

ANÁLISE DO SALÁRIO NA INDÚSTRIA TRADICIONAL NA REGIÃO SUL

ANTONIAZZI, Elisiane A.¹

RESUMO

O objetivo geral desta pesquisa foi desenvolver empiricamente um estudo sobre a determinação de salários para a indústria tradicional na região Sul, a qual é intensiva em mão de obra e classificada como baixa magnitude tecnológica, tendo como período de análise o recorte temporal de 1996 a 2010. Os debates em relação à determinação dos salários se expandiram no contexto institucional nas últimas décadas e a importância social do salário (mínimo) se expressa na sua abrangência como remuneração básica de milhões de brasileiros, sendo que suas variações podem ter inúmeros efeitos sobre o funcionamento do mercado de trabalho. No Brasil, a investigação das causas do diferencial de salários tem particular relevância devido à existência da alta desigualdade de renda. Em relação à metodologia, desenvolveu-se análise descritiva, exploratória e bibliográfica para a determinação dos salários. Ao analisar a estatística descritiva da Região Sul, foi possível verificar que houve avanços nos últimos anos em alguns indicadores sociais e econômicos, como educação, expectativa de vida, distribuição de renda, geração de emprego, dentre outros, ao lado de um conjunto de transformações e reformas econômicas que, empreendidas a partir da década de 90 e, principalmente após a década de 2000, visaram ajustar o Brasil às regras de mercado e integrá-lo ao sistema capitalista internacional, condição considerada básica para poder proporcionar crescimento econômico sustentado e desenvolvimento. Como consequência, os rendimentos do trabalhador brasileiro também cresceram no período.

PALAVRAS-CHAVE: Determinação do Salário, Indústria Tradicional, Região Sul.

ANALYSIS OF SALARY IN THE INDUSTRY IN TRADITIONAL SOUTHERN

ABSTRACT

The aim of this research was to develop empirically a study on the determination for traditional industry in the South region which is intensive in hand labor and classified as low magnitude in technology, regarding the period of analysis, the time frame of 1996-2010. The discussions in relation to the determination of wages have expanded in the institutional context in recent decades and social importance of (minimum) wage is expressed in its scope as the basic pay of millions of Brazilians, and considering that its variations may have several effects on the functioning of the labor market. In Brazil, the research of the causes of the wage gap is of particular relevance due to the existence of a high income inequality. Regarding the methodology, developed descriptive analysis, exploratory and literature for the determination of wages. By analyzing the descriptive statistics of the South, it was verified that there was progress in recent years in some social and economic indicators, such as education, life expectancy, income distribution, employment generation, among others, along with a set of transformations and economic reforms that have been undertaken since the 90s, and especially after the 2000s, aimed at adjusting the Brazil market rules and integrate it into the international capitalist system, considered basic condition to be able to provide sustained economic growth and development. As a result, the income of Brazilian workers also grew in the period.

KEYWORDS: Determination salary, traditional industry, South region.

1. INTRODUÇÃO

A preocupação em relação ao custo da mão de obra industrial vem se intensificando nas últimas décadas, principalmente por conta da perceptível perda de competitividade da indústria tradicional brasileira frente à concorrência internacional. Segmentos da indústria nacional, especialmente aqueles intensivos em mão de obra e caracterizados pela sua competência e qualidade de produção, têm perdido participação no mercado internacional e enfrentado sérias dificuldades até mesmo para conservar o seu espaço no mercado interno, sendo muitas vezes, obrigados a promover demissões e transferir parte da produção para países com menor custo de mão de obra (ALVES, 2012).

A trajetória recente dos salários no Brasil é de forte ascensão, resultado das elevações no salário mínimo promovidas pelas regras estabelecidas pelo Governo Federal, pelos ganhos reais alcançados pelos sindicatos dos trabalhadores, de maneira geral, mais atuantes e organizados do que os sindicatos patronais, além das contribuições sociais sobre a folha salarial e uma série de intervenções estatais nas Leis Trabalhistas que encareceram os salários para o setor produtivo (DIEESE, 2012; ALVES, 2012).

Neste sentido, a importância social do salário mínimo se expressa na sua abrangência como remuneração básica de milhões de brasileiros, nos diversos setores da atividade econômica, incluindo também os aposentados. Também é importante e ponto de referência para negociações salariais, pisos salariais e remunerações do setor informal. Assim, as discussões acerca dos reajustes do salário mínimo, com base em diferentes políticas salariais, envolvem aspectos além do mercado do trabalho, tendo efeitos sobre as demais políticas, por exemplo, em relação à inflação. Dessa forma, os debates em relação à determinação dos salários se expandem ao contexto institucional, ressaltando-se aí as negociações salariais, a política salarial, bem como outros aspectos inerentes a mercado de trabalho, tais como: a questão da discriminação, a segmentação de mercado, as desigualdade de renda, dentre outros (ARBACHE, 2000; ARBACHE e NEGRI, 2004; CAMPOS, 1992; COELHO e CORSEUL, 2002; LIMA 1980, STADUTO, 2003; STADUTO e MALDANER, 2010).

¹ Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Estadual do Centro-Oeste-UNICENTRO.Campus Santa Cruz. Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela Universidade do Oeste do Paraná-UNIOESTE. Campus Toledo. Professora do Departamento de Ciências Econômicas – UNICENTRO. E-mail: Elisiane@unicentro.br.

Variações no nível do salário podem ter inúmeros efeitos sobre o funcionamento do mercado de trabalho, por várias razões, pode-se citar, por exemplo, o papel do salário mínimo o qual, em linhas gerais, é um preço importante nesse mercado, o que implica que mudanças no seu valor tendem a se propagar, impactando uma série de variáveis tais como: nível salarial, taxa de desemprego, grau de informalidade, inflação, dentre outras. A magnitude destes impactos irá depender dos tipos de efeito que o salário mínimo pode provocar concomitante a uma série de outros condicionantes. De fato, uma hipótese plausível, seria de que o salário mínimo seja mais relevante para determinar as variações no nível de emprego de uns setores e menos importante para as de outros. Neste sentido, pode-se esperar que aqueles setores que possuem mais alta proporção de trabalhadores que recebem uma remuneração próxima ao mínimo sofressem um maior impacto de uma elevação em seu valor (FOGUEL, 1998).

A partir da década de 1990 diversas empresas passaram por profundas transformações: fusões, incorporações, uniões, parcerias, dentre outros. Assim como empresas de capital estrangeiro ou nacional vieram para o Brasil e instalaram novas fábricas, enquanto outras fecharam as portas. Essas mudanças são intrínsecas ao sistema capitalista e resultam de estratégias adotadas pelas empresas para aumentar a sua competitividade e obter maior lucratividade, estas mudanças afetaram diretamente o setor industrial brasileiro (SILVA, 2001). Adicionalmente, países com experiências bem-sucedidas de desenvolvimento possuem uma forte base industrial, capaz de contribuir com o crescimento da produtividade e da renda na economia. Aliás, a competitividade de um país é a capacidade de criar condições para que as empresas possam crescer, se expandir, ganhar mercado, ampliar a capacidade produtiva e por conseguinte a gerar emprego. É válido ainda discutir, conforme vários estudos da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP (2012), sobre a indústria ser o principal acelerador do crescimento do PIB (FIESP, 2012).

Consequentemente, a geração do emprego, independente do setor industrial, está associada à competitividade. E o nível salarial das empresas é fundamental na composição de custo, e particularmente nos setores mais intensivos de mão de obra, os quais geralmente são setores tradicionais, de baixa e média tecnologia. Ao passo que, para estes setores compreender os fatores que determinam o salário, bem como compreender o crescimento de produtividade é essencial ao sucesso econômico de longo prazo, pois este cria um círculo virtuoso em direção a atividades de maior valor agregado.

No entanto, as indústrias de baixa a médio nível tecnológico são extremamente importantes para muitas regiões do Brasil, porque são capazes de absorver mão de obra pouco qualificada, cujas regiões têm perfis de oferta com estas características, então a competitividade destes ramos industriais é relevante, particularmente por atender este segmento de mercado de trabalho, bem como a segmentação regionalizada da atividade industrial. Sendo assim, a seguir este artigo apresenta uma revisão teórica sobre a teoria salarial e a indústria.

2. REVISÃO TEÓRICO-CONCEITUAL

2.1 TEORIA ECONÔMICA SALARIAL

Não há como classificar as teorias dos salários por ordem de importância, já que uma teoria pode ser mais adequada que outra para explicar fenômenos de mercados de trabalho específicos. Além do mais, como os fenômenos do mercado de trabalho são mutáveis - porque a organização social e econômica muda com o tempo, bem como é influenciada pelas instituições e pela cultura, as quais estão em constante transformação - uma teoria relevante para explicar um fenômeno em um determinado período, pode não necessariamente ser proeminente para explicar em outro período e/ou contexto (ARBACHE e NEGRI, 2004).

O debate inicial ocorre a partir da Teoria do Valor-Trabalho, de David Ricardo, na qual este autor discute que ao possuir utilidade, as mercadorias derivam seu valor de troca de duas fontes: de sua escassez e da quantidade de trabalho necessária para obtê-la. Ricardo ressalta que o trabalho é fundamental e também leva em consideração o papel da maquinaria no processo de produção, inclusive porque a maquinaria, neste caso, teria o poder de aumentar a produtividade do trabalho e alterar o tempo de produção das mercadorias. A quantidade de trabalho teria influência direta na determinação do valor de troca das mercadorias. Contudo, uma alteração nos salários não afetaria seu valor de troca, mas teria interferência direta e seria inversamente proporcional aos lucros (OLIVEIRA e GENNARI, 2009).

Dando continuidade a sua reflexão, a utilização de menos trabalho, segundo Ricardo, reduz relativamente o valor de uma mercadoria. Isto incluiria a produção dos elementos que atualmente entende-se por bens de capital. E que uma elevação no preço do trabalho acarretaria diminuição nos lucros, e se tal relação inversa não ocorrer, ele explica, deve-se ao aumento ou diminuição da quantidade de trabalho necessário para produzir estas mercadorias. Assim, todo melhoramento na “maquinaria” pouparia trabalho, permitindo produzir mais facilmente a mercadoria e, em consequência, o seu valor se alteraria.

O preço de mercado da mão de obra seria o preço que realmente se paga por ela, devido ao jogo natural da proporção que existe entre a oferta e a demanda; a mão de obra é cara quando fica escassa e barata quando existe em excesso. Esta última preposição seria garantida pela adoção da lei malthusiana do crescimento da população: quando o

preço de mercado é maior que o preço natural, a população aumenta fazendo baixar os salários e vice-versa. Em síntese, enquanto para Adam Smith o valor das mercadorias era determinado pela quantidade de trabalho que essas mercadorias poderiam comprar, para David Ricardo, o valor da troca das mercadorias era determinado pela quantidade de trabalho necessário à sua produção, o que não dependia da abundância, mas sim do maior ou menor grau de dificuldade na sua produção. Por consequência, o preço da mercadoria é, então, proporcional ao trabalho nela incorporado. Segundo Ricardo, a teoria dos preços não é mais do que uma teoria de preços relativos, ou simplesmente de razões de troca entre diferentes mercadorias. Isto é, os preços relativos são determinados pela quantidade de trabalho requerida para produzir cada produto (SOUZA, 1980).

Na teoria neoclássica, conforme discutido também por Souza (1980) o sistema econômico permaneceria em equilíbrio e a produtividade marginal do trabalho por sua vez estava constantemente sendo alterada, da mesma forma que os salários. Para os neoclássicos o nível de emprego é determinado pela igualdade entre oferta e demanda por trabalho. Apresentavam ainda a noção de demanda por trabalho, em termos macroeconômicos, se relacionava inversamente as quantidades demandadas com o preço do fator, ou seja, a taxa de salários. Em síntese, para a teoria neoclássica enquanto a oferta de mão de obra é abundante, a desutilidade marginal do trabalho assalariado está representada pelo custo de oportunidade do trabalhador, em outros termos, baseia-se no processo de escolha de o quanto se está disposto a renunciar para auferir outros rendimentos.

Em outras palavras, para o neoclássico Marshall, a base fundamental da Teoria do Valor, aplicada neste caso ao salário, considera que quanto maior for a quantidade menor será o valor dos bens e serviços e quanto menor for a quantidade maior será o valor dos bens e serviços, ou seja, o valor de algo é a utilidade (o interesse que cada coisa tem para as pessoas). Assim como, os salários tendem a igualar-se ao produto líquido do trabalho, ou seja, o valor do produto do trabalho após deduzidas todas as outras despesas necessárias para sua produção. Sua produtividade marginal regula o seu preço de procura. Por outro lado, os salários tendem a manter uma relação estreita, embora indireta e intrincada, com o custo de criação, instrução e sustento da mão de obra eficiente, desse modo, os salários não são governados pelo preço de procura nem pelo preço de oferta, mas por todo o conjunto das causas que governam a oferta e a procura (CAMPOS, 1992).

A teoria neoclássica, tendo como principais estudiosos: William Stanley Jevons, Léon Walras e Carl Menger, explicaram de maneira lógica a interdependência das atividades econômicas e deram início à substituição da Teoria do Valor-Trabalho, pela perspectiva do Valor Utilidade. As razões entre a utilidade marginal das mercadorias e os seus respectivos preços, quando em igualdade para todas as mercadorias, indicariam que o consumidor atingiu o grau máximo de satisfação pelo consumo dos respectivos bens e serviços escolhidos. Assim, a utilidade marginal determinaria o preço das mercadorias, entre os agentes econômicos, até chegar ao equilíbrio.

Marshall discutiu a nova análise da distribuição de renda, a qual foi denominada Teoria da Produtividade Marginal, em que os trabalhadores seriam remunerados com salários equivalentes ao valor da última unidade de mercadoria produzida. Ou seja, o trabalhador recebe por aquilo que produziu, por consequência se a produtividade do trabalhador é alta, o seu salário também seria e vice-versa (DIAS, 1994; FUSFELD, 2003). Em síntese, como a demanda por mão de obra depende da produtividade do trabalho, tem-se que o aumento de tal variável – devido a uma melhora tecnológica – desloca a curva de demanda de trabalho para a direita, implicando um maior salário real de equilíbrio. Sendo que o mercado de trabalho em concorrência perfeita torna-se mais realista quando são introduzidas imperfeições de mercado como: presença de sindicatos ativos ou de restrições institucionais, como a imposição do salário mínimo (STADUTO, 2003).

Nos estudos de Marx, o trabalho é o elemento portador de valor, ou seja, somente o trabalho humano vivo tem a capacidade de criar valor, isto porque, na teoria marxista, o problema da medida do valor e da causa do valor é o mesmo. Já a Teoria dos Dois Limites, que também discute o mercado de trabalho e os salários, tem por base alguns estudos de Marx, conforme discutido por Souza (1980) e complementado por Mattei (2003), na qual existia a ideia de um limite mínimo para o nível médio dos salários, através da definição do valor da força de trabalho, assim como a existência de um limite superior para a variação dos salários o qual é relacionada o aumento com a diminuição quantitativa do trabalho não retribuído. Neste caso existe a ideia de um limite para a elevação dos salários, acima do qual a taxa de lucro cairia a ponto de induzir os capitalistas a diminuir o ritmo de acumulação, gerando crises nas quais seria reposto o Exército Industrial de Reserva a um nível adequado.

Assim, conforme os trabalhos de Marx e Engels o exército industrial de reserva nada mais é do que uma das inúmeras formas que o capital encontra para rebaixar os salários dos trabalhadores e aumentar seus lucros. Desse modo, o modo de produção capitalista cria o que Marx chamou de exército industrial de reserva, uma população de trabalhadores excedente, não em relação aos meios de subsistência, como sustentava Malthus, mas em relação aos meios de produção. Em outros termos, para Marx o modo de produção capitalista baseava-se em capital-trabalho com uma relação essencialmente de troca. O trabalhador vendia sua força de trabalho para o capitalista e com o dinheiro recebido em troca adquiria os elementos para satisfazer suas necessidades. Marx acreditava que o valor de troca de uma mercadoria era determinado pelo tempo de trabalho necessário para produzi-la denominando aí a Teoria do Valor Trabalho (BRANCO, 2007; MARX, 1988).

Já os estudos de Keynes em relação à teoria salarial relacionam-se com a questão da demanda agregada como determinante fundamental do nível de emprego. Keynes demonstrou que o nível de emprego não era determinado no

mercado de trabalho e que, portanto, o desemprego não se devia à existência de salários reais acima da produtividade marginal do trabalho. Dessa maneira, o emprego seria determinado pela demanda efetiva, enquanto aos trabalhadores não era possível controlar a oferta de mão de obra (DATHEIN, 2000; KEYNES, 1982).

A grande preocupação de Keynes seria o desemprego. A economia capitalista seria capaz de oscilar em torno de um nível de emprego insuficiente para incorporar a totalidade da mão de obra disponível, mesmo que os salários nominais caíssem, em decorrência do excesso de oferta de mão de obra. Assim Keynes procurou descrever e explicar essa situação formulando o conceito de equilíbrio com desemprego involuntário. Neste caso a oferta se iguala a demanda em todos os mercados, exceto no mercado de trabalho. Em contraposição, John Richard Hicks, apresenta seu modelo em *Valor e Capital*, onde a cada período de tempo, a economia atinge um equilíbrio geral (temporário), no sentido de que se obtém igualdade entre oferta e demanda em todos os mercados (inclusive mercado de trabalho). Pois no início de um novo período, eventuais mudanças nas expectativas afetariam as curvas de oferta e demanda, gerando uma nova configuração de equilíbrio (CARNEIRO, 2002; KEYNES, 1982; HICKS, 1984).

Em outros termos, Arbache (2000), discute que diversos estudos sobre a determinação de salários, em países desenvolvidos e em desenvolvimento, têm encontrado diferenciais de salários entre trabalhadores com características comparáveis. Isto é, indivíduos com mesma educação formal, idade, sexo, experiência profissional na área, mesma região geográfica, dentre outros, recebem salários diferentes, o que tem desafiado a validade da Lei do Preço Único (“em equilíbrio, duas unidades do mesmo bem ou serviço que tenham as mesmas características devem alcançar o mesmo preço no mesmo mercado”). Tendo em vista ainda, que resultados destes estudos foram percebidos em países em diferentes estágios de desenvolvimento. Assim, fica claro que para entender e discutir sobre teoria salarial, é importante buscar a causa da diferenciação (indivíduos com características similares e mesma ocupação, mas que recebem remunerações diferentes). Para isso, nada melhor do que revisar alguns autores que discutem esta temática.

2.2 DETERMINAÇÃO E DIFERENCIAÇÃO DE SALÁRIOS

Um aspecto relevante, para Campos (1992), no que se refere aos modelos formais para a determinação dos salários nominais e preços é a condicionalidade do comportamento do mercado de trabalho ao contexto político e institucional das últimas décadas através da explicação da dinâmica dos salários nominais por meio da indexação legal pela inflação passada, introduzindo assim um componente inercial. Em outras palavras, já há algumas décadas a dinâmica do mercado de trabalho brasileiro tem nas instituições político-sociais um componente marcante no processo de determinação dos salários no setor formal, destacando-se a política de salário mínimo (1940), a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) – em 1943 – o poder de barganha relativo aos sindicatos e o conjunto de leis salariais criadas a partir de 1965, a qual caracteriza uma política salarial centralizada com o objetivo de gerenciar o processo de formação de salários na economia brasileira, através do Estado.

Adicionalmente, a partir do trabalho realizado por Campos (1992) ao efetuar uma revisão bibliográfica dos autores Souza e Baltar, de Macedo e Garcia e a réplica de Souza e Baltar. Foi possível verificar os estudos destes em relação à influência do salário mínimo na determinação das taxas de salários na economia brasileira. Onde as discussões entre os autores giravam em torno de Macedo e Garcia, os quais julgavam a relevância do salário mínimo e descreveram alguns segmentos do mercado de trabalho, perdendo consequentemente, sua importância como padrão de remuneração da mão de obra não qualificada urbana. Já Souza e Baltar entendiam que o salário mínimo desempenhava um papel fundamental na determinação da taxa de salários dessa categoria ocupacional no setor capitalista da economia, influenciando o grau de diferenciação dos rendimentos do trabalho (CAMPOS, 1992).

Outro fator que pode exercer importante influência sobre os salários são os efeitos das características dos mercados regionais de trabalho. Regiões com atividade econômica intensa e menores taxas de desemprego tendem a ter mercados de trabalho mais dinâmicos e salários médios mais elevados. Além é claro dos fatores geográficos também, visto que a diferença no custo de vida entre regiões pode ter importante efeito sobre os diferenciais de salários regionais. Enfim, ao se tratar de salário, ou mesmo sobre a determinação e diferenciação de salários, é possível verificar que no Brasil, conforme Arbache e Negri (2002), essa questão está associada à pesquisa sobre as causas da desigualdade da distribuição de renda e, em geral, tem-se como base o entendimento de que o mercado de trabalho pode estar sujeito a várias imperfeições, por exemplo: desequilíbrios regionais, oportunidades desiguais de acesso a educação e treinamento (qualificação) profissional, dentre outros que caracterizam os mercados de trabalho de países em desenvolvimento.

Em termos de diferenciais de salário, com base nos estudos sobre as relações entre salários e características pessoais dos trabalhadores e dos postos de trabalho, conforme estudos de Coelho e Corseul (2002), alguns resultados se sobressaem: o efeito da educação sobre o salário é maior nos níveis mais altos e essa diferença vem crescendo; a experiência adquirida na firma afeta mais os salários do que a adquirida no mercado de trabalho de uma forma geral. Essa influência é menor nos níveis intermediários de experiência; a discriminação por sexo e cor vem diminuindo em função do aumento do nível educacional; com relação ao prêmio salarial este tende a ser relacionado com o grau de desenvolvimento tecnológico do setor, ou seja, os salários tendem a ser mais altos nas regiões mais prósperas. Por

exemplo, o setor público paga salários mais altos que o privado, porém há exceções. Existem evidências em alguns trabalhos de que a segmentação do mercado de trabalho associado a posse de carteira de trabalho. Além de gozar de benefícios previstos em lei, os trabalhadores com carteira assinada ganham salários maiores do que aqueles sem carteira; e por fim os trabalhadores sindicalizados recebem salários maiores do que os não-sindicalizados, e essa diferença é maior para os trabalhadores com maior nível de escolaridade e experiência.

Um dos principais trabalhos sobre diferenciação de salários foi escrito por Langoni (1973). Este autor apresenta o processo de geração das desigualdades de renda, isto é, sobre a forma como tais desigualdades são geradas e reveladas no mercado de trabalho através de diferenciais salariais associados ao tipo de trabalhador e ao posto de trabalho. Por exemplo, neste trabalho de Langoni são investigados as relações entre diferenciais de salário e nível educacional (qualificação), idade, sexo, região, tipo de atividade, dentre outros. Destacando que as disparidades educacionais existentes entre os trabalhadores constituem-se como o principal fator determinante desses diferenciais ou mesmo das formas de discriminação no mercado de trabalho.

Para Soares (2000), a discriminação nas sociedades humanas é uma prática disseminada. Em outros termos, se existem diferenças, existem indivíduos cujas vidas são prejudicadas por pertencerem a um ou outro grupo que foge a determinadas normas. Essas normas podem ser a cor da pele, a orientação sexual, a religião, o sexo, a origem e cultura social. A discriminação existe em todos os continentes, em inúmeros países, em muitas línguas e em várias culturas. Salienta-se neste sentido, que é possível mensurar os efeitos da discriminação no mercado de trabalho, por exemplo, no Brasil esta análise se realiza através da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), inclusive dois tipos de discriminação no mercado de trabalho são identificados pela PNAD: a discriminação contra negros e a discriminação contra mulheres.

O argumento básico da teoria da discriminação é que indivíduos com características similares e desempenhando a mesma função recebem salários diferentes devido às preferências dos empregadores por determinados trabalhadores em detrimento de outros, que têm as mesmas qualificações e os mesmos atributos produtivos. Enfatiza ainda que a condição fundamental da discriminação é que determinados trabalhadores sejam preteridos não por suas qualificações, mas por suas características físicas ou demográficas.

De forma a complementar os estudos de diferenciação de salários, segundo Arbache (2000) a Teoria do Capital Humano, acrescenta seus pressupostos e base teórica em relação à capacidade produtiva dos indivíduos em gerar riqueza e sua distribuição. Em outras palavras, esta teoria nos diz que certas qualificações e atributos afetam o desempenho, ou mesmo a performance, do trabalhador no exercício de suas funções de trabalho. Assim, educação e treinamento podem ser apresentados como o foco dessa teoria, de forma simples, indivíduos mais educados (qualificados) e mais treinados apresentam maior produção (produtividade).

É interessante evidenciar que a teoria do capital humano, em relação ao desempenho individual, apresenta algumas evidências importantes. Ou seja, esta teoria indica que quanto mais atributos produtivos tem o trabalhador, melhor o seu desempenho no trabalho, por exemplo, maiores indicadores de capacitação de desempenho influenciam a produtividade individual, ou mesmo a produtividade marginal. Em síntese, o conceito de diferencial de salários baseia-se no pressuposto de que num mercado perfeitamente competitivo, aquele com perfeita mobilidade de mão de obra, trabalhadores com mesmo desempenho são igualmente remunerados.

A teoria indica que deve ser considerado além da qualidade da mão de obra, características demográficas e geográficas e ocupações, mas também as condições de trabalho no estudo do diferencial de salários. Assim realmente existirá diferencial de salários, por exemplo interindustriais se, e somente se, trabalhadores com iguais características produtivas, demográficas, geográficas e ocupacionais, e que trabalham nas mesmas condições, recebam salários diferentes.

Inclusive, ainda em conformidade com Arbache (2000), existem três fatos estilizados sobre diferenciais de salários que desafiam as teorias tradicionais: estabilidade temporal da estrutura de salários interindustriais; similaridade da estrutura de salários entre países com diferentes estágios de desenvolvimento; e discrepâncias entre indústrias em relação ao pagamento de salários. Todavia, alguns autores (Dickens e Katz, 1987; Katz e Summers, 1989), citados por Arbache (2000), indicaram que as características da indústria explicam parte destes fatos estilizados: concentração de mercado, quanto mais concentrada a indústria ou quanto maior o poder de mercado das firmas dessa indústria maiores os salários; relação capital-trabalho, trabalhadores filiados a indústrias que adotam tecnologias caras e processos de produção complexos recebem maiores salários; e por fim a densidade sindical, a qual pode interferir na proporção de trabalhadores sindicalizados e a determinação de salários na respectiva indústria.

3. REVISÃO HISTÓRICA-EMPÍRICA

3.1 A INDÚSTRIA

Já há algumas décadas é possível verificar o crescimento da industrialização em diversos países e em diversos setores, e é claro que com o Brasil não seria diferente. As indústrias vêm conquistando o seu espaço no Brasil, tornando-se um dos elementos mais básicos de uma determinada região ou mesmo cidade. Trazendo consigo sempre uma característica marcante, a mudança, seja ela qual for, tanto na cultura como na economia ou até mesmo no espaço que ela ocupa e no impacto que ela causará em seu ambiente e nas relações já existentes. A industrialização, independente do tipo, modifica a vida da população, o cenário econômico, a infraestrutura da região.

Em vários países da América Latina, a política industrial, muitas vezes chamada de política de competitividade, está relacionada com as políticas públicas de desenvolvimento. No caso brasileiro, o anúncio da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) em 2003, e da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) de 2008, trouxe de volta o debate à respeito da necessidade de adoção de políticas industriais para garantir o crescimento sustentado do país (BRASIL, 2008). No caso brasileiro, a lógica da recente política industrial procura dar ênfase à inovação, apesar da necessidade de aprimoramento de políticas para o fomento à inovação, principalmente para os setores “tradicionais” da indústria.

Para entender melhor a indústria brasileira é importante conhecer um pouco da sua história no Brasil, assim a partir da discussão de Campelo Jr e Sales (2011), apresenta-se nos próximos parágrafos um rápido levantamento e evolução da produção industrial brasileira. Desse modo, as primeiras discussões começam nos anos 1970, onde ocorre a fase mais longa do crescimento contínuo da indústria brasileira, durante o chamado “milagre econômico” (1968-1973). Após a segunda crise de petróleo, em 1979, houve mudanças no cenário industrial. Face ao peso da dívida externa pós-fixada e a deterioração dos saldos comerciais culminou em uma maxidesvalorização de 1983. Deste ano até 1987, a indústria voltaria a crescer, mas a instabilidade da economia desestimulava investimentos e maiores saltos. Assim, com a persistência inflacionária houve choques econômicos com os Planos: Cruzado (1986) e Collor (1990). Então, a partir de 1992, com o *impeachment* do presidente Collor, a indústria brasileira voltaria a crescer de forma gradual, impulsionada pelas exportações e posteriormente sobre influência do Plano Real.

Como já discutido anteriormente, no início dos anos 1990 a política de abertura comercial e desregulamentação da economia gerou um ciclo de ajustes na indústria para adaptação ao ambiente de maior competição, o que acarretou aumento da produtividade via reestruturação de processos produtivos. Os ganhos de produtividade persistiram na segunda metade da década de 1990, com menor intensidade, com o impulso adicional do programa de privatizações então em curso. Entretanto, estes ajustes levaram a uma combinação pouco virtuosa de baixo crescimento e cortes no emprego industrial.

Neste contexto, com a mudança do regime cambial, em 1999, a indústria voltou a crescer na década de 2000, principalmente a partir de 2003, já entre 2003 e 2008 apresentou seu período mais longo de expansão desde os anos de 1970. Todavia, esta fase foi interrompida no final de 2008 e retomada na metade de 2009, novamente perde o fôlego em 2010, e em 2011 e 2012 busca voltar à retomada de expansão.

Neste sentido, é válido conhecer as discussões do trabalho de Almeida (2009), o qual discute a questão da política industrial e a política de investimentos do governo. O autor argumenta que a validade de uma política industrial em um ambiente democrático depende, entre outras coisas, de que os setores tradicionais também estejam contemplados na política de investimentos do Governo. Dessa forma, em busca por uma legitimidade nas políticas de fomento setoriais, verifica-se um provável dilema para as políticas industriais do Brasil. Isto é, a indústria que se quer ter, aquela mais intensiva em tecnologia, versus a indústria que se tem hoje, mais competitiva em produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica.

Embora o foco das novas políticas industriais, conforme aponta o mesmo autor, seja sempre o incentivo à pesquisa e desenvolvimento (P&D) e inovação, na prática, esta política moderna ainda convive com a política de escolher vencedores em setores nos quais já se é competitivo, ou naqueles nos quais o governo considera importante ter uma empresa líder nacional. Apesar de o histórico de industrialização do Brasil ter sido sempre favorável ao Investimento Direto Externo (IDE), a política industrial atual, em alguns casos, discrimina entre empresas brasileiras e empresas de propriedade estrangeira no que tange à formação de empresas líderes nacionais. Esta discriminação, no entanto, não ocorre nas políticas de incentivo a P&D e inovação – justamente aquelas nas quais há um grande *gap* tecnológico entre empresas domésticas e estrangeiras, o que poderia justificar alguma discriminação.

O mercado de trabalho industrial engloba inúmeros tipos de ocupação o que neste caso gera um certo grau de mobilidade de mão de obra entre algumas ocupações, provavelmente as menos “qualificadas”. Assim, dada a existência de certa mobilidade entre as ocupações, pode ocorrer a tendência de formação de um único mercado para cada tipo de ocupação, gerando aí uma certa base salarial, em outras palavras, um piso salarial comum para determinados tipos de ocupação. Neste caso, com base em Souza e Baltar (1980), a partir do piso salarial, estrutura-se a pirâmide de

distribuição dos salários. Sendo que as diferenciações nesta estrutura dependem de diversos fatores, por exemplo: indústrias com estrutura ocupacional mais diversificada deverá apresentar maiores diferenciações salariais.

Como já verificado, a partir da década de 1990, a indústria brasileira ganhou uma nova “musculatura” adotando novas políticas industriais baseadas em substituição de importações. Revisando alguns autores, é possível verificar que no Brasil neste período foi constituído um parque industrial abrangente, através dos mecanismos como proteção de mercado, subsídios creditícios e fiscais, tarifas especiais de serviços públicos (energia) e de insumos produzidos por estatais (produtos siderúrgicos, químicos, etc). Tudo isso em consequência da abertura comercial ocorrida no país no início da década de 90, onde a indústria estava “acomodada”, sem estímulo para a inovação e para a diferenciação de produtos. Assim, a reação da indústria, com o apoio de políticas públicas, foi o de racionalizar processos produtivos para o aumento de sua eficiência.

As empresas agroindustriais no Brasil encontram-se em uma posição em que recursos tecnológicos passam a ser fundamentais para que possam enfrentar os desafios da competição nacional e internacional. Isto é, existe a necessidade destas empresas investirem em inovação no sentido de buscar maior competitividade no mercado. Esta necessidade de inovar está atrelada à questão de que há uma maior concorrência em consequência de uma economia globalizada, com menores restrições ao comércio, bem como a diminuição do ciclo do produto.

4. METODOLOGIA

Segundo Goldenberg (1999), a pesquisa qualitativa é útil para identificar conceitos e variáveis relevantes de situações que podem ser estudadas quantitativamente. Também é evidente o valor da pesquisa qualitativa para estudar questões difíceis de quantificar. Assim, os dados qualitativos consistem em descrições detalhadas de situações com o objetivo de compreender os indivíduos em seus próprios termos.

Na exposição de Gil (2009), como forma de complementar a pesquisa qualitativa, utiliza-se também da pesquisa exploratória, a qual tem por objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema.

De acordo com Silva e Menezes (2001), o presente trabalho utiliza a metodologia de uma pesquisa bibliográfica com o levantando e o conhecimento atual vinculado à literatura especializada sobre a indústria tradicional na região Sul. Diante do exposto, Gil (2007), complementa-se ainda esta abordagem metodológica com a pesquisa explicativa, a qual identifica os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos.

Em conformidade com Furtado e Carvalho (2005), as divisões industriais foram classificadas segundo subdivisões sugeridas por estes autores, os quais desenvolveram um estudo sobre a classificação dos setores industriais segundo a intensidade tecnológica, a partir de pesquisas realizadas pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). Assim, estes autores apresentam quatro categorias para a indústria, conforme mostrado no Quadro 1.

Quadro 1: Classificação dos setores industriais segundo a intensidade tecnológica

| Classificação | Descrição |
|---------------|---|
| Baixa | Alimentos, bebidas e fumo; têxtil, confecção e calçados; madeira, papel, celulose; edição e gráfica; minerais não-metálicos, metalurgia básica, produtos metálicos, móveis e diversos (CNAE 1995: Divisões 15 a 22, e divisões 26 e 27; CNAE 2007: Divisões 10 a 18, e divisões 23 e 24). |
| Média-baixa | Refino e outros, química, borracha e plástico, farmacêutica; |
| Média-alta | Informática, máquinas e equipamentos, instrumentos e veículos automotores; |
| Alta | Material e máquinas elétricas, eletrônica e outro material de transporte. |

Fonte: Adaptado pela autora, a partir de Furtado e Carvalho (2005)

Diante destes estudos, os dados utilizados para a realização do teste empírico neste trabalho, referem-se à indústria classificada como “baixa” intensidade tecnológica em relação aos dados gerais das unidades locais industriais, conhecida assim como indústria tradicional.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os estudos de Prochnik e Araujo (2005) apresentam que a grande maioria das firmas não diferenciam produtos e têm produtividade menor e pertencem aos setores tradicionais. Contudo, a ideia de que essas indústrias inovam pouco é sujeita a muitas críticas, tais como: a) a inovação é atualmente uma estratégia empregada por empresas de todos os setores; e b) existem segmentos intensivos em tecnologia mesmo em segmentos tradicionais. E a principal ferramenta de política tecnológica para estas indústrias seria o “extensionamento” industrial.

Neste contexto, o papel dos investimentos, públicos ou privados, para o segmento industrial tem caráter importante, bem como analisar a produtividade da indústria face aos seus investimentos, inovação e competitividade trará um arcabouço maior para entender o que determina de fato os salários na indústria.

A taxa de crescimento da produtividade é dividida em três elementos determinantes: progresso técnico, economias de escala e utilização da capacidade. Bem como a produtividade poderia ser dividida em dois conceitos distintos: produtividade do trabalho e produtividade total dos fatores (PTF). A produtividade do trabalho estaria relacionada principalmente com o crescimento da renda *per capita*. Já a PTF teria relação com as medidas de produtividade multifator, ou seja, além da mão de obra, deveria ser também levado em consideração aspectos como: estoques de capital físico e capital humano para sua medição. Assim, o crescimento da produtividade do trabalho poderia ser consequência do avanço tecnológico, da intensificação do uso de capital, do progresso técnico, da taxa de acumulação de capital, dos investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), dentre outros (JÚNIOR & FERREIRA, 1999).

Para melhor entender a Tabela 1, mostra a evolução da estrutura da indústria brasileira, entre 1996 e 2010, incluindo duas variáveis que ajudam a explicar os principais movimentos ocorridos: produtividade e preços.

Tabela 1: Mudanças na estrutura industrial brasileira, 1996 a 2010 (% do VTI)

| | <i>Peso na indústria por VTI*</i> | | <i>em %</i> | | |
|---|-----------------------------------|------|------------------|---------------------------------|--|
| | 1996 | 2010 | Evolução em p.p. | Cresc. Médio Produtividade em % | IPA (var. % em relação média da indústria) |
| Indústria Extrativista | 3,4 | 13,8 | 10,4 | 6,2 | 131,7 |
| Alimentos e bebidas | 17,8 | 16,5 | -1,3 | -1,0 | -6,9 |
| Fumo | 1,2 | 0,4 | -0,8 | -2,5 | -49,4 |
| Têxtil | 3,4 | 1,6 | -1,8 | 0,7 | -49,0 |
| Vestuário | 1,9 | 1,3 | -0,7 | 1,1 | -88,0 |
| Calçados e couro | 2,2 | 1,2 | -0,9 | -1,9 | -69,6 |
| Madeira | 1,0 | 0,8 | -0,2 | 1,9 | -15,2 |
| Papel e gráfica | 8,3 | 5,3 | -3,0 | 3,9 | -23,6 |
| Coque, refino de petróleo, álcool | 6,0 | 12,3 | 6,3 | 1,0 | 152,0 |
| Produtos químicos | 12,7 | 8,8 | -3,9 | 1,4 | -3,2 |
| Borracha e plástico | 4,0 | 3,1 | -1,0 | 0,3 | -3,0 |
| Minerais não-metálicos | 3,4 | 3,0 | -0,4 | 1,3 | -17,8 |
| Metalúrgica básica | 5,6 | 7,2 | 1,6 | 0,3 | 52,9 |
| Produtos de metal | 3,4 | 3,1 | -0,3 | 0,2 | 7,6 |
| Máquinas e equipamentos | 6,9 | 5,1 | -1,8 | 2,9 | -27,0 |
| Máquinas, ap. elétricos, elet. e de comunicações | 7,6 | 4,1 | -3,4 | -1,3 | -54,5 |
| Fabricação de meios de transporte | 9,1 | 11,1 | 2,0 | 2,8 | -46,6 |

Fonte: Campelo Jr e Sales (2011) * VTI = Valor da transformação industrial

A Tabela 1 apresenta todos os ramos da indústria, assim na análise particular da indústria de transformação, verifica-se que além do refino, apenas meios de transporte e metalurgia registraram aumento na participação na indústria. Os dois primeiros segmentos foram beneficiados pela retomada do consumo e expansão do crédito. Já na metalurgia, o maior avanço ocorreu nos preços relativos, ao nível de produtor.

Ainda com base nestes autores, a evolução dos salários e encargos na indústria brasileira sinaliza que o desempenho, abaixo do desejável, em termos de produtividade do trabalho, não é a única dificuldade enfrentada pelo setor industrial. Por exemplo, entre 1996 e 2010, o aumento do custo do trabalho foi quase generalizado, atingindo 15 de 17 segmentos da indústria, este resultado foi motivado tanto pela queda na produção como pela evolução dos salários acima da média brasileira. Em linhas gerais, os segmentos que mais perderam competitividade, em virtude do aumento dos custos, foram aqueles afetados pela competição chinesa ou produtos de alta tecnologia, os quais a indústria brasileira vem tendo dificuldade e manter-se competitiva, esta perda de mercado acabou resultando em taxa baixa de crescimento. Por outro lado, todos os segmentos com queda do custo relativo do trabalho entre 1996 e 2010 apresentaram crescimento da produção a taxas superiores às da média industrial.

Os anos da década de 1970 representaram, de acordo com as mesmas autoras acima, para a região Sul um período de urbanização intensa e de concentração populacional em aglomerações urbanas – espaços qualificados como áreas de concentração tanto populacional quanto da atividade econômica, constituídos por um conjunto de municípios com crescimento elevado e contínuo. Essas feições se confirmam na década de 1980 e início dos anos 1990, apontando

para tendências de consolidação do processo. Assim, a principal característica da rede urbana Sulina, comum nos três estados, é a constituição de espacialidades de concentração e de esvaziamento. Num extremo, a conjunção de municípios cada vez mais populosos que demarcam áreas de aglomeração, já em outro extremo, foi significativo o número de municipalidades que se enquadraram na categoria de crescimento menor que 1% a.a. ou com decréscimo de população.

Gonçalves (2009) discute a industrialização da região Sul do Brasil, a qual iniciou-se nos anos 1930, teve como resultado, na década de 1970, uma forte integração da produção rural com os setores industriais. Assim como, ocorreu uma migração do emprego da região Sudeste para a região Sul, na segunda metade da década de 1990 e primeira metade da década de 2000, bem como as inovações tecnológicas, principalmente no processo produtivo, substituíram a mão de obra menos qualificada. Como consequência da abertura comercial aliada à modernização tecnológica, a economia brasileira tem experimentado ganhos substanciais de produtividade nos últimos anos. Esses ganhos com a inovação tecnológica fazem com que o mesmo volume de produção requeira um número menor de trabalhadores, o que eleva a produtividade dos mesmos e auxilia na elevação da produtividade total dos fatores, no entanto reduzindo postos de trabalho ou mesmo renda para o trabalhador.

Assim, no intuito de mapear economicamente a região Sul, conforme dados do IBGE (2012), esta é composta, como já verificado antes, pelos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, num total de 1.188 municípios, que são agrupados em 23 mesorregiões, sendo dez no Paraná, seis em Santa Catarina e sete no Rio Grande do Sul. Pode-se verificar que o perfil produtivo da região é o agronegócio, relacionado com a transformação agroindustrial.

Em termos de características regionais, na região Sul do país a economia urbana é fortalecida, mas na sua composição as atividades tradicionais e não tradicionais são extremamente representativas na ocupação da mão de obra. Enquanto as indústrias dinâmicas são concentradas nas metrópoles regionais, as mesorregiões do interior continuam atraindo atividades de baixo valor agregado. Consequentemente, o perfil da divisão social do trabalho reflete uma economia ainda dependente da transformação de produtos *in natura*. As indústrias tradicionais, não tradicionais e o setor terciário geram mais empregos que as indústrias dinâmicas (ALVES e FERREIRA DE LIMA, 2008).

Efetuando um recorte sobre as características específicas de cada estado, com base no IBGE (2012) e IPARDES (2012), têm-se:

1 - PARANÁ: Ocupa uma área de 199.314 km², o que corresponde a 2,3% da superfície brasileira, atualmente possui 399 municípios. A população em 2010 alcançou 10.439.601 habitantes. A população do estado equivale a 38,12% da população da Região Sul e 5,47% do país. O PIB do estado em 2010, ficou em torno de R\$ 217.290 bilhões e o PIB per capita em torno de R\$ 20.813. Dentre as indústrias presentes no estado, as com maior participação e geração de emprego, renda e PIB, estão: a Indústria têxtil e confecções e na sequência a alimentícia e de bebidas.

2 - SANTA CATARINA: É o sétimo menor estado do país, com área de 95.346 km², possuindo atualmente 293 municípios, tendo ao todo 6.249.682 habitantes. Representando 22,8% da população da região Sul e 3,28% do país. Com base em dados de 2010, o PIB alcançou R\$ 152.482 bilhões e o PIB per capita chegou a R\$ 24.398 (o maior da Região Sul e o quarto no país). Com relação à indústria, a têxtil e confecções bem como a alimentícia e de bebidas possuem maior participação e geração de emprego, renda e PIB; e

3 - RIO GRANDE DO SUL: Possui área territorial de 268.781 km², correspondendo a pouco mais de 3% do território nacional. Com população de 10.695.532 habitantes, representando cerca de 39,06% da população da região Sul e 5,61% do país. Em termos de PIB, com relação aos dados de 2010, possui um PIB de R\$ 252.483 bilhões e um PIB per capita de R\$ 23.606. Com referência a indústria gaúcha, a maior participação está na indústria de calçados, têxtil e confecções, além da alimentícia e bebidas, respectivamente.

É interessante destacar o trabalho de Caldas (2011), quando esta analisa a indústria de transformação na região Sul, sob o referencial do Quociente Locacional (QL). Dentre os principais resultados apresentados, a autora relata que os setores que mais se destacaram em todos os Estados foram: Madeira e Mobiliário, Alimentos e Bebidas, Minerais Não-Metálicos e Têxtil, sendo esta a ordem dos setores com maior número de municípios envolvido. Como informação adicional, dentre os resultados encontrados foi verificado que o Rio Grande do Sul foi o Estado com a maior diversificação de setores.

No tocante ao cenário da economia brasileira, o aprofundamento da crise internacional, a partir de 2009, não chegou a afetar o dia-a-dia dos brasileiros, todavia, prejudicou a indústria nacional gravemente. Com a retração nas exportações, em função do aumento da taxa de câmbio, os níveis de produção caíram e influenciaram diretamente o crescimento do PIB, além dos juros altos. Neste sentido, o Comitê de Política Monetária (COPOM) realizou cortes na taxa Selic no ano de 2012. Além disso, as medidas de redução de impostos e desoneração das folhas de pagamento, que começaram com a queda no valor cobrado pelo Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), foram expandidos e prorrogados até 2013.

Apesar de todas as intervenções do governo, a produção não alcançou a meta inicial divulgada. O setor teve queda na atividade de 2,4% no segundo trimestre de 2012. As causas apontadas pelos especialistas e representantes do setor seriam: o "custo Brasil", o elevado custo da energia elétrica, a infraestrutura precária de transportes, a qualificação ruim da mão de obra, o baixo nível de inovação e os poucos investimentos. Em termos de PIB, este em 2011, cresceu 2,7%; do lado da demanda, o crescimento do investimento (4,7%) foi maior que o do consumo das famílias (4,1%),

contribuindo para o aumento sustentável da capacidade produtiva. A demanda interna permanece como o principal motor da expansão econômica (MINISTERIO DA FAZENDA, 2012; IBGE, 2012).

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos últimos anos, a estruturação empresarial é a característica mais forte do novo padrão industrial, com a formação de grandes grupos a partir da aquisição (fusão, incorporação) de unidades produtivas já existentes e da implementação de novas plantas em direção à complementaridade das cadeias produtivas. Esse perfil concentrador, seguido de reinvestimentos no próprio setor, consolidou estruturas industriais que acompanharam as exigências do novo padrão tecnológico, tornando-se competitivas tanto no mercado exportador quanto no mercado interno.

E este novo perfil, segue a tendência que começou a ocorrer após a abertura comercial no início da década 1990, após ocorrerem intensas transformações no cenário econômico brasileiro, principalmente em relação à liberalização comercial. Conforme aponta Feijó e Carvalho (2002), a liberalização comercial e a estabilização de preços (1994 – Plano Real) e seus efeitos sobre a taxa de câmbio propiciaram mudanças na estrutura produtiva do país, apresentando ganhos de produtividade, por exemplo, na indústria. Sendo que na Região Sul, demonstrou-se maior capacidade de crescimento devido ao esforço exportador e aos incentivos e facilidades concedidos para viabilizar os saldos positivos na balança comercial. Os autores relacionam ainda o aumento da produtividade industrial à queda do volume de emprego. Esta queda elevou as taxas de desemprego na economia e piorou a qualidade dos empregos no país, gerando assim um aumento do nível de informalidade. Além dos impactos sobre produtividade e nível de emprego, a abertura econômica modificou significativamente a pauta industrial do país, apresentando por vezes movimentos de concentração e desconcentração das atividades produtivas.

Ao analisar a estatística descritiva da Região Sul, foi possível verificar que houve avanços nos últimos anos em alguns indicadores sociais e econômicos, como educação, expectativa de vida, distribuição de renda, geração de emprego, dentre outros, ao lado de um conjunto de transformações e reformas econômicas que, empreendidas a partir da década de 90 e, principalmente após a década de 2000, visaram ajustar o Brasil às regras de mercado e integrá-lo ao sistema capitalista internacional, condição considerada básica para poder proporcionar crescimento econômico sustentado e desenvolvimento. Como consequência, os rendimentos do trabalhador brasileiro também cresceram no período, seja na ótica do salário médio real, seja na massa salarial. O poder aquisitivo dos salários relacionou-se com o crescimento da economia, apesar de pequenas oscilações em determinados períodos em função de reflexos mundiais.

Assim, voltando ao objetivo geral deste trabalho: determinar o salário na indústria tradicional foi possível verificar ao longo dos estudos e leituras que, embora diversos procedimentos tenham sido desenvolvidos ao longo das últimas décadas, estimar os efeitos do salário permanece em larga medida um grande desafio econométrico. Nesta mesma linha, Foguel (1998), destaca que existem muitas dificuldades nesses estudos, elencando três questões principais: i) as informações utilizadas fundamentam-se em séries históricas das variáveis de interesse, tornando-se necessário contar com períodos de observação extensos para que estimadores razoavelmente precisos possam ser obtidos; ii) as estimações econométricas bem fundamentadas são baseadas em modelos teóricos, consequentemente as estimativas obtidas dependerão em grande parte das hipóteses embutidas no modelo utilizado; e por fim iii) às avaliações econométricas dos efeitos do salário mínimo, muitas vezes estão relacionadas à dificuldade de explicitar a fonte de variação dos salários utilizada para implementar tais estimações.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. **Desafios da real Política Industrial brasileira no século XXI**. Brasília: IPEA, 2009 (texto para discussão n. 1452).

ALVES, Y. B.; FERRERA DE LIMA, J. A distribuição regional do emprego formal no Sul do Brasil. **Textos de Economia**, v.11, n.2, p.47-70, Florianópolis, 2008.

ALVES, J. M. **Comparativo da Remuneração do Trabalho nas Indústrias de Transformação e Construção Brasileiras: Estados Selecionados 2006-2010**. Sistema FIEB. Disponível em: http://www.fieb.org.br/Adm/FCKimagens/file/SRI/2012/MAIO/Evolucao_Remuneracao_Industria_Comparativo.pdf. Acesso em 17/12/2012.

ARBACHE, J. S. **Desemprego e mercado de trabalho: ensaios teóricos e empíricos**. Viçosa: Editora UFV, 2000.

ARBACHE, J. S.; NEGRI, J. A. **Diferenciais de salariais interindustriais no Brasil: evidências e implicações**. Brasília: IPEA, 2002 (texto para discussão n. 918).

_____. Filiação industrial e diferencial de salários no Brasil. **Revista Bras. Econ.** vol. 58, n. 2, Rio de Janeiro, 2004.
BRANCO, R. C. A teoria marxiana do pauperismo e o debate com o reformismo social-democrata. In: **5 Colóquio Internacional Marx Engels**, Nov. São Paulo, 2007.

BRASIL. **Política de desenvolvimento produtivo: Inovar e investir para sustentar o crescimento**. Disponível em: <http://desenvolvimento.gov.br/pdp/public/arquivos/livreto/pdf>. LIVRO. 2008.

CALDAS, R. M. Identificação de áreas dinâmicas da indústria de transformação e extrativista mineral: uma análise para os Estados da Região Sul. In: **XIV Encontro de Economia da Região Sul – ANPEC SUL – UFSC** – 09 a 11 de junho. Florianópolis, 2011.

CAMPELO JR. A.; SALES, S. Produtividade e Competitividade da Indústria Brasileira de 1996 a 2010. In BONELLI, R. (org.) **A Agenda de Competitividade do Brasil** (p. 307-322). Rio de Janeiro: IBRE – FGV, 2011.

CAMPOS, S. H. O salário mínimo e a determinação da taxa de salários na economia brasileira: uma revisão da literatura existente. **Revista Ensaios FEE**, v. 13, n. 1, p. 341-369, Porto Alegre, 1992.

CARNEIRO, R. (org). **Os clássicos da Economia**. São Paulo: Ática, 2002.

COELHO, A. M.; CORSEUIL, C. H. **Diferenciais salariais no Brasil: um breve panorama**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002 (texto para discussão n. 898).

DATHEIN, R. **O crescimento do desemprego nos países desenvolvidos e sua interpretação pela teoria econômica: as abordagens Neoclássica, Keynesiana e Schumpeteriana**. Tese. (Doutorado em Ciências Econômicas) - Universidade Estadual de Campinas, UNICAMP. Campinas, 2000.

DIAS, M. L. P. Formação de preços em Jevons, Menger e Walras. In **Textos de Economia - UFSC**, v. 5, n. 1, p.121-130, Florianópolis, 1994.

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/dados> Acesso em: 03/04/2012, 06/05/2012, 07/07/2012, 22/09/2012, 11/10/2012, 19/10/2012 e 29/12/2012.

_____. Anuário dos trabalhadores. 2010-2012. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/anu/AnuTrab2010/Arquivos>. Acesso em: 29/12/2012.

FEIJÓ, C. A., CARVALHO, P. G. M. Uma interpretação sobre a evolução da produtividade industrial no Brasil nos anos noventa e as “leis” de Kaldor. **Nova Economia**, vol 12, n 2, p.57-78, Belo Horizonte, 2002.

FIESP. Federação das Indústrias do Estado de São Paulo. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/competitividade/industrial/competitividade-industrial.aspx>. Acesso em 16/04/2012.

FOGUEL, M. N. **Uma avaliação dos efeitos do salário mínimo sobre o mercado de trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 1998 (texto para discussão n. 564).

FURTADO, A. T.; CARVALHO, R. Q. Padrões de intensidade tecnológica na indústria brasileira: um estudo comparativo com os países centrais. **Revista São Paulo em Perspectiva**, v.19, n. 1, p. 70-84, São Paulo, 2005.

FUSFELD, D. R. **A era do Economista**. São Paulo: Saraiva, 2003.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2007.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 2009.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar**. Rio de Janeiro: Record, 1999.

GONÇALVES, D. F. **Produtividade total dos fatores da agroindústria na Região Sul do Brasil**. Dissertação (Mestrado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Maringá, Maringá, 2009.

HICKS, J.R. (1939). **Valor e Capital**. Coleção: Os economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1984.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/pesquisa_resultados.php?id_pesquisa=34. Acesso em 04/05/2012, 16/06/2012, 19/10/2012 e 09/01/2013.

IPARDES. Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social. Disponível em: http://www.ipardes.gov.br/index.php?pg_conteudo=1&sistemas=1&cod_sistema=5&grupo_indic=1. Acesso em: 07/09/2012 e 05/01/2013.

JÚNIOR, J. L. R; FERREIRA, P. C. Evolução da produtividade industrial brasileira e abertura comercial. Rio de Janeiro: IPEA, 1999 (texto para discussão n. 651).

KEYNES, J. M. (1936) **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Atlas, 1982.

LANGONI, C. G. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico do Brasil: uma reafirmação**. Rio de Janeiro: FGV/EPGE, 1973 (Ensaio Econômico EPGE, n.º. 7).

LIMA, R. Mercado de Trabalho: o capital humano e a teoria da segmentação. **Revista Pesquisa e Planejamento Econômico**, v.10, n.1, p. 217-271, Rio de Janeiro, 1980.

MARX, K. **O capital**. Coleção: Os economistas. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

MATTEI, L. Teoria do valor-trabalho: do ideário clássico aos postulados marxistas. **Revista Ensaios FEE**, v.24, n.1, p.271-294, Porto Alegre, 2003.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Disponível em: <http://www.fazenda.gov.br/perspectiva-economia-brasileira/link.htm>. Acesso em: 18/11/2012 e 20/12/2012.

OLIVEIRA, R.; GENNARI, A. M. **História do Pensamento Econômico**. São Paulo: Saraiva, 2009.

PROCHNIK, V.; ARAUJO, R.D. Uma análise do baixo grau de inovação na indústria brasileira a partir do estudo das firmas menos inovadoras. In: **Inovações, padrões tecnológicos e desempenho das firmas industriais brasileiras**. Brasília: IPEA, 2005.

SILVA, C. L. Competitividade: mais que um objetivo, uma necessidade. **Revista FAE BUSINESS**, n.1, Novembro, 2001.

SILVA, E. L; MENEZES, E. M. Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação. Apostila. **Universidade Federal de Santa Catarina**, Florianópolis. 2001.

SOARES, S. S. D. **O perfil da discriminação no mercado de trabalho – homens negros, mulheres brancas e mulheres negras**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000 (texto para discussão n. 769).

SOUZA, P. R. C. **A determinação dos salários e do emprego nas economias atrasadas**. Tese de Doutorado. Campinas, UNICAMP, 1980.

SOUZA, P. R.; BALTAR, P. E. **Salário mínimo e a taxa de salários no Brasil: réplica**. **Pesquisa e Planejamento Econômico**. Rio de Janeiro: IPEA, 1980.

STADUTO, J. A. R. **Determinação dos salários na agropecuária brasileira**. Edunioeste: Cascavel, 2003.

STADUTO, J. A. R.; MALDANER, I. S. Dispersão do rendimento do trabalho entre as regiões metropolitana e não metropolitana do Estado do Paraná. **Revista Ensaios FEE**, v.31, n.2, p.451-476, Porto Alegre, 2010.