

O Salário Mínimo em 1940 e 2000

*Edward Amadeo**

*Paulo Guilherme Moreira de Melo Filho***

Ao longo dos últimos meses o País tem vivido um importante debate sobre o novo valor para o salário mínimo. Na discussão, tem ganho eco a noção de que o salário mínimo hoje seria várias vezes inferior (entre quatro e sete vezes a depender da fonte), em termos reais, ao seu valor quando foi criado, em 1940. Entretanto, a comparação pura e simples entre valores, mais esconde do que elucida a opinião pública ao deixar à margem importantes qualificativos históricos, empíricos e metodológicos.

A relevância sócio-econômica do salário mínimo em 1940 e 2000 não depende apenas de seu poder de compra. Depende da proporção de trabalhadores afetados pela política de salário mínimo. Há 60 anos, a política de salário mínimo e a legislação trabalhista estavam em gestação e, portanto, tinham efeito muito reduzido sobre as relações de trabalho. Em 1940, como mostraremos a seguir, era relativamente pequena a parcela dos que ganhavam um salário mínimo ou mais. Hoje, é o contrário: a proporção dos que ganham menos que o mínimo é baixa e está muito concentrada em alguns estados da União.

Quanto ao poder de compra do salário mínimo em 1940, há dois números na praça. Ele hoje valeria em torno de R\$ 600,00 segundo estudo do Dieese em que se baseia a análise de alguns pesquisadores, e R\$ 146,00, segundo o Governo.

A diferença fundamental entre os dois está no índice de preços utilizado como deflator. O Dieese se utiliza do IPC-Fipe até 1959 e do ICV-Dieese desde então. O Governo se utiliza do IPC-Fipe desde 1940. Entre fevereiro de 1959 (primeira observação do ICV) e dezembro de 1999, a inflação do ICV-Dieese superou a do IPC-Fipe em mais de quatro vezes (323%). Dois terços desta diferença estão nas décadas de 80 e 90. A explicação para a diferença entre as duas taxas de inflação está nas metodologias que utilizam.

A maioria dos índices de inflação, inclusive o ICV-Dieese, é construída com base na média aritmética das variações dos preços, pressupondo um vetor fixo

de quantidades consumidas de cada produto ou serviço. Assim, quando o preço de um determinado bem varia, o indivíduo continua consumindo a mesma quantidade do bem. Este tipo de índice despreza o "efeito-substituição", o fato de que o consumo do bem que se tornou mais caro desloca-se para o bem cujo preço relativo diminuiu.

Do outro lado, estão os índices de preço de média geométrica, como passou a ser o da Fipe desde 1972, que se baseiam em cestas de bens cujos gastos (e não as quantidades consumidas) têm peso fixo. Neste caso, a hipótese é que quando o preço de um produto aumenta, a quantidade que o consumidor compra deste produto diminui, de maneira que mantêm-se as proporções entre os gastos com cada bem.

Devido a estas diferenças, a literatura especializada demonstra à exaustão que os índices de média aritmética superestimam a inflação e que os índices de média geométrica tendem a subestimar a inflação, entretanto com viés sensivelmente menor.

Ocorre que nas décadas de 80 e 90 o país passou por vários surtos de inflação e violentas mudanças de preços relativos, que exacerbam a diferença entre os dois índices. Face à origem metodológica da diferença entre os índices, e com base na literatura especializada, não nos cabe dúvida de que o índice da Fipe provê uma medida mais fidedigna da inflação e, portanto, do poder de compra do salário mínimo.

Mas a diferença entre deflatores não é tão importante quanto a cobertura do salário mínimo, isto é, a proporção dos trabalhadores que ganha um ou mais salários mínimos. Os números mencionados acima para o poder de compra do mínimo em 1940 (R\$ 600,00 ou R\$ 146,00) se baseiam na série do maior salário mínimo pago no país em 1940.

Ocorre que quando o salário mínimo foi criado, em 1940, existiam 14 níveis distintos de mínimo, que variavam entre 90 mil réis e 240 mil réis de acordo com a região do país. O menor salário (pago no interior do MA, PI, AL, RN, SE e PB; e em parte da BA) equivalia a 38% do maior (no DF, Rio de Janeiro). Assim, o menor salário mínimo em 1940 valia, em Reais de março de 2000, R\$ 230,00 usando o ICV-Dieese como deflator, e R\$ 55,00, usando o IPC-Fipe.

Uma informação importante para saber se o mais relevante era o maior ou o menor salário mínimo em 1940 é que, segundo os dados do Censo Demográfico de 1940, apenas 4% da população brasileira estavam na região com o maior salário mínimo, enquanto 17% da população viviam nas regiões onde vigorava o menor dos salários mínimos.

Mas qual era o salário mínimo que expressava, digamos, uma "média nacional"? Difícil fazer esta estimativa. Para fazê-la, suponhamos que a distribuição dos trabalhadores que recebiam salário mínimo era uniforme entre os estados e proporcional à distribuição da população entre os estados brasileiros em 1940. Neste caso, chegamos a um valor médio para o salário mínimo correspondente a 56% do valor do maior salário mínimo, equivalente a R\$ 343,00 usando o índice do Dieese, e R\$ 81,00 usando o índice da Fipe.

Se no lugar dos índices do Dieese e da Fipe utilizássemos como deflator o dólar norte-americano corrigido pelo índice de inflação dos EUA, o salário mínimo que expressava a média nacional em 1940 valeria hoje R\$ 115,96, inferior em 24% ao salário mínimo em vigor.

Mas nenhuma análise que leve em conta apenas o poder de compra do salário mínimo será capaz de inferir muito a respeito de seu impacto sobre a situação sócio-econômica de uma comunidade. Há ainda que se levar em consideração que em 1940 a parcela da população efetivamente coberta pelo salário mínimo era muito pequena. Naquele ano, 69% da população viviam na área rural – onde a efetividade do salário mínimo, recém criado, era ínfima –, somente 14% estavam nas capitais e 58% da população moravam em áreas em que o salário mínimo era menor que a média ponderada citada acima.

De acordo com os dados do Censo Demográfico de 1960, vinte anos depois da criação do salário mínimo, 25% dos trabalhadores recebiam rendimentos menores ou iguais ao menor salário mínimo da época e 70% tinham renda inferior ao maior salário mínimo. Ainda em 1970, a meio caminho entre 1940 e 2000, 52% da população ocupada recebiam menos que o maior salário mínimo. Hoje, segundo os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), a parcela da população ocupada com rendimentos inferiores ao salário mínimo é de 14%.

Finalmente, para uma análise dos impactos de um aumento do salário mínimo, devemos observar a grande diversidade existente no mercado de trabalho brasileiro.

Com base nos dados da PNAD de 1998, constata-se que há, de fato, uma imensa variabilidade entre os estados. Tomando a relação entre o salário médio pago no setor privado em cada estado e o valor do salário mínimo, vemos que, enquanto em estados como Rio de Janeiro e São Paulo a relação gira em torno de cinco, entre os estados mais pobres como Tocantins, Rio Grande do Norte e Piauí esta relação chega a estar abaixo de dois.

A partir desta constatação, é evidente que o valor do salário mínimo em si diz muito pouco a respeito de sua relevância. A importância do salário mínimo depende da aderência que tenha à realidade do mercado de trabalho. Se for

muito alto em relação ao salário pago no mercado, não é respeitado como ocorre em vários estados do Nordeste. Se for muito baixo em relação ao salário praticado, como em São Paulo, passa a ser irrelevante.

Dito de outra forma, o salário mínimo é uma referência que só tem impacto sobre o mercado de trabalho para o grupo de trabalhadores cujos salários efetivamente praticados estão no entorno do salário mínimo. Se este grupo for muito reduzido, ou porque o salário mínimo é muito alto ou porque é muito baixo (em relação ao salário médio), seu impacto é pequeno. Era muito pequeno em 1940, como mostramos acima, e é pequeno hoje em dia, devido à heterogeneidade do mercado de trabalho no país.

Além disso, há uma forte conexão entre a razão salário médio/mínimo, de um lado, e os níveis de informalidade e o grau de cobertura do salário mínimo, de outro. Novamente, tomando os extremos da distribuição, em que salário médio é mais alto, como em São Paulo, a informalidade está na casa dos 35%, e quase 100% dos trabalhadores ganham mais que um salário mínimo. Já nos estados de Tocantins, Rio Grande do Norte e Piauí, metade da população está na informalidade, e o grau de cobertura varia entre 72,5% no PI e 81% no RN.

Neste sentido, o Projeto de Lei Complementar nº 113/2000, que permite aos estados da federação fixar pisos salariais superiores ao salário mínimo nacional é um grande avanço. Isto porque possibilitará que os estados estabeleçam pisos condizentes com a realidade de seus respectivos mercados de trabalho e, portanto, muito mais eficazes para afetar a estrutura salarial.

* Secretário de Política Econômica do Ministério da Fazenda

** Coordenador-Geral de Política Social da Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda