

Tendências da exploração da força de trabalho no Brasil na fase atual do capitalismo (1990-2007)

Elizeu Serra de Araujo*

Resumo

O objetivo deste artigo é analisar em que medida as transformações que tiveram lugar na economia brasileira a partir dos anos 1990 repercutiram sobre as condições de exploração da força de trabalho. Para tanto, procedemos a uma estimativa empírica da taxa de mais-valia e ao levantamento de alguns indícios das modalidades de exploração predominantes no período, e tentamos identificar os principais determinantes do comportamento dessas variáveis. Por um lado, registra-se uma nítida tendência de aumento do grau de exploração. Esse aumento é atribuído ao prolongamento da fase depressiva do capitalismo mundial, que repôs em grau mais elevado a contradição entre produção e apropriação de mais-valia, e ao aprofundamento da dependência da economia brasileira, que resultou numa intensificação das transferências de valor para as economias capitalistas avançadas. Por outro lado, esse aumento do grau de exploração está associado à manutenção de modalidades regressivas de exploração da força de trabalho.

Palavras-chave: Exploração; força de trabalho; economia brasileira; dependência; crise capitalista.

Classificação JEL: O54; J21; N36.

*Professor do Departamento de Economia e do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico da Universidade Federal do Maranhão. O presente artigo é resultado da tese de doutorado do autor, *As condições de exploração da força de trabalho no Brasil na fase atual do capitalismo: uma análise do período 1990-2007* (2011).

Introdução

A partir dos anos 1990, a economia brasileira, a exemplo de outras economias dependentes, passou por amplas transformações como parte da reação à crise estrutural do capital iniciada nos anos 1970. Voltadas para o objetivo de recomposição das condições de acumulação, essas transformações tiveram como foco a recuperação da taxa de lucro e a criação de novos espaços de valorização do capital. O objetivo deste artigo é analisar em que medida essas transformações repercutiram sobre as condições de exploração da força de trabalho no período 1990-2007.

Fazemos, portanto, uma dupla delimitação. Por um lado, analisamos as tendências da exploração da força de trabalho no contexto de uma fase de estagnação que, além de reproduzir traços comuns a essa fase da acumulação capitalista, tem a particularidade de ter-se estendido por um período claramente superior ao das estagnações anteriores. Por outro, analisamos tal objeto no caso específico de uma economia dependente, o que implica levar em conta, para além das condições históricas particulares sob as quais tem lugar a exploração capitalista em tal contexto, os efeitos do aprofundamento da dependência que se tem observado no decurso da fase atual do capitalismo.

Duas dimensões da exploração capitalista são privilegiadas no trabalho, a saber, a evolução do *grau* de exploração ao longo do período citado e as *modalidades predominantes* de exploração, vale dizer, de extração de mais-valia. No primeiro caso, procuramos efetuar uma estimativa empírica da taxa de mais-valia. São amplamente reconhecidas as dificuldades desse tipo de empreendimento, associadas, principalmente, à grande distância que separa as categorias marxianas das variáveis com que trabalha a contabilidade social nos países capitalistas. De qualquer maneira, por mais imperfeitas que sejam as estimativas resultantes, elas nos parecem fundamentais para sustentar as análises acerca das condições de reprodução da força de trabalho no capitalismo contemporâneo. Em relação às modalidades de exploração, procuramos levantar alguns indícios das formas de extração de mais-valia prevalentes no período.

O trabalho está organizado em quatro seções, além desta introdução. A seção 2 expõe a metodologia utilizada para a estimativa da

taxa de mais-valia e apresenta os resultados obtidos. A seção 3 discute os principais determinantes do comportamento da taxa de mais-valia. A seção 4 trata das modalidades de exploração da força de trabalho no período. A seção 5 sintetiza as principais conclusões do estudo.

Evolução do grau de exploração da força de trabalho

Metodologia para a estimativa da taxa de mais-valia

Nossa estimativa da taxa de mais-valia para a economia brasileira se baseia nas Contas Nacionais (CN) e abrange o período 1990-2007. Embora a análise comparativa fosse extremamente útil, terminamos por renunciar a construir estimativas de nossas variáveis para períodos anteriores, em função das mudanças de metodologia adotadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), conforme explicamos adiante.

A taxa de mais-valia foi calculada como a razão entre a massa de mais-valia e o capital variável. A massa de mais-valia foi obtida subtraindo-se do valor adicionado o capital variável. Portanto, necessitamos explicitar o método de obtenção do valor adicionado e do capital variável, uma vez que tais variáveis, construídas na perspectiva marxiana, não são fornecidas, evidentemente, pelas estatísticas oficiais.

Na medida em que nosso objetivo consiste em construir uma estimativa da exploração *capitalista*, deixamos fora de nossos cálculos tanto a produção mercantil não capitalista como a produção não mercantil.

A metodologia por nós adotada é, de modo geral, a formulada por Shaikh e Tonak (1994). Todavia, há algumas diferenças – que serão apresentadas oportunamente – devidas à não disponibilidade de dados para a economia brasileira. O ponto de partida da metodologia dos autores é a distinção entre setores primários e secundários:

Setores (tais como a produção e o comércio por atacado e a varejo) que estão diretamente envolvidos na produção e realização doméstica do produto mercantil total serão chamados setores *primários*. Aqueles (como finanças, aluguel e venda de terras e governo geral) envolvidos na recirculação subsequente do valor e dos fluxos monetários originados nos setores primários serão chamados setores *secundários*. (Shaikh & Tonak, 1994, p.39)

Em função da referida distinção setorial, os autores consideram as rendas dos setores secundários como transferências (que eles denominam de *royalties*) oriundas dos setores primários. É o caso dos juros e da renda da terra. Por esse motivo, tais rendas não podem integrar a medida do valor total da produção, que se restringe, portanto, à produção e ao comércio. Outro aspecto importante da metodologia dos autores diz respeito à medida do capital constante, que é identificado com o consumo intermediário dos setores produtivos.

Posto isso, Shaikh e Tonak (1994) apresentam as seguintes identidades contábeis formuladas na perspectiva marxiana:

i) O valor total da produção (VT) é a soma do produto bruto dos setores produtivos (PB_p) com o produto bruto do comércio (PB_c):

$$VT = PB_p + PB_c$$

ii) O valor adicionado bruto marxiano (VAB_m) é a diferença entre o valor total da produção e o consumo intermediário dos setores produtivos (C):

$$VAB_m = VT - C$$

Substituindo o valor de VT , vem:

$$VAB_m = PB_p + PB_c - C$$

O produto bruto dos setores produtivos (PB_p), por sua vez, é a soma do consumo intermediário (C) com os *royalties* pagos por esses setores (RY_p) e o valor adicionado bruto desses mesmos setores (VAB_p):

$$PB_p = C + RY_p + VAB_p$$

Portanto, o valor adicionado bruto marxiano (VAB_m) pode ser reescrito como:

$$VAB_m = C + RY_p + VAB_p + PB_c - C$$

$$VAB_m = RY_p + VAB_p + PB_c$$

Ou seja, o valor adicionado bruto marxiano é a soma do valor adicionado dos setores produtivos, acrescido dos *royalties* pagos por eles¹ e do valor total do comércio. Vale notar que a inclusão do valor total do comércio significa que o consumo intermediário e os salários do setor (além dos lucros, evidentemente) são tratados como parte da mais-valia.

Em nossa estimativa das categorias marxianas para a economia brasileira, definimos como produtivos os seguintes setores, dentro do conjunto de atividades econômicas que integram as CN: (i) agropecuária; (ii) indústria extrativa mineral; (iii) indústria de transformação; (iv) produção e distribuição de eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana; (v) construção; (vi) serviços produtivos: transporte, armazenagem e correio; serviços de informação.²

Em consequência, tratamos como improdutivos para o capital os seguintes setores: (i) comércio;³ (ii) intermediação financeira, seguros e previdência complementar e serviços relacionados; (iii) atividades imobiliárias e aluguéis; (iv) outros serviços; (v) administração, saúde e educação públicas e seguridade social.

O valor adicionado bruto a preços correntes para cada um dos setores produtivos acima definidos (VAB_p) é fornecido pelas Tabelas de Recursos e Usos (TRU), parte integrante do Sistema de Contas Nacionais do Brasil.⁴

Do valor adicionado bruto retiramos o *rendimento misto bruto* (denominado, até 1994, de rendimento de autônomos), pelo motivo já exposto de que pretendemos construir uma estimativa específica da exploração capitalista. Os estudiosos marxistas têm posições divergentes quanto à forma de tratar tais rendimentos. Em nosso caso, consideramos que seria inadequado tratá-los globalmente como salários (a despeito de parte dos trabalhadores autônomos ser composta, de fato, de assalariados disfarçados) ou como lucros, ou ainda parcialmente como salários. O aspecto decisivo é a ausência da relação direta de exploração capitalista nesse caso.

Ao valor adicionado bruto dos setores produtivos adicionamos o valor bruto do comércio (PB_c), igualmente fornecido pela TRU e, como nos demais casos, subtraído do rendimento misto bruto.

Deixamos de somar à nossa medida do valor adicionado bruto marxiano os *royalties* pagos pelos setores produtivos (o RY_p da fórmula),

na forma de juros etc. Assim, as únicas modalidades de *royalties* aqui consideradas são aquelas que as CN classificam como desembolsos do valor adicionado (juros e dividendos pagos às famílias, aos não residentes e ao governo, além dos impostos indiretos), mas que não recebem registro à parte, precisamente por já estarem incluídas no valor adicionado.⁵

O passo seguinte consistiu na estimativa do capital variável. A rigor, ele deveria ser composto estritamente pelas remunerações dos trabalhadores produtivos. Toda a dificuldade reside na ausência de dados, no caso do Brasil, que permitam diferenciar, na imensa gama de ocupações contempladas pelas CN, os trabalhadores que efetivamente contribuem para a produção de mais-valia. Dentro do conjunto de setores produtivos elencados anteriormente, apenas para a indústria extrativa mineral, a indústria de transformação e a construção existem pesquisas estruturais com informação acerca dos trabalhadores “ligados à produção” (ou “ligados à construção”), que seria uma boa aproximação do número de trabalhadores produtivos. Frente a isso, tivemos de optar por um caminho intermediário, que consistiu em considerar, para efeito do cálculo do capital variável, as remunerações da totalidade dos empregados dos setores produtivos. Embora não seja a solução mais adequada, pelo menos tem a vantagem de deixar fora do capital variável os rendimentos dos autônomos e as remunerações dos trabalhadores dos setores improdutivos (que pertencem à mais-valia).⁶

Nossa estimativa do capital variável toma por base o total das remunerações. Ou seja, abrange, além dos salários, as contribuições sociais a cargo dos empregadores, sejam as efetivas, sejam as imputadas. Todas as informações, em valores correntes, são provenientes da TRU.

A massa de mais-valia foi obtida mediante a subtração, do valor adicionado bruto marxiano, do total do capital variável. Isso significa que nossa estimativa da massa de mais-valia corresponde às seguintes rubricas das CN: (i) o excedente operacional bruto dos setores produtivos; (ii) outros impostos, líquidos de subsídios, sobre a produção; e (iii) o valor bruto do comércio.⁷

Cabe chamar a atenção para o fato de que nossas estimativas da taxa de mais valia e das variáveis necessárias ao seu cálculo (o valor adicionado bruto marxiano e o capital variável) foram desdobradas para

dois subperíodos: 1990-1994 e 1995-2007, em função das mudanças de metodologia na elaboração das CN introduzidas pelo IBGE nos anos 1990 e 2000.⁸ As estimativas que efetuamos para esses dois subperíodos, portanto, não são estritamente comparáveis.

Evolução da taxa de mais-valia

Os resultados da nossa estimativa da taxa de mais-valia constam das tabelas 1 e 2. As tabelas também apresentam as taxas de variação anual e os índices para os dois subperíodos já indicados.

Tabela 1. Taxa de mais-valia – 1990-1994

Ano	Taxa de mais-valia	Taxa de variação anual (%)	Índice (1990=100)
1990	2,67		100,00
1991	2,70	1,36	101,36
1992	2,95	9,13	110,61
1993	3,19	8,14	119,61
1994	3,66	14,76	137,27

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985. Elaboração própria.

Tabela 2. Taxa de mais-valia –1995-2007

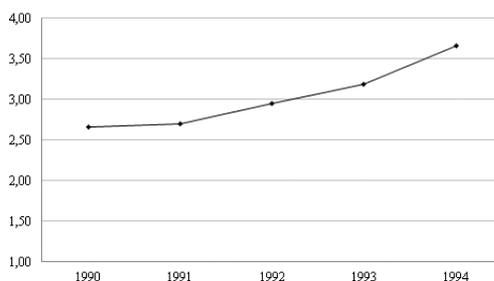
Ano	Taxa de mais-valia	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1995	1,62		100,00
1996	1,50	-7,90	92,10
1997	1,61	7,43	98,94
1998	1,61	-0,03	98,91
1999	1,75	8,72	107,54
2000	1,75	0,46	108,03
2001	1,76	0,50	108,57
2002	1,90	7,57	116,79
2003	2,01	6,18	124,00
2004	2,06	2,43	127,01

Ano	Taxa de mais- valia	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
2005	1,95	-5,42	120,13
2006	1,99	2,00	122,54
2007	1,97	-0,74	121,63

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000. Elaboração própria.

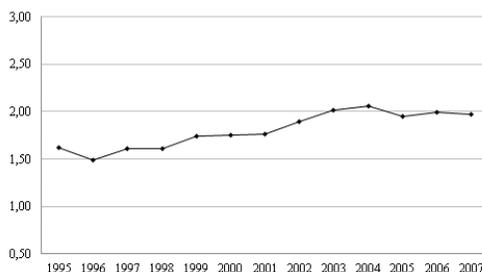
Na primeira metade da década de 1990, o grau de exploração da força de trabalho no Brasil apresenta uma tendência claramente ascendente (Gráfico 1). De fato, entre 1990 e 1994, a taxa de mais-valia experimenta um crescimento notável. A taxa cresce em todos os anos, passando do nível de 2,67 a 3,66. Ou seja, em apenas cinco anos, ela acumula um crescimento de 37,3%, o que corresponde a uma taxa média anual de 8,4%.

Gráfico 1. Taxa de mais-valia – 1990-1994



Fonte: IBGE, SCN, referência 1985. Elaboração própria.

Gráfico 2. Taxa de mais-valia – 1995-2007



Fonte: IBGE, SCN referência 2000. Elaboração própria.

A tendência ascendente do grau de exploração se mantém na segunda metade dos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000, porém a taxas nitidamente inferiores às do subperíodo anterior (Gráfico 2). Assim, entre 1995 e 2004, a taxa de mais-valia cresce 2,8% a.a., passando do nível de 1,62 a 2,06.⁹ Após 2004, a taxa se estabiliza em torno de 1,97. Não é possível, porém, afirmar que essa ligeira redução do grau de exploração nos anos finais da série sinalize uma mudança de tendência, devido à pequena extensão do período considerado.

Tomando todo o subperíodo que vai de 1995 a 2007, constata-se um crescimento médio da taxa de mais-valia de 1,8% a.a. (cerca de 1/5 da média de 1990-1994). Chama a atenção, por outro lado, o fato de que, ao contrário do que ocorre no subperíodo 1990-1994, o aumento da taxa de mais-valia nessa nova fase é bastante irregular, alternando-se as altas e baixas ao longo dos anos.

Considerando o período 1990-2007 como um todo, em que pese a dificuldade de comparar as duas séries, não se observou qualquer movimento no sentido de redução do grau de exploração da força de trabalho na economia brasileira. É legítimo afirmar que se manteve no período a tendência de *pauperização relativa* dos trabalhadores (isto é, de redução da participação relativa dos salários no valor novo produzido).

Assim, podemos afirmar que, *grosso modo*, o padrão histórico de exploração da força de trabalho no Brasil se manteve praticamente inalterado na fase atual do capitalismo, assinalada pelo prolongamento da crise estrutural e pelo predomínio das políticas neoliberais,

registrando-se um claro aprofundamento da concentração da renda em favor do capital.

A interpretação que sustentamos é que o crescimento do grau de exploração da força de trabalho no Brasil nos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000 (ou seja, até 2004) faz parte de um movimento mais amplo de enfrentamento da crise estrutural do capital iniciada nos anos 1970 e nunca completamente superada. Esse aumento da taxa de mais-valia é necessário por duas razões, pelo menos.

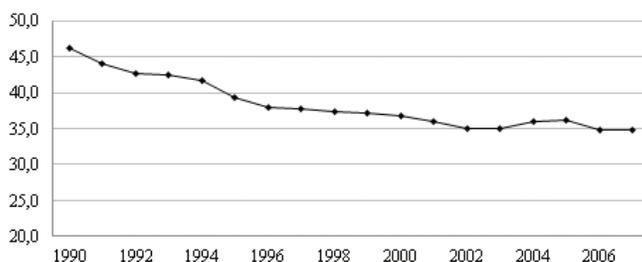
A primeira delas é comum ao conjunto das economias capitalistas em sua reação à crise. Trata-se de encontrar uma solução para a contradição entre a redução relativa da capacidade de produção de mais-valia e a pressão por apropriação de mais-valia decorrente da valorização crescente de capital na órbita financeira. Trata-se de duas tendências importantes do capitalismo em sua fase atual.

Tendo na sua origem a queda da taxa de lucro nas principais economias avançadas, a crise introduziu uma nova configuração na dinâmica do capitalismo, na qual a recuperação da rentabilidade não produziu uma retomada sustentada da acumulação no conjunto do sistema. Assim, o sinal mais claro do prolongamento da crise é a persistência de um ritmo mais lento (além de instável) da taxa de acumulação de capital. Aliado à baixa participação do emprego produtivo no emprego total, esse comportamento da taxa de acumulação resultou numa tendência de redução relativa da capacidade de produção de mais-valia. Enquanto isso, desde os anos 1980 registrou-se um aumento da pressão por apropriação de mais-valia, graças à expansão do capital para a esfera financeira, aí incluído um grande volume de capital fictício.

Vejam os a manifestação dessa contradição na economia brasileira. Todos os fenômenos apontados acima foram observados também aqui. Observemos particularmente a tendência de queda da participação relativa do emprego produtivo – ou seja, do trabalho produtor de mais-valia. O número de trabalhadores improdutivos corresponde à soma do total de trabalhadores dos setores improdutivos com o número de trabalhadores improdutivos dos setores produtivos. Mas, como dissemos ao tratar da estimativa do capital variável, não dispomos, no caso da economia brasileira, de dados referentes ao último segmento, a não ser

para uma parcela dos setores produtivos. Considerando, portanto, como uma *proxy* do emprego produtivo o *total* de trabalhadores dos setores produtivos (os mesmos setores considerados em nossa estimativa da taxa de mais-valia), observamos que a participação deles no emprego total caiu de 46% em 1990 para 42% em 1994. Entre 1995 e 2007, a redução foi ainda maior: de 39% para 35% (Gráfico 3).

Gráfico 3. Participação do emprego produtivo no emprego total (%) – 1990-2007¹⁰



Fonte: IBGE, SCN referências 1985 e 2000. Elaboração própria.

Frente a essa redução da capacidade de produção de mais-valia, os capitalistas têm recorrido ao aumento do grau de exploração dos trabalhadores que conseguem manter-se empregados, como forma de assegurar a extração de uma massa de mais-valia suficiente para remunerar o conjunto dos capitais.

A segunda razão do aumento da taxa de mais-valia é específica às economias dependentes. Diz respeito, mais precisamente, ao seu envolvimento no processo de superação da crise. A pressão por novos espaços de valorização do capital nesse contexto impôs aos países dependentes um grau sem precedentes de abertura de suas economias. Dada a maior integração desses países na economia mundial em todas as fases do ciclo do capital – capital-dinheiro, capital produtivo, capital-mercadoria –, eles tiveram de arcar, desde os anos 1990, com um volume acrescentado de transferências de valor para as economias avançadas, com destaque para o crescimento das rendas do investimento estrangeiro. O aumento da taxa de mais-valia é necessário, portanto, para fazer face a esse aumento das transferências de valor.

Resta identificar os principais fatores que tornaram possível essa elevação do grau de exploração da força de trabalho. Para tanto, analisamos o comportamento dos determinantes da taxa de mais-valia, a saber, a produtividade do trabalho e a taxa salarial.¹¹

Determinantes da taxa de mais-valia

A produtividade do trabalho

A produtividade do trabalho foi calculada como a razão entre o valor adicionado e o total de empregados nos setores produtivos anteriormente indicados.¹² O valor adicionado foi deflacionado pelo deflator implícito do PIB.

As tabelas 3 e 4 apresentam a evolução da produtividade do trabalho nos subperíodos 1990-1994 e 1995-2007.

Tabela 3. Produtividade do trabalho – 1990-1994

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1990=100)
1990		100,00
1991	-0,76	99,24
1992	10,52	109,69
1993	13,31	124,28
1994	4,40	129,75

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985.

Elaboração própria.

Tabela 4 – Produtividade do trabalho– 1995-2007

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1995		100,00
1996	0,67	100,67
1997	5,90	106,62

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1998	-0,58	106,00
1999	0,03	106,03
2000	7,63	114,12
2001	-1,00	112,98
2002	1,37	114,53
2003	5,48	120,80
2004	1,87	123,06
2005	-1,78	120,88
2006	2,63	124,06
2007	3,40	128,27

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000.
Elaboração própria.

No subperíodo 1990-1994, a produtividade do trabalho cresce à taxa de 6,9% a.a., acumulando um crescimento de 29,8%. Esse aumento está concentrado, porém, nos anos de 1992 e 1993. Em 1991, a taxa chega a ser negativa. Entre 1995 e 2007, o ritmo de crescimento da produtividade é bastante inferior ao do subperíodo precedente: apenas 2,1% a.a. O crescimento acumulado em treze anos é de apenas 28,3%. Essa baixa performance da produtividade no subperíodo 1995-2007 é, sem dúvida, decisiva para o crescimento relativamente mais lento da taxa de mais-valia (comparado ao do subperíodo 1990-1994).

Quanto ao aumento da produtividade registrado no subperíodo 1990-1994, em princípio bastante elevado, é necessário considerar que parte do que as estatísticas apresentam como aumento de produtividade corresponde, de fato, a aumento da intensidade do trabalho. Devemos notar, por exemplo, que a formação bruta de capital fixo ficou estagnada no período.

A taxa salarial

A taxa salarial foi calculada como a razão entre o capital variável e o total de empregados nos setores produtivos. O capital variável,

do mesmo modo que o valor adicionado, foi deflacionado pelo deflator implícito do PIB.¹³ Trata-se, portanto, de uma medida do salário-produto.¹⁴

As tabelas 5 e 6 mostram a evolução da taxa salarial dos empregados nos setores produtivos nos subperíodos 1990-1994 e 1995-2007.

Tabela 5. Taxa salarial – 1990-1994

Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1990=100)
1990		100,00
1991	-1,73	98,27
1992	3,62	101,83
1993	6,81	108,77
1994	-6,15	102,08

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985.
Elaboração própria.

Tabela 6. Taxa salarial– 1995-2007

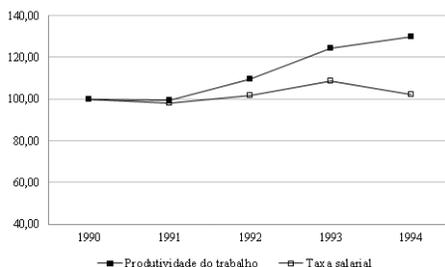
Ano	Taxa de variação anual (%)	Índice (1995=100)
1995		100,00
1996	5,85	105,85
1997	1,39	107,32
1998	-0,56	106,72
1999	-5,07	101,31
2000	7,32	108,72
2001	-1,31	107,29
2002	-3,30	103,75
2003	1,38	105,18
2004	0,24	105,44
2005	1,94	107,48
2006	1,29	108,87
2007	3,91	113,13

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000.
Elaboração própria.

Entre 1990 e 1994, a taxa salarial dos trabalhadores dos setores produtivos cresce apenas 0,6% a.a. Inclusive em dois anos (1991 e 1994) ela chega a ser negativa (destaque para o ano de 1994, em que a taxa recua 6,2%). Esse mesmo ritmo se mantém por todo o subperíodo 1995-2004 (crescimento médio de 0,7% a.a.). Ao lado disso, chama a atenção o caráter bastante irregular desse crescimento. Em quatro anos (1998-1999 e 2001-2002) a taxa salarial tem crescimento negativo. Em suma, nos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000 a taxa salarial permanece praticamente estagnada. Apenas em 2005-2007 é que os salários experimentam alguma recuperação, e ainda assim muito tímida (2,4% a.a.). Tomando o período 1995-2007 como um todo, o crescimento da taxa salarial é de apenas 1,1% a.a.¹⁵

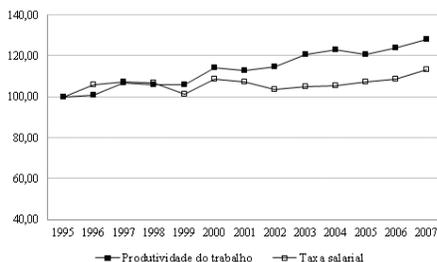
Comparando a evolução dos salários com a da produtividade do trabalho, fica evidente a tendência de descolamento dos primeiros frente à última (gráficos 4 e 5).

Gráfico 4. Produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas acumuladas – 1990-1994



Fonte: IBGE, SCN referência 1985. Elaboração própria.

Gráfico 5. Produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas acumuladas – 1995-2007



Fonte: IBGE, SCN referência 2000. Elaboração própria.

No subperíodo 1990-1994, a produtividade acumula um crescimento de 29,8%, enquanto os salários ficam estagnados (crescimento acumulado de apenas 2,1%). No subperíodo 1995-2007, os salários acumulam um crescimento de 13,1% frente a um crescimento da produtividade de 28,3%. Apenas em 2004-2007, o crescimento dos salários supera o da produtividade (ver tabelas 3 a 6).

Em síntese, no período em estudo podem ser constatadas duas tendências na economia brasileira no tocante ao comportamento dos salários: por um lado, uma *queda do salário relativo* (participação dos salários no valor novo produzido); por outro, uma *estagnação da taxa salarial*.

A análise das razões desse comportamento da taxa salarial – e, por extensão, da defasagem entre os salários e a produtividade – remete, em primeiro lugar, a duas tendências da fase atual do capitalismo, com forte manifestação no Brasil, a saber: o aumento das taxas de desemprego e a precarização das relações capital-trabalho. O desemprego incide diretamente sobre o salário, favorecendo sua redução. Além disso, afeta o consumo da mercadoria força de trabalho, favorecendo o prolongamento da jornada de trabalho e a intensificação do trabalho, incidindo, portanto, indiretamente sobre o salário. Os mesmos efeitos são produzidos pela precarização das relações de trabalho: afeta os salários tanto direta como indiretamente.

A taxa de desemprego total (aberto, oculto por trabalho precário e oculto por desalento) na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), conforme dados da Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED/Seade), dobrou entre 1990 e 2003. A taxa média passou de 13,1% em 1990-1994 para 16,6% em 1995-2001. Tomando por base a Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE), que se refere à taxa de desemprego aberto em seis regiões metropolitanas, a média passou de 5,4% para 6,9% nos mesmos períodos.

Esse aumento das taxas de desemprego foi provocado pela própria crise, pelas políticas neoliberais adotadas para superá-la e pelo processo de reestruturação das empresas, orientado para a redução relativa do gasto em capital variável. Em suma, mudanças estruturais, aliadas à ofensiva neoliberal, se traduziram numa importante expansão do exército industrial de reserva correspondente ao seu segmento de

trabalhadores desempregados (cuja verdadeira dimensão as estatísticas oficiais não são capazes de apreender). Aí reside a principal explicação do comportamento dos salários no período em consideração. Com efeito, o aumento do exército de reserva, ao reduzir a capacidade de resistência da classe trabalhadora, permite que os salários não cresçam o suficiente para, pelo menos, manter sua participação relativa no valor novo produzido (o que equivaleria a uma estabilização da taxa de mais-valia).

A estagnação dos salários reais a partir dos anos 1990 foi determinada também pela precarização das relações capital-trabalho. Conquanto a precariedade seja um componente estrutural das relações de trabalho no Brasil, ela se agravou como resultado da crise e da política neoliberal de desregulamentação do mercado de trabalho. As medidas de flexibilização das relações de trabalho no país foram bastante abrangentes, incluindo medidas relacionadas ao regime de contratação, aos salários e ao consumo da força de trabalho. O resultado desse conjunto de fatores foi a perda de direitos sociais e trabalhistas e um quadro de precarização generalizada: do emprego assalariado (trabalhadores sem registro, terceirizados, temporários); das formas de remuneração; do uso da força de trabalho.

Outro fator determinante para o comportamento dos salários – e, portanto, para a defasagem entre estes e a produtividade – diz respeito à mudança na relação de forças entre capitalistas e trabalhadores. Diferentemente da ascensão das lutas verificada ao longo da década anterior, os anos 1990 são o cenário de diversos processos – alguns dos quais transcendem o âmbito nacional – que têm como resultado a fragmentação da classe trabalhadora e o arrefecimento da combatividade de suas organizações, que são colocadas numa posição claramente defensiva. Aí se inclui, antes de tudo, a ofensiva desferida pelo capital e pelo Estado contra as organizações da classe trabalhadora. Mas não poderiam ser desconsiderados outros processos que terminaram minando por dentro a capacidade de enfrentamento dos trabalhadores à corrosão dos salários e à retirada de direitos, incluindo a adesão de algumas organizações ao discurso hegemônico.¹⁶ Finalmente, ganha força o apelo cada vez mais frequente das empresas ao discurso do interesse comum entre capital e força de trabalho, um dos aspectos centrais da reorganização do processo de trabalho levada a cabo a partir dos anos 1980.

Peso relativo da produtividade e da taxa salarial na evolução da taxa de mais-valia

A seguir, efetuamos uma comparação entre as taxas de variação da produtividade do trabalho e da taxa salarial para os dois subperíodos indicados acima, com o objetivo de identificar o peso relativo desses fatores no crescimento da taxa de mais-valia. Vale observar que o conceito de produtividade apropriado para a identificação dos determinantes do crescimento da taxa de mais-valia seria o de produtividade horária (razão entre o valor novo e o número de horas trabalhadas pelos trabalhadores produtivos). Na medida em que nossas estimativas se baseiam, em razão de limitação estatística, no conceito de produtividade aparente (razão entre o valor novo e o número de trabalhadores), as análises que efetuamos a partir dessas estimativas deverão dar o devido peso a esse fator e, na medida do possível, recorrer a informação adicional.

As tabelas 7 e 8 reúnem as taxas de variação anual da taxa de mais-valia, da produtividade do trabalho e da taxa salarial.

Tabela 7 – Taxa de mais-valia, produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas de variação anual (%) – 1991-1994

Ano	Taxa de mais-valia	Produtividade do trabalho	Taxa salarial
1991	1,36	-0,76	-1,73
1992	9,13	10,52	3,62
1993	8,14	13,31	6,81
1994	14,76	4,40	-6,15
1991-1994	8,35	6,87	0,64

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 1985. Elaboração própria.

Tabela 8 – Taxa de mais-valia, produtividade do trabalho e taxa salarial – taxas de variação anual (%) – 1996-2007

Ano	Taxa de mais-valia	Produtividade do trabalho	Taxa salarial
1996	-7,90	0,67	5,85
1997	7,43	5,90	1,39
1998	-0,03	-0,58	-0,56
1999	8,72	0,03	-5,07
2000	0,46	7,63	7,32
2001	0,50	-1,00	-1,31
2002	7,57	1,37	-3,30
2003	6,18	5,48	1,38
2004	2,43	1,87	0,24
2005	-5,42	-1,78	1,94
2006	2,00	2,63	1,29
2007	-0,74	3,40	3,91
1996-2007	1,77	2,14	1,09

Fonte dos dados brutos: IBGE, SCN, referência 2000. Elaboração própria.

No subperíodo 1990-1994, o crescimento da taxa de mais-valia tem como principal determinante o aumento da produtividade, de 6,9% a.a., frente a uma taxa salarial estagnada (crescimento de apenas 0,6% a.a.). A afirmação é válida para o subperíodo como um todo, uma vez que, em anos específicos, a influência da queda da taxa salarial também parece evidente. Em 1991, a queda da taxa salarial (-1,7%) supera a da produtividade (-0,8%). Por outro lado, em 1994 os dois fatores estão presentes, com predomínio da redução salarial (o recuo dos salários de 6,2% supera o aumento de 4,4% da produtividade). Além disso, a importância atribuída ao aumento da produtividade no subperíodo como um todo pode ser menor do que indicam esses números, na medida em que, como notamos, pode estar presente uma dose significativa de intensificação do trabalho.

No subperíodo 1995-2007, o crescimento da taxa de mais-valia, à primeira vista, também se baseia no aumento da produtividade (2,1%

a.a.), frente a uma taxa salarial em pequena elevação (1,1% a.a.). Todavia, essa avaliação inicial deve ser relativizada. Tanto o crescimento da produtividade como o da taxa salarial, calculados em termos aparentes, são insignificantes. Observando os anos em que ocorrem incrementos da taxa de mais-valia (seis ao todo, se desconsiderarmos os anos de 2000 e 2001, em que a taxa fica praticamente estagnada), verificamos que:

i) em dois deles a queda da taxa salarial parece ter sido o fator decisivo. Assim, em 1999 essa taxa recua 5,1% frente a uma estagnação da produtividade. Já em 2002, a queda de 3,3% dos salários supera o pequeno incremento da produtividade (1,4%);

ii) em outros dois anos parece clara a importância do aumento da produtividade. Em 1997, a produtividade cresce 5,9%, contra um crescimento da taxa salarial de 1,4%. Situação semelhante ocorre em 2003, quando a produtividade cresce 5,5%, enquanto a taxa salarial cresce 1,4%;

iii) finalmente, em dois outros anos é difícil estabelecer o predomínio de algum dos fatores citados. Em 2004, a produtividade cresce apenas 1,9% frente a uma taxa salarial estagnada. Em 2006, a produtividade cresce 2,6% e a taxa salarial tem um pequeno incremento (1,3%).

O ponto a destacar, para além dos fatores relevantes em cada caso, é que o crescimento mais moderado da taxa de mais-valia no subperíodo 1995-2007 como um todo (1,8% a.a.) *não pode ser atribuído a uma eventual recuperação salarial* (como vimos, a taxa salarial ficou praticamente estagnada), e sim ao fraco desempenho da produtividade do trabalho.

Caberia uma observação acerca do triênio 2005-2007, quando a taxa de mais-valia experimenta queda de 1,4% a.a. Esse resultado decorre de um pequeno incremento da taxa salarial (2,4% a.a.), associado a um incremento insignificante da produtividade (1,4% a.a.). Por enquanto, não é possível afirmar se esses dados prenunciariam uma tendência ou se se trata de variação meramente conjuntural.

Modalidades de exploração da força de trabalho

A análise da evolução dos índices de produtividade e dos salários reais no período 1990-2007 deixa clara a dificuldade da economia brasileira de alicerçar o desenvolvimento capitalista, a não ser de

forma episódica, no aumento da produtividade nos setores produtores de bens-salário – o mecanismo clássico da mais-valia relativa. Embora nossa estimativa da produtividade não especifique índices setoriais, não há razões para considerarmos que nos setores de bens-salário o desempenho da produtividade tenha sido superior ao do conjunto da economia.¹⁷ Um aspecto que corrobora essa conclusão, particularmente para o subperíodo 1995-2007, no qual o aumento médio da produtividade é insignificante, é que esse aumento pode ocultar alguma medida de intensificação do trabalho.

Apesar dessa avaliação, não compartilhamos a tese segundo a qual o mecanismo clássico da mais-valia relativa está, por definição, excluído do horizonte de possibilidades das economias dependentes, como é o caso do Brasil. De qualquer modo, pelo menos no período estudado, é clara a importância que assume o recurso a outros métodos de extração de mais-valia, expressão da brutal ofensiva do capital contra a força de trabalho então desencadeada.

Assim, nesta seção, teceremos algumas considerações acerca dos fatores que ajudam a explicar por que, no Brasil, o aumento da taxa de mais-valia ocorreu em paralelo com a estagnação (em alguns anos, redução) do custo salarial – ao contrário das economias capitalistas avançadas, onde o incremento da exploração do trabalho geralmente ocorre junto com o *aumento* do custo salarial (a produtividade crescendo mais rápido do que este último). Nesse sentido, é necessário avaliar a manifestação no Brasil, no período em estudo, dos mecanismos que, direta ou indiretamente, afetam a taxa salarial.

1. *Sobre a importância do prolongamento do tempo de trabalho.* Como resultado de um amplo processo de lutas, a Constituição Federal de 1988 reduziu a duração do trabalho normal de 48 para 44 horas semanais.¹⁸ Ao mesmo tempo, a nova Constituição manteve aberta a possibilidade de realização de horas extras, que, de acordo com a Consolidação das Leis do Trabalho, devem limitar-se a duas horas diárias além da jornada normal de oito horas. Isso resultou, de imediato, num enorme crescimento da proporção de assalariados que trabalham acima da jornada legal. Assim, para a RMS, estima-se que essa proporção passou de 24,4% nos seis meses anteriores à promulgação da nova Constituição para 41,2% nos seis meses seguintes. (Dal Rosso, 1998, p.87)

Por outro lado, a jornada de trabalho média apresenta tendência de redução no período em estudo. De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o número médio de horas trabalhadas pelos empregados passou de 44,3 horas semanais em 1988 para 40,3 em 2007, representando uma queda de 9,0%.¹⁹ Para a RMSP, a Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED/Seade) aponta uma queda menor: de 45 para 43 horas semanais (-4,4%).²⁰ No entanto, essa tendência de redução da jornada encobre um fato nada auspicioso, qual seja, o aumento do percentual de empregados que trabalham abaixo de 40 horas semanais. De acordo com a PNAD, o referido percentual passou de 17% em 1992 para 18,5% em 2007, o que reforça o diagnóstico de degradação salarial.²¹ Quanto ao percentual de assalariados que trabalham acima da jornada legal, ainda se manteve bastante elevado, embora com tendência de diminuição: de 38,5% em 1992, passou a 37,5% em 1999 e a 32,3% em 2007 (dados da PNAD). Para a RMSP, o percentual passou de 38,2% em 1992 para 37,4% em 2007 (dados da PED). Em resumo, a tendência de redução da jornada de trabalho média se dá *pari passu* com o aumento do percentual de assalariados que trabalham abaixo da jornada legal e com a manutenção de um percentual elevado daqueles que trabalham acima dela. Somados, os dois grupos representavam, em 2007, mais da metade dos assalariados.

A manutenção de um percentual elevado de assalariados trabalhando além da jornada normal constitui um claro sintoma de que a taxa salarial média no país permanece muito baixa, obrigando os trabalhadores à realização de horas extras. Tal fenômeno, portanto, corrobora a hipótese da importância que assume no país o mecanismo da *mais-valia absoluta*. E note-se que esses números não revelam a situação real referente à prática das horas extras no país.²² Por fim, é necessário mencionar as horas extras não pagas de modo nenhum, graças à pressão constituída pelo aumento do desemprego e pelas medidas de flexibilização das relações de trabalho. Aí se inclui a prática corrente em certos setores e empresas de transferência de tarefas para fora do local e do horário formal de trabalho (mediante o uso de laptops, telefones móveis e internet).²³

Ao lado do prolongamento da jornada de trabalho através de horas extras, outros meios de ampliação extensiva do tempo de trabalho

(mais-valia absoluta) preservaram sua importância no período, tais como as múltiplas jornadas.²⁴

2. *Sobre a importância da intensificação do trabalho.* O aumento da intensidade do trabalho se transformou num dos métodos mais importantes de extração de mais-valia na fase atual do capitalismo. Há um crescimento do valor novo por trabalhador que, nas estatísticas, aparece sob o rótulo de aumento de produtividade, mas que pode corresponder, conforme já observamos, a intensificação.

Vários fatores explicam o crescimento da intensificação no período. Como explicação mais geral – que transcende, portanto, o caso brasileiro –, há a reorganização do processo de trabalho, que ganha força a partir dos anos 1980 (no caso do Brasil, a partir dos anos 1990). Entre as determinações específicas à economia brasileira, cabe mencionar, por um lado, a redução da jornada normal de trabalho em 1988²⁵ e, por outro, certos ingredientes das políticas neoliberais (com destaque para a desregulamentação do mercado de trabalho e a política macroeconômica de viés contracionista).

Quanto aos instrumentos de intensificação do trabalho, formas tradicionais se mantiveram no período, ao mesmo tempo em que novas formas emergiram.²⁶ Entre as primeiras destacam-se: (i) o aumento do ritmo e da velocidade; (ii) o acúmulo de tarefas, expressando o fato de que, graças ao aumento do desemprego e à reorganização do processo de trabalho, em vários setores da economia um trabalhador passou a realizar o trabalho antes realizado por dois ou mais. Entre as formas de intensificação associadas propriamente à atual reorganização do trabalho, destacam-se: (i) a gestão por resultados, compreendendo, por um lado, a imposição de metas a serem cumpridas pelo trabalhador ou grupo de trabalhadores; por outro, o condicionamento de parte da remuneração ao desempenho do trabalhador, no que se inclui a participação nos lucros e resultados (PLR), regulamentada em 1994; (ii) a polivalência, a versatilidade e a flexibilidade. (Dal Rosso, 2008, p.106ss)

3. *Sobre a importância da redução do salário real.* Em relação ao peso desse fator – aparentemente secundário, uma vez que, na média do período, houve estagnação da taxa salarial –, é necessário levar em conta que nossa estimativa da taxa salarial não mede a evolução do

poder aquisitivo dos trabalhadores. Mesmo com o critério adotado (o do salário como custo para o capitalista), a taxa apresenta redução em alguns anos. Isso não é estranho, tendo em vista as múltiplas estratégias adotadas no período para a redução do custo salarial.

A mais importante dessas estratégias é a terceirização. Considerando apenas o segmento do emprego assalariado formal, a remuneração média dos trabalhadores terceirizados correspondia, em 1995, a 58,9% da remuneração média do total dos empregados formais. Em 2005, esse percentual, embora sofrendo uma ligeira melhora, ainda correspondia a 63,8%.²⁷

Um outro fenômeno que opera na mesma direção de redução dos salários, embora não seja exclusivo do período recente, é a elevada taxa de rotatividade presente no mercado de trabalho brasileiro (Grazia, 2007, p.149-50): as empresas demitem e contratam novos empregados para realizar as mesmas funções dos despedidos em troca de um salário inferior.

Conclusão

Os resultados da estimativa empírica que realizamos para a economia brasileira apontam um claro aumento do grau de exploração da força de trabalho no período em estudo (com exceção do subperíodo 2005-2007), expresso no aumento da taxa de mais-valia no conjunto dos setores produtivos.

Aliando os resultados da estimativa empírica a alguma informação adicional, buscamos identificar as modalidades predominantes de exploração no período. A conclusão é que continua sendo importante a presença de modos mais regressivos de exploração, a exemplo da intensificação do trabalho, do prolongamento da jornada e da redução do salário real. A mais-valia relativa clássica, embora também presente no período, parece não ter ainda o peso que geralmente apresenta nas economias avançadas em termos de contribuição para o aumento da taxa de mais-valia.

O aumento do grau de exploração na economia brasileira nos anos 1990 e na primeira metade dos anos 2000 se deve, em primeiro lugar,

ao prolongamento da fase depressiva do capitalismo mundial, que repôs em grau mais elevado a contradição entre produção e apropriação de mais-valia. A solução encontrada pelo capital para essa contradição consistiu no aumento do grau de exploração dos trabalhadores que ainda conseguem empregar-se, reproduzindo de forma particularmente severa o velho mecanismo de buscar compensar a queda na massa de mais-valia mediante o aumento de sua taxa e, dessa maneira, elevar a rentabilidade do capital.

Em segundo lugar, o aumento do grau de exploração na economia brasileira está associado à reiteração e aprofundamento da sua condição de dependência e ao crescimento correspondente das transferências de valor para as economias avançadas. Esse maior volume de transferências é sustentado por um aumento do grau de exploração. Independentemente dos efeitos que esse aumento do volume de transferências possa ter no tocante à continuidade do processo de acumulação de capital no país, ficam evidentes suas consequências para as condições de reprodução da força de trabalho.

Em suma, o prolongamento da crise estrutural e o aprofundamento da dependência *exigiram* o aumento da exploração da força de trabalho. Esse aumento do grau de exploração, porém, tornou-se possível graças, por um lado, ao aumento dos níveis de desemprego no país; por outro, à instabilidade generalizada que passou a presidir as condições de compra e de consumo da força de trabalho pelo capital, fenômeno difundido pelo eufemismo da “flexibilização” das relações capital-trabalho e que resultou de um amplo processo de desregulamentação do mercado de força de trabalho. Em síntese, seja pela escalada do desemprego aberto, seja pelo crescimento de formas precárias de ocupação da força de trabalho, registrou-se no país uma expansão do exército industrial de reserva, que tornou possível ao capital elevar a taxa de mais-valia.

Essa expansão do exército de reserva é, ao mesmo tempo, o principal fator explicativo da importância secundária que teve o aumento da produtividade como mecanismo para a elevação do grau de exploração no conjunto da economia (embora em certos setores esse fator tenha tido maior importância). Com efeito, a expansão do exército de reserva constituiu um desestímulo à introdução em escala mais ampla de inovações tecnológicas. Além desse fator, podemos mencionar a semi-

estagnação que assinalou o período, associada ao baixo crescimento do investimento em capital fixo. É possível afirmar, portanto, que a redução do custo salarial ainda exerce um papel importante no aumento do grau de exploração, a despeito das interpretações que procuram reduzir a importância desse fator. Isso implica afirmar a persistência, no período, de modalidades mais regressivas de exploração na economia brasileira.

Abstract

This article aims to analyze to what extent the changes that took place in the Brazilian economy from the 1990s affected the conditions of exploitation of labor power. For this, we proceed to an empirical estimate of the rate of surplus value and the survey of some indications of the leading modes of exploitation in the period, and we tried to identify the main determinants of the behavior of these variables. On the one hand, there is a clear rising trend in the degree of exploitation. This rise is attributed to the extension of the depressive phase of world capitalism, which has put on a higher level the contradiction between production and appropriation of surplus value, and to the deepening of dependency of the Brazilian economy, which resulted in an intensification of value transfers to the advanced capitalist economies. On the other hand, this rise in the degree of exploitation is associated with maintenance of regressive forms of exploitation of labor power.

Keywords: exploitation, labor power, Brazilian economy, dependency, capitalist crisis.

Referências

- DAL ROSSO, S. *O debate sobre a redução da jornada de trabalho*. São Paulo: Associação Brasileira de Estudos do Trabalho – ABET, 1998.
- _____. *Mais trabalho! A intensificação do labor na sociedade contemporânea*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- FONTES, V. *O Brasil e o capital-imperialismo: teoria e história*. Rio de Janeiro: EPSJV, UFRJ, 2010.
- GRAZIA, G. *Tempo de trabalho e desemprego: redução de jornada e precarização em questão*. São Paulo: Xamã, 2007.
- IBGE. *Sistema de Contas Nacionais – Brasil, Referência 2000*. Nota

metodológica n.1 – Apresentação da nova série do Sistema de Contas Nacionais, referência 2000. Rio de Janeiro: IBGE, 2007a. Disponível em: <www.ibge.gov.br>.

_____. *Sistema de Contas Nacionais – Brasil, Referência 2000*. Nota metodológica n.22 – Revisão da série 1995-1999 (retropolação). Rio de Janeiro: IBGE, 2007b. Disponível em: <www.ibge.gov.br>.

IPEA. “Carga horária de trabalho: evolução e principais mudanças no Brasil”. *Comunicado da Presidência*, n. 24, jul. 2009. Disponível em:<http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/comunicado_presidencia/09_07_29_ComunicaPresi_24_CargaHoraria.pdf>. Acesso em: 18 nov. 2010.

MANDEL, E. *O capitalismo tardio*. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MARTÍNEZ GONZÁLEZ, B.G. “Una comparación del salario relativo entre México y Estados Unidos, 1960-1990”. *Economía: teoría y práctica*, nueva época, n. 6, p. 77- 86, 1996.

MATEO, J. P. *La tasa de ganancia en México, 1970-2003: análisis de la crisis de rentabilidad a partir de la composición del capital e la distribución del ingreso*. Tese (doutorado em Economia Internacional e Desenvolvimento). Universidad Complutense de Madrid, 2007.

POCHMANN, M. *O emprego no desenvolvimento da nação*. São Paulo: Boitempo, 2008.

SHAIKH, A. & TONAK, E.A. *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

Notas:

¹ A razão da inclusão dos *royalties* no valor adicionado bruto marxiano decorre do fato de que as CN tratam os juros pagos ao setor financeiro (e transferências semelhantes) como parte dos custos das empresas, excluindo-os assim do cômputo do valor adicionado, enquanto na perspectiva marxista eles são parte da mais-valia.

² Embora a lista dos serviços considerados produtivos pela maioria dos estudiosos marxistas seja bem mais ampla do que essa, dificuldades de acesso a dados mais desagregados das atividades de serviços (especificamente, os dados referentes a ocupações por tipo de inserção no mercado de trabalho) terminaram-nos forçando a incluir em nossas estimativas apenas os dois segmentos citados.

³ Embora o setor comércio compreenda também atividades produtivas, a dificuldade de efetuar tal distinção a partir dos dados disponíveis nos levou a considerar o setor como globalmente improdutivo, seguindo o procedimento de Shaikh e Tonak (1994, p.109n). Ver, sobre o tema,

Mateo (2007, p.209).

⁴ O valor adicionado é tomado aqui em termos brutos, e não líquidos, como seria apropriado – já que o valor novo, na perspectiva marxiana, é composto apenas pelo capital variável e pela mais-valia, não incluindo a depreciação do capital fixo. Nossa opção se deve à falta de dados para a economia brasileira sobre o volume da depreciação no período estudado.

⁵ Ver Shaikh e Tonak (1994, p.54).

⁶ Não consideramos em nossa estimativa o efeito das transferências líquidas do Estado para os trabalhadores; ou seja, o efeito dos gastos estatais e dos impostos sobre o salário bruto. Um defeito que permanece em nossa estimativa do capital variável é que as CN incluem na rubrica “remuneração dos empregados” os rendimentos de altos executivos, gerentes etc. (ver Mandel, 1982, p.116)

⁷ Nossa medida da taxa de mais-valia está, portanto, subestimada, ao deixar de incluir na massa de mais-valia: (i) as remunerações dos trabalhadores improdutivos dos setores produtivos, incluídas no capital variável; (ii) os impostos, líquidos de subsídios, sobre produtos; (iii) os juros e outras formas de *royalties* classificados como custos pelas CN; (iv) os altos rendimentos, incluídos no capital variável. Se é certo que a omissão dessas rubricas implica níveis absolutos mais baixos para a taxa de mais-valia, nossa preocupação maior é com a tendência dessa variável.

⁸ Em dezembro de 1997, o IBGE divulgou uma nova série do Sistema de Contas Nacionais (SCN), com base nas recomendações do *System of National Accounts* divulgado pelas Nações Unidas em 1993. A série então divulgada tinha como referência o ano de 1985 e abrangeu o período de 1990 a 2003. Em março de 2007, o IBGE divulgou uma nova série tendo como referência o ano de 2000. Para o período anterior a 2000, foi efetuada a retropolação dos dados até 1995, sendo que as Tabelas de Recursos e Usos correspondentes ao período 1995-1999 foram encadeadas com a nova série no ano 2000 (IBGE, 2007a; 2007b). Com isso, o SCN do Brasil conta, a partir de 1990, com duas séries, citadas neste trabalho da seguinte forma: SCN referência 1985, cobrindo o período 1990-1994; e SCN referência 2000, cobrindo o período 1995-2007. A razão de tratarmos separadamente os dois períodos para fins de análise se deve à extensão das modificações metodológicas adotadas. Para uma síntese dessas modificações, ver a Nota metodológica n. 1 (IBGE, 2007a).

⁹ É oportuno observar que os níveis absolutos mais baixos do subperíodo posterior a 1995 se devem à mudança de metodologia das CN, conforme explicado anteriormente.

¹⁰ Relação entre o número de empregados dos setores produtivos considerados e o total de empregados.

¹¹ A expressão da taxa de mais-valia em função desses fatores é tomada de Mateo (2007, p.337ss). A taxa de mais-valia corresponde à divisão da mais-valia pelo capital variável, ou seja, $\frac{V}{VN}$, onde V corresponde ao valor novo, N o capital variável e V_k os preços constantes (V_{N_i} e V_k , respectivamente), e dividindo ambos pelo número de trabalhadores produtivos (L_p), temos: $\frac{V}{VN} = \frac{V_k}{L_p}$. Assim, a taxa de mais-valia pode ser expressa pela relação entre a produtividade do trabalho ($\frac{V_k}{L_p}$) e a taxa salarial real ($\frac{V}{VN}$).

¹² A razão entre o valor adicionado e o número de trabalhadores constitui uma medida da produtividade aparente, portanto uma medida insatisfatória. Existem, em todo caso, razões práticas que dificultam o recurso ao montante de horas trabalhadas. Ver Mateo (2007, p.343).

¹³ Foram duas as razões da escolha do deflator implícito do PIB. Em primeiro lugar, desde que o salário não é considerado aqui do ponto de vista do poder de compra dos trabalhadores, e sim como um custo para o capitalista, julgamos ser plenamente justificável a escolha de um deflator distinto dos índices de preços dos bens de consumo. Em segundo lugar, como o nosso interesse é comparar o peso da produtividade e dos salários na evolução da taxa de mais-valia, consideramos que o uso de deflatores distintos para o valor adicionado e para o capital variável poderia levar a distorções. Como nota Martínez González (1996, p.84) a propósito de sua metodologia para o cálculo do salário relativo: “[...] se deflacionarmos com índices distintos os elementos do PIB, elementos também de nossa equação, a relação entre o salário real e a produtividade com o salário relativo não se mantém”.

¹⁴ Nesse aspecto seguimos Martínez González (1996).

¹⁵ Para o conjunto da economia – portanto, sem considerar a distinção entre trabalhadores produtivos e improdutivos –, os resultados são ainda mais desfavoráveis aos trabalhadores. A remuneração média dos empregados acumula queda nos dois subperíodos considerados: de 2,1% em 1990-1994 e de 3,3% em 1995-2007.

¹⁶ Para uma exposição ampla desses processos, ver Fontes (2010), especialmente o capítulo 5.

¹⁷ Ainda que para a mais-valia relativa os aumentos de produtividade relevantes sejam aqueles que ocorrem na produção de bens-salário, em toda a análise estamos supondo que os índices de produtividade tendem a convergir no conjunto dos setores e que, portanto, os incrementos de produtividade identificados para o conjunto da economia se verificam também nos setores de bens-salário. Sobre esse ponto, ver Mateo (2007, p.339-42).

¹⁸ Sobre o processo de redução da jornada de trabalho no Brasil, pode-se consultar Grazia (2007, p.154-62).

¹⁹ Cálculos do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) com base em dados da PNAD. Ver IPEA (2009).

²⁰ Horas semanais trabalhadas pelos assalariados no trabalho principal. Média dos setores de indústria, comércio e serviços.

²¹ Referindo-se à mesma tendência para o total dos ocupados, o IPEA avalia: “Possivelmente, o quadro geral de baixo dinamismo econômico, acompanhado da elevação do desemprego e de queda na remuneração do trabalho, terminou impondo a muitos ocupados [...] o exercício de qualquer horário, por menor que seja, como estratégia de sobrevivência mínima” (IPEA, 2009, p.10).

²² “Mesmo dentro do universo dos que ainda trabalham com carteira assinada, todo tipo de arranjo informal é feito entre empresas e trabalhadores com o objetivo de escapar ao pagamento de encargos sociais (horas extras pagas ‘por fora’, portanto não computadas, ou mesmo horas trabalhadas além da jornada legal sem nenhum pagamento adicional, como, aliás, costuma frequentemente acontecer nos famosos bancos de horas etc.)” (Grazia, 2007, p.167). A propósito do banco de horas, regulamentado em fins dos anos 1990 como medida de flexibilização do tempo de trabalho, cumpre chamar a atenção para o seu significado no tocante à economia com o pagamento de horas extras (Grazia, 2007, p.198), portanto como forma de elevação da mais-valia absoluta.

²³ Ver Dal Rosso (2008, p.35; 71).

²⁴ De acordo com a PNAD, o percentual de empregados com mais de um trabalho passou de

4,3% em 1992 para 4,9% em 2007.

²⁵ Ver Dal Rosso (1998, p.97).

²⁶ Baseamo-nos aqui no levantamento efetuado por Dal Rosso (2008) no Distrito Federal, a partir da compreensão de que certas tendências aí identificadas podem ser transpostas para o conjunto da economia brasileira, ou, pelo menos, para os seus setores mais importantes.

²⁷ Cálculos de Pochmann (2008, p.33), com base nos dados da Rais/Caged (MTE).