



Organização
Internacional
do Trabalho

Sumário Executivo

Relatório Global dos Salários 2014/2015

Salários e crescimento equitativo

Sumário Executivo

Iª Parte: Principais tendências nos salários

Contexto

Nos últimos anos tem-se intensificado o debate sobre o papel económico dos salários. A nível empresarial os salários representam um custo para as empresas. A nível nacional o efeito líquido de salários elevados ou reduzidos depende da direção e da magnitude relativa dos efeitos dos salários no consumo dos agregados familiares, no investimento e nas exportações líquidas. Na zona euro, as preocupações com o défice na procura agregada decorrentes de um consumo insuficiente dos agregados familiares concentraram a atenção nos salários, e muitos comentadores assinalaram a descida ou a estagnação dos salários como um factor de aumento do risco de deflação. Em algumas economias emergentes e em desenvolvimento tem sido dedicada maior atenção aos salários enquanto componente chave das estratégias globais para reduzir a pobreza e a desigualdade.

O crescimento global dos salários desacelerou em 2013 comparativamente a 2012, e ainda tem de recuperar para as taxas anteriores à crise

O crescimento global dos salários reais caiu bruscamente durante a crise em 2008 e 2009, recuperou ligeiramente em 2010 e voltou a desacelerar em seguida. Os salários médios reais mensais tiveram um crescimento global de 2,0 por cento em 2013, caíram 2,2 por cento em 2012, e ainda têm de recuperar para os níveis de crescimento anteriores à crise: 3 por cento em 2006 e 2007.

O crescimento global dos salários determinado essencialmente pelas economias emergentes e em desenvolvimento

Nos últimos anos o crescimento global dos salários foi determinado essencialmente pelas economias emergentes e em desenvolvimento, onde os salários reais têm vindo a crescer – por vezes rapidamente – desde 2007. Há, no entanto, importantes variações regionais. Enquanto o crescimento real dos salários em 2013 atingiu os 6 por cento na Ásia e quase 6 por cento na Europa de Leste e na Ásia Central, não chegou a um por cento na América Latina e nas Caraíbas (com um decréscimo de 2,3 por cento em 2012). Estimativas aproximadas demonstram que os salários reais cresceram cerca de 4 por cento no Médio Oriente devido ao forte crescimento registado na Arábia Saudita, mas menos de um por cento em África. O crescimento real dos salários nas economias emergentes do G20 abrandou de 6,7 por cento em 2012 para 5,9 por cento em 2013.

Crescimento global dos salários reduzido para metade quando se exclui a China

A China é responsável por grande parte do crescimento global dos salários devido à sua dimensão e elevado crescimento real dos salários. Excluindo a China o crescimento global real dos salários reduz-se quase para metade, de 2,0 por cento para 1,1 por cento em 2013, e de 2,2 por cento para 1,3 por cento em 2012.

Estabilização dos salários nas economias desenvolvidas

No grupo das economias desenvolvidas verificou-se uma estabilização dos salários reais em 2012 e 2013, tendo estes crescido 0,1 por cento e 0,2 por cento, respectivamente. Em alguns casos – incluindo Grécia, Irlanda, Itália, Japão, Espanha e Reino Unido – os salários médios reais em 2013 encontravam-se abaixo do seu nível de 2007. Os efeitos de composição (efeito no salário médio devido à mudança na composição dos trabalhadores no emprego remunerado) desempenharam um papel importante nos países afectados pela crise.

Entre 1999 e 2013, a produtividade do trabalho nas economias desenvolvidas ultrapassou o crescimento real dos salários, e a quota parte (peso) do trabalho no rendimento nacional – igualmente um reflexo da ligação entre salários e produtividade – caiu nas maiores economias desenvolvidas

Em geral, no grupo das economias desenvolvidas, o crescimento real dos salários não acompanhou o crescimento da produtividade do trabalho durante o período de 1999 a 2013. Foi o caso antes da crise em 2007 e – após uma breve recuperação durante o aprofundamento da crise – a produtividade do trabalho continuou a ultrapassar o crescimento real dos salários desde 2009.

Entre 1999 e 2013, o crescimento da produtividade do trabalho excedeu o crescimento dos salários na Alemanha, no Japão e nos Estados Unidos. Esta dissociação entre salários e produtividade é refletida no declínio da quota-parte (peso) do rendimento do trabalho (a quota parte do PIB destinada ao pagamento do trabalho durante o mesmo período nestes países. Noutros países, como a França e o Reino Unido, a quota-parte (peso) do rendimento do trabalho manteve-se estável ou aumentou. Entre as economias emergentes, a quota-parte (peso) do rendimento do trabalho aumentou nos últimos anos na Federação Russa e caiu na China, México e Turquia. É importante referir, no entanto, que quando se assiste a um rápido crescimento dos salários reais, as implicações no bem-estar decorrentes do declínio da quota-parte (peso) do rendimento do trabalho nas economias emergentes e em desenvolvimento podem diferir das economias desenvolvidas.

Os salários médios nas economias emergentes e em desenvolvimento estão a convergir lentamente com os salários médios das economias desenvolvidas

Os salários médios nas economias emergentes e em vias de desenvolvimento ainda são consideravelmente mais baixos do que nas economias mais desenvolvidas. Quando expresso em Paridades de Poder de Compra (PPC), o salário médio mensal nos Estados Unidos por exemplo, é mais do triplo do verificado na China.

Embora as diferenças ao nível das definições e metodologias dificultem a comparação rigorosa entre os níveis salariais dos vários países, o salário médio nas economias desenvolvidas é de aproximadamente USD (PPC) 3.000, em comparação com um salário médio de cerca de USD (PPC) 1.000 nas economias emergentes e em desenvolvimento. A estimativa do salário médio mensal mundial é de cerca de USD (PPC) 1.600. No entanto, o fosso nos salários reais entre as economias desenvolvidas e as emergentes diminuiu entre 2000 e 2012, devido ao forte crescimento dos salários nas economias emergentes, com a estagnação e contração dos salários em muitos países em desenvolvimento.

IIª Parte: Salários e desigualdade de rendimentos

Tendências mistas na desigualdade de rendimentos dos agregados familiares

A crescente desigualdade em muitos países ao longo das últimas décadas tem vindo a receber uma atenção acrescida na medida em que elevados níveis de desigualdade podem ter efeitos adversos sobre o bem-estar e a coesão social bem como reduzir o crescimento económico a médio e longo prazo. O relatório mostra que as tendências recentes na desigualdade de rendimentos da totalidade dos agregados familiares têm sido mistas nas economias desenvolvidas e nas economias emergentes e em desenvolvimento. O nível de desigualdade é geralmente mais elevado nas economias emergentes e em desenvolvimento, no entanto, têm vindo a ser conseguidos progressos em alguns desses países com vista à sua redução, normalmente num contexto de crescimento de rendimentos. Nas economias desenvolvidas que registaram um aumento da desigualdade, este progresso ocorreu tipicamente num contexto de rendimentos estagnados ou em declínio.

A desigualdade começa no mercado de trabalho

Em muitos países a desigualdade começa no mercado de trabalho. As mudanças na distribuição de salários e emprego remunerado têm sido factores chave na base das recentes tendências de desigualdade. Nas economias desenvolvidas em que a desigualdade entre os 10% agregados familiares mais ricos e os 10% agregados familiares mais pobres (decis inferior e superior) ou entre a classe média mais aumentou, foi frequentemente devido a uma combinação entre a existência de uma maior desigualdade salarial e a perda de postos de trabalho. Em Espanha e nos EUA, os dois países em que a desigualdade entre os mais ricos e os mais pobres mais aumentou, as mudanças na distribuição dos salários e as perdas de postos de trabalho foram responsáveis por 90 por cento do aumento das desigualdades em Espanha e 140 por cento do aumento nos EUA. Nos países desenvolvidos em que a desigualdade de rendimentos dos agregados familiares aumentou, outras fontes de rendimento contrabalançaram cerca de um terço do aumento da desigualdade causada pelas mudanças nos salários e no emprego.

Em várias economias emergentes e em desenvolvimento verificou-se uma diminuição da desigualdade. Nestes países, uma distribuição mais equitativa dos salários e

do emprego remunerado foi um factor predominante. Na Argentina e no Brasil, onde a desigualdade registou a maior queda, as mudanças na distribuição de salários e emprego remunerado foram responsáveis por 87 por cento da redução da desigualdade entre ricos e pobres ao longo da década na Argentina, e por 72 por cento no Brasil.

Os salários constituem a principal fonte de rendimento do agregado familiar

A importância do papel dos salários na desigualdade de rendimentos dos agregados familiares pode ser explicada pelo facto de os salários constituírem a sua principal fonte de rendimentos nas economias desenvolvidas e nas economias emergentes e em desenvolvimento. Nas economias desenvolvidas, os salários representam cerca de 70 a 80 por cento do rendimento total antes de impostos e após transferências sociais dos agregados familiares com pelo menos um dos membros em idade activa, variando substancialmente entre os países. Nas economias emergentes e em desenvolvimento analisadas no relatório, a contribuição dos salários para o rendimento do agregado familiar é inferior variando dos 50 a 60 por cento na Argentina e no Brasil para cerca de 40 por cento no Perú e 30 por cento no Vietname. O emprego por conta própria abrange normalmente uma quota-parte superior do rendimento do agregado familiar do que nas economias desenvolvidas, particularmente entre os grupos de baixos rendimentos.

No entanto, em ambos os tipos de economias, as fontes de rendimento dos mais ricos e dos mais pobres são mais diversificadas do que na classe média em que os rendimentos do agregado familiar provêm fundamentalmente dos salários. Nas economias desenvolvidas as transferências sociais desempenham um papel importante no apoio aos agregados familiares de baixos rendimentos, ao passo que em muitas economias emergentes e em desenvolvimento os agregados familiares de baixos rendimentos se apoiam fundamentalmente no emprego por conta própria. Entre os 10 por cento de agregados familiares com rendimentos mais elevados, por exemplo, os salários representam aproximadamente 50 por cento do rendimento do agregado familiar nos EUA, 30 por cento em Itália, 25 por cento em França, 20 por cento no Reino Unido, 10 por cento na Alemanha e 5 por cento na Roménia. Entre as classes média e alta, os salários representam a quota parte mais elevada do rendimento do agregado familiar em quase todos os países, atingindo cerca de 80 por cento ou mais na Alemanha, Reino Unido e EUA.

Nos países emergentes e em desenvolvimento, a quota-parte dos salários entre os 10 por cento de agregados familiares com rendimentos mais elevados varia entre os cerca de 50 por cento na Federação Russa e menos de 10 por cento no Vietname. Na Argentina, no Brasil, na China e na Federação Russa, a quota-parte dos salários aumenta gradualmente entre as classes médias antes de decair entre os grupos populacionais de rendimentos mais elevados.

Alguns grupos são afectados pela discriminação e por penalizações salariais

O relatório demonstra que em quase todos os países existem disparidades salariais entre homens e mulheres bem como entre trabalhadores nacionais e trabalhadores migrantes. Estas disparidades têm múltiplas e diversas causas que diferem de país para país e variam em diferentes pontos da distribuição global de salários. Estas disparida-

des salariais podem ser divididas numa parte “explicada”, sendo a responsabilidade atribuída ao capital humano observado e às características do mercado de trabalho, e numa parte “inexplicada”, a qual abrange a disparidade salarial e inclui características que, em princípio, não deveriam ter qualquer efeito nos salários (p.ex. ter filhos). O relatório mostra que se essa penalização inexplicada nos salários fosse eliminada, a média da diferença salarial entre homens e mulheres poderia efetivamente ser anulada no Brasil, na Lituânia, na Federação Russa, na Eslovénia e na Suécia, onde as características do mercado de trabalho dos grupos mais desfavorecidos resultariam em salários mais elevados. Praticamente desapareceria também em cerca de metade dos países das economias desenvolvidas da amostra.

Uma análise similar foi efetuada para comparar os salários dos trabalhadores migrantes com os dos trabalhadores nacionais, demonstrando que em vários países a disparidade salarial seria anulada se a parte inexplicada da disparidade fosse eliminada. Entre as economias desenvolvidas tal aconteceria na Dinamarca, Alemanha, Luxemburgo, Países Baixos, Noruega, Polónia e Suécia. No Chile os trabalhadores migrantes, em média, ganham mais do que os seus colegas nacionais.

O relatório revela ainda uma disparidade salarial entre os trabalhadores da economia formal e informal; isto é demonstrado no relatório, por exemplo, em disparidades salariais que afectam trabalhadores na economia informal em países da América Latina seleccionados. Tal como nas diferenças salariais entre homens e mulheres e dos trabalhadores migrantes, a disparidade salarial para os trabalhadores na economia informal é geralmente baixa nos trabalhadores nos decis inferiores aumentando nos trabalhadores com salários mais elevados. Além disso, as características observáveis do mercado de trabalho dos trabalhadores da economia informal diferem das dos trabalhadores na economia formal em todos os pontos da distribuição salarial e para todos os países (i.e. existe uma disparidade salarial explicada ao longo de toda a distribuição). Simultaneamente, no entanto, a parte inexplicada da disparidade ainda é significativa.

Parte III: Respostas de política dirigidas aos salários e à desigualdade

O desafio das políticas

A desigualdade pode ser abordada através de políticas que afetem a distribuição de salários directa ou indirectamente e através de políticas orçamentais de redistribuição do rendimento através de impostos e de transferências. No entanto, a crescente desigualdade no mercado de trabalho onera fortemente os esforços para reduzir a desigualdade através de impostos e transferências, as quais nem sempre são viáveis ou desejáveis. Isto sugere que a desigualdade emergente do mercado de trabalho deve igualmente ser abordada através de políticas que tenham um efeito directo na distribuição de salários.

Salário mínimo e negociação colectiva

Investigações recentes sugerem que os governos têm um espaço considerável para utilizarem o salário mínimo como um instrumento de política. Por um lado a investigação demonstra que ou não existe qualquer relação de compromisso (*trade-off*) entre o aumento do salário mínimo e os níveis de emprego ou que tais aumentos têm efeitos muito limitados sobre o emprego, que podem ser positivos ou negativos. Por outro lado, mostra que o salário mínimo contribui efectivamente para a redução da desigualdade de rendimentos. As políticas de salário mínimo têm sido utilizadas como instrumentos eficazes de política por um número crescente de governos nos últimos anos, nas economias desenvolvidas e nas economias emergentes e em desenvolvimento. É importante que o salário mínimo seja definido de forma a equilibrar as necessidades dos trabalhadores e das suas famílias com fatores económicos.

A negociação colectiva é outra instituição do mercado de trabalho que vem sendo reconhecida há longa data como um instrumento chave para abordar a desigualdade em geral e a desigualdade salarial em particular. A forma como a negociação colectiva pode comprimir a desigualdade salarial global depende da proporção de trabalhadores abrangidos por acordos colectivos e da posição desses trabalhadores na distribuição salarial.

Promovendo a criação de emprego

A criação de emprego é uma prioridade em todos os países e o relatório mostra que o acesso ou a perda de emprego remunerado é um factor determinante da desigualdade de rendimentos. Nas economias desenvolvidas, a perda de emprego que afecta desproporcionadamente os trabalhadores de baixos rendimentos contribuiu para o aumento da desigualdade. Nas economias emergentes e em desenvolvimento, a criação de emprego remunerado para os trabalhadores com salários mais baixos contribuiu para a redução das desigualdades em vários países. Estas conclusões confirmam que a prossecução de políticas de pleno emprego é um aspeto importante para a redução da desigualdade. A promoção de empresas sustentáveis é fundamental nesta óptica. Isto envolve a criação de um ambiente favorável para o aparecimento e crescimento das empresas, bem como incentiva a inovação e reforça a produtividade. Os benefícios daí resultantes podem ser partilhados equitativamente entre as empresas e a sociedade em geral.

Enfoque especial nos grupos de trabalhadores desfavorecidos

A extensão do salário mínimo e da negociação coletiva aos trabalhadores com remunerações mais baixas ajudará genericamente a reduzir a desigualdade, face à sobre-representação das mulheres, migrantes e grupos vulneráveis em empregos com baixas remunerações. No entanto, estes instrumentos de política por si só não eliminam todas as formas de discriminação ou disparidade salarial, as quais constituem uma fonte significativa de desigualdade. É necessária uma ampla gama de políticas para ultrapassar as disparidades salariais entre os grupos, que não podem ser explicadas pelo capital humano ou pelas características do mercado de trabalho. Por exemplo, a igualdade salarial entre homens e mulheres exige políticas direccionadas para o combate às práticas discriminatórias e aos estereótipos sobre o valor do trabalho das mulheres, políticas

eficazes sobre a maternidade, paternidade e licença parental e sensibilização para uma melhor partilha das responsabilidades familiares.

Redistribuição através de impostos e sistemas de proteção social

Em determinada medida, as políticas orçamentais podem compensar a desigualdade no mercado de trabalho, através de sistemas de impostos progressivos e de transferências que tendem a igualar os rendimentos dos agregados familiares. Estas políticas são mais frequentemente utilizadas pelos governos nas economias desenvolvidas para atingir os seus objectivos de distribuição de rendimentos do que nas economias emergentes e em desenvolvimento, embora possa existir alguma convergência. Nas economias emergentes e em desenvolvimento, parece haver espaço para um aumento dos impostos sobre o rendimento através de várias medidas, incluindo o alargamento da base tributária através da transição de trabalhadores e empresas da economia informal para a formal e da introdução de melhorias ao nível da cobrança de impostos. O aumento das receitas permitiria por sua vez a extensão e a melhoria dos sistemas de proteção social, que frequentemente não estão completamente desenvolvidos nessas economias.

A necessidade de uma ação de política combinada

Com reduzidas excepções, os salários constituem a maior fonte individual de rendimento para os agregados familiares nas economias desenvolvidas e nas economias emergentes e em desenvolvimento. Ao mesmo tempo, os salários são uma pequena contribuição para o rendimento dos agregados familiares dos grupos populacionais com os rendimentos mais baixos. Nas economias desenvolvidas, em que as transferências sociais são uma fonte de rendimento mais importante, isto exige a combinação de políticas que ajudem os elementos desses agregados familiares a encontrarem emprego e medidas que aumentem a qualidade e remuneração do trabalho que encontram. Em algumas economias emergentes e em desenvolvimento o aumento dos rendimentos dos grupos da população com rendimentos mais baixos tem sido conseguido através de programas de emprego direto (como na Índia e na África do Sul) e de transferências monetárias condicionadas ou não condicionadas (como no Brasil e no México, entre muitos outros países). No final, o caminho mais eficaz e sustentável para a população activa sair da pobreza passa por um emprego produtivo e com uma remuneração justa. As políticas devem ser orientadas para atingir este objectivo.

Copyright © Organização Internacional do Trabalho

Este resumo não constitui um documento oficial da Organização Internacional do Trabalho.

As opiniões expressas não refletem necessariamente os pontos de vista da OIT. As designações utilizadas não implicam da parte da OIT nenhuma tomada de posição relativamente à condição jurídica de qualquer país, área ou território, ou respetivas autoridades, ou ainda relativamente á delimitação das respetivas fronteiras.

O texto pode ser livremente utilizado desde que mencione a fonte.

Departamento de Comunicação e de Informação Pública Bureau international du Travail

4 route des Morillons, 1211 Geneva 22, Switzerland

para mais informação, visitar o nosso sitio na internet www.ilo.org