

BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES
BNDES

F-4383

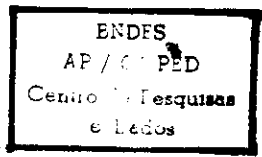
Textos para

ño

26

**ANÁLISE
COMPARATIVA DA
COMPETITIVIDADE
DA INDÚSTRIA
MANUFATUREIRA
BRASILEIRA
(Com ênfase nos
determinantes do
custo do trabalho)**

Edward J. Amadeo



Área de Planejamento
Departamento Econômico - DEPEC



Área de Planejamento

Diretor
Regis Bonelli

Superintendente
Sérgio Besserman Vianna

Chefe do Departamento Econômico (DEPEC)
Armando Castelar Pinheiro

**Este trabalho é de inteira responsabilidade de seu autor.
As opiniões nele emitidas não exprimem, necessariamente, o ponto
de vista do BNDES.**

Distribuição: **BNDES**
Av. República do Chile, 100 - 14º andar - Rio de Janeiro
Fax: (021) 220-1397



Textos para

26

**ANÁLISE
COMPARATIVA DA
COMPETITIVIDADE
DA INDÚSTRIA
MANUFATUREIRA
BRASILEIRA
(Com ênfase nos
determinantes do
custo do trabalho)**

Edward J. Amadeo*

* Professor do Departamento de Economia da
PUC/Rio, editor do Boletim
Economia, Capital & Trabalho.
Estudo preparado em 1993, no âmbito do projeto
*Emprego, Produtividade e Salários na Indústria
Brasileira*, sob coordenação de Yolanda Melo
Ramalho, da Área de Planejamento do BNDES.

Rio de Janeiro, abril - 1995

Sumário

1. Sumário Executivo e Conclusões	1
2. Introdução	3
3. Análise dos Dados	5
3.1 Custo do Trabalho e Competitividade	5
3.2 Produção, Emprego e Produtividade	8
3.3 Lições dos Casos Japonês e Norte-Americano	11
3.4 Custo do Trabalho no Brasil	12
3.5 Composição do Custo Salarial Horário no Brasil	14
3.6 Nível do Custo Salarial Horário no Brasil	16

1. Sumário Executivo e Conclusões

1. Medida pelo *custo unitário do trabalho*, a competitividade da indústria dos EUA cresceu significativamente *vis-à-vis* as demais examinadas neste trabalho, inclusive o Brasil, entre 1985 e 1992. Os países comparados são EUA, Alemanha, Suécia, Itália, Japão, Coreia e Brasil.

2. Nota-se que parte significativa da perda de competitividade dos demais países em relação aos EUA deveu-se à desvalorização do dólar no período, o que demonstra a vulnerabilidade das medidas de competitividade a flutuações cambiais.

3. O custo horário do trabalho em moeda doméstica cresceu em todos os países. No Japão e nos EUA, o crescimento acompanhou o aumento da produtividade, fazendo com que o custo unitário do trabalho em moeda doméstica permanecesse praticamente estável. Na Alemanha, Suécia, Itália e Brasil, o salário horário cresceu acima da produtividade, aumentando assim o custo unitário.

4. Entre 1985 e 1992, a produtividade do trabalho cresceu em média 5% ao ano no Japão, 2.8% nos EUA e Itália e em torno de 1.6% na Alemanha, Suécia e Brasil. Ao longo dos seis anos entre 1985 e 1991, a produtividade-hora no Japão cresceu o dobro da dos EUA. Diferenças desta magnitude certamente afetam a competitividade relativa dos países no longo prazo, principalmente num cenário de estabilidade cambial.

5. Entre 1985 e 1992, a produção industrial cresceu em todos os países, menos na Suécia e no Brasil. A despeito do elevado crescimento da produtividade do trabalho, o Japão foi o único país em que o aumento do nível de emprego industrial foi sistemático e significativo – da ordem de 8%.

6. A experiência japonesa chama a atenção por três motivos: aumento significativo da produtividade do trabalho, disciplina salarial e elevado crescimento da demanda doméstica. Chama a atenção principalmente por demonstrar que o crescimento da produtividade do trabalho e do emprego não são incompatíveis.

7. O custo unitário do trabalho no Brasil cresceu em torno de 80% entre 1985 e 1992, ainda que tenha caído 10% entre 1989 e 1992. O principal fator para o crescimento do custo foi o aumento da relação salário-câmbio em 1989, principalmente devido ao atraso cambial naquele ano. O que mais contribuiu para a redução do custo após 1989 foi a queda da relação salário-câmbio em 1992 e o crescimento da produtividade do trabalho. Em comparação com os efeitos de mudanças na relação salário-câmbio e produtividade, o aumento dos encargos contribuiu marginalmente para o crescimento do custo unitário do trabalho.

8. O custo salarial horário no Brasil é no máximo 20% do custo nos países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) usados para comparação. Se comparado com a Coréia, o custo salarial horário no Brasil em 1992 é menos que a metade. A trajetória do custo unitário do trabalho dos dois países nos últimos anos é muito semelhante, com a importante diferença que o salário e a produtividade do trabalho no Brasil crescem expressivamente menos que na Coréia.

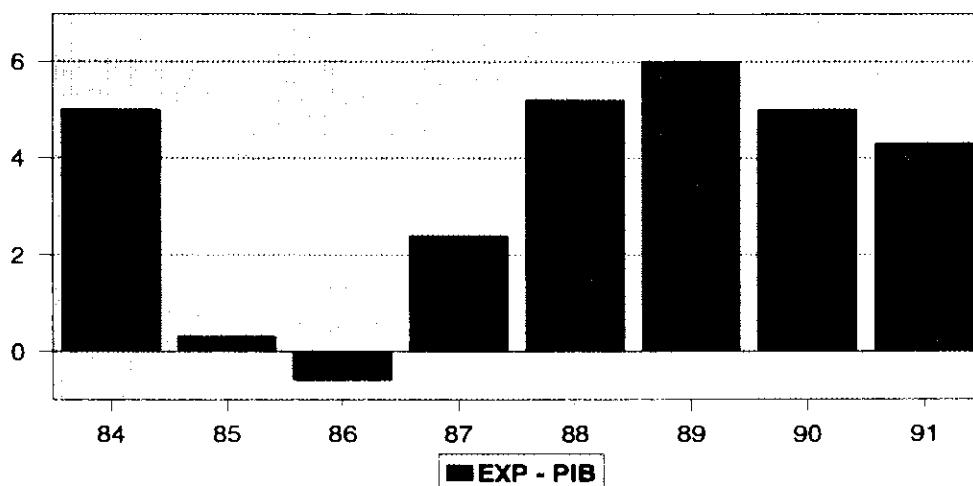
9. Tudo indica que os principais problemas da *competitividade da manufatura brasileira* até onde o custo do trabalho contribui para ela não são o nível dos salários nem o peso dos encargos sobre a folha. O custo salarial no Brasil é baixo e os encargos comparáveis aos de outros países, como Alemanha, Itália e Suécia. Mesmo comparado com os EUA, onde são relativamente baixos os encargos, a diferença não é tão grande: em 1992, a participação dos encargos no custo horário nos EUA era 27% e no Brasil 33%. Dada a diferença entre níveis salariais, enquanto a empresa americana paga US\$ 4,49 de encargos por hora trabalhada, a empresa brasileira paga US\$ 0,80.

10. Mais preocupante para o comportamento do custo do trabalho são os efeitos de mudanças drásticas no câmbio e sobreindexação salarial, de um lado, e o comportamento relativamente sofrível da produtividade do trabalho no Brasil.

2. Introdução

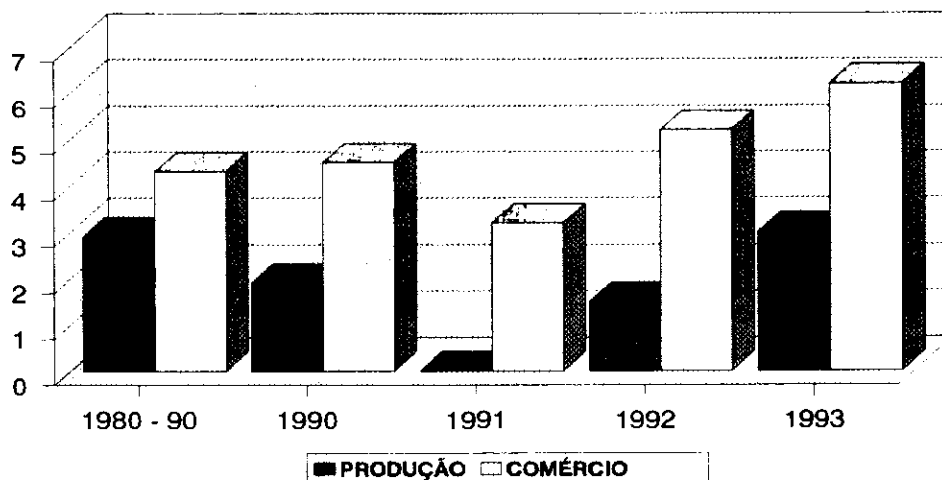
Os últimos anos caracterizaram-se pelo crescimento do comércio internacional relativamente ao nível de atividade económico nas principais economias do mundo. Isto é o que demonstram claramente as Figuras 1 e 2. A Figura 1 mostra a evolução da diferença entre a taxa de crescimento anual das exportações e do PIB na OCDE. Percebe-se que, com exceção de 1986, as exportações vêm crescendo mais rápido que o nível de atividade.

Figura 1
OCDE: Diferença entre Taxas de Crescimento de Exportações e PIB
(Em %)



A Figura 2 mostra a evolução das taxas de crescimento do comércio internacional e da produção de bens e serviços no mundo. Em um mundo em que todos os países tivessem balanças comerciais equilibradas, o crescimento do comércio em relação

Figura 2
Mundo: Produção e Comércio Internacional
(variação média anual em %)



ao nível de atividades não traria maiores problemas. Simplesmente os países estariam se aproveitando das diferenças entre vantagens comparativas, o que certamente aumentaria o bem-estar de todos. Entretanto, o que se tem observado é que o crescimento do comércio está associado a um acirramento da concorrência internacional, em que alguns países ganham espaço e outros perdem espaço. Obviamente, o sucesso ou insucesso de cada país nesta guerra comercial tem enormes efeitos sobre a expansão de suas indústrias e do emprego industrial.

No contexto de uma economia mais exposta à concorrência internacional, a análise e o acompanhamento dos fatores que influenciam a competitividade da indústria brasileira passam a ser importantes ingredientes para a tomada de decisões das agências do Estado e das empresas.

O próximo capítulo tem por objetivo, em primeiro lugar, fazer um levantamento da competitividade relativa de alguns países, com base no comportamento dos determinantes do custo do trabalho em cada um. São considerados para efeito de análise os seguintes países: EUA, Alemanha, Suécia, Itália, Japão, Coréia (dependendo da disponibilidade de dados comparáveis) e Brasil. EUA e Suécia são casos polares de economias com instituições liberais e social-democratas, respectivamente. Alemanha, Japão e Itália são as estrelas industriais do pós-guerra, sendo que os dois primeiros foram os países que, depois dos choques do petróleo, melhor se saíram. A Coréia é a estrela entre os Newly Industrializing Countries (NICs), a estrela que de certo modo ofuscou a estrela brasileira a partir dos anos 80.

O segundo objetivo desta parte da pesquisa é examinar a trajetória dos componentes do custo do trabalho no Brasil, com ênfase no peso dos encargos sobre a folha de salários. Este é um tema que vem sendo debatido recentemente e por certo merece uma análise cuidadosa.

Os dados relativos ao Brasil têm por fonte a *Pesquisa Industrial Mensal* do IBGE, enquanto os dados relativos aos demais países são publicados pela OCDE, a Unctad e o Bureau of Labor Statistics dos EUA.

3. Análise dos Dados

3.1 Custo do Trabalho e Competitividade

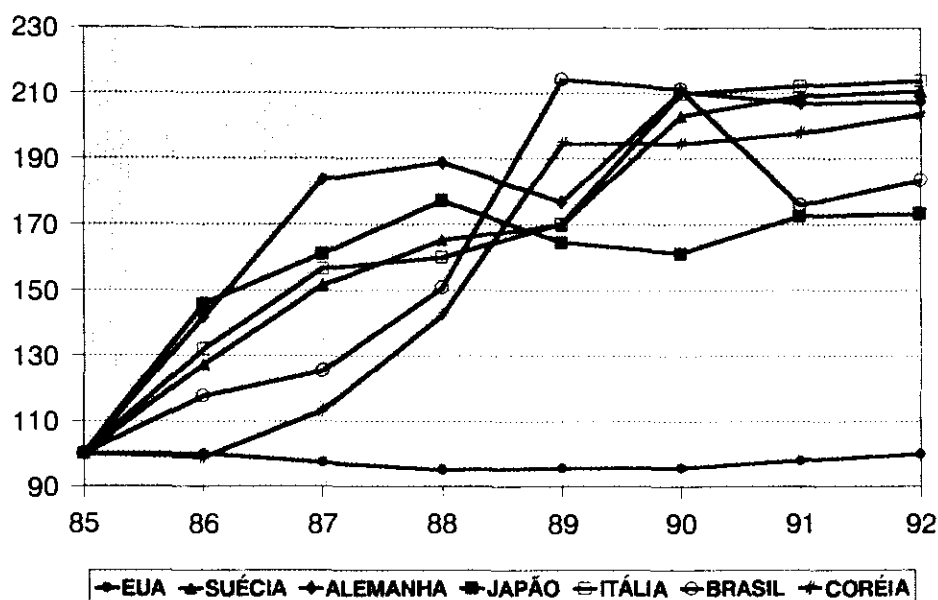
A medida mais usual de competitividade internacional da indústria de um país é o custo unitário do trabalho.¹ O custo unitário do trabalho medido em dólares no país j é dado por:

$$c_j = w_j / (Z_j e_j)$$

onde w_j = custo salarial horário (em moeda doméstica), Z_j = produtividade-hora do trabalho e e_j = taxa de câmbio entre a moeda doméstica e o dólar.

A combinação do custo salarial em dólar (w_j/e_j) e da produtividade do trabalho (Z_j) dá origem ao custo unitário do trabalho, cuja trajetória nos países em foco está representada na Figura 3. Nesta figura, o fato mais marcante é a estabilidade do custo unitário nos EUA, enquanto em todos os demais países o custo cresce pelo menos 76% entre 1985 e 1992. Cresce mais de 100% em termos absolutos – e em comparação com os EUA – na Alemanha, Suécia e Itália, e cresce cerca de 70% no Japão. No Brasil, o custo unitário do trabalho cresce em torno de 115% entre 1985 e 89 e depois cai 14% entre 1989 e 92.

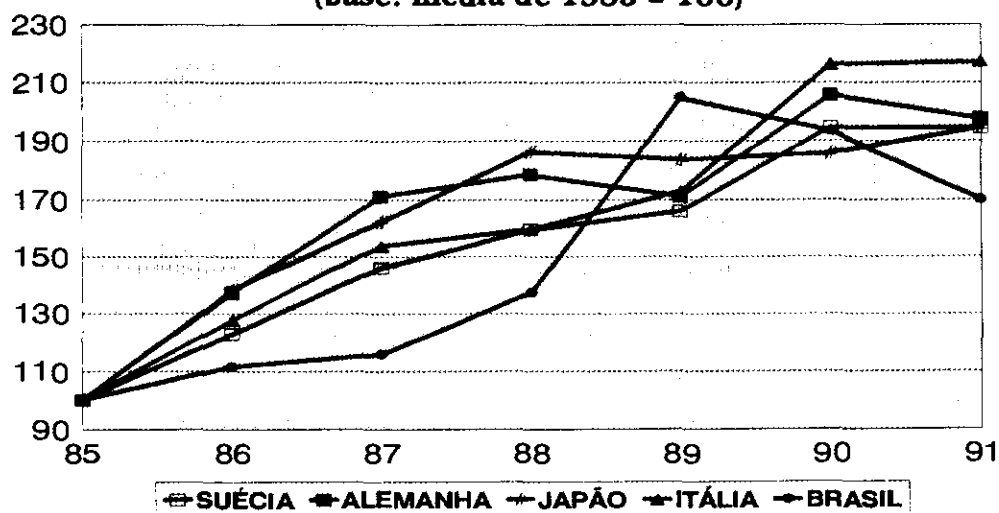
Figura 3
Índice do Custo Unitário do Trabalho em Dólares
(base: média de 1985 = 100)



1 A rigor, a medida de competitividade correta é a relação entre o custo unitário do país e o custo de seus concorrentes, isto é, o *relative unit labor cost* (Rulc). Para um exame detalhado da evolução deste indicador no Brasil entre 1970 e 1990, ver BNDES, *Indicadores de Competitividade Internacional da Indústria Brasileira (1970/90)*. Estudos BNDES nº 21, outubro de 1992.

Houve crescimento da produtividade em todos os países – como será visto adiante – o que significa que o crescimento do custo unitário do trabalho resultou do crescimento do custo salarial horário em dólares. A Figura 4 mostra o comportamento do salário horário em dólares em todos os países em relação ao salário horário nos EUA.

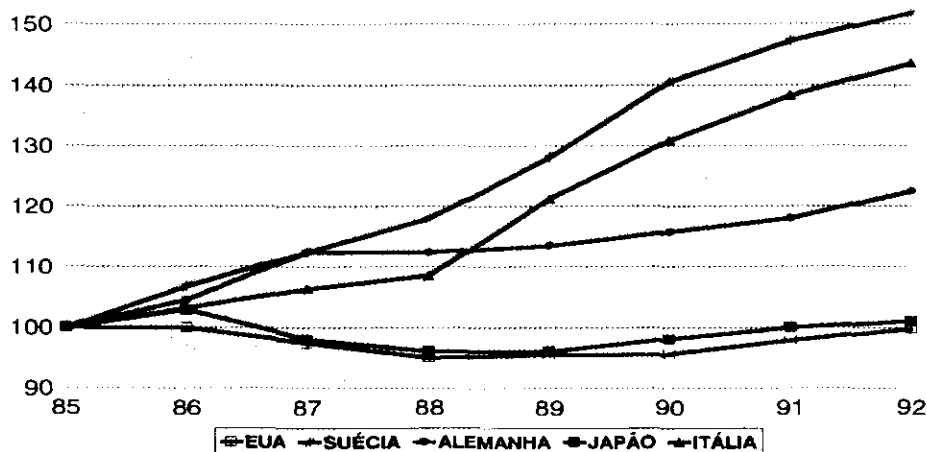
Figura 4
Custo Unitário do Trabalho Relativamente aos EUA
(base: média de 1985 = 100)



Parte não desprezível do crescimento do custo salarial relativamente ao salário nos EUA deveu-se à desvalorização do dólar no período. Nota-se na Figura 5 que o custo unitário em moeda doméstica cresceu pouco na Alemanha e praticamente não cresceu no Japão, o que dá mostras de enorme “disciplina salarial” nestes dois países. Na Suécia, a moderação salarial característica da década de 70 e primeira metade da década de 80 – cujo sucesso é atribuído ao sistema centralizado de negociações salariais – não se manteve nos últimos anos. É possível que a descentralização das negociações no período recente explique em parte o crescimento exagerado dos salários. No Brasil e Itália se observa também crescimento do salário horário, mesmo medido em moeda doméstica.

O comportamento dos salários em moeda doméstica em todos os países – menos Japão e em parte na Alemanha – pode refletir incapacidade de alinhar salários a ganhos de produtividade. Esta incapacidade, por sua vez, pode estar associada, de um lado, à própria estrutura da negociação coletiva, que torna o comportamento dos salários – ou da demanda salarial – insensível a requerimentos de competitividade; ou, de outro lado, à existência de um hiato salarial a favor dos EUA o qual, dado o crescimento relativo da produtividade dos demais países *vis-à-vis* os EUA nas últimas duas décadas, permitiria o crescimento dos salários nestes últimos. Esta última possibilidade não é implausível: entre 1975 e meados da década de 80, o custo salarial horário nos EUA era maior que em todos os outros países

Figura 5
Custo Unitário do Trabalho em Moeda Doméstica
(base: média de 1985 = 100)

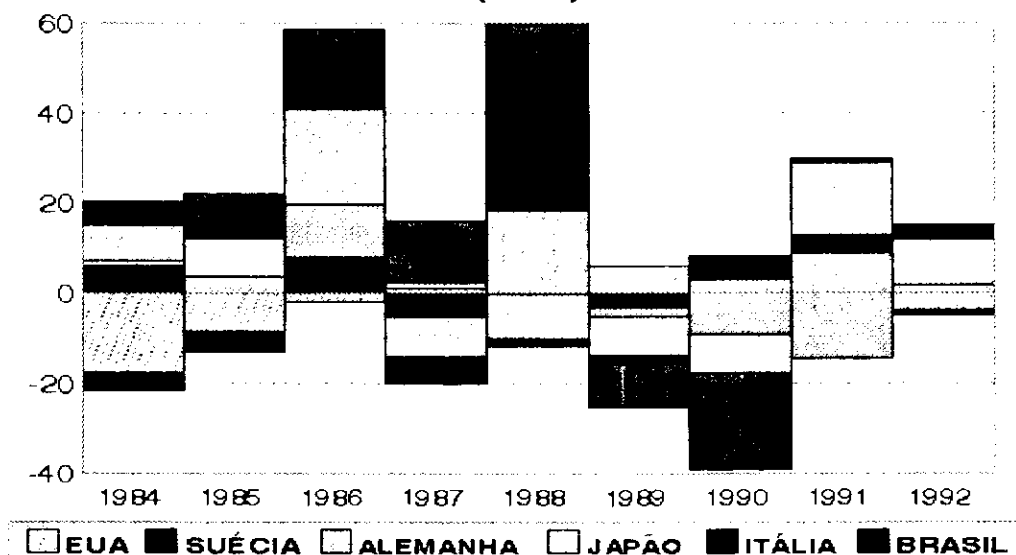


importantes da OCDE. Como se verá adiante, este dado se altera a partir de 1987/88, colocando um desafio para a competitividade dos demais países da OCDE frente aos EUA.

Observando-se a performance da balança comercial dos países em análise, nota-se que, entre 1985 e 92, há mudanças importantes que, em parte, podem estar associadas ao comportamento do custo unitário do trabalho. Tomou-se como índice de performance a diferença entre as taxas de crescimento ano a ano das exportações e importações em cada país (Figura 6). Nota-se que os EUA têm um índice de performance negativo entre 1984 e 1986, passando a positivo desde então, com exceção de 1992. Alemanha e Japão têm comportamento simétrico aos EUA. Os índices de performance da Itália e Suécia têm comportamento errático. No Brasil, a performance é negativa em 1988 e 1989, justamente nos anos em que cresceu o custo unitário do trabalho.

Em princípio, não é possível negar que a performance das balanças comerciais são compatíveis com uma análise da competitividade baseada no comportamento do custo unitário do trabalho. Os EUA ganharam fôlego nos últimos anos, com as exportações crescendo mais que as importações, enquanto nos demais países o comportamento é, em geral, o inverso.

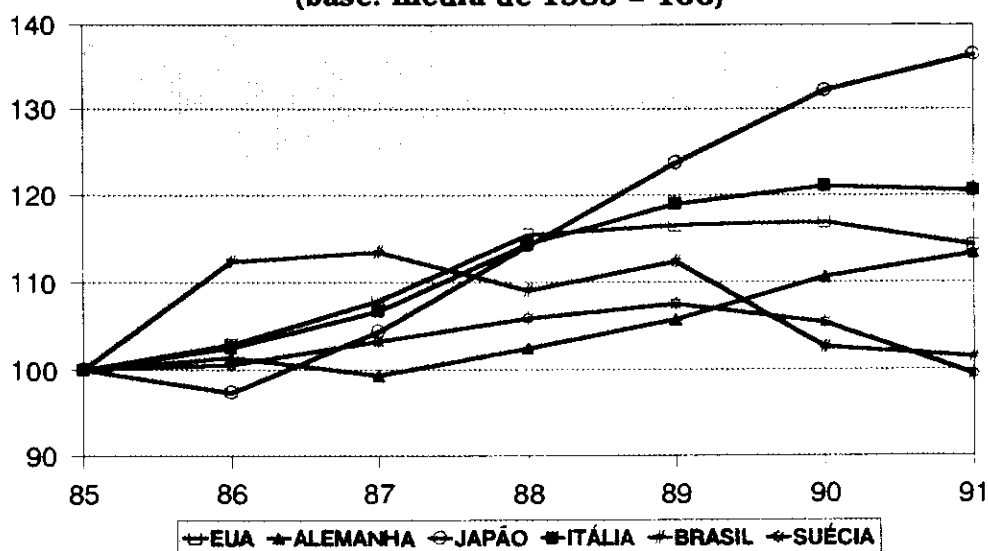
Figura 6
Diferença entre as Taxas de Crescimento das Importações e Exportações
(em %)



3.2 Produção, Emprego e Produtividade

A segunda metade da década de 80 não foi marcada por choques de grande magnitude nem por estagnação da economia mundial. Como se pode ver na Figura 7, a produção industrial nos países da OCDE, exceção feita à Suécia, cresceu entre 1985 e 1991. Cresceu mais que 35% no Japão, 20% na Itália, aproximadamente 15% na Alemanha e EUA. Na Suécia, após discreto crescimento entre 85 e 89, houve recuo da produção, que voltou ao nível de 1985 em 1991. No Brasil, houve estagnação entre 1987 e 1989 e queda nos anos seguintes, com a produção voltando ao nível original em 1991.

Figura 7
Produção Industrial
(base: média de 1985 = 100)



O que chama atenção nos dados é a baixa elasticidade do emprego industrial e das horas trabalhadas em relação ao nível

de produção. O nível de emprego caiu na Suécia, Alemanha, EUA e Brasil, e cresceu menos que 10% na Itália e Japão (Figura 8). As horas trabalhadas seguem mais ou menos o mesmo padrão, sendo que em nenhum dos países o crescimento das horas alcançou o patamar dos 5% (Figura 9).

Figura 8
Emprego Industrial
(base: média de 1985 = 100)

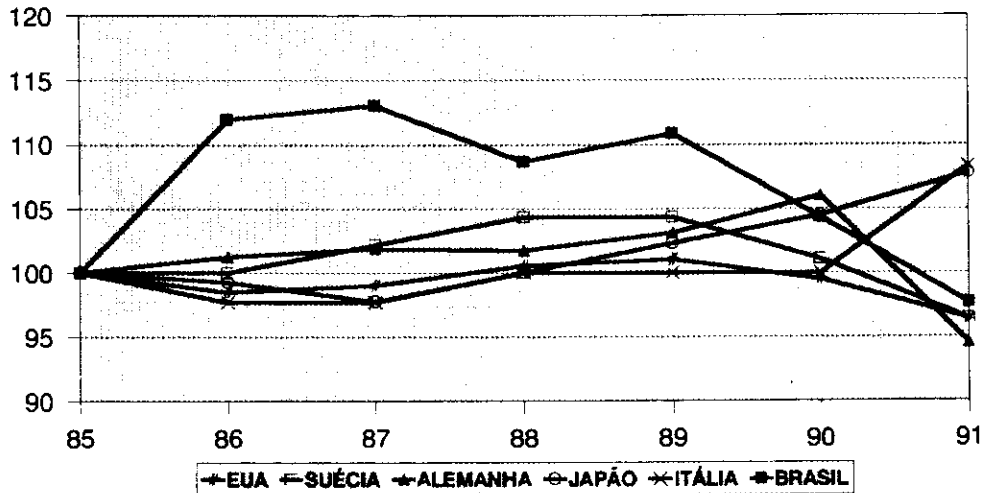
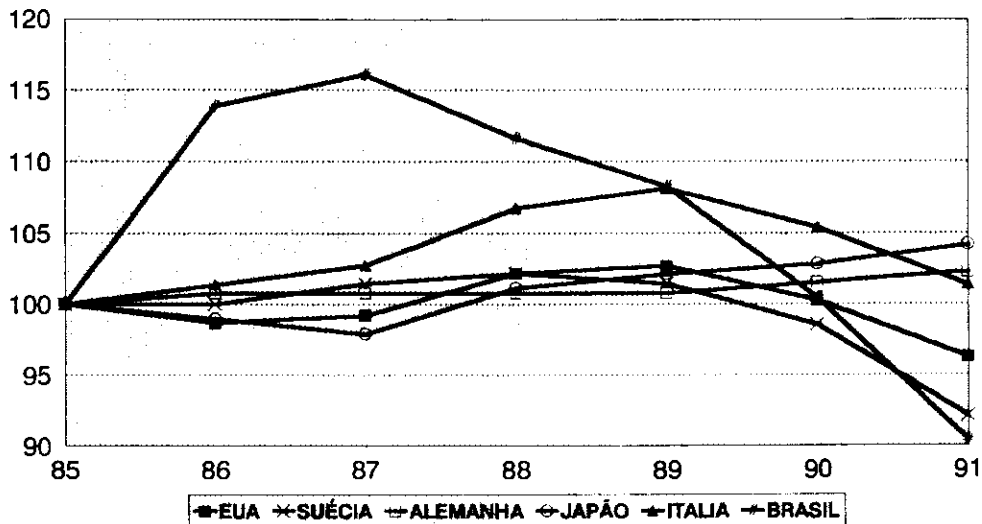


Figura 9
Número de Horas Pagas na Produção
(base: média de 1985 = 100)



A combinação dos dados sobre produção, emprego e horas se reflete no comportamento das medidas de produtividade-homem e produtividade-hora (Figuras 10 e 11). O crescimento da produtividade reflete a natureza do processo de reestruturação industrial que, em maior ou menor grau, tem se dado em todos estes países. Não que no passado o crescimento da produção não estivesse acompanhado de ganhos de produtividade mas, no período recente, o crescimento da produção praticamente não resultou em crescimento do emprego ou horas, quando não esteve

associado a queda no nível de emprego. Isto significa que a reestruturação está associada a mudanças tecnológicas poupadoras de trabalho em todos os países.

Figura 10
Produtividade-Homem
(base: média de 1985 = 100)

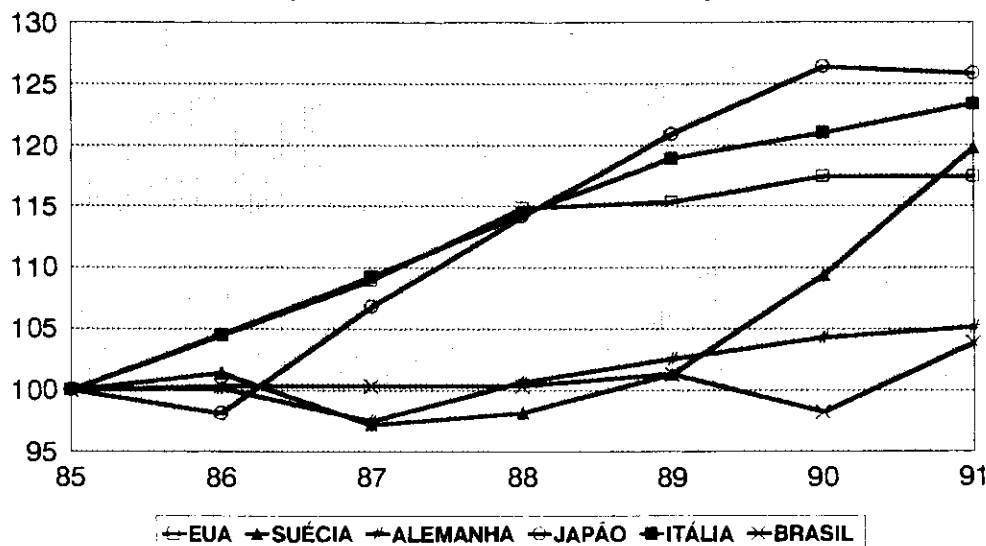
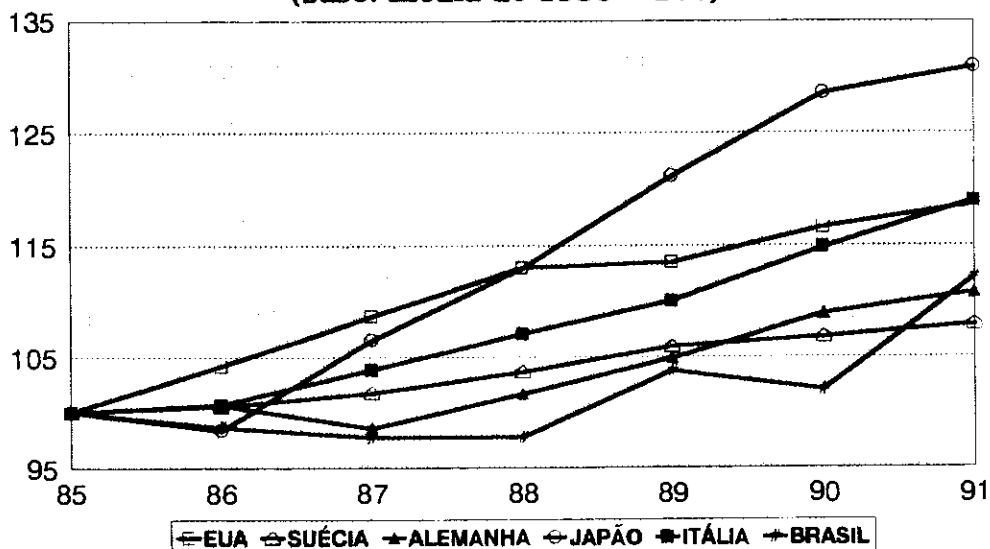


Figura 11
Produtividade-Hora
(base: média de 1985 = 100)



É interessante observar, porém, que as medidas de produtividade-hora e de produtividade-homem cresceram mais nos países em que mais cresceu a produção industrial e o nível de emprego: Japão e Itália. No Japão, a despeito do crescimento da produtividade-hora de 30%, o emprego industrial cresceu quase 8%. Trata-se de uma prova inequívoca de que não existe necessariamente um *trade-off* entre crescimento da produtividade e do nível de emprego.² Nos demais países, o crescimento da produtividade está associado a pequena queda do emprego. Na Suécia,

2 Em nenhum dos dois países houve redução significativa da jornada de trabalho que pudesse compensar o efeito do crescimento do emprego, a despeito do aumento da produtividade. Na Itália, houve pequeno crescimento da jornada.

a produtividade-homem cresceu muito mais que a produtividade-hora, o que significa que as firmas optaram por substituir homens empregados por horas trabalhadas. Na Alemanha, a despeito da redução na jornada média de trabalho, houve redução do nível de emprego.

Os casos do Japão e EUA entre 1987 e 1991 merecem destaque. Enquanto nos EUA o custo unitário do salário caiu relativamente aos demais países e suas exportações cresceram mais que as importações, houve queda do emprego industrial. No Japão, o custo do trabalho cresceu – relativamente aos EUA, embora não com respeito a outros países – e suas importações cresceram mais que as exportações, mas houve crescimento do emprego industrial. Mais que isto, a produtividade do trabalho no Japão cresceu quase o dobro do crescimento nos EUA. A diferença está em que a produção industrial no Japão cresceu 30% e nos EUA cresceu 6%.

A diferença entre o comportamento do emprego industrial nos EUA e no Japão reflete necessariamente o fato de o crescimento da demanda doméstica no Japão ter sido maior que nos EUA³ e de não obstante o crescimento da competitividade relativa dos EUA, a própria indústria japonesa ter suprido parte do crescimento de seu mercado. É claro que para isto contribuem inúmeros fatores, tais como a política de proteção japonesa, a tradição e qualidade dos produtos e relações de clientela, a capacidade de comercialização das empresas japonesas no mercado local etc.

3.3 Lições dos Casos Japonês e Norte-Americano

Da comparação entre os casos japonês e norte-americano podem-se extrair duas lições:

- A primeira, de que o crescimento da demanda doméstica não é irrelevante para o crescimento industrial e a geração de empregos. Ressalve-se, entretanto, que no longo prazo a capacidade de crescimento do emprego está condicionada à trajetória dos diferenciais de custos, ainda que ponderada pelos demais fatores citados (política de proteção, relações de clientela, a capacidade de comercialização etc.).
- A segunda lição é que o crescimento da produtividade do trabalho não está indissolúvelmente associado à redução do nível de emprego. Não é verdade que, *ceteris paribus*, caso não houvesse crescido a produtividade no Japão, o crescimento do emprego teria sido maior. Isto porque, neste caso, o custo do trabalho teria crescido

3 Entre 1985 e 91, a demanda doméstica no Japão cresceu 46% e a americana cresceu 14%.

mais do que cresceu. Ou seja, numa economia vulnerável à concorrência internacional, o crescimento da produtividade tem dois efeitos: dado o nível de produção industrial, estará associado à queda no nível de emprego; porém, ao reduzir o custo unitário do trabalho e aumentar a competitividade, deve estar associado ao crescimento da produção industrial, com efeitos positivos sobre o emprego.

3.4 Custo do Trabalho no Brasil

Como se observa na Figura 12, em quatro anos, entre 1985 e 89, o crescimento do custo salarial horário (em dólares) superou em muito o crescimento da produtividade, com o que o custo unitário do trabalho aumentou 110%. O crescimento do salário horário se deve em parte à valorização do cruzeiro em relação ao dólar e em parte ao crescimento do salário relativamente ao Índice de Preços por Atacado (IPA)-indústria, como se nota na Figura 13.

Figura 12
Brasil: Produtividade, Salário e Custo Unitário do Trabalho
(base: média de 1985 = 100)

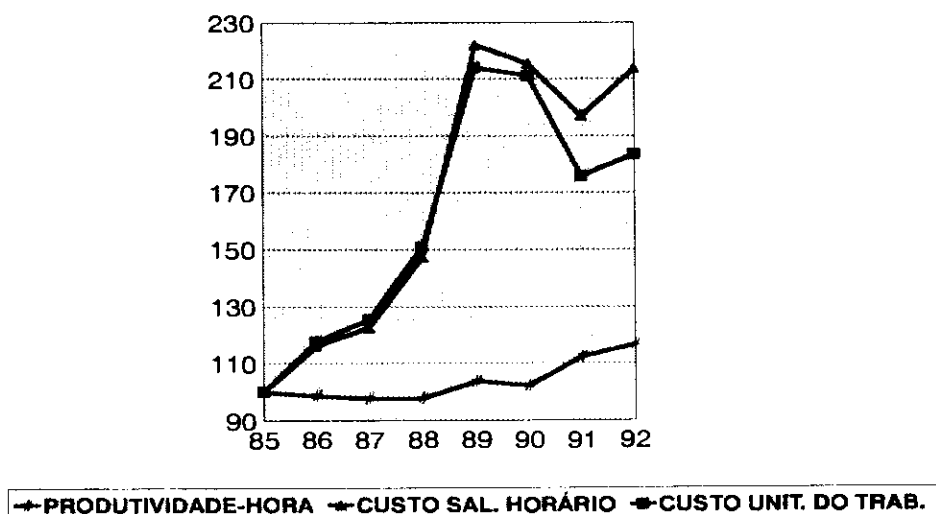
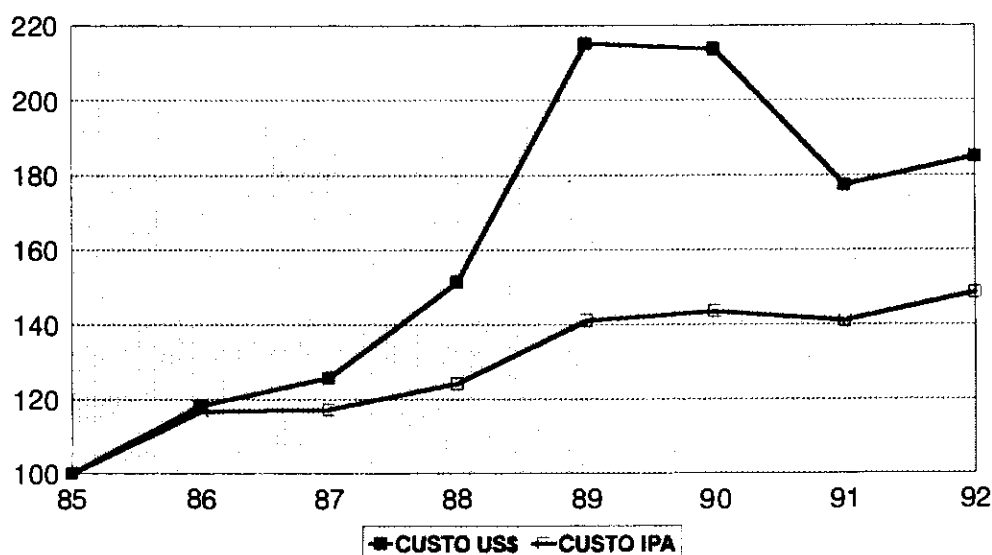
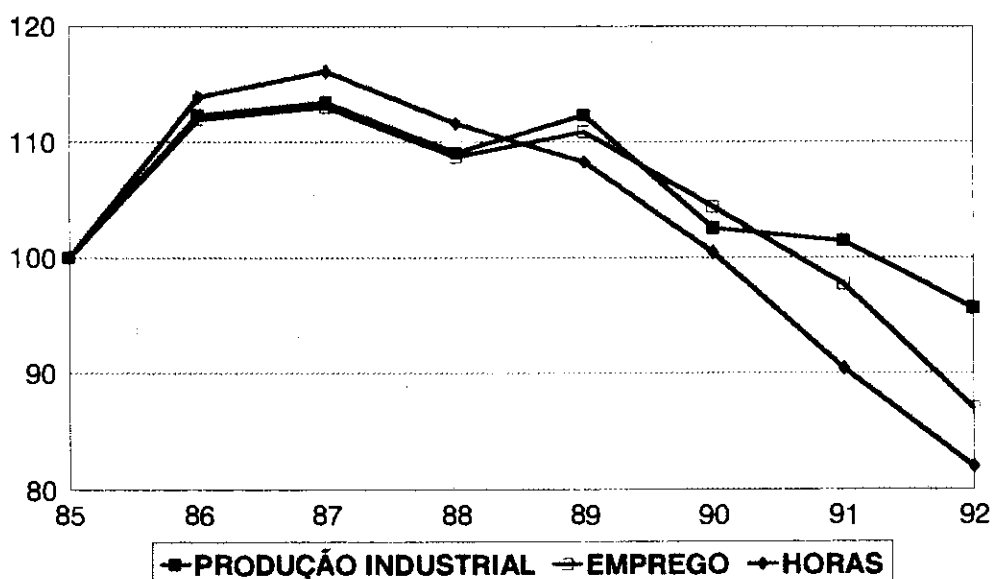


Figura 13
Custo Salarial Horário



Depois de um período de estagnação entre 1986 e 1989, a produção da indústria manufatureira caiu 15% entre 1989 e 1992 (Figura 14). Em resposta à recessão, e mais ainda à abertura da economia, as empresas iniciaram um processo de reestruturação, com redução do contingente de trabalhadores e crescimento acentuado da produtividade-hora do trabalho. A desvalorização do cruzeiro, que produz uma queda da relação salário-câmbio da ordem de 12% em 1991, e o crescimento da produtividade dão origem a uma redução do custo unitário do trabalho da ordem de 20% entre 1989 e 1991. Devido ao aumento da relação salário-câmbio em 1992, o crescimento da produtividade não é suficiente para evitar o crescimento do custo do trabalho que, entretanto, ainda se mantém 14% abaixo do nível de 1989.

Figura 14
Brasil: Produção, Emprego e Horas
(base: média de 1985 = 100)



3.5 Composição do Custo Salarial Horário no Brasil

A discussão sobre o custo salarial no Brasil tem se fixado na decomposição do custo entre salário direto e encargos. Esta divisão pode ser refinada de tal modo que o salário por horas pagas seja dividido em quatro partes, a saber:

1. **Salário horário contratual** (horas pagas): refere-se ao salário registrado em carteira e é calculado dividindo-se a folha de salários contratuais (F_c) pelo número de horas pagas (H_p), que inclui férias e feriados.

Salário horário contratual: $W_p = F_c/H_p$

2. **Salário horário total** (horas pagas): refere-se à soma do salário contratual com outros tipos de remuneração do trabalho assalariado, tais como 13º salário, horas extras, comissões e abonos, ajuda de custo de representação, salário-família, salários maternidade e enfermidade e abono de férias. O salário horário total é dado pela razão entre a folha total (F) e o número de horas pagas.

Salário horário total: $\Omega_p = F/H_p = (1 + v) W_c$

onde v é, por definição, igual a $\Omega_p/W_c - 1$

3. **Encargos hora** (horas pagas): refere-se à incidência sobre a folha dos seguintes encargos e contribuições: INSS, FGTS, salário-educação, Senai, Sesi, Sebrae.

Encargos hora: $B_p = \Omega_p (1 + r)$, onde r corresponde à soma das alíquotas dos encargos.

4. **Horas não trabalhadas**: Afora estes três componentes, pode-se computar o custo para o empregador das horas pagas e não trabalhadas, isto é, férias e feriados. Caso as horas de férias e feriados fossem as mesmas em todo mundo este componente seria irrelevante para efeito de comparações internacionais. Entretanto, há diferenças entre países. Por isto introduz-se a noção de custo salarial horário total:

$B = B_p (H_p/H) = B_p (1 + F/H)$

onde H refere-se ao total de horas, isto é, a soma de horas pagas e as jornadas perdidas com férias e feriados. Sendo assim, $H = H_p + F^4$

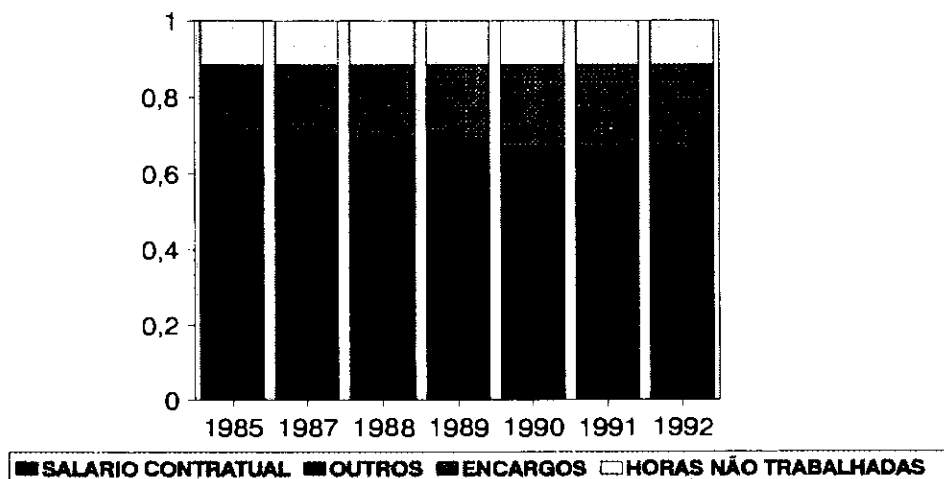
A composição do custo salarial horário total é dada pelas seguintes razões:

4 Para efeito do cálculo da razão H/F foram utilizados os dados sobre período de férias e feriados citados por José Pastore (1993) *Encargos Sociais no Brasil e no Mundo*, mimeo, USP.

Salário contratual	W_p / B
Outros	$(\Omega_p - w_p) / B$
Encargos	$(B_p - \Omega_p) / B$
Horas não trabalhadas	$(B - B_p) / B$

No Brasil, a repartição do custo horário total entre estas quatro partes tem sofrido modificações devido a mudanças na legislação. Tanto o aumento das alíquotas de contribuição para a contribuição social, quanto a introdução do abono de férias e outros direitos trabalhistas na Constituição de 1988 afetam a repartição. Como se nota na Figura 15, a participação dos encargos cresceu a partir de 1989, com o aumento da alíquota de INSS e cresceu marginalmente em 1990, 91 e 92, com aumentos da contribuição para o Sebrae. Cresceu também a participação de "outras formas de remuneração", com a adoção do bônus de férias e outros direitos introduzidos na Constituição. A parcela de custo associado a horas não trabalhadas é de aproximadamente 12% no Brasil.

Figura 15
Distribuição do Custo Salarial Horário



Com as modificações dos últimos anos, a participação do salário contratual horário caiu de 49 para 42%, enquanto a participação de outras remunerações cresceu de 20 para 24% e os encargos foram de 19 para 22%.

Como se observa nas Figuras 16 e 17, comparando-se o Brasil com outros países, nota-se que, até 1989, a participação da soma dos encargos e horas não trabalhadas na folha de salários era superior à participação nos EUA e Japão, inferior à participação na Itália e Suécia e semelhante à participação na Alemanha. A partir de então o Brasil passa a fazer parte do grupo de países com participações mais elevadas (Suécia e Itália),

chegando a participação à casa dos 33%. A diferença *vis-à-vis* outros países, como os EUA por exemplo, é ainda pequena: a participação dos encargos no custo horário nos EUA é 27%, contra 33% no Brasil. Entretanto, dada a diferença entre níveis salariais, enquanto a empresa americana paga US\$ 4,49 de encargos por hora trabalhada, a empresa brasileira paga US\$ 0,80.

Figura 16
Participação dos Encargos e Horas Não Trabalhadas na Folha Salarial

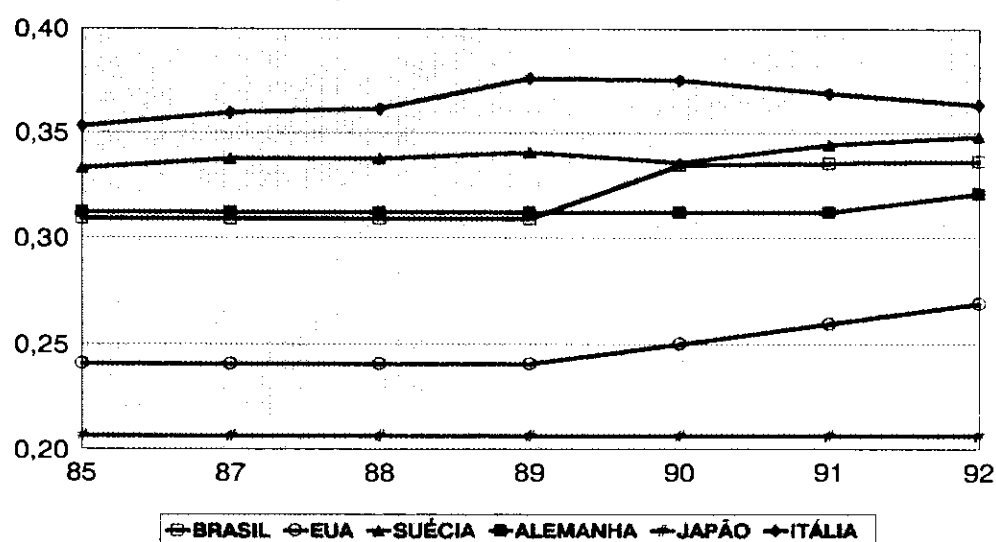
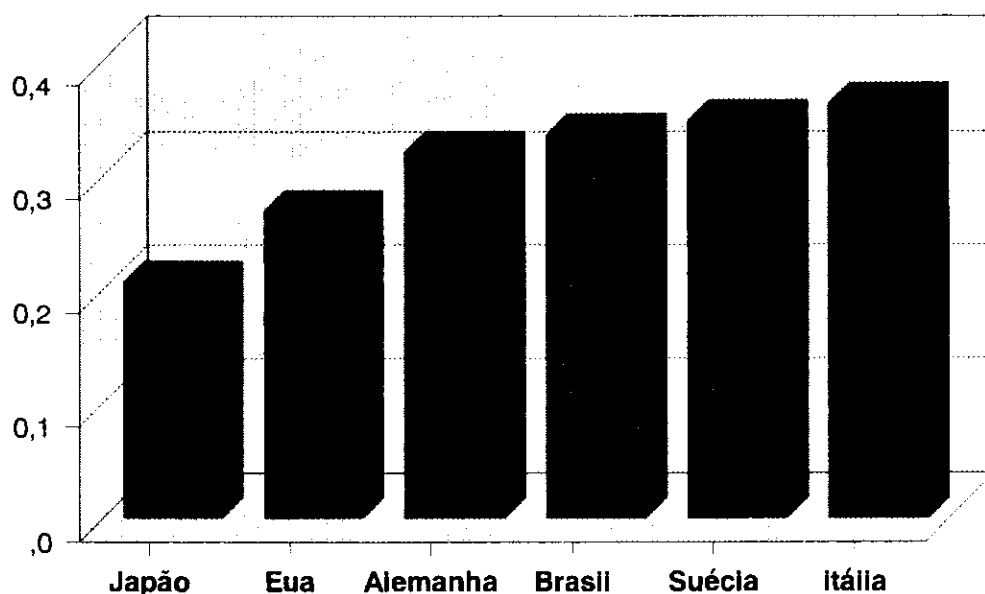


Figura 17
Participação dos Encargos e Horas Não Trabalhadas na Folha Salarial, 1992



3.6 Nível do Custo Salarial Horário no Brasil

Não obstante a redução no custo unitário do trabalho nos anos pós-90, o custo do trabalho no Brasil cresceu entre 1985 e 1992. Isto é certamente um mal sinal para a competitividade da indústria manufatureira brasileira. Em parte, o crescimento do

custo se deve ao aumento dos custos indiretos – horas extras, bonificações compulsórias e encargos.

Entretanto, estas mudanças parecem insignificantes face à enorme diferença entre o nível do salário horário no Brasil e nos demais países usados aqui para efeito de comparação. Como se vê na Figura 18, em 1992 o custo horário (corrigido por horas não trabalhadas) nos EUA e Japão era de aproximadamente US\$ 17, na Itália US\$ 22, na Suécia US\$ 26 e na Alemanha US\$ 29. Enquanto isto, no Brasil o salário horário não chega aos US\$ 3. Relativamente aos EUA – onde o comportamento do custo salarial nos últimos anos é certamente o mais moderado – o salário horário no Brasil não chegava a 20% em 1992, como se vê na Figura 19.

Figura 18
Custo Salarial Horário
(corrigido por horas não trabalhadas)

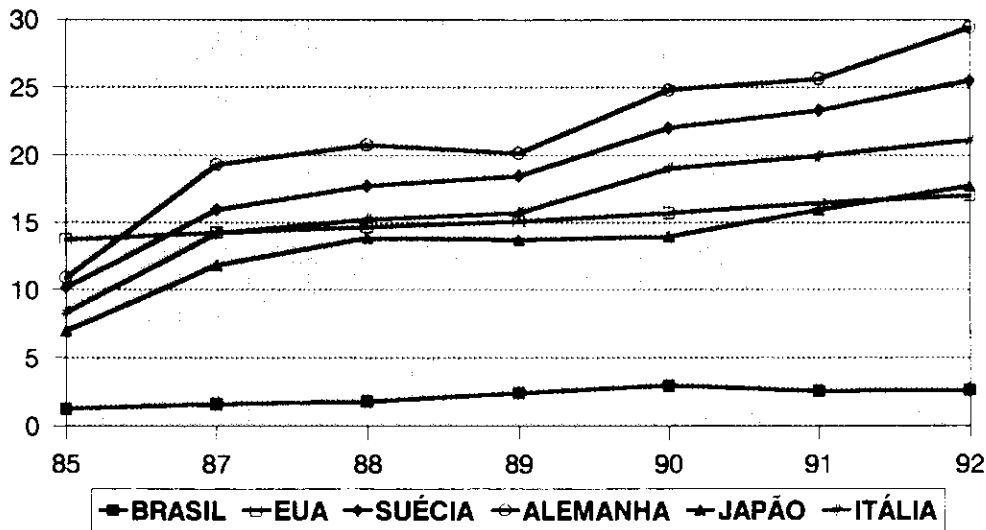
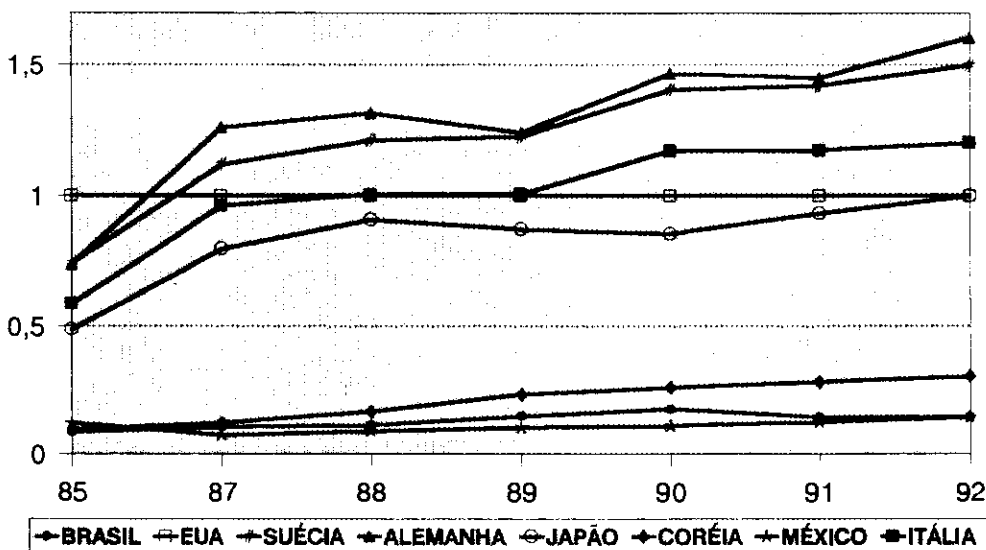


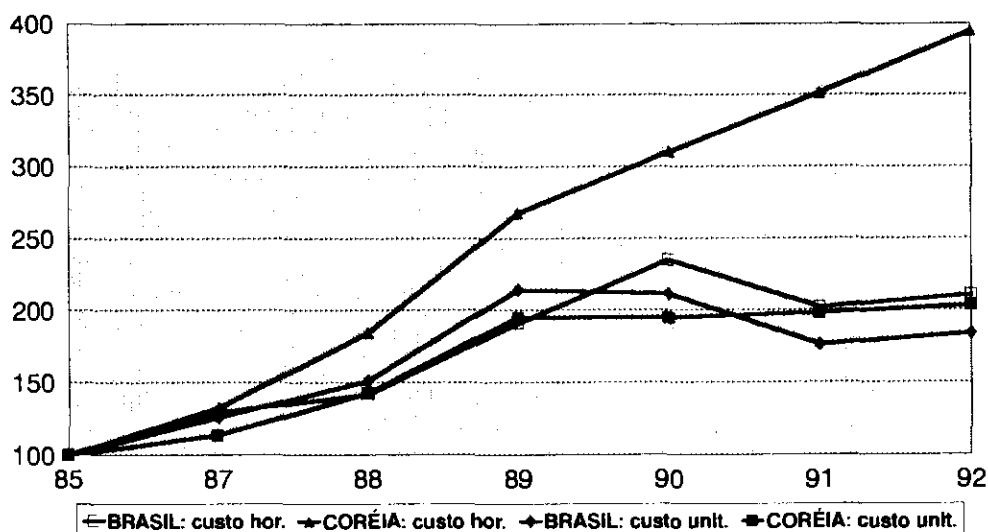
Figura 19
Custo Salarial Horário Relativo em Relação aos EUA



O fato de o salário horário no Brasil ser tão baixo significa que, em 1992, a produtividade do trabalho na manufatura brasileira poderia ser 6.5 vezes menor que nos EUA ou Japão, oito vezes menor que na Itália, quase dez vezes menor que na Suécia e onze vezes menor que na Alemanha para que o custo unitário do trabalho no Brasil fosse igual ao custo nestes países.

A comparação entre as trajetórias do custo horário do trabalho e do custo unitário do trabalho no Brasil e Coréia (Figura 20) mostra claramente que a diferença entre os dois países está no comportamento da produtividade do trabalho. O custo horário cresceu quatro vezes na Coréia entre 1985 e 1992, enquanto no Brasil aumentou duas vezes. O comportamento do custo unitário da produção, entretanto, é praticamente indistinguível.

Figura 20
Brasil e Coréia: Custo Horário do Trabalho e Custo Unitário do Trabalho
(base: média de 1985 = 100)



Sistema BNDES

BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

Av. República do Chile, 100
Caixa Postal 1910
CEP 20001-970 - Rio de Janeiro - RJ
Telex: (21)34110/21857 - Tel.: (021) 277-7447
Fax: (021) 220-2615

FINAME - Agência Especial de Financiamento Industrial

Av. República do Chile, 100 - 17º andar
Caixa Postal 1439
CEP 20001-970 - Rio de Janeiro - RJ
Telex: (21)34110/21857 - Tel.: (021) 277-7447
Fax: (021) 220-7909

BNDESPAR - BNDES Participações S.A.

Av. República do Chile, 100 - 20º andar
Caixa Postal 469
CEP 20001-970 - Rio de Janeiro - RJ
Telex: (21)34110/21857 - Tel.: (021) 277-7447
Fax: (021) 220-5874

Escritórios

Brasília

Setor Bancário Sul - Quadra 1 - Bloco E
Ed. BNDES - 13º andar
CEP 70076-900 - Brasília - DF
Telex: (61) 1190 - Tel.: (061) 225-4350
Fax: (061) 225-5179

São Paulo

Av. Paulista, 460 - 13º andar
CEP: 01310-000 - São Paulo - SP
Telex: (11) 35568 - Tel.: (011) 251-5055
Fax: (011) 251-5917

Recife

Rua do Riachuelo, 105 - 7º andar
CEP: 50050-400 - Recife - PE
Telex: (81) 2016 - Tel.: (081) 231-0200
Fax: (081) 221-4983



NAÇÕES UNIDAS

pnud



Editado pelo
Departamento de Relações Institucionais
Setembro - 1995

<p>B N D E S AP / COFED Centro de Pesquisas e Estudos</p>
<p>N.º REG. F/4325 DATA: 16/10/95</p>