante deste estudo —, verifica-se que todas as tentativas de estabelecer categorias e reagrupamentos de países a partir de uma (ou várias) de sua(s) característica(s) mais aparente(s) (as *performances* na exportação, o “elevado crescimento” . . .) correm o risco de resultar em generalizações muito apressadas, bastando, para tanto, que não seja levado às últimas consequências o longo trabalho de desvendar o complexo jogo das determinações e coerências internas envolvidas.

Bibliografia

- BARROS & SABOIA, J. (1986). Le traitement de choc du Plan Cruzado. *Problèmes D'Amérique Latine*, (81), 3. trimest.
- BOLETIM DO DIEESE (1983). São Paulo, v.2, fev.
- CASTRO, A. B. & SOUZA, F. E. P. (1985). *A economia brasileira em marcha forçada*. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- CENTRE D'ÉTUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES (1986). *Industrie mondiale: la compétitivité à tout prix*. Paris, Económica.
- DIEESE (1975). *Dez anos de política salarial*. São Paulo.
- FURTADO, Celso (1959). *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura.
- LESSA, Carlos (1964). Quinze anos de política econômica. *Boletim Econômico para América Latina*, CEPAL, nov.
- (1978). *Estratégia de desenvolvimento 1974/1976; sonho e fracasso*. Rio de Janeiro, UFRJ. (mimeo).

- MELLO, João Manuel Cardoso de (1982). **O capitalismo tardio**. São Paulo, Brasiliense.
- ÓCIO, Domingo Zurrón (1986). Salários e política salarial. **Revista de Economia Política**, São Paulo, 6(2):5-26, abr./jun.
- PESQUISA NACIONAL POR AMOSTRA DE DOMICÍLIOS 1983: Brasil e Grandes Regiões (1984). Rio de Janeiro, IBGE. v.7, t. 21.
- RELAÇÃO ANUAL DE INFORMAÇÕES SOCIAIS 1980/86 (1981/87). Brasília, Ministério do Trabalho.
- SABOIA, João L. M. (1983). **As causas de difusão da posse de bens de consumo duráveis no Brasil**. Rio de Janeiro, PNPE/IPEA/INPES.
- (1985). **Salário mínimo; a experiência brasileira**. Porto Alegre, LPM.
- (1985a). **Qual é a questão da política salarial**. São Paulo, Brasiliense.
- (1986). Transformações no mercado de trabalho no Brasil durante a crise — 1980-83. **Revista de Economia Política**, São Paulo, 6(3):82-106, jul./set.
- TAVARES, Maria da Conceição (1972). **Da substituição de importações ao capitalismo financeiro**. Rio de Janeiro, Zahar.