



Número 36  
Outubro de 2006

## **Os salários num contexto de baixa inflação**

# Os salários num contexto de baixa inflação

## 1. Introdução

No período recente, principalmente neste ano de 2006, a economia brasileira vem experimentando uma situação peculiar, no que se refere aos patamares de inflação. Como atestam os diversos índices de preços, vem se observando sua queda contínua e expressiva, ao ponto de o país hoje conviver, com taxas anuais muito semelhantes às verificadas em economias estáveis. De fato, a taxa acumulada de inflação nos doze meses findos em agosto, segundo o Índice do Custo de Vida calculado pelo DIEESE, atingiu apenas 2,8%. Uma noção melhor da queda da inflação pode ser obtida a partir da Tabela 1, abaixo, que traz uma série histórica de nossas taxas de inflação.

**TABELA 1**  
**Taxa anual de inflação – ICV DIEESE**  
**1990 a 2006**

Anos	INPC	ICV
1990	1.585,18	1.804,37
1991	475,10	497,99
1992	1.149,06	1.146,74
1993	2.484,11	2.579,33
1994	929,32	1.130,45
1995	21,98	27,43
1996	9,12	9,93
1997	4,34	6,12
1998	2,49	0,49
1999	8,43	9,57
2000	5,27	7,20
2001	9,44	9,42
2002	14,74	12,93
2003	10,38	9,55
2004	6,13	7,70
2005	5,05	4,39
2006(1)	2,85	2,80

Fonte: DIEESE

Nota: (1) 12 meses de setembro de 2005 a agosto de 2006

A medida de variação dos preços tem alcançado taxas tão baixas, no período recente, que chega a provocar, em diversas pessoas, uma reação de incredulidade. Parte desta reação se deve ao fato de que, em anos anteriores, houve uma forte queda no rendimento real dos assalariados – que nem sempre conseguiram “zerar” as perdas salariais nas datas-base – e também houve crescimento do desemprego, que diminui a renda familiar disponível, ocasionando queda no nível de consumo das pessoas.

Além disso, deve-se levar em consideração que a taxa de inflação é uma média da evolução dos preços de mercadorias e serviços. A rigor, cada família “sente” a variação dos preços de modo particular, pois o peso de cada item no seu orçamento é diferente. Assim, se, por exemplo, o preço

dos medicamentos sobe muito, a inflação das famílias que têm mais idosos tende a ser maior. Se o preço dos alimentos cai, a inflação das famílias mais pobres tende a ser menor, já que boa parte de seu orçamento é gasto em alimentação.

Até mesmo dirigentes sindicais não deixam de se surpreender com os resultados recentes e manifestam certa decepção quando informados do percentual de reajuste salarial necessário à recomposição do poder de compra dos salários. A primeira reação é olhar para tais resultados como um problema. O raciocínio imediato é: “será muito difícil mobilizar os trabalhadores na ‘campanha salarial’ para lutar por um percentual tão baixo”.

Esta nota técnica procura avaliar, brevemente, o impacto sobre os salários da redução observada nas taxas de inflação e avançar numa tentativa de recolocar o problema dos salários no Brasil em outras bases<sup>1</sup>.

## Alguns conceitos básicos

Como ponto de partida, são apresentadas, a seguir, algumas definições<sup>2</sup>:

- Inflação: “é um processo de aumento generalizado e contínuo nos preços das mercadorias e serviços, no atacado e no varejo”.
- Salário Nominal: é o valor do salário recebido pelo trabalhador a cada mês, no padrão monetário vigente, atualmente em reais.
- Salário Real: “é o poder de compra dos salários. Representa a capacidade que um determinado salário nominal tem de adquirir produtos e serviços em um dado período. Se a quantidade de produtos e serviços que o salário nominal consegue comprar diminui, o salário real estará caindo. Geralmente isso ocorre quando os preços dos produtos e serviços sobem, sem que os salários subam na mesma proporção e no mesmo ritmo”.
- Custo de vida: “é um conceito mais concreto. Considere-se uma família que gasta sua renda adquirindo bens e serviços. A aquisição desses bens e serviços assegura a ela um determinado padrão de vida. O *custo de vida* é o total das despesas efetuadas para se manter certo padrão de vida”.

---

<sup>1</sup> Esta Nota Técnica aponta os benefícios e limitações trazidos pela baixa inflação para a manutenção do poder de compra dos salários. Entretanto, deve-se ressaltar a existência de um longo debate que confronta a opção estratégica pela estabilidade monetária em detrimento do crescimento econômico. Assunto que não será tratado nesta Nota.

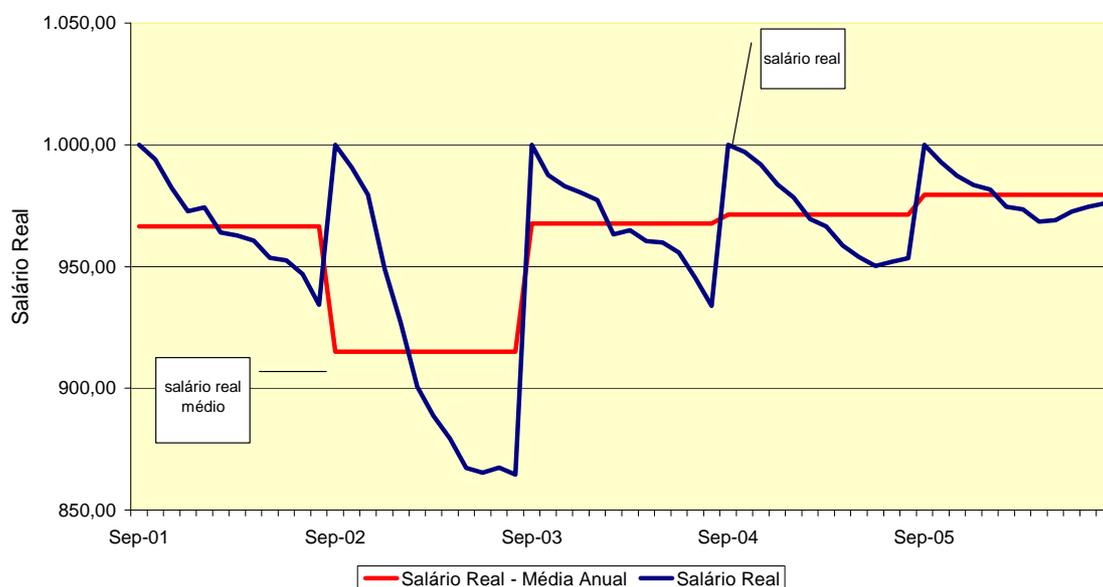
<sup>2</sup> DIEESE. Matemática Sindical: cálculos e conceitos úteis à negociação coletiva. São Paulo: 1996

## Inflação e perda de massa salarial

A partir destes conceitos, pode-se afirmar que, do ponto de vista dos trabalhadores, aposentados, pensionistas e, até mesmo, pequenos empresários, a queda da inflação apresenta-se como um ponto positivo e não como um problema.

O Gráfico 1 procura demonstrar esta afirmação. Uma primeira observação permite perceber a evolução do salário real no decorrer do período que se estende de setembro de 2001 até agosto de 2006. Tal evolução expressa o comportamento dos salários dos trabalhadores pertencentes a uma categoria cuja data-base é setembro. Além disso, imagina-se, de forma otimista que, nas cinco datas-base contidas no período, os trabalhadores e o sindicato que os representa conseguiram a recuperação plena do poder de compra dos salários. Isto pode ser visto no gráfico, onde, em cada data-base, o salário real volta ao mesmo nível estabelecido na data-base anterior, neste exemplo, no patamar equivalente a R\$ 1.000,00, em valores de agosto de 2006.

**GRÁFICO 1**  
**Evolução do salário real**  
**Setembro de 2001 a agosto de 2006**



Fonte: DIEESE  
 Obs.: Deflator ICV/DIEESE

O Gráfico permite verificar que os diferentes patamares de inflação fazem muita diferença nos efeitos que provocam sobre o poder aquisitivo do salário de cada mês, no período entre uma

data-base e outra<sup>3</sup>. Fica evidente que o aumento da inflação, observado nos últimos meses de 2002 e primeiros meses de 2003, fez com que o salário real mensal (a linha mais irregular, em formato de zig-zag) caísse de forma mais acentuada. Inversamente, entre setembro de 2005 e agosto de 2006, com um patamar de inflação mais baixo, a evolução do salário real, mês a mês, é menos desfavorável.

O mais importante é chamar atenção para o comportamento do salário real médio anual, indicado no gráfico pela linha mais regular, que expressa o valor real médio do salário ou o poder de compra médio durante os 12 meses entre datas-base. No período entre setembro de 2002 e agosto de 2003, esta média ficou em R\$ 903,78 ao mês (Gráfico 1 e Tabela 2). Assim, embora o salário negociado na data-base de setembro de 2002 tenha retomado o patamar de R\$ 1.000,00, a alta do custo de vida o corroeu tão fortemente que seu valor real médio tornou-se R\$ 96,22 menor! Isto é, a perda salarial anual sofrida pelos trabalhadores nos 12 meses entre as datas-base de 2002 e 2003 (perda de massa) foi de R\$ 96,22 vezes 13 (12 salários mais o 13º salário), o que correspondeu a R\$ 1.250,86, ou seja, 1,25 salário.

Na situação oposta, no período entre setembro de 2005 e agosto de 2006, com patamares baixos de inflação, o salário médio real foi de R\$ 977,22, R\$ 22,78 menor que o negociado na data-base. Multiplicando por 13, a perda de massa salarial no período de setembro de 2005 a agosto de 2006 equivale a R\$ 296,14 ou apenas 0,30 salário.

**TABELA 2**  
**Evolução dos salários reais deflacionados pelo ICV/DIEESE**  
**Setembro de 2001 a agosto de 2006**

Período	Inflação Acumulada (ICV/DIEESE) (%)	Salário Real em Setembro <sup>(1)</sup> (R\$) (A)	Salário Real em Agosto (R\$) (B)	Salário Real Médio entre datas-base (R\$) (C)	Diferença entre salário mensal contratado e salário real médio recebido (R\$) (C = A - B)
Set/01 a Ago/02	7,45	1.000,00	930,66	960,73	39,27
Set/02 a Ago/03	15,50	1.000,00	865,77	903,78	96,22
Set/03 a Ago/04	7,82	1.000,00	927,45	961,56	38,44
Set/04 a Ago/05	4,89	1.000,00	953,49	967,41	32,59
Set/05 a Ago/06	2,80	1.000,00	972,88	977,22	22,78

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Em 1º de setembro do ano base

Se é inquestionável a maior sustentação do poder de compra dos salários proporcionada pela baixa inflação, caberia perguntar: por que a queda da inflação é vista com incredulidade ou até como um problema para alguns? Por que a quase decepção com as baixas taxas de inflação

<sup>3</sup> O Gráfico foi intencionalmente modificado em sua escala de forma a permitir uma melhor visualização do fenômeno que se quer ressaltar.

acumuladas desde a última data-base? Não há uma única resposta às perguntas formuladas, mas pode-se arriscar duas ordens de explicações. A primeira, associada à alta inflação observada na economia brasileira ao longo de décadas. A segunda, associada ao nível dos salários pagos no país.

## **Alta inflação e campanhas salariais**

Até alguns anos atrás, a economia brasileira experimentou um processo inflacionário que só não chegou ao seu limite, de hiperinflação aberta, devido à utilização de alguns mecanismos de correção de parte dos rendimentos pela inflação passada, a chamada indexação, viabilizada pela vinculação dos contratos aos índices de preços.

No início dos anos 90, a inflação chegou a atingir taxas mensais superiores a 80%. Era como se a moeda estivesse se dissolvendo em nossas mãos. A consequência era uma busca permanente e generalizada de adoção de mecanismos cada vez mais complexos e imediatos de correção dos contratos, entre os quais os contratos salariais, de forma a se manter o seu poder de compra.

Nessa corrida, via de regra, os assalariados sempre perdiam, uma vez que não conseguiam corrigir seus salários na mesma velocidade e intensidade em que eram corrigidos os preços das mercadorias que consumiam.

Para os sindicatos de trabalhadores, a luta pela recomposição do poder de compra dos salários era, imperiosamente, o mote das campanhas, não por acaso chamadas de campanhas salariais. Com perdas salariais acumuladas entre as datas-base (um ano), de 30%, 40% e até 50%, tudo o mais perdia importância nas negociações. Não “zerar” as perdas salariais passadas era sinal de fracasso. De outro lado, a recomposição plena dos salários, segundo a taxa de inflação do período anterior, era uma espécie de atestado de dever cumprido.

Em várias ocasiões, especialmente em anos de adoção de planos econômicos de combate à inflação, parte das categorias profissionais não conseguia sequer a reposição plena da inflação, experimentando o malfadado “arrocho salarial”. E, mesmo quando conseguia, daquele ponto não passava. Ou seja, não se avançava um milímetro sequer em termos de ampliação do poder de compra dos salários. Isto porque o esforço para a recomposição salarial era enorme. Toda a energia política (o poder de barganha) era direcionada a esta luta que, por sua vez, tinha grande apelo mobilizador junto aos trabalhadores. Era a bandeira que unificava os pertencentes a uma mesma categoria e, em algumas ocasiões, unificava trabalhadores de diferentes categorias, com uma mesma data-base. Esse apelo pode ser chamado de “ilusão monetária”.

Além do esforço para a recomposição, o reajuste elevado, da ordem de 40%, 60%, 100%, levava os trabalhadores a experimentarem por um mês, dois ou três, a idéia de que tinham obtido uma melhora acentuada em seus rendimentos. Isto porque a base que utilizavam para comparação –

o salário do último mês anterior ao do reajuste - era muito reduzida, o fundo do poço de seu poder de compra.

Mas os reajustes obtidos pelos trabalhadores organizados, nos anos de pico do processo inflacionário, rigorosamente falando, significavam, quando muito, o retorno a uma situação anterior em termos de poder de compra. Não ocorria qualquer tipo de ganho real. E a alta inflação do próprio mês da data-base já corroía o poder aquisitivo do salário negociado até o momento em que ele fosse recebido.

A recorrência ao uso desses modelos de reajuste deixou profundas marcas em nossa sociedade e ensejou comportamentos defensivos de toda ordem, que até hoje influenciam a fixação de contratos e as transações econômicas. Marcou, também, a memória dos trabalhadores e influenciou, sobremaneira, a ação das entidades sindicais. Afinal, desde a retomada das grandes mobilizações sindicais do fim da década de 1970, a ação do movimento de trabalhadores se orientou, em boa medida, pela recuperação das perdas impostas pela inflação aos salários.

Nesse sentido, num momento de baixa inflação, como o atual, a perda e a sua percepção tornam-se menores, reduzindo conseqüentemente seu poder mobilizador. A energia a ser despendida pode parecer não compensar o resultado almejado. Obter a recomposição da inflação do período significa um incremento salarial de cerca de 3%. Isso tem sido visto como pouco, porque o acréscimo monetário é pequeno, comparativamente aos períodos de alta inflação. Esse fenômeno, pode ser chamado de “desilusão monetária”.

## **Recolocando o problema**

Há ainda uma segunda ordem de explicação para o desconforto dos trabalhadores. Provavelmente, a sua razão está no fato de serem muito baixos os rendimentos da maioria da população. Se a inflação for absolutamente igual a zero, isto é, se os preços ficarem inalterados durante todo um ano, isso em nada alterará o fato de que, ainda assim, a maioria dos brasileiros continuará tendo rendimentos muito baixos para fazer face ao custo de uma vida digna. Este talvez seja o verdadeiro problema.

Costuma-se confundir a variação do custo de vida com o custo de vida propriamente dito. Se a variação do custo de vida for zero, mas os salários da maioria dos trabalhadores não forem alterados de forma relevante e persistente, o custo de vida continuará sendo elevado, para aquele patamar de rendimentos.

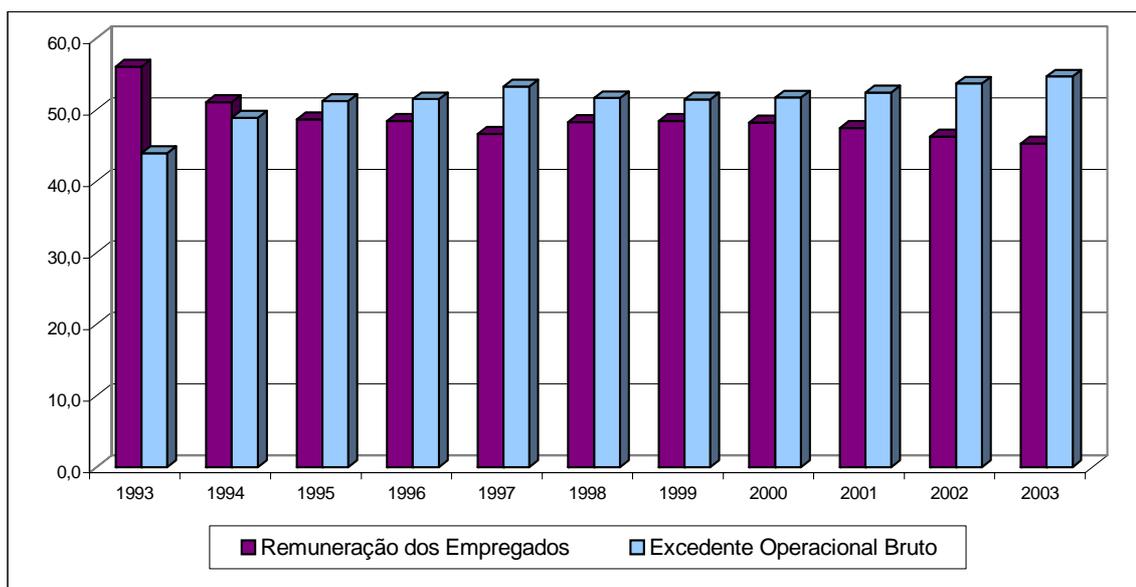
É preciso aumentar os ganhos da população em termos reais e promover a distribuição da renda, em favor dos mais pobres. O contexto de baixa inflação pode, até mesmo, contribuir para enfrentar esse desafio, na medida em que a estabilidade monetária, primeiro, explicita os baixos

salários pagos no país e a má distribuição de renda e, segundo, faz com que os aumentos salariais, por menores que sejam e desde que não ocorra demissão, não sejam rapidamente corroídos.

Uma forma de se perceber a necessidade da elevação real dos salários é observar como se dá a distribuição funcional da renda no país. Nesta perspectiva, pode-se ver quanto da renda é apropriada pelos trabalhadores, na forma de salários, e quanto é apropriada pelos empresários, na forma de lucros.

Conforme se observa no Gráfico 2, ao longo dos anos 90 e início dos anos 2000, a participação dos rendimentos do trabalho na renda nacional caiu 9,5 pontos percentuais, ao passo que o excedente operacional bruto, correspondendo grosso modo ao lucro empresarial, aumentou sua participação em 8 pontos. Ademais, a participação dos trabalhadores na renda é bastante baixa comparativamente a outros países.

**GRÁFICO 2**  
**Evolução da distribuição funcional da renda, considerando apenas os rendimentos do trabalho e do capital<sup>(1)</sup>**  
**- Brasil 1993 a 2003**



Fonte: IBGE

Elaboração: DIEESE

Nota: (1) Excluídos os rendimentos de autônomos e os impostos líquidos

Confirmada a manutenção dos baixos níveis de inflação, o movimento sindical brasileiro e a própria sociedade passa a se defrontar com um antigo e renovado desafio: como encaminhar as lutas por aumentos salariais que, além de acompanhar o crescimento econômico, avancem sobre parcelas maiores da renda nacional, melhorando a sua distribuição e contribuindo para o resgate da enorme dívida social acumulada por séculos?

Encarar essa luta como legítima não é tarefa simples, visto que o movimento sindical acostumou-se a lutar pelo que perdia, o que conferia um caráter de reparação de direito lesado. A briga pelo aumento da fatia do bolo que caberá aos trabalhadores é de outra natureza. E tão legítima quanto a defesa de seu poder de compra.

Trata-se de uma mudança qualitativa importante, pois a idéia é passar de uma posição defensiva do poder de compra dos salários, para uma posição ofensiva de aumento da participação no resultado do produto social. Ao invés da decepção com a baixa inflação, deve-se saudar a morte do fantasma da “ilusão monetária”.

Diante do exposto, resta a seguinte questão: o que fazer para, o quanto antes, deixar para trás a agenda imposta pelas taxas de inflação? Por meio de quais instrumentos se pode desenvolver a luta pela redistribuição da renda e pela melhora do poder de compra dos salários?

## **DIEESE**

### **Direção Executiva**

Carlos Andreu Ortiz – Presidente  
STI. Metalúrgicas de São Paulo  
João Vicente Silva Cayres – Vice-presidente  
Sind. Metalúrgicos do ABC  
Antonio Sabóia B. Junior – Secretário  
SEE. Bancários de São Paulo  
Carlos Eli Scopim – Diretor  
STI. Metalúrgicas de Osasco  
Alberto Soares da Silva – Diretor  
STI. Energia Elétrica de Campinas  
Zenaide Honório – Diretora  
APEOESP  
Pedro Celso Rosa – Diretor  
STI. Metalúrgicas de Curitiba  
Paulo de Tarso G. B. Costa – Diretor  
Sind. Energia Elétrica da Bahia  
Levi da Hora – Diretor  
STI. Energia Elétrica de São Paulo  
Carlos Donizeti França de Oliveira – Diretor  
Femaco – FE em Asseio e Conservação  
do Estado de São Paulo  
Mara Luzia Feltes – Diretora  
SEE. Assessoria Perícias e Porto Alegre  
Célio Ferreira Malta – Diretor  
STI. Metalúrgicas de Guarulhos  
Eduardo Alves Pacheco – Diretor  
CNTT/CUT

### **Direção técnica**

Clemente Ganz Lúcio – diretor técnico  
Ademir Figueiredo – coordenador de desenvolvimento e estudos  
Nelson Karam – coordenador de relações sindicais

### **Equipe técnica**

Carlindo Rodrigues de Oliveira  
Carlos Jardel Leal  
Frederico Mello  
Paulo Jäger  
Iara Heger (revisão)