

Relatório Global sobre os Salários 2012/13

Salários e crescimento equitativo

Organização Internacional do Trabalho

A Organização Internacional do Trabalho foi criada em 1919 para promover a justiça social e, por essa via, contribuir para a paz universal e duradoura. A OIT é responsável pela elaboração e supervisão das normas internacionais do trabalho. É a única agência tripartida das Nações Unidas que reúne representantes dos governos, empregadores e trabalhadores para conjuntamente desenharem políticas e programas para a promoção do Trabalho Digno para todos. Esta disposição única dá à OIT uma vantagem ao incorporar conhecimento do “mundo real” sobre trabalho e emprego.

Relatório Global sobre os Salários 2012/13

Salários e crescimento equitativo

Copyright © Organização Internacional do Trabalho (2013)

Publicado em 2013

As publicações do Bureau Internacional do Trabalho gozam da protecção dos direitos de autor em virtude do Protocolo 2 anexo à Convenção Universal sobre Direito de Autor. No entanto, breves extractos dessas publicações podem ser reproduzidos sem autorização, desde que mencionada a fonte. Os pedidos para obtenção dos direitos de reprodução ou tradução devem ser dirigidos ao Serviço de Publicações da OIT (Rights and Permissions), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, ou por email: pubdroit@ilo.org. Os pedidos de autorização serão sempre bem-vindos.

As bibliotecas, instituições e outros utilizadores registados poderão reproduzir cópias de acordo com as licenças obtidas para esse efeito. Por favor consulte o sítio www.ifro.org para conhecer a entidade reguladora no seu país.

Relatório Global sobre os Salários 2012/13: salários e crescimento equitativo

ISBN: 978-92-2-826237-7

Também disponível em Árabe: (ISBN 978-92-2-626237-9), Chinês: (ISBN 978-92-2-526237-0), Espanhol: (ISBN 978-92-2-326237-2), Francês : (ISBN 978-92-2-226237-3), Inglês : (ISBN 978-92-2-126237-4), e Russo : (ISBN 978-92-2-426237-1),

Também disponível como EPUB em Espanhol : (ISBN 978-92-2-326237-3), Francês: (ISBN 978-92-2-226923-5), e Inglês: (ISBN 978-92-2-126923-6). Também disponível para Kindle e edição iBook.

As designações constantes das publicações da OIT, que estão em conformidade com as normas das Nações Unidas, bem como a forma sob a qual figuram nas obras, não reflectem necessariamente o ponto de vista da Organização Internacional do Trabalho, relativamente à condição jurídica de qualquer país, área ou território ou respectivas autoridades, ou ainda relativamente à delimitação das respectivas fronteiras.

As opiniões expressas em estudos, artigos e outros documentos são da exclusiva responsabilidade dos seus autores, e a publicação dos mesmos não vincula a Organização Internacional do Trabalho às opiniões neles expressas.

A referência a nomes de empresas e produtos comerciais e a processos ou a sua omissão não implica da parte da Organização Internacional do Trabalho qualquer apreciação favorável ou desfavorável.

Informação adicional sobre as publicações do BIT pode ser obtida directamente de ILO Publications, International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland. Poderá, se o desejar, pedir através da mesma morada, ou do email pubvente@ilo.org, catálogos ou listas de novas publicações, sem custos.

Prefácio

A crise global teve repercussões negativas importantes sobre os mercados de trabalho em muitas regiões do mundo, e a retoma afigura-se incerta e indefinível. A nível global, os salários médios cresceram mas a taxas inferiores às do período antes da crise. O presente *Relatório Global sobre os Salários 2012/13* evidencia, no entanto, que o impacto da crise nos salários está longe de ser uniforme.

Nas economias desenvolvidas, a crise provocou uma dupla queda (“double dip”) nos salários: os salários médios reais caíram em 2008 e de novo em 2011, e as perspectivas atuais sugerem que, em muitos destes países os salários registarão em 2012, no melhor dos cenários, um crescimento marginal.

Nas regiões emergentes, o crescimento dos salários foi, de modo geral, mais resiliente, com um forte crescimento na Ásia e mais modesto mas apresentando ainda uma tendência positiva em África, na América Latina e nas Caraíbas.

Na Europa de Leste e na Ásia Central, após a queda dos salários provocada pela crise em 2009, registou-se o regresso a um crescimento dos salários positivo mas relativamente mais baixo.

Numa perspetiva de mais longo prazo, o relatório estima que os salários médios reais mensais quase duplicaram na Ásia entre 2000 e 2011, tendo aumentado 18 por cento em África, 15 por cento na América Latina e nas Caraíbas e 5 por cento nas economias desenvolvidas. Na Europa de Leste e na Ásia Central os salários quase triplicaram, embora partindo duma base muito baixa na sequência do colapso económico dos anos de 1990. Os dados disponíveis sobre salários no Médio Oriente são limitados mas indicam que a baixa produtividade e a debilidade das instituições foram responsáveis pela estagnação dos salários durante a última década.

Este *Relatório Global sobre os Salários* apresenta dados relativos às tendências dos salários no mundo e compara-os com as tendências da produtividade do trabalho, analisando os seus efeitos complexos na economia global para ajudar a compreender melhor os debates atuais sobre distribuição, competitividade e custos do trabalho. Quando os salários aumentam em consonância com o crescimento da produtividade estes aumentos são ambos sustentáveis e estimulam um maior crescimento económico face ao aumento do poder de compra das famílias. No entanto, durante uma década ou mais, no período pré-crise, a ligação entre os salários e a produtividade foi quebrada em muitos países o que contribuiu para a criação de desequilíbrios económicos globais. O relatório evidencia que desde os anos de 1980 a maioria dos países seguiu uma tendência descendente na quota parte (peso) do trabalho no rendimento, o que significa que uma parte menor do rendimento nacional foi para a remuneração do trabalho e uma parte maior para os rendimentos do capital. Esta situação ocorreu com maior frequência nos países onde os salários estagnaram mas também nalguns países que registaram um forte crescimento dos salários reais. Ao nível social e político, esta tendência corre o risco de transmitir a ideia de que os trabalhadores e as suas famílias não estão a receber a parte justa da riqueza que criaram. A nível económico, tal poderia pôr em perigo

o ritmo e a sustentabilidade do crescimento económico futuro limitando o consumo das famílias baseado nos salários. Isto é particularmente verdade em relação ao facto de a era do consumo baseado no endividamento se ter saldado, nos dias de hoje, por um período prolongado em que as famílias têm de pagar as suas dívidas anteriores.

A nível global, embora alguns países possam encontrar uma porta de saída da recessão através dos excedentes da sua balança comercial ou das exportações, isto pode acontecer à custa de déficits nos países importadores e da deslocalização de empregos. Para evitar lutas de concorrência entre os países, a via para um crescimento económico equilibrado e sustentado tem que surgir através do aumento do consumo interno nos países excedentários, baseado em salários que crescem em consonância com a produtividade. A coordenação internacional pode contribuir para alcançar resultados equitativos que beneficiem todos os países.

Muitos países no mundo tentam atualmente enfrentar estes desafios, frequentemente através da implementação de políticas inovadoras. Espero que este *Relatório Global sobre os Salários* os ajude e estimule o aparecimento de ideias originais sobre questões que estão hoje em dia no centro do processo de tomada de decisões a nível internacional.



Guy Ryder
Diretor Geral da OIT

Índice

Prefácio	v
Índice	vii
Agradecimentos	xi
Sumário Executivo	xiii

PARTE I Principais tendências nos salários

1 O contexto económico global : Crise, recessão e emprego	1
1.1 As taxas de crescimento económico variam muito de região para região	1
1.2 As taxas de desemprego global permanecem elevadas	3
2 Salários médios reais	3
2.1 Crescimento lento num cenário heterogéneo	3
2.2 Disparidade salarial de género	5
3 Estimativas regionais	7
3.1 O crescimento global encobre um cenário complexo	7
3.2 Economias desenvolvidas	10
3.3 Europa de Leste e Ásia Central	16
3.4 Ásia e Pacífico	20
3.5 América Latina e Caraíbas	25
3.6 O Médio Oriente	29
3.7 África	33
4 Salários mínimos e trabalhadores pobres	36
4.1 Economias desenvolvidas	37
4.2 Economias em vias de desenvolvimento e emergentes	37

PARTE II Declínio do peso do trabalho no rendimento e crescimento equitativo

5 Declínio no peso do trabalho	43
5.1 Tendências no peso do trabalho	43
5.2 O fosso entre salários e produtividade	48
5.3 O papel dos mercados financeiros e outros factores	52
6 Os efeitos do peso dos rendimentos do trabalho no crescimento económico ..	57
6.1 Queda no peso da componente trabalho e procura agregada: efeitos âmbíguos ..	57
6.2 Em busca do peso do trabalho ótimo	62
6.3 A “Grande Recessão” e a oportunidade para um crescimento mais equilibrado ..	64

PARTE III Implicações para o crescimento equitativo

7	Desequilíbrios internos e externos	67
7.1	Distribuição funcional e pessoal do rendimento	67
7.2	A redução do consumo baseado nos salários afeta a retoma	67
8	A interligação entre salários e a produtividade	69
8.1	Ação política coordenada	69
8.2	Reforço dos aspetos institucionais	69
8.3	Para além dos mercados de trabalho	70
8.4	Especificidades dos países em desenvolvimento	70

Anexos

Anexo I:	Tendências globais de salários: Questões metodológicas	73
Anexo II:	Como a divergência entre a produtividade do trabalho e os salários influencia os custos unitários do trabalho e o peso dos rendimentos do trabalho	81
Anexo III:	Determinantes do peso do trabalho	85
Anexo IV:	O efeito do peso dos rendimentos do trabalho na procura agregada ...	95

Notas	100
--------------------	-----

Bibliografia	108
---------------------------	-----

Quadros

1.	Crescimento acumulado dos salários reais por região desde 2000 (índice 2000 = 100)	10
2.	Repercussão dos efeitos de uma redução de 1% no peso dos rendimentos do trabalho no consumo privado de bens e serviços internos, no investimento e nas exportações líquidas em 16 economias	58

Figuras

1.	Média anual do crescimento económico, 1995–2012 (PIB a preços constantes) ...	1
2.	Taxas de desemprego total no Mundo e nas economias desenvolvidas, 2005–11 (em percentagem da população ativa)	2
3.	Crescimento global médio anual dos salários reais, 2006–11	2
4.	Disparidade salarial de género (GPG), 1999–2007 e 2008–11	5
5.	Disparidade salarial de género (GPG) na Estónia, 1993–2009	6

6.	Disparidade salarial de género na Noruega por situação na profissão, 2008–11	7
7.	Crescimento médio anual dos salários reais por região, 2006–11	8
8.	Comparação internacional das remunerações pagas numa base horária para as horas trabalhadas na indústria transformadora, 2010 (USD)	11
9.	Tendências no crescimento nominal dos salários e da inflação nas economias avançadas, 2006–11 (% .)	12
10.	Crescimento do produto e do emprego nas economias desenvolvidas, 1999–2007 e 2008–11 (%)	13
11.	Crescimento nos salários reais e na produtividade do trabalho nas economias desenvolvidas, 1999–2007 e 2008–2011 (%)	14
12.	Crescimento no produto e no emprego na Europa de Leste e Ásia Central, 1999–2007 e 2008–11 (%)	17
13.	Crescimento nos salários e na produtividade do trabalho na Europa de Leste e na Ásia Central, 1999–2007 e 2008–11 (%)	18
14.	Índice de salários reais na Federação Russa desde 1990 (1990 = 100)	19
15.	Crescimento médio anual dos salários reais na Ásia, 2006–2011	20
16.	Crescimento no produto e no emprego na Ásia, 1997–2007 e 2008–2011 (%)	21
17.	Crescimento no produto e no n.º de pessoas com emprego remunerado na Ásia, 1997–2007 e 2008–11 (%)	22
18.	Crescimento nos salários e na produtividade do trabalho na Ásia, 1997–2007 e 2008–11 (%)	24
19.	Crescimento no produto e no emprego na América Latina e Caraíbas, 1997–2007 e 2008–11 (%)	26
20.	Crescimento económico e desemprego na América Latina e Caraíbas , 2004–11 (%)	27
21.	Crescimento médio anual dos salários reais no Brasil, 2006–11	27
22.	Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho em países selecionados da América Latina e das Caraíbas, 2004–11 (%)	28
23.	Crescimento no produto e no emprego no Médio Oriente, 1999–2007 e 2008–11 (%)	31
24.	Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho no Médio Oriente, 1999–2011 (%)	32
25.	Crescimento no produto e no emprego em África, 1999–2007 e 2008–11 (%)	34
26.	Crescimento no produto e no n.º de trabalhadores por conta de outrem remunerados em África, 1999–2007 e 2008–11	35
27.	Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho em países africanos selecionados, 1999–2011 (%)	36
28.	Níveis de salário mínimo em economias desenvolvidas selecionadas (2010), em USD, em PPC (Paridade do Poder de Compra) e como percentagem do salário mediano a tempo completo	38
29.	Crescimento do salário mínimo nas economias desenvolvidas, 2006–11	38
30.	Trabalhadores por conta de outrem pobres (com ganhos abaixo de 1,25 USD e 2 USD por dia), em % do total de trabalhadores por conta de outrem	42
31.	Pesos ajustados dos rendimentos de trabalho em economias desenvolvidas, Alemanha, EUA e Japão, 1970–2010	45
32.	Pesos ajustados dos rendimentos de trabalho em economias em desenvolvimento e emergentes , 1970–2007	46

33. Pesos não ajustados dos rendimentos de trabalho na China, 1992–2008	47
34. Produtividade horária e remuneração do trabalho nos Estados Unidos, Q1 1947–Q1 2012.	48
35. Tendências da produtividade do trabalho e dos salários na Alemanha, 1991–2011	49
36. Tendências de crescimento dos salários médios e produtividade do trabalho nas economias desenvolvidas (índice: 1999 = 100)	50
37. Fatores que influenciam o peso dos rendimentos do trabalho	51
38. Decomposição das alterações nos pesos médios ajustados dos rendimentos do trabalho entre 1990/94 e 2000/04	54
39. Os efeitos macroeconómicos das componentes funcionais do rendimento	57
40. Custos unitários do trabalho em países da zona euro 2000–10 (índice: 2000 = 100)	59
41. Alterações na balança de transações correntes e endividamento das famílias (países selecionados) 2003–10	61

Caixa

1. Pobreza entre os trabalhadores por conta de outrem	41
---	----

Figura Anexa

A1. Efeito de uma redução de 1% no peso do rendimento do trabalho sobre o consumo privado de bens e serviços nacionais, no investimento e nas exportações líquidas: (a) consumo privado de bens e serviços; (b) investimento; (c) exportações líquidas	99
--	----

Caixas anexas

A1. Seleção de dados e processo de estimação: uma metodologia econométrica	85
A2. Dados, estimação e simulações	95

Quadros anexos

A1. Grupos Regionais	74
A2. Cobertura da Base de Dados Global sobre os Salários, 2010 (%)	75
A3. Cobertura da Base de Dados Global sobre os Salários, 2006–11 (%)	76
A4. Os fatores que influenciam os pesos ajustados dos rendimentos do trabalho	90
A5. O impacto de fatores externos nos pesos ajustados dos rendimentos do trabalho	90
A6. Descrição dos países incluídos na estimação dos Quadros A4 e A5 e da Caixa A1.	91



A Base de Dados sobre Salários encontra-se disponível em:
www.ilo.org/wage12.

Digitalize o código QR com o seu smartphone para aceder ao sitio da
Base de Dados do Relatório Global sobre Salários.

Agradecimentos

Principais contributos

O relatório foi elaborado pela equipa do Programa sobre Condições de Trabalho e Emprego (TRAVAIL) da OIT com contributos de colegas de outros Departamentos da OIT em Genebra e de Escritórios Regionais da OIT, sob a responsabilidade de Philippe Marcadent, Diretor de TRAVAIL. O editor principal do relatório foi Patrick Belser. O relatório é fruto do trabalho de uma equipa constituída por Patrick Belser, Malte Luebker, Sangheon Lee, Andres Marinakis, Kristen Sobeck, Daniel Vaughan-Whitehead, Jacobo Velasco e Rosalia Vazquez-Alvarez. Rengin Gunaydin e Mila Daskalova prestaram uma valiosa assistência ao trabalho de pesquisa. Kristen Sobeck responsabilizou-se pela gestão da base de dados Global Wage Database e concebeu figuras para a Parte I. Malte Luebker reviu as estimativas globais e regionais. Rosalia Vazquez-Alvarez trouxe contributos sobre as políticas de salários no Médio Oriente e reviu a Parte II do relatório. Charlotte Beauchamp coordenou a edição e publicação. Christian Olsen foi o responsável pela conceção gráfica da capa.

Contributos Específicos

A Parte II do relatório é baseada num projeto de investigação sobre Análise macroeconómica dos salários coordenado por Sangheon Lee (ILO, TRAVAIL). O projeto incluiu contributos de Özlem Onaran (Universidade de Westminster), Giorgos Galanis (Universidade de Westminster e Universidade de Warwick), Marc Lavoie (Universidade de Ottawa), Engelbert Stockhammer (Universidade de Kingston), Eckhard Hein (Escola de Direito e Assuntos Económicos de Berlim), Matthias Mund (Escola de Direito e Assuntos Económicos de Berlim), Servaas Storm (Universidade de Tecnologias de Delft), C.W.M. Naastepad (Universidade de Tecnologias de Delft), Till Van Treek (Instituto de Políticas Macroeconómicas de Düsseldorf) e Simon Sturn (Universidade de Massachusetts Amherst). O projeto beneficiou ainda dos contributos de Massimiliano La Marca (ILO, Policy Integration).

Agradecimentos Especiais

Os nossos agradecimentos especiais vão para toda a Equipa da OIT/SIALC (Sistema de Informação e Análise Laboral) no Panamá, com particular destaque para Bolívar Pino, por fornecer dados sobre os salários na América Latina e nas Caraíbas, bem como

para Steven Kapsos, por contribuir com a análise da pobreza entre os trabalhadores por conta de outrem.

Gostaríamos ainda de agradecer os valiosos comentários e contributos das seguintes pessoas: Janine Berg, Fabio Bertranou, Evangelia Bourmpoula, Monica Castillo, Juan Chacaltana, Matthieu Charpe, Miguel del Cid, Maria Crisetti, Mauricio Dierckx-sens, Chris Edgar, Philippe Egger, Lawrence Egulu, Ekkehard Ernst, R Verónica Escudero, Egina Galhardi, Werner Garate, Najati Ghosheh, David Glejberman, Stefan Kühn, Sameer Khatiwada, David Kucera, Bob Kyloh Chang-Hee Lee, Elva Lopez Mourelo, Moazam Mahmood, Anne Posthuma, Stephen Pursey, Uma Rani, John Ritchotte, Catherine Saget, Reynold Simons, Vincenzo Spiezia, Steven Tobin, Manuela Tomei, Raymond Torres, Geir Tonstol, Zafiris Tzannatos, María Elena Valenzuela, Sher Verick, e ainda a quatro peritos anónimos que fizeram a “*peer review*” (avaliação interpares).

Sumário Executivo

Principais tendências nos salários

A crise continua a refrear os salários

Em termos globais o crescimento dos salários médios reais manteve-se muito abaixo dos níveis pré-crise, apresentando valores negativos nas economias desenvolvidas, embora tenha permanecido elevado nas economias emergentes. Os salários médios mensais ajustados pela inflação - conhecidos como salários médios reais - cresceram globalmente 1,2 por cento em 2011, valor inferior aos 2,1 por cento em 2010 e aos 3 por cento em 2007. Face à sua dimensão e a um forte desempenho económico, a China tem um grande peso neste cálculo global. Omitindo a China, o crescimento dos salários médios reais globais foi de apenas 0,2 por cento em 2011, abaixo dos 1,3 por cento em 2010 e dos 2,3 por cento em 2007 (ver Figura 3).

Diferenças regionais no crescimento dos salários

Existem grandes variações geográficas nas tendências de crescimento dos salários médios reais (ver Figura 7). Os salários sofreram uma dupla queda (*double-dip*) nas economias desenvolvidas, mas mantiveram-se positivos ao longo da crise na América Latina e nas Caraíbas, e ainda mais na Ásia. As flutuações foram maiores na Europa de Leste e na Ásia Central, em parte como resultado da forte recuperação dos salários no período pós-transição, antes da crise económica global, e da acentuada contração dos salários reais em 2009. No Médio Oriente, os salários médios reais parecem ter sofrido uma diminuição desde 2008, mas algumas das estimativas ainda são provisórias, tal como acontece com África.

Crescimento acumulado dos salários por região

As diferenças entre as regiões são particularmente marcantes, se olharmos para o crescimento salarial acumulado entre 2000-2011. Em termos globais, os salários reais médios mensais cresceram pouco menos de um quarto, na Ásia quase duplicaram, enquanto nas economias desenvolvidas aumentaram em cerca de 5 por cento. Na Europa de Leste e Ásia Central os salários reais quase triplicaram, mas isso ficou a dever-se fundamentalmente à recuperação da transição para economias de mercado. Na Rússia, por exemplo, o valor real dos salários caiu para menos de 40 por cento do seu valor na década de 1990, e foi necessário passar mais uma década até os salários recuperarem para o seu nível inicial

Diferenças regionais nos níveis salariais

Apesar do crescimento significativo dos salários nas economias emergentes, as diferenças nos níveis salariais continuam a ser consideráveis. Nas Filipinas, um trabalhador da indústria transformadora ganhou menos de 1,40 USD por hora de trabalho. No Brasil, a remuneração paga numa base horária no setor foi de 5,40 USD, na Grécia foi de 13 USD, nos Estados Unidos de 23,30 USD e na Dinamarca de 34,80 USD (taxas de câmbio de 2010 arredondadas).

Queda da quota parte do trabalho (peso do trabalho) e crescimento equitativo

Uma menor fatia do bolo para os trabalhadores em todo o mundo

Entre 1999 e 2011 a produtividade média do trabalho nas economias desenvolvidas aumentou mais do dobro do que o salário médio (figura 11). Nos Estados Unidos, a produtividade real horária do trabalho no sector empresarial não agrícola aumentou cerca de 85 por cento desde 1980, enquanto a remuneração horária real cresceu apenas cerca de 35 por cento. Na Alemanha, a produtividade do trabalho aumentou em quase um quarto ao longo das últimas duas décadas, enquanto os salários reais mensais se mantiveram estáveis.

A tendência global resultou numa mudança na distribuição do rendimento nacional, com a parte afectada aos rendimentos do trabalho a diminuir ao passo que a parte do rendimento do capital aumentou na maioria dos países. Mesmo na China, um país onde os salários praticamente triplicaram na última década, o PIB cresceu a uma taxa mais rápida do que a massa salarial total - e, conseqüentemente o peso do rendimento do trabalho caiu.

A queda no peso do rendimento do trabalho ficou a dever-se ao progresso tecnológico, à globalização do comércio, à expansão dos mercados financeiros e à diminuição da taxa de sindicalização, o que degradou o poder de negociação colectiva dos trabalhadores. A globalização financeira, em particular, pode ter desempenhado um papel mais relevante do que inicialmente se pensava.

As conseqüências do declínio do peso dos rendimentos do trabalho

A diminuição do peso dos rendimentos do trabalho não só afeta a percepção do que é justo - sobretudo tendo em conta as preocupações crescentes sobre as remunerações demasiado elevadas entre os directores executivos (CEO) e no setor financeiro, mas também prejudica o consumo interno podendo conseqüentemente, originar quebras na procura agregada. Estas quebras nalguns países foram compensadas pelo aumento das exportações líquidas, mas nem todos os países têm ao mesmo tempo um excedente na sua balança de transacções correntes. Assim, uma estratégia de redução nos custos unitários do trabalho, uma recomendação frequente para países em crise com défices da balança de transacções correntes, pode correr o risco de ter efeitos negativos sobre o consumo interno em vez de aumentar as exportações. Se um elevado número de países recorrer simultaneamente a cortes salariais tendo em vista a competitividade, isso pode

conduzir a um nivelamento por baixo no peso dos rendimentos do trabalho, reduzindo a procura agregada.

Implicações para o crescimento equitativo

Distribuição do rendimento e níveis salariais

O *Relatório Global sobre os Salários* contribui para ampliar a literatura sobre as alterações na distribuição e nos níveis de salários quer dentro de cada país quer entre os vários países, bem como sobre as implicações sócio-económicas dessas tendências. Uma das principais conclusões desta literatura é a crescente desigualdade de rendimentos, em termos da distribuição do rendimento funcional e pessoal.

Em termos de distribuição funcional do rendimento, que diz respeito à forma como o rendimento nacional tem sido distribuído entre trabalho e capital, verifica-se em inúmeros países uma tendência de longo prazo no sentido da queda do peso dos salários e de um aumento da participação dos lucros. A distribuição pessoal de salários também se tornou mais desigual, com um fosso crescente entre os 10 por cento de trabalhadores por conta de outrem no topo da escala salarial e os 10 por cento na base. Esses “desequilíbrios” internos tinham tendência para criar ou agravar os desequilíbrios externos, mesmo antes da Grande Recessão, com os países a tentar compensar os efeitos adversos dos salários mais baixos na procura de consumo interno através da concessão de crédito fácil ou de excedentes de exportação.

Reforçar a interligação entre a produtividade e os salários

O que deve ser feito? A nossa análise sugere que devem ser tomadas medidas orientadas para o “reequilíbrio” a nível nacional e global. De modo a corrigir os desequilíbrios externos, os decisores políticos não devem enveredar por uma visão simplista nos termos da qual os países podem “encurtar” o seu caminho para sair da recessão. Devem adotar políticas que promovam uma ligação estreita entre o crescimento da produtividade do trabalho e o crescimento da remuneração dos trabalhadores. A existência de um elevado excedente da balança de transacções correntes nalguns países sugere que há margem de manobra para melhorar a interligação entre a produtividade e os salários, como forma de estimular a procura interna. Os decisores políticos devem ter cuidado para não promoverem um nivelamento por baixo do peso dos rendimentos do trabalho nos países deficitários ou por toda a zona euro. As medidas de austeridade que são impostas do exterior e ignoram os parceiros sociais, prejudicam a existência de relações laborais eficazes.

Reforçar as instituições

O “reequilíbrio interno” pode começar por fortalecer as instituições afectas à determinação dos salários. Dada a dificuldade de organização dos trabalhadores, em particular no contexto da crescente segmentação do mercado de trabalho e das rápidas mudanças tecnológicas, é necessário criar ambientes propícios e facilitadores da negociação coletiva. Os trabalhadores com baixos salários também precisam de maior proteção

na determinação dos salários. Os salários mínimos, quando adequadamente fixados, têm-se revelado um instrumento de política eficaz, que pode fornecer um patamar salarial digno, permitindo garantir um padrão mínimo de qualidade de vida para esses trabalhadores e para as suas famílias.

Reformas fora do âmbito do mercado de trabalho

É irrealista pretender obter a redistribuição dos rendimentos apenas por intermédio das políticas do mercado de trabalho. A redistribuição também vai exigir uma série de mudanças que estão fora do âmbito dos mercados de trabalho, incluindo a reforma e reestruturação dos mercados financeiros, para restabelecer o seu papel na canalização de recursos para investimentos produtivos e sustentáveis. Há outras dimensões críticas de “reequilíbrio” que merecem uma análise mais detalhada, incluindo o equilíbrio entre a tributação do capital e dos rendimentos do trabalho.

Uma visão que extravasa os trabalhadores por conta de outrem

Nas economias em desenvolvimento, mecanismos de garantia de emprego que incluem o pagamento do salário mínimo são formas de criar incentivos para as empresas privadas cumprirem o salário mínimo. Mas dado que nos países em desenvolvimento e emergentes apenas cerca de metade de todos os trabalhadores são trabalhadores por conta de outrem, são necessárias medidas adicionais destinadas à criação de mais empregos por conta de outrem, para o aumento da produtividade e dos rendimentos dos trabalhadores por conta própria.

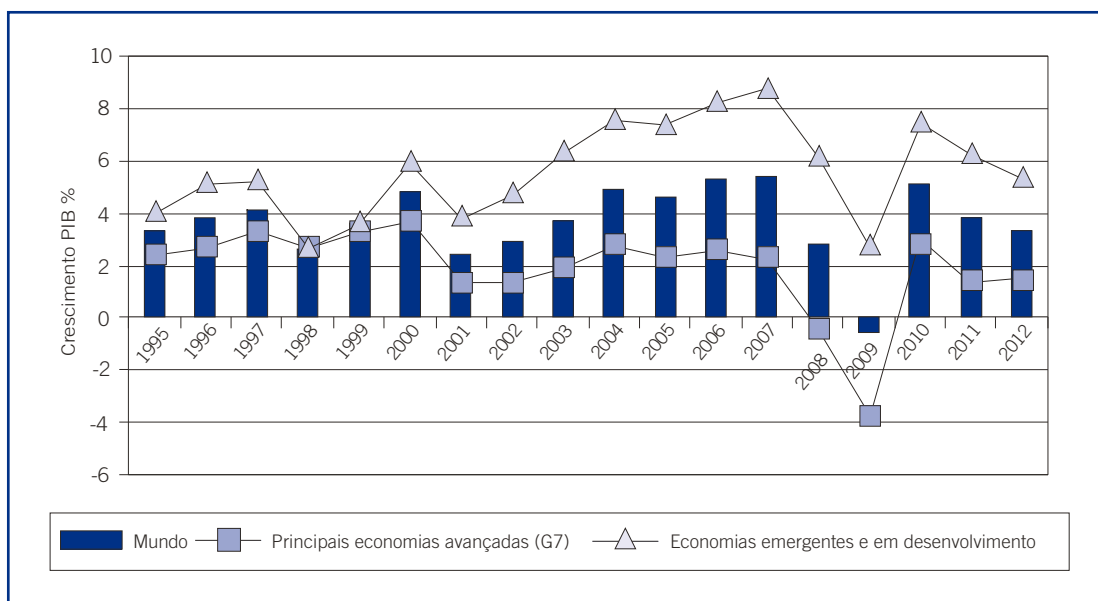
Elevar a média da produtividade do trabalho continua a constituir um desafio que deve envolver esforços para elevar o nível de educação e as capacidades necessárias para uma transformação produtiva e um desenvolvimento económico. O desenvolvimento de sistemas de protecção social bem desenhados permitiria aos trabalhadores e suas famílias reduzir os montantes das poupanças de reserva para investimento na educação dos seus filhos e contribuir para uma maior procura do consumo interno e elevar o nível de vida.

1 O contexto económico global: Crise, recessão e emprego

1.1 As taxas de crescimento económico variam muito de região para região

Após um período de forte crescimento económico nos primeiros anos do século XXI, a economia mundial sofreu uma contração em 2009 como resultado da crise financeira e económica global (ver figura 1). O impacto da crise foi sentido de formas muito diversas em todo o mundo. No grupo de países mais avançados, 2009 passou a ser visto como o ano da “Grande Recessão”, a crise económica mais grave desde a “Grande Depressão” dos anos de 1930. Embora a recuperação em 2010 tenha sido mais forte do que inicialmente previsto, a crise da dívida soberana e as várias medidas de austeridade que a acompanharam levaram a uma desaceleração significativa do crescimento subsequente, especialmente na Europa. O grupo de países emergentes e em desenvolvimento, pelo contrário, evitou uma recessão generalizada e conseguiu manter taxas de crescimento superiores às dos países avançados desde o ano 2000.

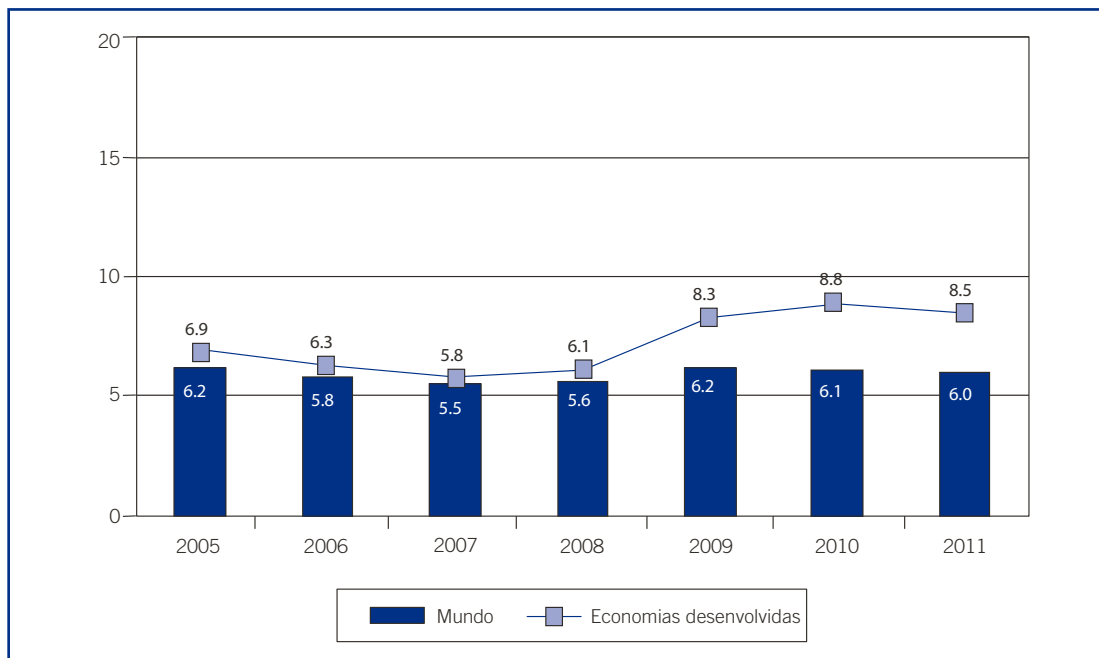
Figura 1 Média anual de crescimento económico, 1995–2012 (PIB a preços constantes)



Nota: os agrupamentos de países são os que são usados pelo FMI e descritos no anexo do FMI, 2012b. As principais economias avançadas incluem Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Reino Unido e Estados Unidos. Economias emergentes e em desenvolvimento, constituem um grupo de 150 economias que não são classificadas como economias avançadas. Os números para 2012 são projeções.

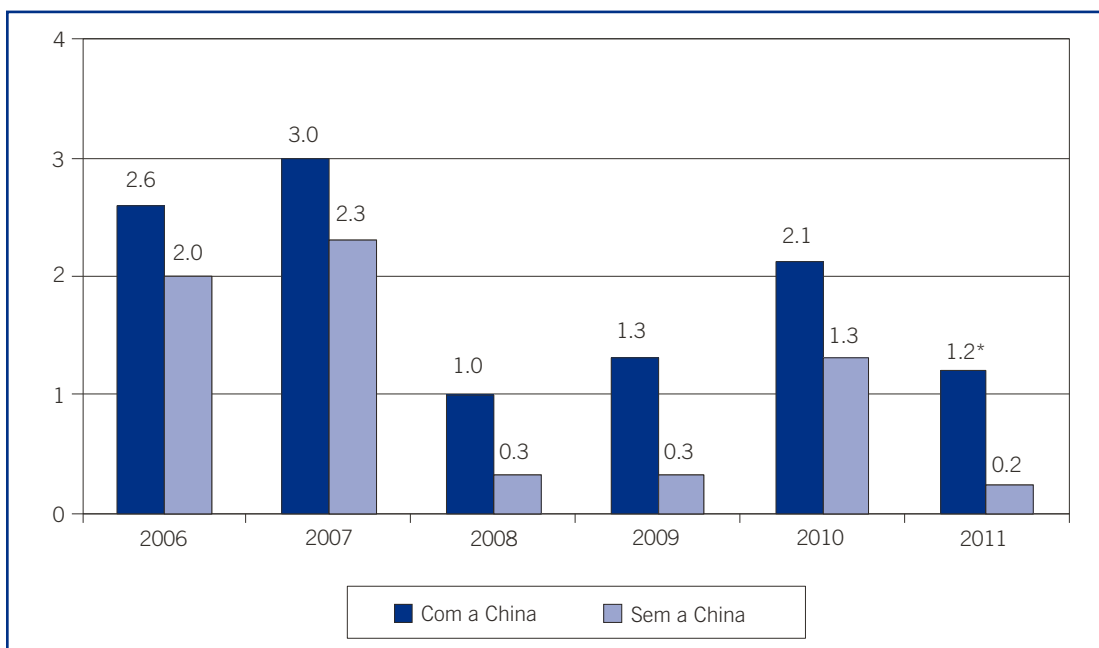
Fonte: FMI, World Economic Outlook database, Abril 2012

Figura 2 Taxas de desemprego total no Mundo e nas economias desenvolvidas, 2005–11 (em percentagem da população ativa)



Os números para 2011 são estimativas preliminares. Para a definição de "economias desenvolvidas", ver Anexo I
Fonte: ILO, 2012a.

Figura 3 Crescimento global médio anual dos salários reais, 2006–11



* As taxas de crescimento apresentadas são "estimativas provisórias" (baseadas em taxas de cobertura de cerca de 75 por cento).

Nota: O crescimento global dos salários é calculado com base numa média ponderada do crescimento ano-a-ano dos salários reais mensais em 124 países, cobrindo 94,3 por cento de todos os trabalhadores por conta de outrem no mundo (para uma descrição da metodologia, ver Anexo I)

Fonte: ILO Global Database

1.2 As taxas de desemprego global permanecem elevadas

O impacto da crise financeira e económica mundial nos mercados de trabalho tem sido analisado sob o prisma da taxa de desemprego, especialmente nas economias desenvolvidas, nas quais o desemprego subiu de menos de 6 por cento para mais de 8 por cento da população ativa, com dois dígitos na Grécia, Irlanda, Portugal e Espanha por exemplo.¹ Nos países em desenvolvimento, as taxas de desemprego apresentam menos flutuações. Mesmo assim, o desemprego em todo o mundo aumentou em 27 milhões desde o início da crise, elevando o número total de desempregados para cerca de 200 milhões, ou 6 por cento da população ativa global (figura 2). Talvez a maior preocupação esteja relacionada com o desemprego jovem, que atingiu proporções alarmantes. A OIT estima que em 2011 o desemprego afetou 75 milhões de jovens de 15-24 anos em todo o mundo, representando mais de 12 por cento de todos os jovens (figura 4). Não aparecem muitos mais nas estatísticas de desemprego, porque ficaram tão desencorajados que desistiram de procurar trabalho.

2 Salários médios reais

2.1 Crescimento lento num cenário heterogéneo

Estimativas globais do crescimento real do salário médio

Os números do emprego e desemprego não relatam a história completa do impacto da crise sobre o mercado de trabalho. O presente relatório analisa os salários dos trabalhadores por conta de outrem.² A principal unidade de medida utilizada para salários é o salário médio mensal, em vez do salário horário ou diário expresso em termos reais (ou seja, ajustados pela inflação), o que tem sido identificado como um “indicador de trabalho digno”³ da OIT. As tendências no salário médio real mensal refletem mudanças no rendimento médio do trabalho (antes de impostos e transferências) e, conseqüentemente, proporcionam uma compreensão mais nítida da contribuição dos salários para o rendimento total. Como será discutido nas próximas seções do relatório, as tendências dos salários médios reais variam entre regiões e países. No entanto, o impacto da crise é claramente perceptível ao nível agregado. A Figura 3 revela que nos últimos quatro anos consecutivos (de 2008 a 2011), o crescimento nos salários médios reais permaneceu positivo, embora tenha caído muito abaixo das taxas verificadas no período pré-crise. Esta constatação é verdadeira quer sejam ou não incluídas as estatísticas salariais oficiais da China, embora se excluirmos a China da análise, o crescimento salarial global se reduza significativamente, dada a grande dimensão do país (em termos de número de trabalhadores por conta de outrem e a sua taxa excecionalmente elevada de crescimento económico).⁴

Comparabilidade das estatísticas nacionais e do tempo de trabalho

Estas estimativas globais (e as subseqüentes estimativas regionais) devem ser interpretadas com cuidado. Desde logo, há diferenças entre os países na forma como os salários são estimados pelos institutos nacionais de estatística. Enquanto os países mais avançados efetuam regularmente inquéritos aos estabelecimentos e inquéritos específicos sobre a estrutura dos ganhos, outros países recolhem os dados sobre salários com base em

inquéritos à população ativa; por outro lado, as definições do que é considerado como um salário são, por vezes, diferentes. A cobertura também pode variar entre países. Enquanto a OIT geralmente procura obter dados para todos os trabalhadores por conta de outrem remunerados, na prática, a cobertura é por vezes restrita a determinadas áreas geográficas (por exemplo, áreas metropolitanas) ou a subgrupos específicos de trabalhadores (por exemplo, trabalhadores não-agrícolas). Tal como acontece com muitas outras variáveis económicas, essas diferenças tornam difícil a comparação dos níveis entre os países. Ainda assim é possível tirar conclusões significativas sobre as alterações ao longo do tempo.

Em segundo lugar, as mudanças nos salários médios mensais constituem uma síntese de inúmeras mudanças a nível empresarial e sectorial, incluindo não só as alterações na taxa de salário por hora, mas também alterações no número de horas trabalhadas. Em muitos países, a crise económica mundial levou a reduções nas horas de trabalho, devido à redução do número de horas extraordinárias, e ao conseqüente aumento do subemprego relativo ao tempo de trabalho e/ ou a um aumento na proporção de trabalhadores a tempo parcial em relação a trabalhadores a tempo completo, tudo isto afetando negativamente os salários mensais globais. Vários países também implementaram programas de “partilha de trabalho”: a redução no tempo de trabalho, como forma de evitarem o lay-off.⁵ A forma mais comum é a de substituir a habitual semana de cinco dias de trabalho por três ou quatro dias de trabalho. Noutros casos, as horas diárias foram reduzidas ou as fábricas foram temporariamente encerradas por períodos de várias semanas ou mesmo meses. A redução da duração de trabalho normalmente leva a reduções proporcionais nos salários mensais mas, no contexto de programas de “partilha de trabalho”, os governos disponibilizam muitas vezes complementos salariais destinados a compensar o desemprego parcial.⁶

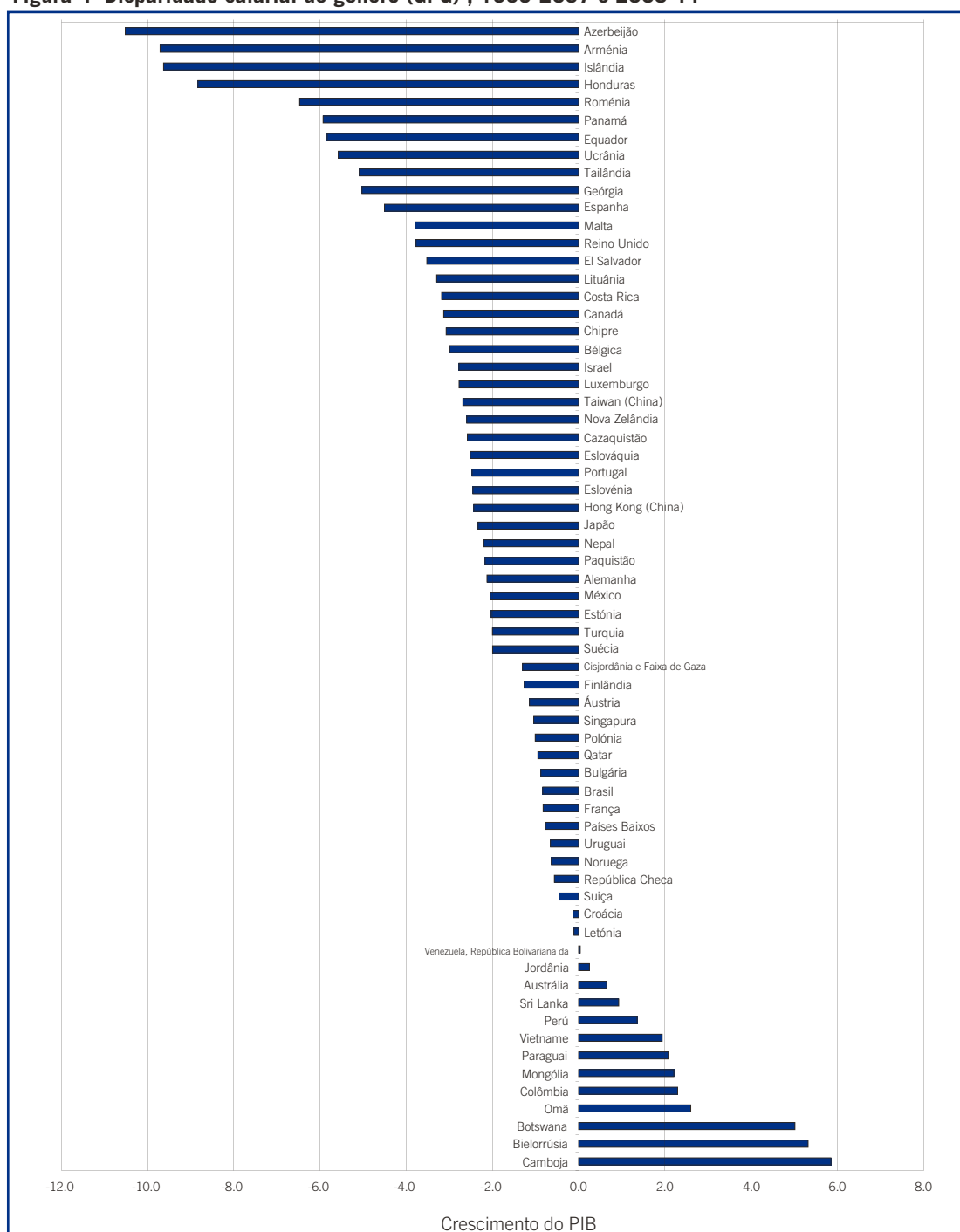
O “efeito composição”

A utilização de dados salariais agregados (por oposição ao acompanhamento de um painel de indivíduos), produz o designado “efeito de composição”: a alteração nos níveis salariais médios que resulta de uma mudança na composição do segmento da população ativa relativo aos trabalhadores por conta de outrem em vez de alterações nos ganhos de quem permanece com emprego. Isto pode introduzir um enviesamento. Conforme referido na edição anterior do *Relatório Global sobre os Salários* (OIT, 2010a), esse enviesamento pode ser “anti cíclico”, o que significa que os dados agregados podem subestimar o declínio dos salários reais dos indivíduos que mantêm os seus empregos durante a recessão e, mais tarde, subestimar a tendência de aumento dos seus salários durante a recuperação. Por exemplo, os trabalhadores menos qualificados, com contratos de trabalho temporário, podem ser os primeiros a serem despedidos pelas empresas durante a recessão. Uma vez que a população ativa restante é constituída por trabalhadores relativamente melhor remunerados, isso pode induzir tendências enviesadas de crescimento dos salários médios. O efeito inverso pode ser observado durante a recuperação, se os trabalhadores mal pagos forem os primeiros a ser novamente contratados (ver também OIT, 2012b).

2.2 Disparidade salarial de género

Uma disparidade menor mas a situação da mulher pode não ter melhorado

Figura 4 Disparidade salarial de género (GPG) , 1999-2007 e 2008-11



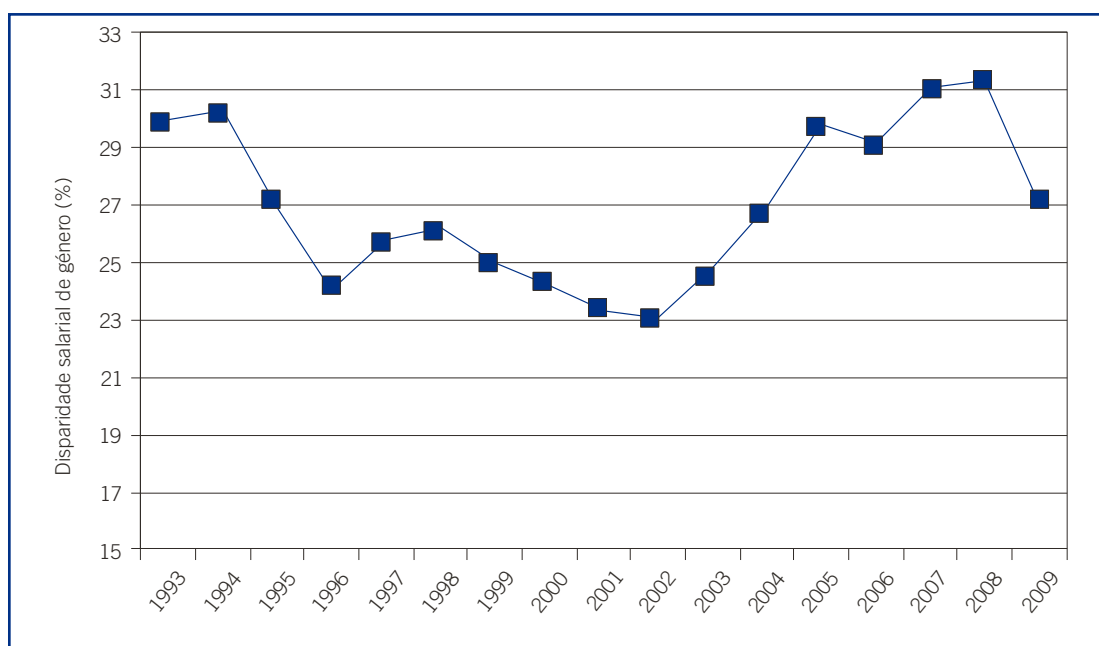
Nota: A disparidade salarial do género (GPG - sigla em inglês) é definida como $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, em que Em corresponde ao salário médio dos homens e Ew ao salário médio das mulheres (ver ILO, 2012b). A alteração no GPG é definida como a média do GPG entre 2008 e 2011 menos a média do GPG entre 1997 e 2007. Os dados não estão disponíveis para todos os países e para todos os anos; a média para os dois períodos é calculada utilizando os dados disponíveis para cada país durante os dois períodos.

Fonte: ILO Global Wage Database.

A Figura 4 apresenta as alterações nas disparidades médias salariais de género entre 1999-2007 e 2008-11, ilustrando a evolução das disparidades durante a crise no conjunto dos países para os quais existem dados disponíveis. Como mostram os dados, a disparidade salarial tem vindo a diminuir nos anos de crise na maioria dos países. Entretanto, a interpretação desse declínio é complicada pelo “efeito composição” uma vez que a redução da disparidade salarial entre homens e mulheres não implica necessariamente que a situação da mulher tenha melhorado. O caso da Estónia mostra como o declínio na disparidade salarial pode ser alcançado não através de melhorias na situação das mulheres, mas sim por uma deterioração das condições do mercado de trabalho dos homens em relação às mulheres. A figura 5 ilustra a tendência da disparidade salarial na Estónia se alterar de uma forma pró-cíclica, aumentando em períodos de crescimento e reduzindo-se durante a recessão. Assim, o declínio acentuado em 2009, durante a crise mais recente, foi devido a uma maior concentração de homens em setores mais afetados pela crise pelo que trabalharam menos horas. Consequentemente, em 2009, a diferença salarial de género diminuiu por causa de uma redução nos salários masculinos como consequência de um declínio no número de horas trabalhadas pelos homens (ver Anspal, Kraut e Room, 2010.)

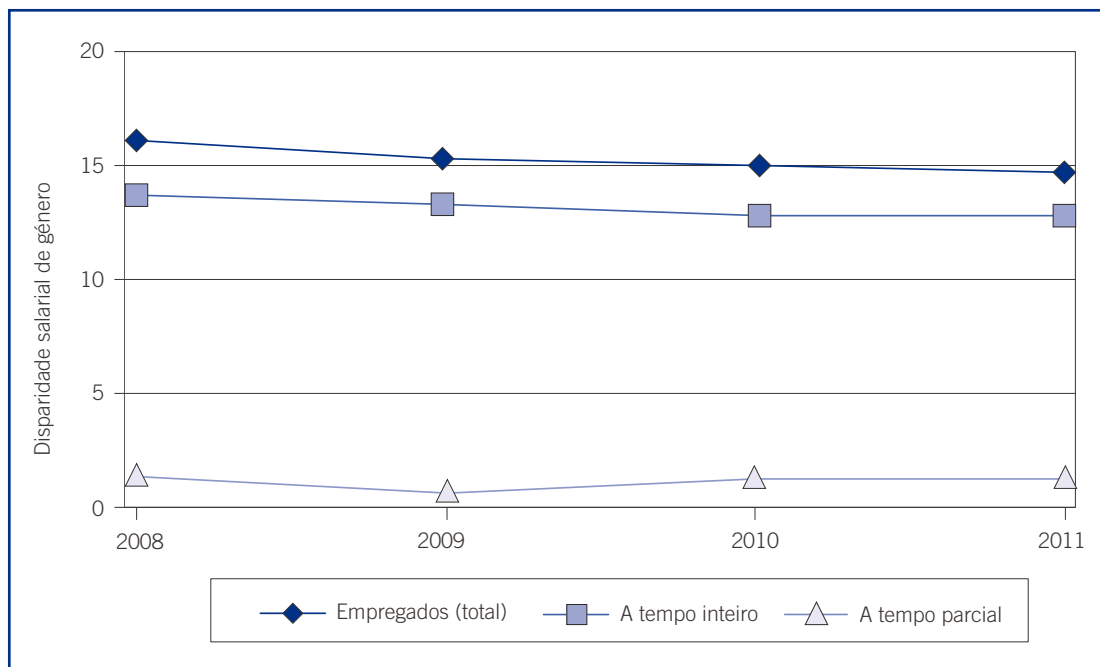
A figura 4 centra-se no sentido das alterações entre os dois períodos, e não nas diferenças entre países. Isto porque as diferenças nas fontes de dados e/ou na cobertura dos trabalhadores utilizada pelos diferentes países afetam as estimativas da disparidade salarial de género. O caso da Noruega, ilustrado na Figura 8, mostra como a disparidade salarial varia dependendo de se selecionar todos os trabalhadores, só os trabalhadores a tempo completo, ou só os trabalhadores a tempo parcial. A disparidade salarial

Figura 5 A disparidade salarial de género (GPG) na Estónia, 1993–2009



Nota: A disparidade salarial de género (GPG) é definida como $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, em que Em corresponde ao salário médio dos homens e Ew ao salário médio das mulheres (cfr ILO, 2012b).

Fonte: Gráfico reproduzido de Anspal, Kraut and Rõõm, 2010.

Figura 6 A disparidade salarial de género na Noruega por situação na profissão 2008–11

Nota: A disparidade salarial de género (GPG) é definida como $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, em que Em corresponde ao salário médio dos homens e Ew ao salário médio das mulheres (cfr ILO, 2012b).

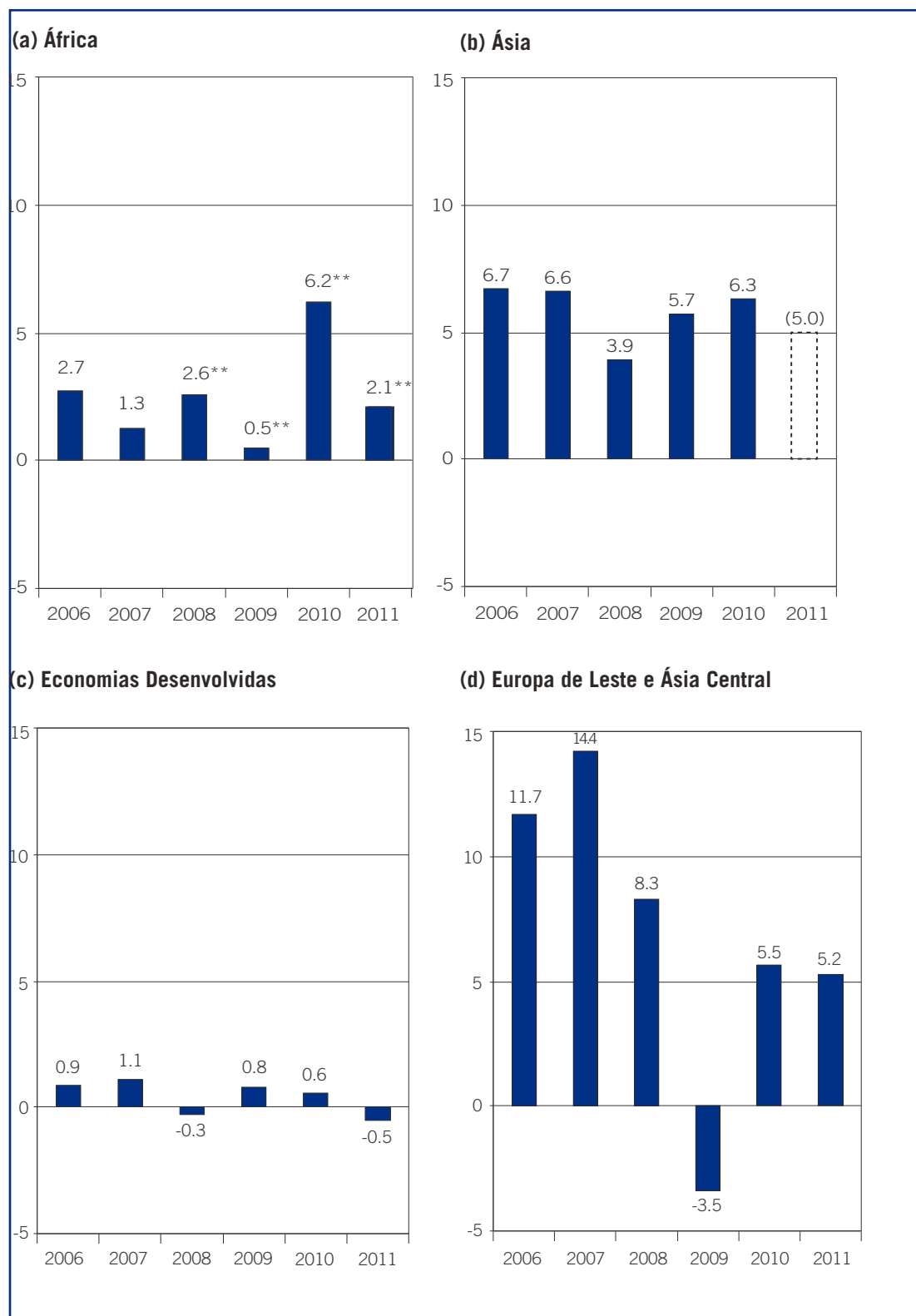
Fonte: Cálculos da OIT com base em Estatísticas da Noruega.

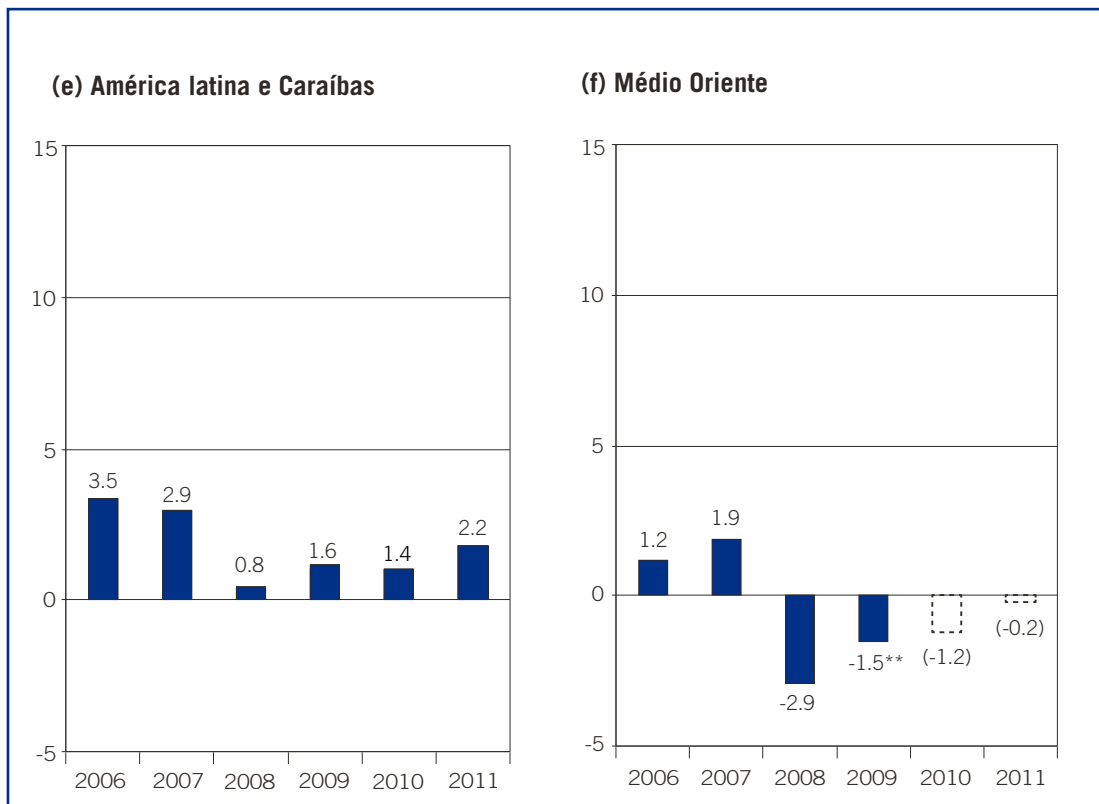
para o trabalho a tempo parcial é reduzida, indicando que os homens e mulheres que trabalham neste regime auferem salários semelhantes. Em contraste, a diferença salarial para os trabalhadores a tempo completo é maior, uma vez que nesta modalidade, os homens ganham muito mais do que as mulheres. Finalmente, a disparidade salarial para o conjunto dos trabalhadores é ainda maior do que para os trabalhadores a tempo completo, devido ao facto de as mulheres estarem sobre-representadas entre os trabalhadores a tempo parcial, sendo que as suas taxas salariais horárias eram de apenas cerca de 80 por cento das dos trabalhadores a tempo completo em 2011. As alterações ao longo do tempo são menos sensíveis à cobertura dos trabalhadores. Mesmo assim, a interpretação das mudanças na disparidade salarial de género ao longo do tempo deve ser considerada a par com outros indicadores do mercado de trabalho, que reflectem as alterações nas condições de trabalho e emprego para as mulheres.

3 Estimativas Regionais

3.1 O crescimento global encobre um cenário complexo

Conforme acima mencionado, existem grandes diferenças na taxa média de crescimento real dos salários entre regiões e países, com os salários a apresentarem um crescimento mais rápido em áreas de forte crescimento económico. A Figura 7 mostra as nossas estimativas de crescimento dos salários reais médios mensais por região a partir de 2006, incluindo os anos de crise. Tal como acontece com a nossa estimativa global,

Figura 7 Crescimento médio anual dos salários reais por região, 2006–11



* As taxas de crescimento apresentadas são "estimativas provisórias" (baseadas em taxas de cobertura de cerca de 75 por cento).

** As taxas de crescimento divulgadas são "estimativas preliminares" (baseadas numa taxa de cobertura variável entre os 40 e os 74 por cento).

() Taxas de crescimento divulgadas mas sujeitas a alterações (baseadas numa taxa de cobertura inferior a 40 por cento).

Nota: Para taxas de cobertura e metodologia ver Anexo I.

Fonte: ILO Global Wage Database.

as estimativas regionais são estimativas ponderadas (conforme explicado no Anexo I) e como tal fortemente influenciadas pelas tendências nos salários nas grandes economias, como são os casos da China na Ásia, dos Estados Unidos nas economias desenvolvidas, da Rússia e da Ucrânia na Europa de Leste e Ásia Central, Brasil ou México na América Latina e nas Caraíbas, e da África do Sul no Continente Africano.

Verificamos que nas economias desenvolvidas o crescimento dos salários reais oscilou dentro de um intervalo estreito de aproximadamente mais e menos 1 por cento. Noutras regiões, as flutuações foram geralmente maiores.

O Quadro 1 dá-nos uma visão mais ampla e mostra o crescimento real acumulado dos salários médios desde 2000. Verificamos que, entre 2000 e 2011 os salários médios mensais reais globais aumentaram cerca de um quarto, mas as diferenças entre as regiões são muito marcadas. Na Ásia, os salários médios reais praticamente duplicaram, na América Latina e nas Caraíbas, bem como em África, tiveram um aumento ligeiramente inferior à média mundial, enquanto nas economias desenvolvidas, aumentaram em cerca de 5 por cento. Na Europa de Leste e na Ásia Central os salários médios quase triplicaram: como será adiante demonstrado, isto foi, em parte, uma recuperação do terreno perdido na fase inicial da transição para as economias de mercado na década de 1990. No Médio Oriente, as nossas estimativas preliminares sugerem que os salários podem ter diminuído.

Quadro 1 Crescimento acumulado dos salários reais por região desde 2000 (índice: 2000 = 100)

Grupo Regional	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
África	100.0	103.9	105.3	108.1**	108.6**	115.4**	117.8**
Ásia	100.0	149.0	158.8	165.1	174.6	185.6	(194.9)
Europa de leste e Ásia Central	100.0	204.4	233.9	253.4	244.4	257.9	271.3
Economias Desenvolvidas	100.0	103.3	104.5	104.1	104.9	105.5	105.0
América Latina e Caraíbas	100.0	105.4	108.5	109.3	111.0	112.6	115.1
Médio Oriente	100.0	98.3	100.1	97.2	95.8**	(94.6)	(94.4)
Mundo	100.0	112.8	116.1	117.3	118.8	121.3	122.7*

* Taxas de crescimento divulgadas como "estimativas provisórias" (baseadas numa taxa de cobertura de c 75 por cento).

** Taxas de crescimento divulgadas como "estimativas preliminares" (baseadas numa taxa de cobertura variável entre 40 por cento e 74 por cento).

() Taxas de crescimento publicadas mas sujeitas a alterações (baseadas numa taxa de cobertura inferior a 40 por cento).

Nota: Para taxas de cobertura e metodologia, ver Anexo 1.

Fonte: ILO Global Wage Database.

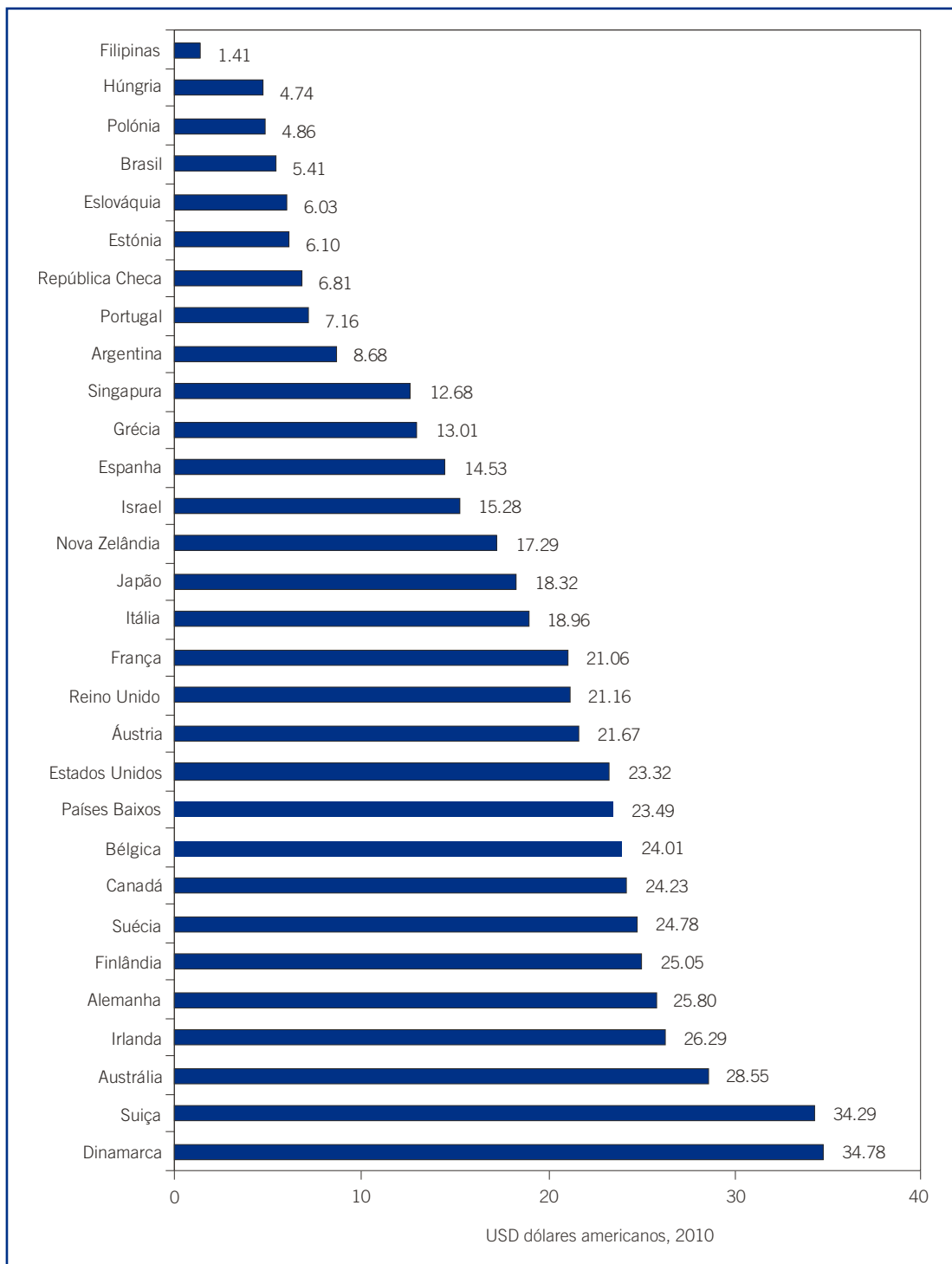
Apesar do crescimento mais rápido dos salários médios reais nas regiões emergentes na última década, as diferenças absolutas nos níveis salariais entre países e regiões continuam a ser consideráveis. A Figura 8 apresenta estimativas do Gabinete de Estatísticas do Trabalho dos EUA [US Bureau of Labor Statistics] comparando a remuneração à hora para as horas trabalhadas na indústria transformadora em 2010. A taxa de remuneração horária variou de cerca de 35 USD na Dinamarca, para pouco mais de 23 USD nos Estados Unidos, de cerca de 13USD na Grécia, entre 5 e 6 USD no Brasil, até menos de 1,5 USD nas Filipinas. Utilizando uma metodologia diferente e não comparável, os custos totais de remuneração horária na indústria transformadora foram estimados em 1,36 USD na China para 2008 e em 1,17 USD na Índia para 2007 (Gabinete de Estatística do Trabalho dos EUA-United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 2011). Embora essas diferenças sejam medidas em dólares correntes dos EUA e, portanto, dependentes das flutuações da taxa de câmbio, mesmo assim apontam para a persistência de grandes disparidades nos salários e produtividade do trabalho em todo o mundo.

3.2 Economias desenvolvidas

Salários e inflação

Nas economias desenvolvidas, os salários médios enfrentaram uma dupla queda em 2008 e novamente em 2011 (ver figura 9)⁷. A Figura 11, que destaca as tendências nos salários médios nominais e na inflação nas economias avançadas, mostra que em 2008 uma inflação anormalmente elevada ultrapassou o aumento nominal dos salários conduzindo à queda dos salários reais⁸. Em 2009, o ano da recessão económica global, os salários nominais e o índice de preços no consumidor foram mais ou menos congelados. Desde então, a recuperação do crescimento dos salários nominais estagnou em 2011, mas o índice de preços no consumidor regressou às taxas pré-crise, o que explica a queda nos salários reais nesse ano.

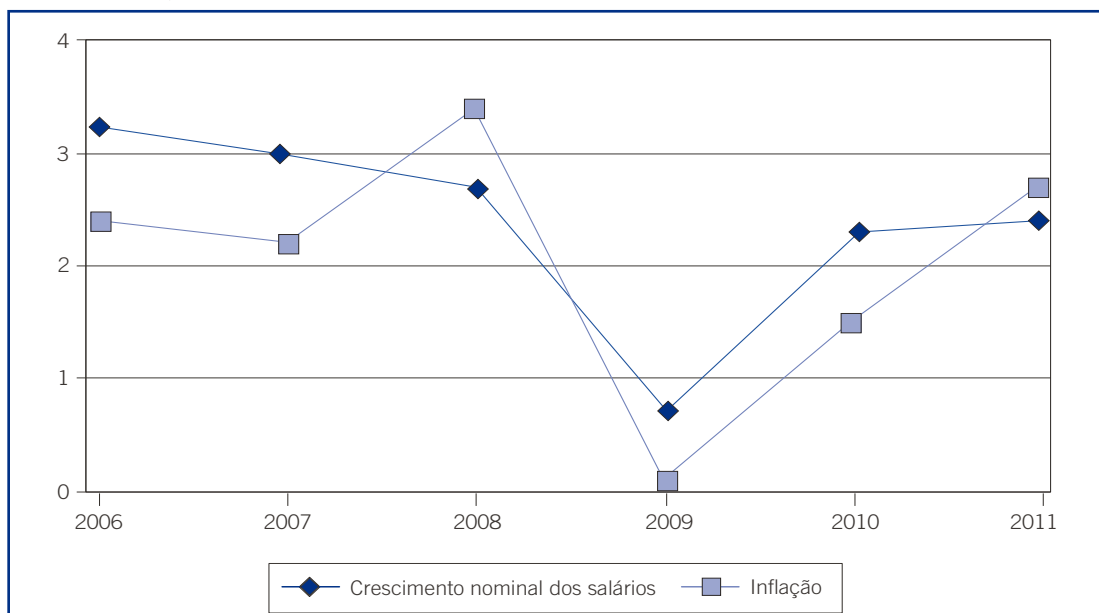
Figura 8 Comparação internacional das remunerações pagas numa base horária para as horas trabalhadas na indústria transformadora, 2010 (USD)



Nota: A remuneração ao tempo (à hora) corresponde às remunerações e salários pelas horas efetivamente trabalhadas.

Fonte: Gabinete de Estatísticas do Trabalho dos EUA - United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS), 2011.

Figura 9 Tendências no crescimento nominal dos salários e da inflação nas economias avançadas, 2006–11 (%)



Nota: Esta figura refere-se exclusivamente a países classificados pelo Relatório do FMI World Economic Outlook como “economias avançadas” excluindo assim certos países classificados neste relatório como “ economias desenvolvidas” (a lista destes países está disponível no Anexo I). O crescimento nominal dos salários e os números da inflação não são estritamente comparáveis entre os países devido às diferenças na maneira como o peso de cada país é considerado nas estimativas regionais. Esta figura ilustra, no entanto, os argumentos apresentados no texto.

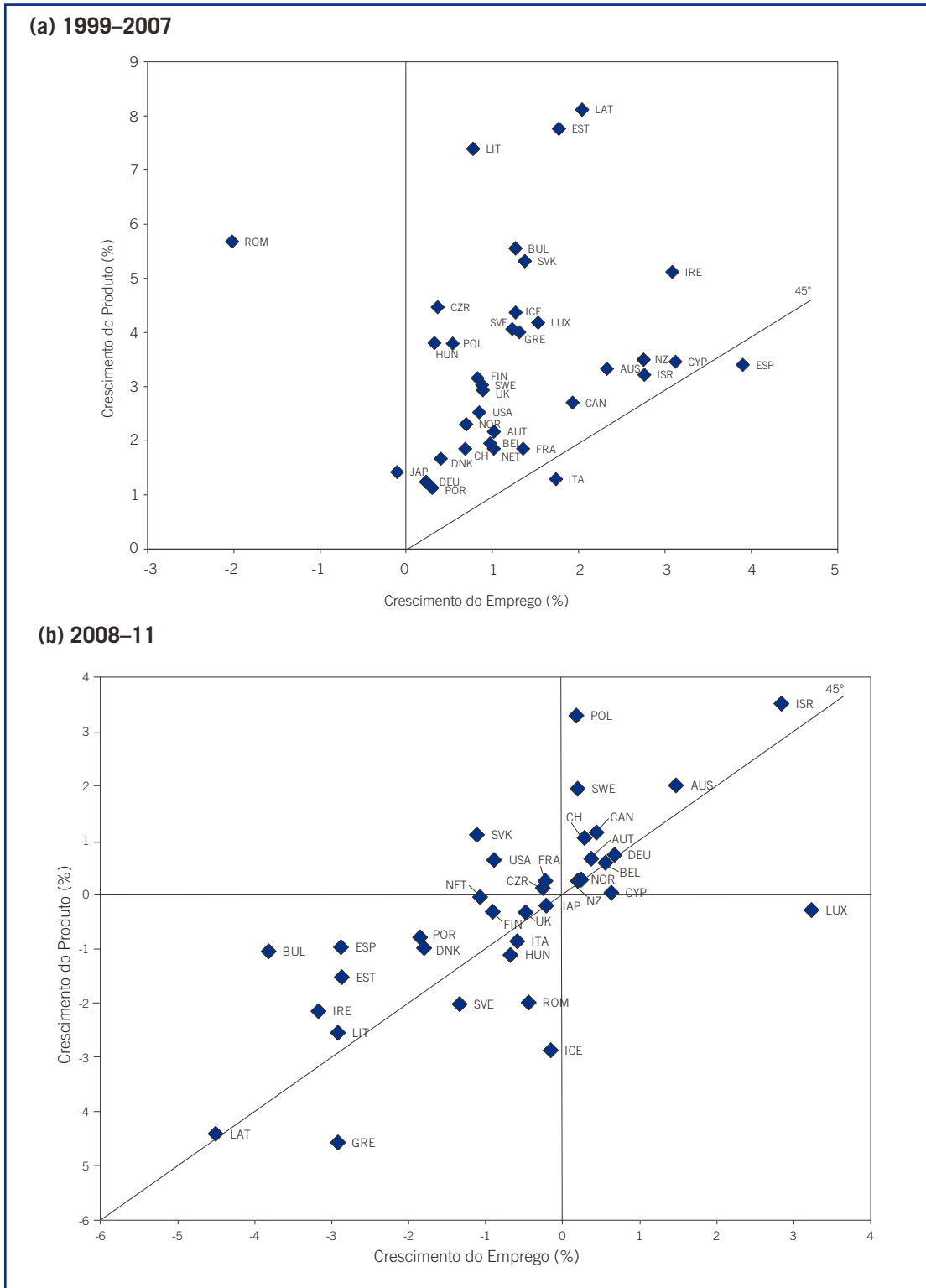
Fontes: ILO Global Wage Database; IMF, World Economic Outlook database.

Salários e produtividade

A Figura 10 mostra as taxas médias de crescimento anual do Produto e do número de pessoas com emprego nos países desenvolvidos nos anos antes da crise (1999-2007) e depois do início da crise (2008-11). A Figura 11 mostra as taxas de crescimento médio anual dos salários médios reais e da produtividade laboral medida pelo PIB real por pessoa com emprego⁹. Em conjunto, estes dois números dão uma visão abrangente de como o crescimento económico afetou a população ativa e de como a “Grande Recessão” afetou os mercados de trabalho. Olhando para o período pré-crise, vemos que o emprego cresceu num valor igual ou inferior ao PIB em quase todos os países (como pode ser constatado pelo fato de apenas a Itália e Espanha se encontrarem à direita da linha bissectriz de 45 graus. (Figura 12 (a)). Porque o PIB cresceu mais rapidamente do que o emprego, a produtividade do trabalho (PIB por pessoa com emprego), por definição, aumentou. Isto é demonstrado pelo facto de todos os países, excepto Itália e Espanha, alinharem à direita do eixo vertical (Figura 11 (a)).

Será que o crescimento da produtividade do trabalho se traduz em salários reais mais elevados? A Figura 11 mostra que a maioria dos países, passou na realidade por um período de crescimento nos salários reais e na produtividade (indicado pelo conjunto de países no canto superior direito da figura 11 (a)). Em vários países, tais como na Dinamarca, França, Finlândia, Reino Unido, Roménia e República Checa, havia uma estreita ligação entre os salários e o crescimento da produtividade (conforme ilustrado na figura 11). Mas também há muitos países onde as duas variáveis não estavam tão estreitamente

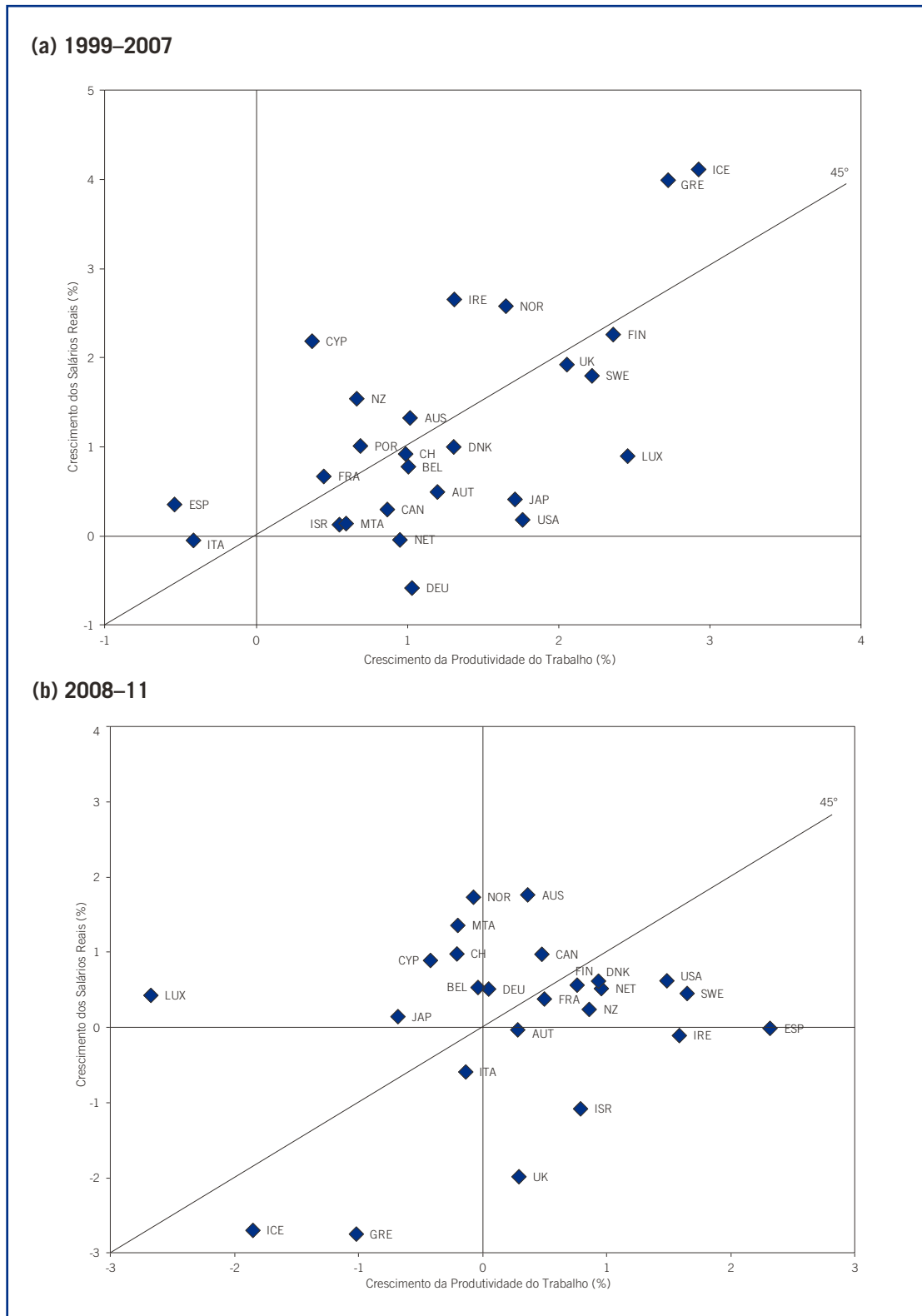
Figura 10 Crescimento do produto e do emprego nas economias desenvolvidas, 1999–2007 e 2008–11 (%)

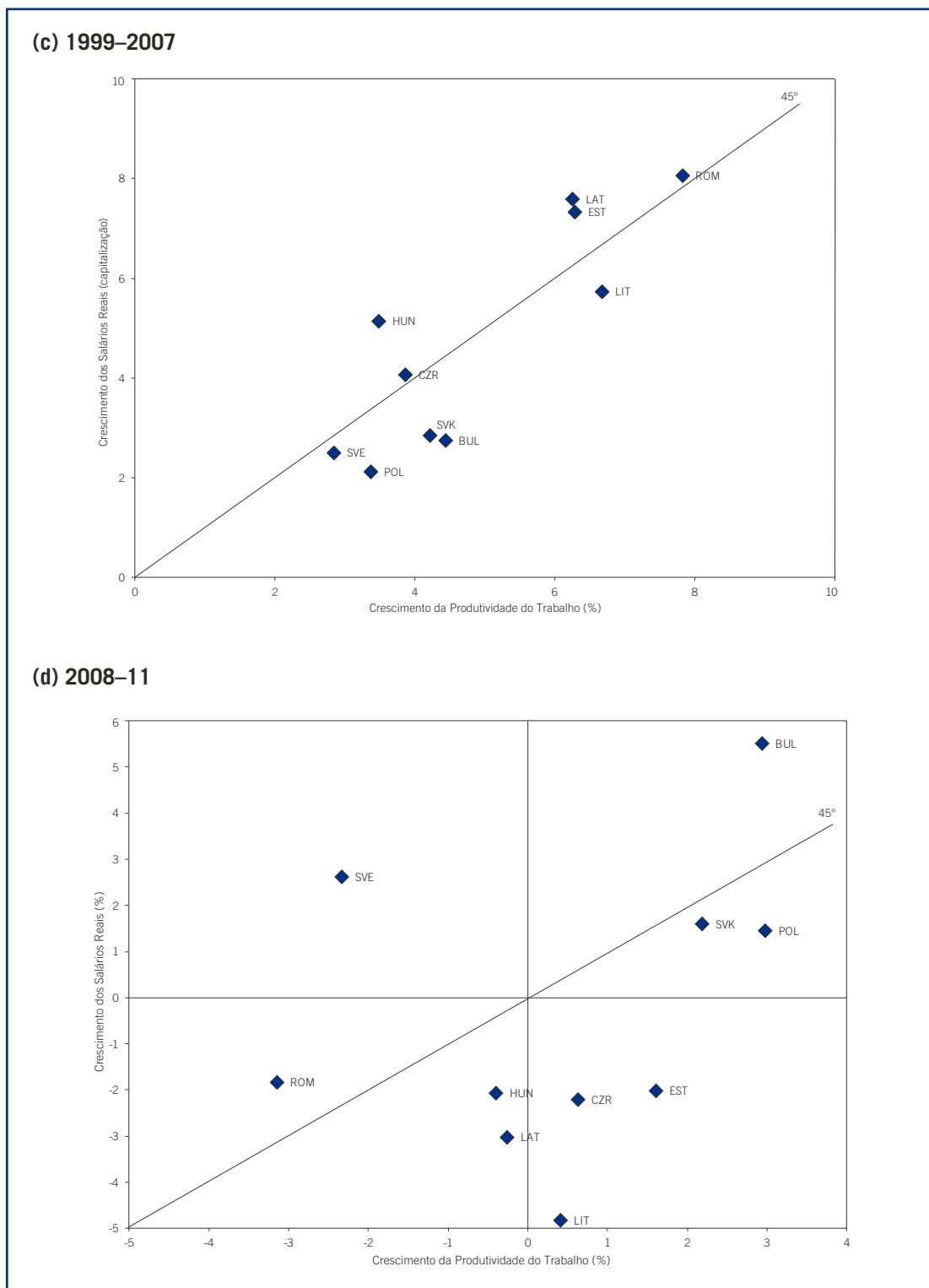


Nota: Para abreviaturas dos países ver Anexo I.

Fontes: ILO, Trends Econometric Model, March 2012; IMF, World Economic Outlook database.

Figura 11 Crescimento dos salários reais e na produtividade do trabalho nas economias desenvolvidas, 1999–2007 e 2008–11 (%)





Nota: Ambos os cantos dos gráficos superior (a–b) e inferior (c–d) se referem a países na região das economias desenvolvidas. Foram separados apenas por questões de legibilidade. Nos casos em que os dados de 1999, 2007, 2008 ou 2011 ainda não estavam disponíveis, foram utilizados dados do período mais próximo para estimar a tendência. Para abreviaturas dos países ver Anexo 1.

Fontes: ILO Global Wage Database; ILO, Trends Econometric Model, March 2012.

sincronizadas. A Figura 11 (a) mostra que, na Grécia e na Irlanda o salário médio cresceu acima da produtividade do trabalho, enquanto em Espanha e Itália, a produtividade do trabalho diminuiu, mas os salários apenas tiveram uma redução marginal (no caso de Itália) ou nula (no caso de Espanha). Em contrapartida, nalgumas das maiores economias da região, o crescimento dos salários não acompanhou o crescimento da produtividade: isso ocorreu nos Estados Unidos, no Japão e, especialmente, na Alemanha, onde os salários médios diminuíram, apesar do crescimento médio positivo da produtividade do trabalho nos anos 1999 -2007 (ver a figura 35 para obter mais detalhes sobre a Alemanha).

Crescimento Económico e crescimento do emprego

O que aconteceu no período que decorreu desde a “Grande Recessão”? É evidente a partir da figura 10(b) que todos os países onde o PIB se contraiu em média durante o período de 2008-11 assistiram ao declínio da taxa de emprego ou na melhor das hipóteses manteve-se sem alterações (com exceção do Luxemburgo, onde o emprego cresceu). Por outro lado, a maioria das economias com crescimento positivo do PIB durante a crise também conseguiu promover o emprego. Curiosamente, porém, durante os anos de crise, o emprego sofreu mais do que o produto num determinado número de países, incluindo a Espanha, Irlanda, Portugal e Bulgária. Nos Estados Unidos, o emprego caiu, apesar do lento, mas positivo crescimento económico.

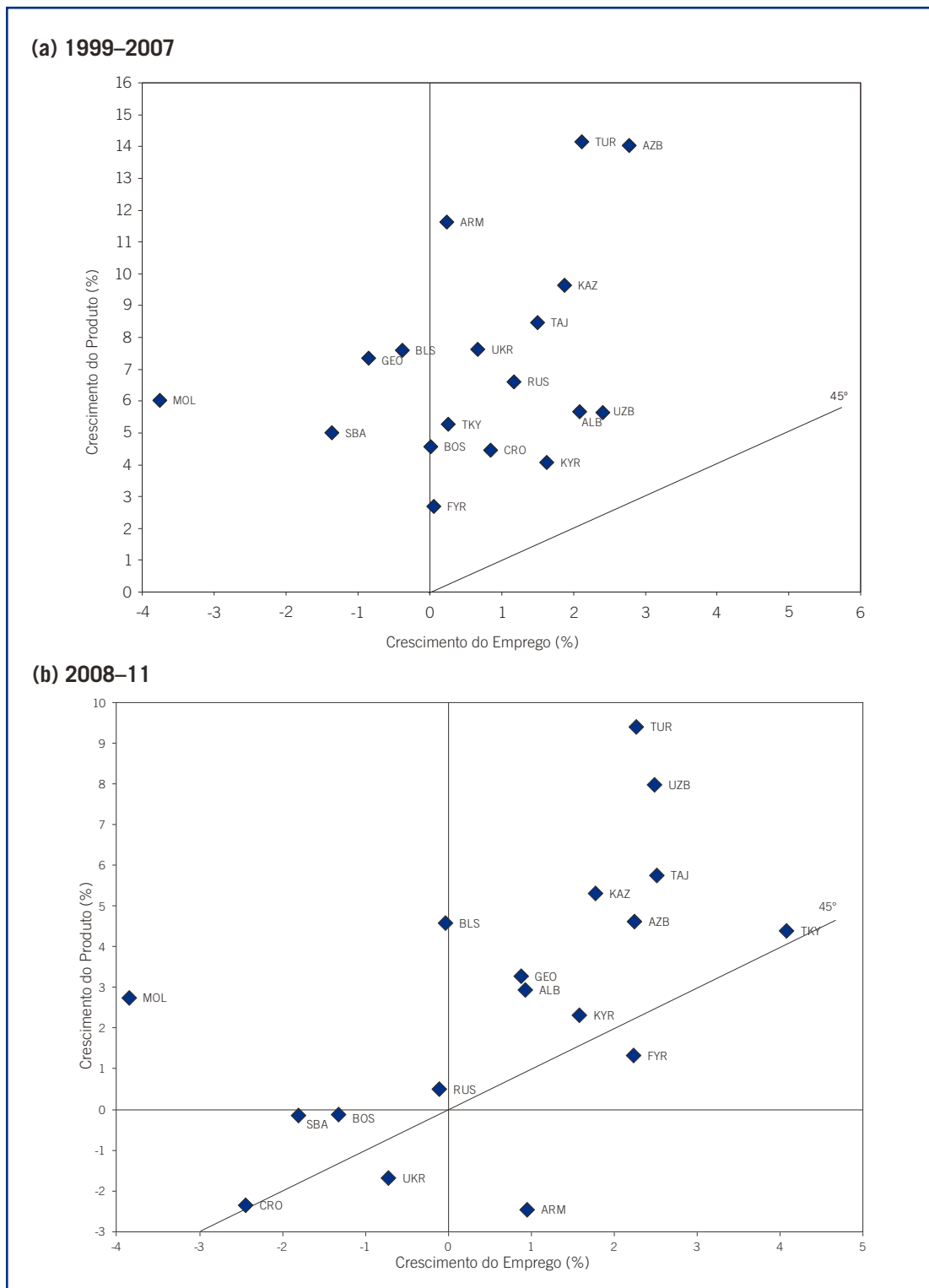
Consequentemente, é evidente a partir das figuras 11(b) e (d), no entanto, que a maioria dos países registou um crescimento positivo na produtividade do trabalho durante 2008-11, apesar da crise (como demonstrado pelo facto de que a maioria dos países estão no lado direito do eixo vertical nessas seções da figura). Muitos desses países também tiveram aumentos moderados dos salários reais, incluindo a Alemanha, o que parece ter mudado o rumo dos acontecimentos, permitindo o crescimento dos salários superior à produtividade do trabalho depois de anos de moderação salarial. Uma das exceções é o Reino Unido, onde, apesar do aumento da produtividade, os salários médios reais caíram acentuadamente sob a influência duma inflação relativamente elevada. Nalguns países, os salários diminuíram consideravelmente mais do que a produtividade do trabalho: nestes está incluída a Grécia e alguns dos novos membros da UE. Na Grécia, onde os salários estavam a crescer de forma superior à produtividade do trabalho antes da crise, os salários médios foram forçados a baixar mediante programas de austeridade tendo, em termos acumulados, caído perto de 15 por cento só ao longo de 2010 e 2011. Em geral numa comparação das figuras 10 e 11, são escassos os indícios de um simples *trade-off* entre a moderação salarial e o crescimento do emprego durante a crise.

3.3 Europa de Leste e Ásia Central

Da recuperação à crise

No grupo dos países (não membros da UE) do Leste Europeu e da Ásia Central, a taxa de crescimento regional nos salários reais médios oscilou bastante, de taxas de dois dígitos antes da crise para a “aterragem forçada” de 2009. Embora o crescimento positivo dos salários tenha regressado em 2010 e 2011, as taxas registadas não lograram atingir

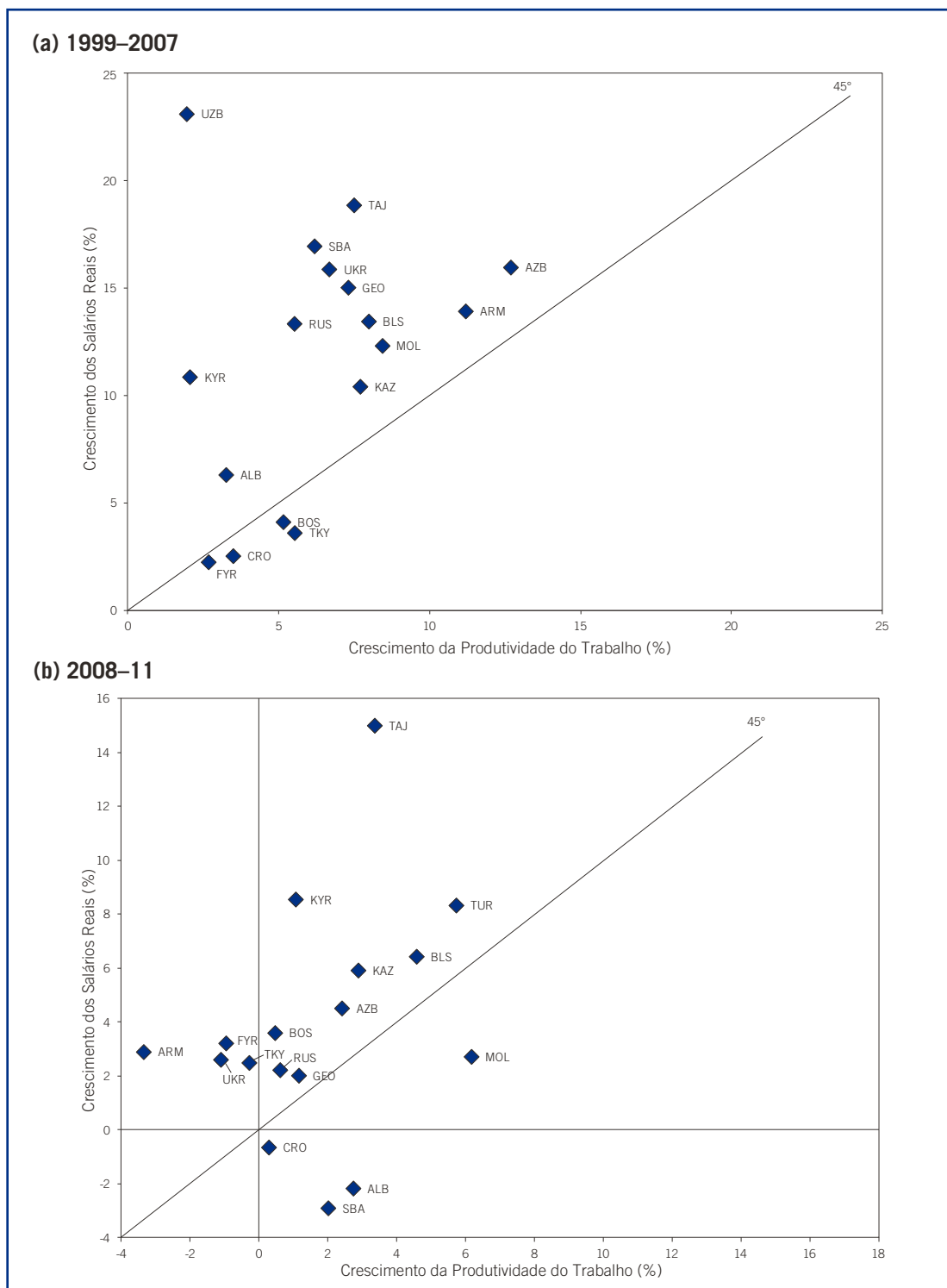
Figura 12 Crescimento do produto e do emprego na Europa de Leste e na Ásia Central, 1999–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Para abreviaturas dos países ver Anexo I.

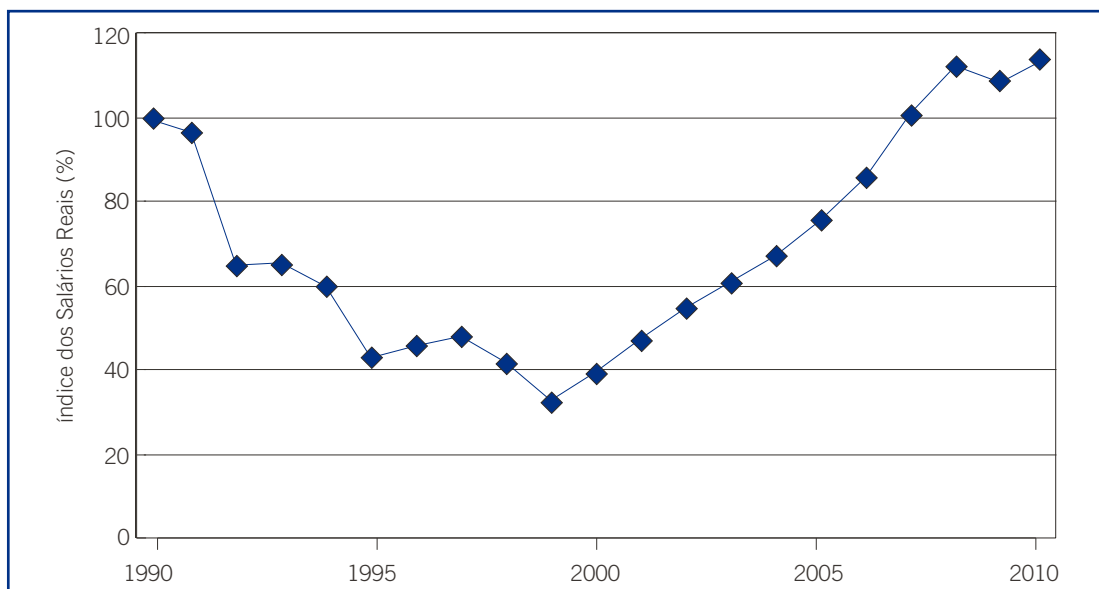
Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012; IMF, 2012a.

Figura 13 Crescimento nos salários e na produtividade do trabalho na Europa de Leste e na Ásia Central, 1999–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Nos casos em que os dados de 1999, 2007, 2008 ou 2011 ainda não estavam disponíveis, foram utilizados dados do período mais próximo para estimar a tendência. Para abreviaturas dos países ver Anexo I.

Fontes: ILO Global Wage Database; ILO Trends Econometric Model, March 2012.

Figura 14 Índice de salários reais na Federação Russa desde 1990 (1990 = 100)

Fonte: Cálculos da OIT baseados em dados da Russian Federation Federal State Statistics Service, 2011.

os valores obtidos antes da crise. Analisadas em conjunto, as figuras 12 e 13 mostram que, antes da crise, o produto expandiu-se mais rapidamente do que o emprego (figura 12), e conseqüentemente a produtividade do trabalho cresceu em todos os países (figura 13). Surpreendentemente os ganhos de produtividade antes da crise foram acompanhados por ainda maiores aumentos dos salários reais superiores a 10 por cento ao ano, em média, na maioria dos países. Em muitos casos, este foi o resultado do processo de recuperação a partir da transição para a economia de mercado. A Figura 14 mostra que os salários reais na Rússia inicialmente caíram para menos de metade do seu valor em 1990, antes de recuperarem progressivamente e triplicarem depois de 2000. A Ucrânia seguiu um padrão semelhante, com os salários reais a caírem acentuadamente entre 1992 e 1999, antes de aumentarem mais de três vezes em termos reais até 2009.¹⁰

Moderação de salários

Mais recentemente, entre 2008 e 2011, a produtividade cresceu mais lentamente, mas permaneceu ainda em grande medida positiva e o crescimento real dos salários ficou mais estreitamente alinhado com o crescimento da produtividade. Houve exceções: na Sérvia e na Albânia, os salários reais caíram, apesar do crescimento positivo da produtividade do trabalho, reflexo do congelamento dos salários nominais no setor público. Na Sérvia, um acordo com o FMI, assinado em Abril de 2009, incluía um compromisso do Governo Sérvio para manter os salários do setor público e as pensões congelados em termos nominais, em 2009 e 2010 – como resultado os salários reais na administração pública decaíram (Arandarenko e Avlijas, 2011). Esta medida acompanhou a proibição de novas admissões no setor público. Da mesma forma, a conselho do FMI, foram introduzidas restrições orçamentais sobre o crescimento dos salários no setor público na Albânia.

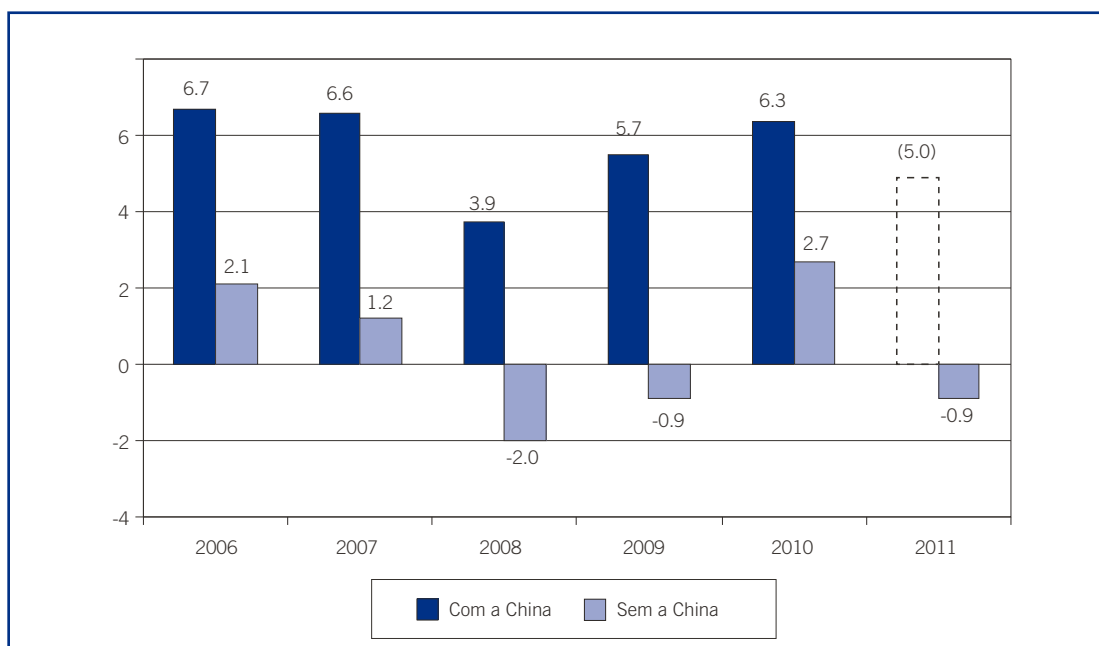
Mas o quadro regional, apresentado na figura 7 é fundamentalmente influenciado pelas tendências nas duas maiores economias, nomeadamente a Federação Russa e a Ucrânia. Em ambos os países o crescimento dos salários abrandou em 2008 e tornou-se negativo em 2009, voltando a recuperar nos anos subsequentes para taxas de crescimento de cerca de metade das taxas pré-crise. Uma análise do impacto da crise sobre o mercado de trabalho ucraniano revela que grande parte do declínio dos salários mensais foi devido a um aumento involuntário do subemprego em 2009, quando um em cada cinco trabalhadores da Ucrânia trabalharam menos horas do que eles ou elas teriam desejado. Muitos trabalhadores foram forçados a tirar uma licença não remunerada, especialmente no setor industrial (ILO, 2011d),¹¹ enquanto outros viram os seus salários de base congelados e os seus bonus eliminados (Kulikov and Blyzniuk, 2010).

3.4 Ásia e Pacífico

Elevado crescimento, dominado pela China

As tendências na Ásia e, particularmente, no Leste Asiático, contrastam fortemente com as de outras regiões. Refletindo o desempenho resiliente da economia da região durante a crise, os salários na Ásia continuaram a apresentar elevadas taxas de crescimento (como demonstra a figura 7). Isto reflete particularmente a influência da China, onde os salários em “unidades urbanas” aumentaram, em média, a taxas anuais de dois dígitos ao longo de

Figura 15 Crescimento médio anual dos salários reais na Ásia, 2006–11

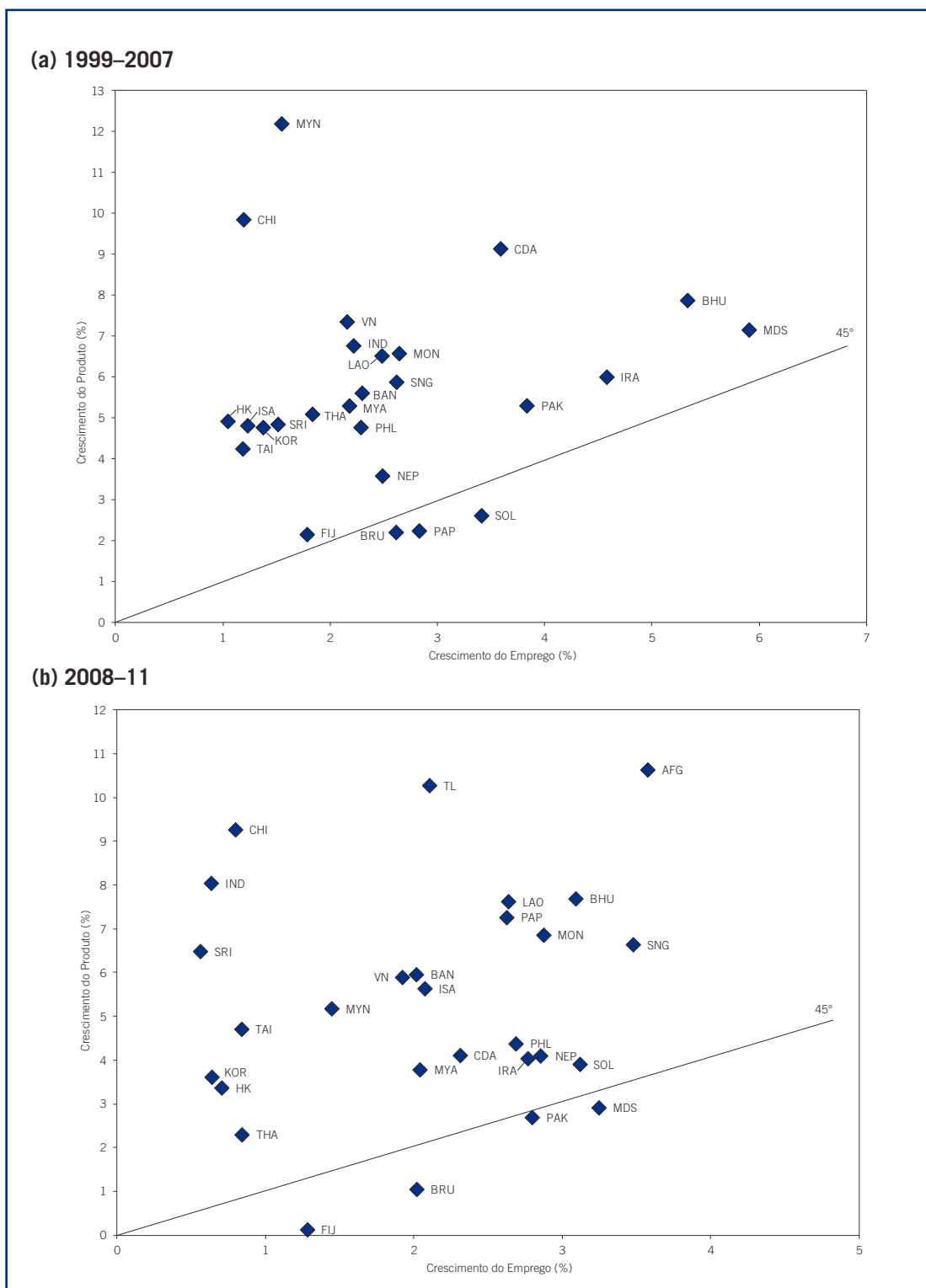


(1) Taxas de crescimento publicadas mas susceptíveis de ser alteradas (baseadas numa cobertura inferior a 40%).

Nota: Para cobertura e metodologia ver Anexo I.

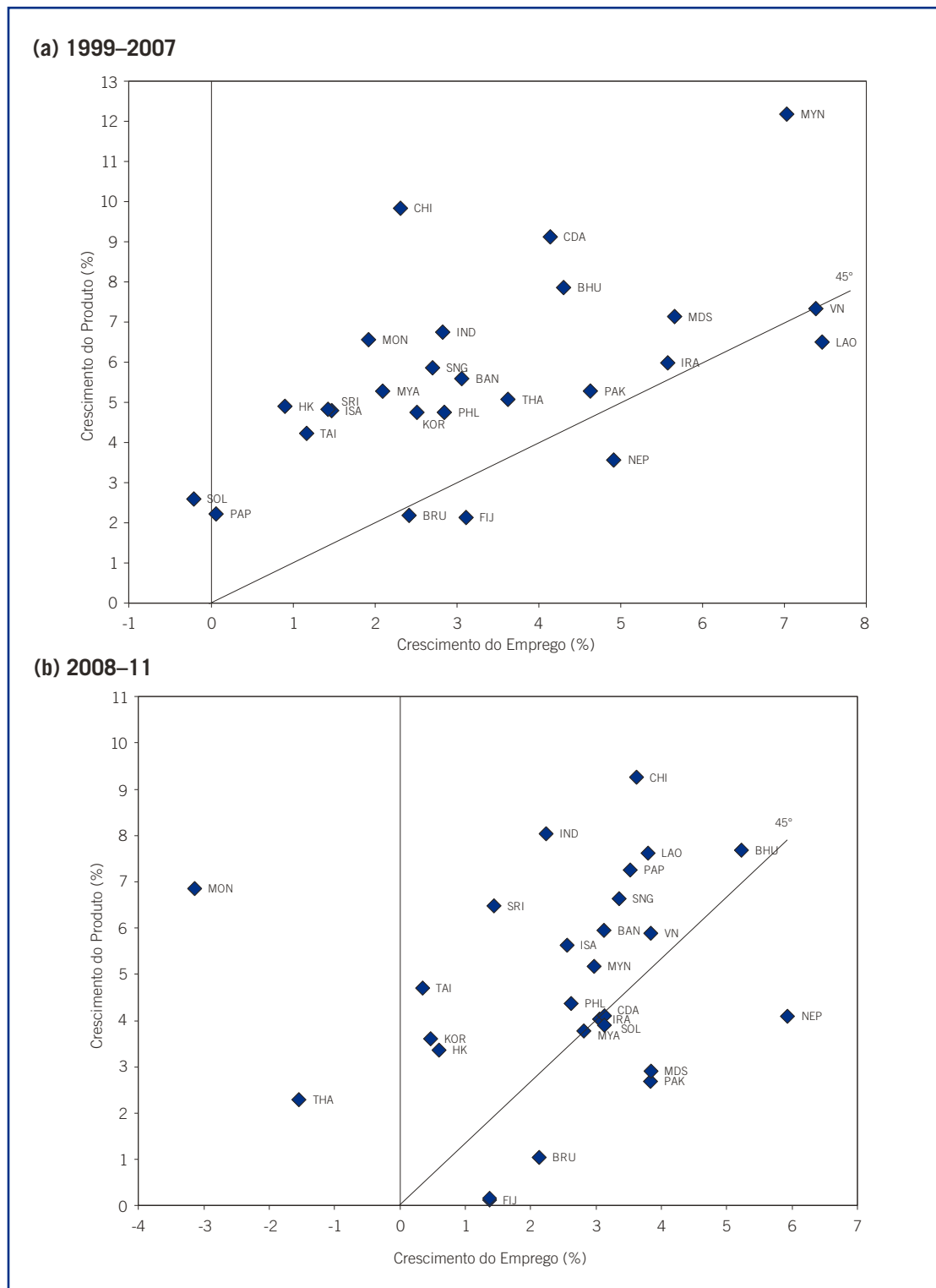
Fonte: ILO Global Wage Database.

Figura 16 Crescimento do produto e do emprego na Ásia, 1997–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Para abreviaturas dos países ver Anexo I.
 Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012; IMF, 2012a.

Figura 17 Crescimento do produto e do n.º de pessoas com emprego remunerado na Ásia, 1997–2007 e 2008–11 (%)



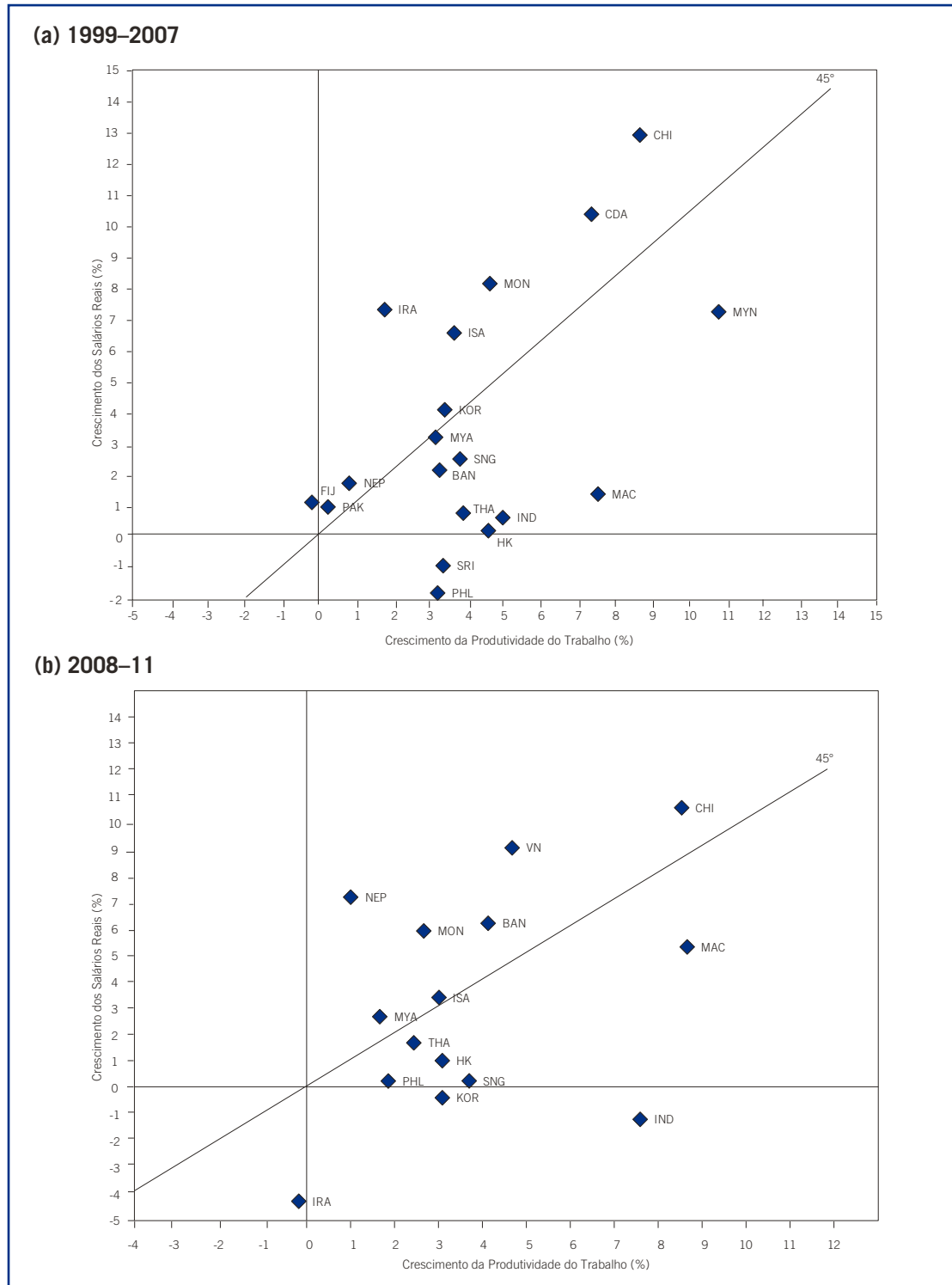
toda a década segundo o Anuário de Estatísticas da China (China Yearbook of Statistics). Utilizando estes números oficiais de uma taxa anual de crescimento de 12 por cento ao ano, os salários médios reais na China mais do que triplicaram ao longo da década de 2000 a 2010, colocando a questão do possível fim da “mão de obra barata” na China. Na Figura 15, vemos que sem a China, onde o crescimento do PIB e dos salários foi excepcionalmente elevado durante os últimos anos, o quadro é bem diferente, refletindo a história menos positiva dos salários em países como a República da Coreia ou da Índia durante os últimos quatro anos.

Analisando as Figuras 16 e 17, verificamos que a maioria dos países da região registou taxas médias de crescimento económico superiores a 5 por cento nos anos 1999-2007, acompanhadas, no sub-período 2002-2007, por uma taxa de crescimento média anual do emprego de 1,2 por cento no Leste Asiático, 1,8 por cento ao ano no Sudeste Asiático e Pacífico, e 2,2 por cento no Sul da Ásia (OIT, 2012a). Deve enfatizar-se, no entanto, que o crescimento do emprego global nos países em desenvolvimento - onde a maioria da população não se pode dar ao luxo de ficar desempregada - está intimamente relacionado com as tendências na dimensão da população ativa. Por essa razão apresenta-se na figura 17 o crescimento do PIB juntamente com o crescimento do número de trabalhadores por conta de outrem, o que não inclui os trabalhadores por conta própria ou os trabalhadores familiares não remunerados. Mesmo assim, constatamos que o crescimento do produto excedeu o crescimento do emprego por conta de outrem na maioria dos países.

Um alerta sobre a produtividade do trabalho: o papel do emprego remunerado

Qual tem sido o impacto sobre os salários destas taxas de crescimento? A justaposição de dados sobre o crescimento médio dos salários e da produtividade do trabalho, como se verifica na figura 18, deve ser interpretada com cuidado nos países em desenvolvimento. Isto porque os salários médios se referem aos rendimentos dos trabalhadores por conta de outrem remunerados (que representam menos de 50 por cento de trabalhadores em alguns países asiáticos), ao passo que a produtividade do trabalho mede o PIB de todas as pessoas com emprego (por conta de outrem e por conta própria). Uma melhor comparação seria entre os salários médios e a produtividade dos trabalhadores por conta de outrem remunerados, mas os dados sobre esta última não estão geralmente disponíveis. Em princípio, suspeita-se que o crescimento da produção em todos os trabalhadores subestima o crescimento da produtividade do trabalho dos trabalhadores por conta de outrem, uma parte substancial dos quais trabalham nos setores de atividade mais produtivos e dinâmicos. Além disso, quando se compara o crescimento dos salários e o crescimento da produtividade na China, é preciso não esquecer que o primeiro apenas cobre empresas estatais, unidades de propriedade coletiva e outro tipo de empresas ligadas ao Estado (ver nota 4). O declínio na parte relativa aos rendimentos do trabalho (peso do trabalho) na China documentado na Parte II deste relatório sugere que o crescimento dos salários foi na realidade inferior ao crescimento da produtividade na China.

Figura 18 Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho na Ásia, 1997–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Nos casos em que os dados de 1999, 2007, 2008 ou 2011 ainda não estavam disponíveis, foram utilizados dados do período mais próximo para estimar a tendência. Para abreviaturas dos países ver Anexo I.

Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012. IMF World Economic Outlook database.

O poder de compra sob ameaça

Apesar destas ressalvas, a figura 18 mostra claramente que, em geral, os aumentos na produtividade e nos salários reais têm sido positivos, e bastante substanciais, antes e durante os anos da crise. No entanto, em alguns países, o crescimento dos salários, medido pelas estatísticas oficiais, foi claramente decepcionante para o período 1999-2007. Entre os países do Leste Asiático foi registado um crescimento dos salários relativamente baixo, por exemplo, na Tailândia. Também no Sul da Ásia os indicadores sobre salários médios reais estagnaram na década anterior à crise. Na Índia, as tendências salariais são, em certa medida, pouco claras. As fontes oficiais de dados sobre o crescimento dos salários na Índia são o Inquérito Anual às Actividades realizado pelo Departamento Central de Estatísticas (Central Statistics Office) e o índice de salário real publicado pela Secretaria do Trabalho (Labour Bureau). Ambas as fontes de dados indicam que os salários reais diminuíram na maioria dos últimos anos reduzindo o poder de compra dos trabalhadores por conta de outrem. Isto explicaria as muitas preocupações expressas pelos trabalhadores na Índia sobre os súbitos aumentos de preços, particularmente os preços dos alimentos. A tendência, no entanto, é surpreendente, à luz do rápido crescimento económico do país durante a última década. Contrasta igualmente com uma análise a partir do Inquérito ao Emprego/Desemprego conduzido pelo Departamento Nacional de Inquéritos por Amostragem – National Sample Survey Office (NSSO), realizado de cinco em cinco anos em conjunto com o Inquérito às despesas dos consumidores – Consumer Expenditures Survey -, em que os trabalhadores por conta de outrem e ocasionais referem um aumento de 150 por cento nos seus ganhos - muito superior ao aumento de 52 por cento no índice de preços no consumidor - nos cinco anos entre 2004/05 e 2009/10.

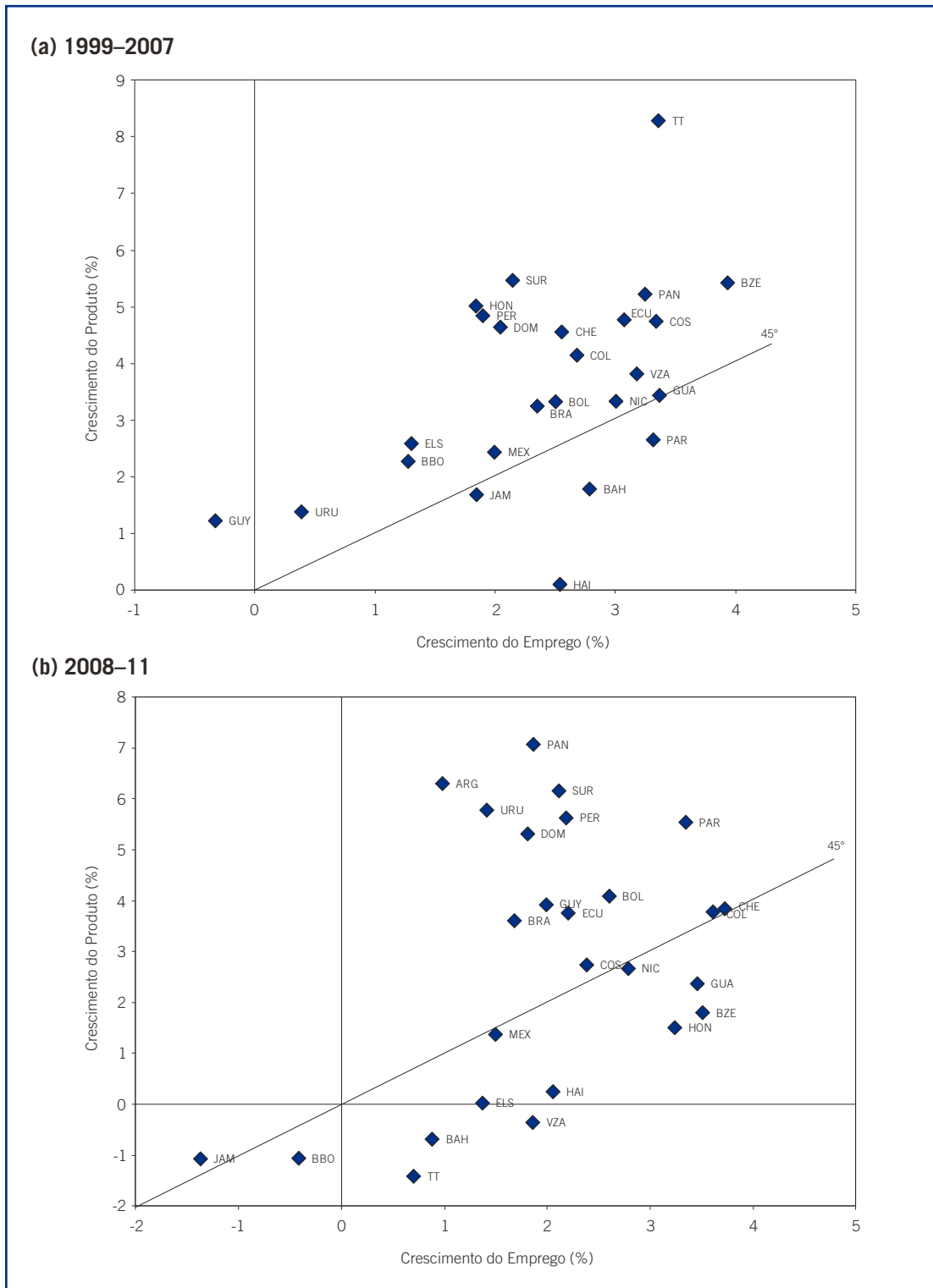
3.5 América Latina e Caraíbas

Resistir à crise através de um sólido desempenho

Na América Latina e nas Caraíbas, a crise financeira interrompeu um forte ciclo económico. A figura 19 (a) mostra que durante os anos pré-crise 1999-2007, o crescimento médio anual do PIB e do emprego foi forte e positivo na maioria dos países, enquanto a figura 19 (b) reflete a duração relativamente curta da crise global nesta região. Verificamos que, no período 2008-11, tanto o PIB como o emprego cresceram a taxas bastante sólidas na maioria dos países, apesar da contração económica em algumas das principais economias em 2009. De referir, porém, que na América Central e nas Caraíbas, onde as economias estão fortemente ligadas ao mercado norte-americano, a recuperação foi mais lenta do que na América do Sul.

A figura 20 abrange o período entre 2004, que marcou o início do forte ciclo económico do continente, e 2011 - um período em que o PIB cresceu em média 4,2 por cento. Constatamos que a América Latina foi severamente afetada pela crise económica global em 2009, mas 2010 foi o ano da sua rápida retoma, apoiada pela recuperação dos preços das matérias-primas, bem como pela implementação de políticas anticíclicas fiscais e monetárias. Estas últimas foram possíveis na medida em que a

Figura 19 Crescimento do produto e do emprego na América Latina e nas Caraíbas, 1997–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Para abreviaturas dos países, ver Anexo I.

Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012; IMF, 2012a.

região desfrutou de uma situação fiscal saudável e tinha reduzido a dívida externa para níveis exequíveis durante os anos de expansão. O que é surpreendente é que não só a recessão foi curta, mas também que a recuperação envolveu a criação de novos postos de trabalho e levou a uma redução significativa na taxa de desemprego, que caiu de 10,3 por cento em 2004 para 6,8 por cento em 2011 (como ilustrado na figura 20).

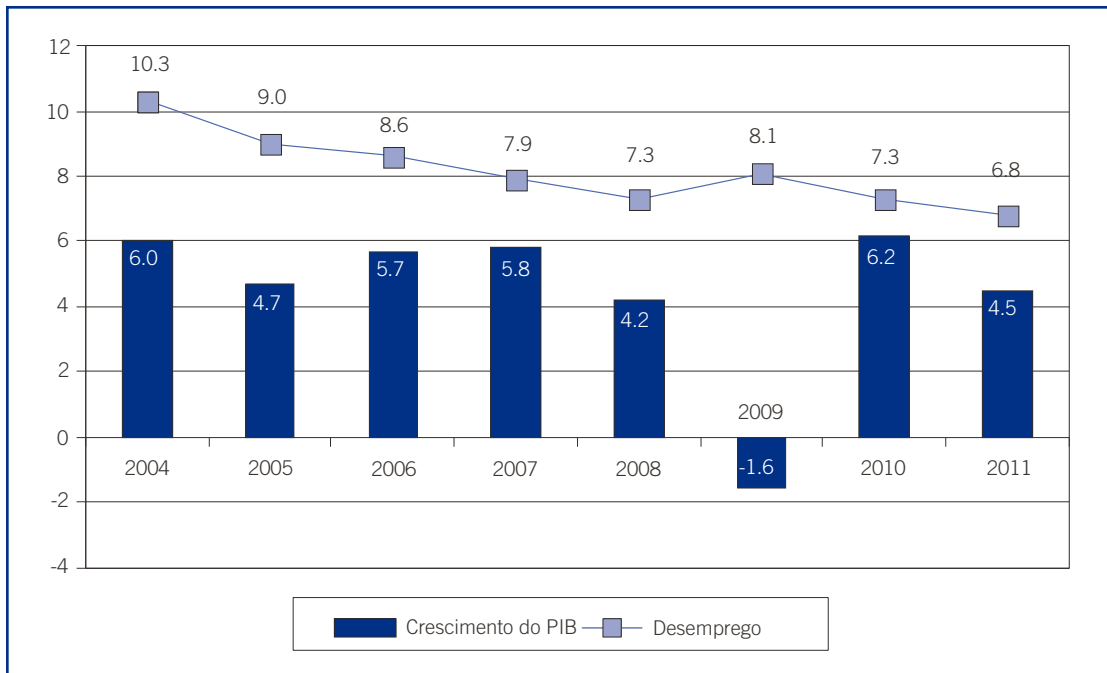
Números positivos explicados por dados do Brasil

Estas tendências económicas refletem-se igualmente nos dados salariais. As estimativas regionais (na figura 7) mostram que na América Latina e nas Caraíbas os salários médios reais cresceram em todos os anos entre 2006 e 2011, apesar da crise em 2009. Tal como nas economias desenvolvidas e na Ásia, o crescimento mais baixo do salário real ocorreu em 2008, em consequência de um pico na inflação, refletindo o aumento nos preços internacionais de alimentos e petróleo.

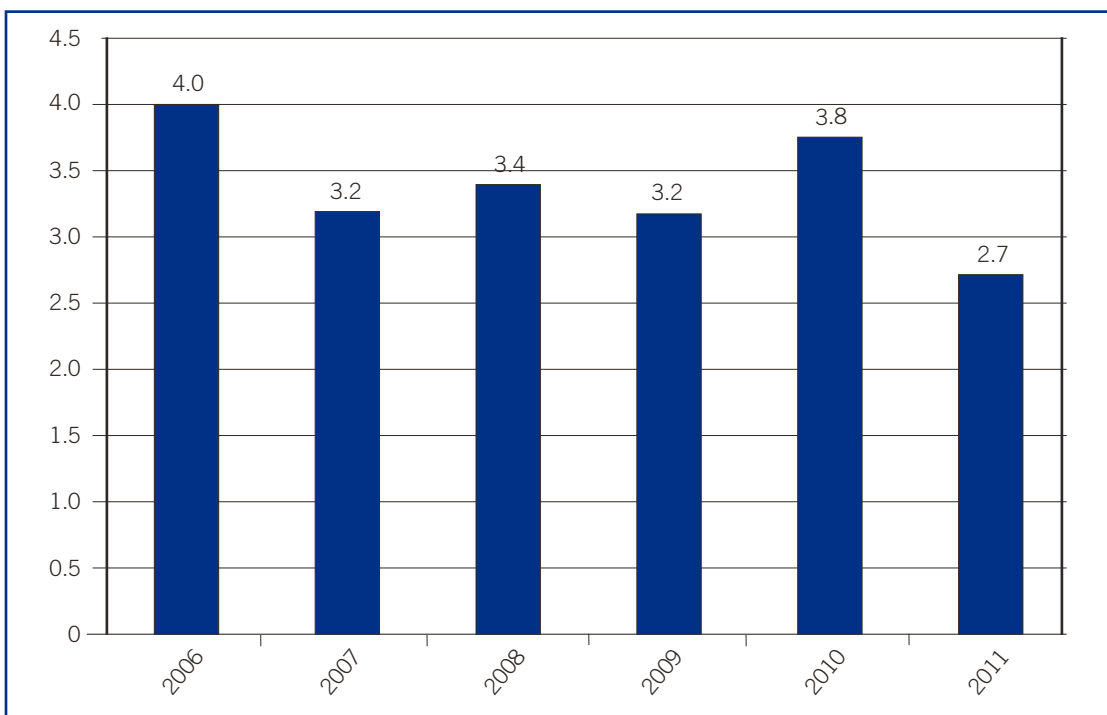
Pelo contrário, em 2009, os preços internacionais caíram significativamente como resultado da desaceleração internacional, reduzindo em média para metade a inflação na região. Esta redução significativa da inflação esteve na origem duma melhoria ligeira do poder de compra dos salários, apesar da contração económica. No geral, estas tendências salariais regionais na América Latina e nas Caraíbas são fortemente influenciadas por grandes países como o Brasil, onde o crescimento dos salários se manteve positivo ao longo do período (ver figura 21)¹². Analisando o desempenho de um grupo de 15 países para os quais dispomos de informações completas para o período 2005-11, constatamos que muitos outros países registaram alguma deterioração nos seus salários reais em 2008 e novamente em 2010. Os salários reais contraíram-se em 10 dos 14 países em 2008, enquanto em 2010 tal ocorreu em seis países. Nestes dois anos, a maioria dos países onde os salários reais caíram situava-se na América Central e nas Caraíbas, dado que as suas economias são mais dependentes da situação económica nos Estados Unidos.

Subida da produtividade, do emprego e dos salários – mas não em todo o lado

A figura 22 apresenta dados sobre o crescimento anual dos salários médios mensais reais durante o período de 2004-11, que cobre os anos de forte crescimento económico e para o qual estão disponíveis dados salariais consistentes para um número relativamente grande de países. Vemos que, em geral, os países com elevado crescimento da produtividade do trabalho também registam um aumento substancial nos salários reais. Assim, por exemplo, o salário médio real cresceu em mais de 3 por cento ao ano no Brasil, Perú e Uruguai, e em mais de 2 por cento ao ano no Chile e na Costa Rica. Na esmagadora maioria desses países, a taxa de desemprego diminuiu, o que significa que os indicadores do mercado de trabalho em geral melhoraram. Por outro lado, os países onde o PIB per capita teve um crescimento lento durante este período registaram apenas melhorias modestas (como nas Honduras e México) ou até mesmo reduções (como na Nicarágua e El Salvador) nos seus salários reais. Três países onde o bom desempenho económico não se refletiu no crescimento médio dos salários reais foram a Colômbia, a República Dominicana e o Panamá.

Figura 20 Crescimento económico e desemprego na América Latina e Caraíbas, 2004–11 (%)

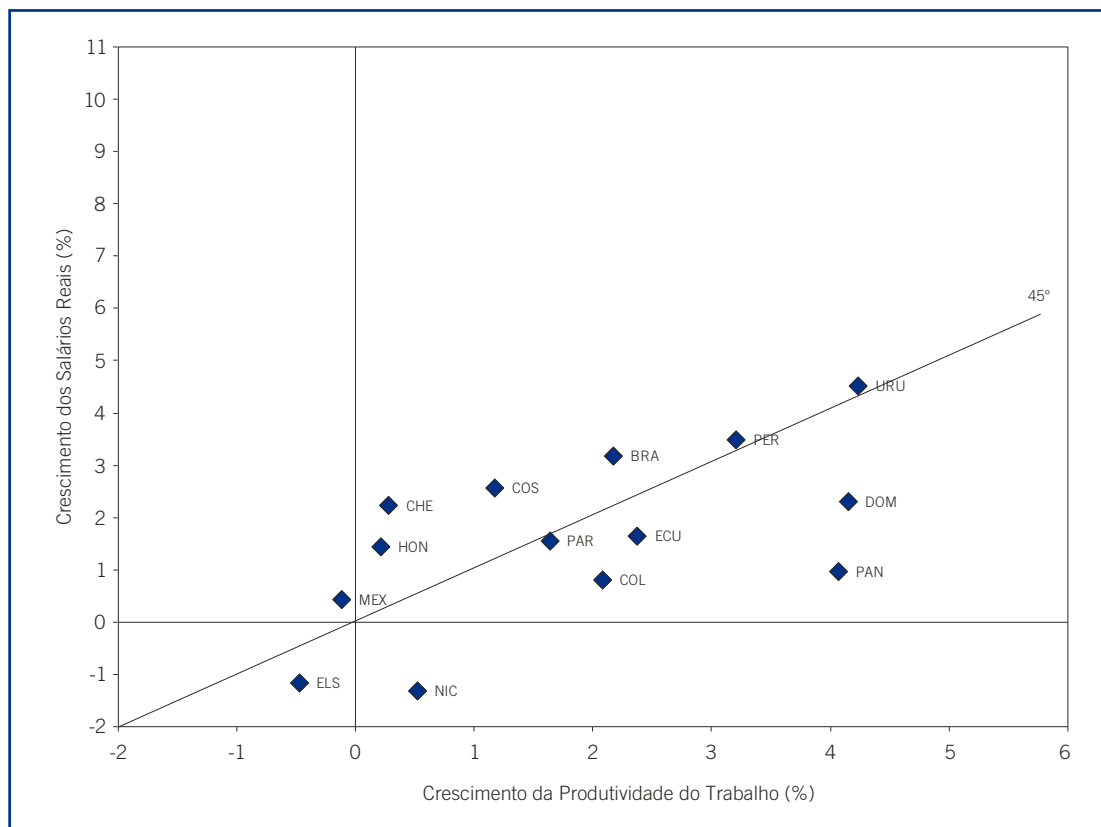
Fontes: IMF World Economic Outlook; ILO, 2011e.

Figura 21 Crescimento médio anual dos salários reais no Brasil, 2006–11

Nota. Para cobertura e metodologia ver Anexo I

Fonte: ILO Global Wage Database.

Figura 22 Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho em países selecionados da América Latina e das Caraíbas, 2004–11 (%)



Nota: Nos casos em que os dados de 2004 ou 2011 ainda não estavam disponíveis, foram utilizados dados do período mais próximo para estimar a tendência. Para abreviaturas dos países ver Anexo I.

Fonte: ILO Global Wage Database; ILO Trends Econometric Model, March 2012.

3.6 O Médio Oriente

Declínio das trocas comerciais reduz a procura de trabalhadores migrantes

A crise económica global teve o efeito de retardar o crescimento económico na maioria dos países do Médio Oriente, como se pode verificar na figura 23. O principal impacto da crise na região materializou-se no declínio do comércio internacional (FMI, 2009). Houve uma forte queda na procura das exportações oriundas das economias menos desenvolvidas do Médio Oriente, e uma queda temporária no valor das exportações dos produtores de petróleo dos países do Conselho de Cooperação do Golfo (CCG)¹³, a que se seguiu tanto um aumento dos preços do petróleo como da despesa pública. Nos países do CCG, onde o número de trabalhadores expatriados supera muito os trabalhadores locais, a desaceleração no crescimento do emprego foi talvez só temporária.

(embora não existam dados estatísticos), com a exceção do Emirato do Dubai, onde a recessão económica parece ter-se traduzido numa diminuição da procura de trabalhadores migrantes, principalmente na construção. As questões das migrações também assumem particular destaque para outros países do Médio Oriente, como é o

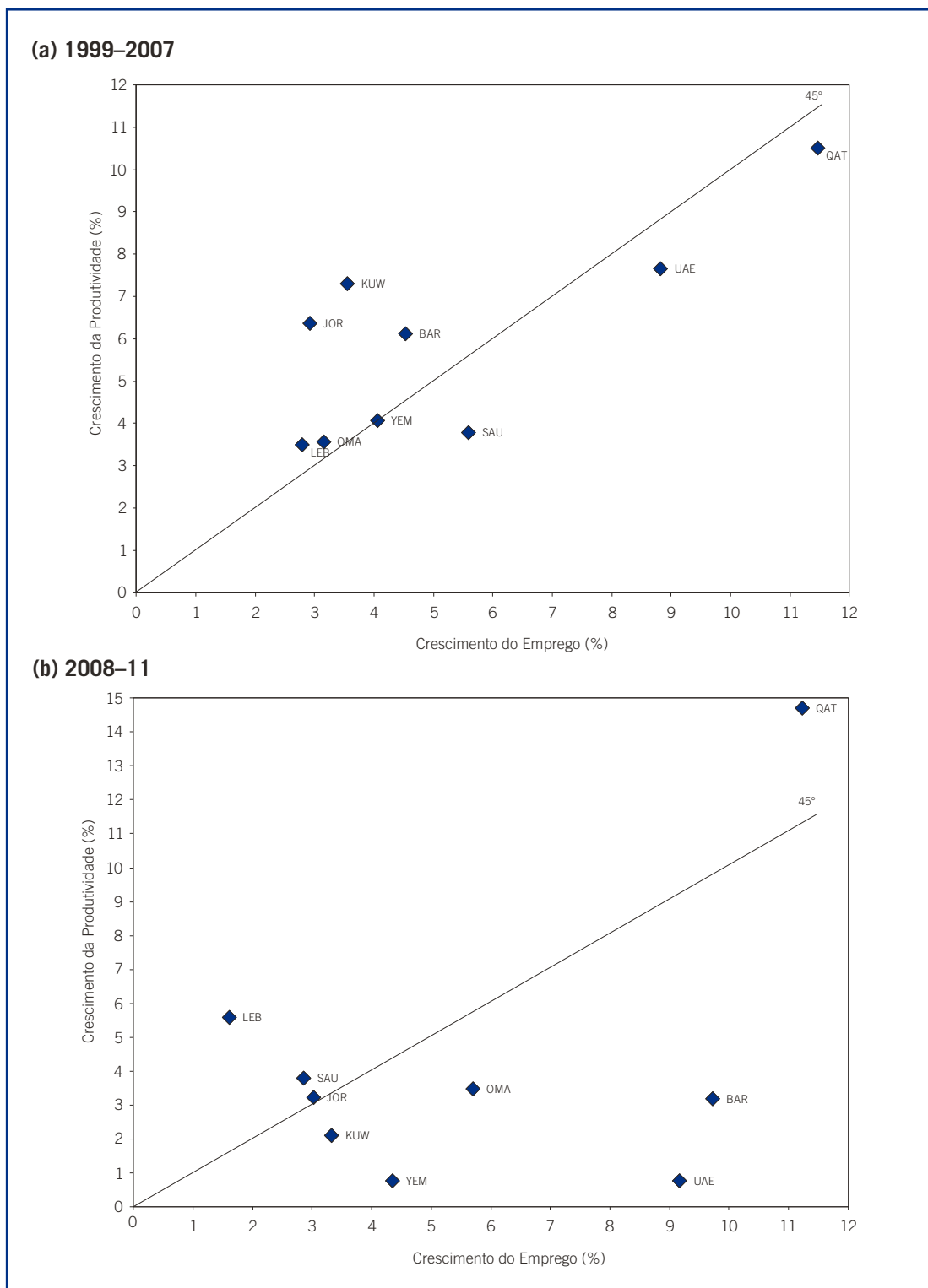
caso de muitos sírios que estão a trabalhar no sector da construção no Líbano ou da indústria do vestuário na Jordânia onde a maioria dos trabalhadores são provenientes da África do Sul.

Desafios Estatísticos

Os efeitos da deterioração da conjuntura económica sobre os salários na região são difíceis de avaliar, pelo menos por duas razões: primeiro, porque poucos países publicam estatísticas regulares sobre salários. O único país do Médio Oriente a realizar inquéritos trimestrais sobre os salários é o Reino do Bahrein, cuja Autoridade Reguladora do Mercado de Trabalho (Labour Market Regulatory Authority) publica estimativas sobre a média dos salários de base de todos os trabalhadores, compilados a partir de uma combinação de inquéritos aos agregados familiares e de dados administrativos. Por outro lado, a Arábia Saudita publica dados anuais a partir do seu Inquérito Económico Anual aos Estabelecimentos (Annual Economic Survey of Establishments) com um desfasamento de dois anos, o que significa que as estatísticas mais recentes disponíveis no momento da elaboração deste relatório se referem ao ano de 2009. Além disso, as estatísticas dos salários na região são, por vezes, de qualidade questionável, apesar de estarem a ser efectuadas algumas melhorias nesta matéria: a Tunísia, por exemplo, realizou o seu primeiro inquérito sobre salários com a assistência da OIT, em 2011. No entanto, os dados que estão disponíveis sugerem que, na maioria dos países do Médio Oriente os salários não aumentaram muito nos últimos anos (figura 24).

Outra dificuldade surge com a interpretação dos dados sobre salários, porque os salários médios podem esconder enormes diferenças entre os salários dos trabalhadores locais e os dos trabalhadores migrantes, em virtude das formas muito diversas de determinação dos salários. Nas economias do CCG, as grandes diferenças salariais entre trabalhadores expatriados e locais são o resultado combinado dos processos de “Arabização”, que visam aumentar a proporção de trabalhadores locais no setor privado; *do sistema de patrocínio*, que restringe a mobilidade de trabalhadores migrantes entre empregos; e das políticas públicas de emprego, que criam empregos que são exclusivamente dirigidos à população local oferecendo salários que, em muitos casos, são superiores aos praticados no setor privado. Na verdade, a baixa taxa de actividade das mulheres no mercado de trabalho, juntamente com a elevada proporção de mulheres que trabalham em empregos do setor público resulta, por vezes, numa disparidade salarial de género negativa (situação em que as mulheres ganham mais do que os homens). Este foi o caso, por exemplo, na Síria, onde, em 2010, apenas cerca de 13 por cento das mulheres eram economicamente ativas, mas onde cerca de 74 por cento das mulheres com emprego remunerado trabalhavam no setor público, onde os salários eram cerca de 1,5 vezes superiores aos vigentes no setor privado (ver República Árabe Síria, Central Bureau of Statistics, 2011a, b).

Figura 23 Crescimento no produto e no emprego no Médio Oriente, 1999–2007 e 2008–11 (%)



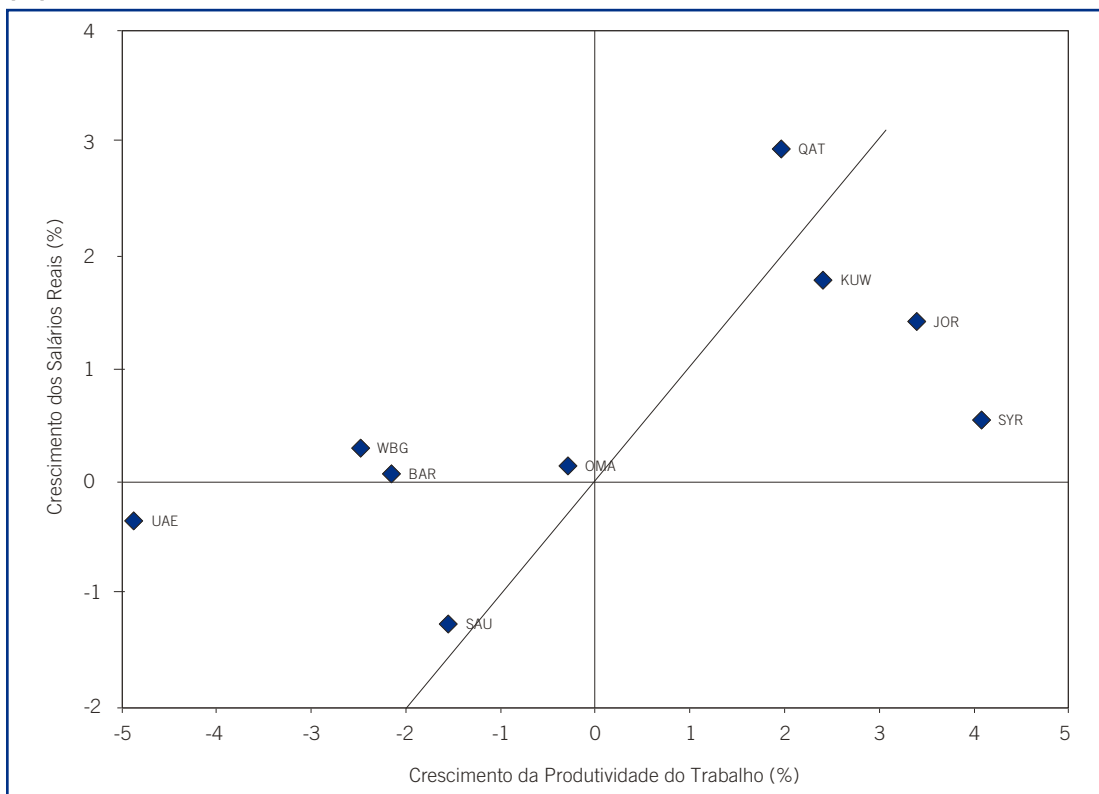
Nota: Para abreviaturas dos países ver Anexo I.

Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012; e IMF, 2012a.

A Primavera Árabe: Trabalhadores locais e remessas de migrantes

Resultados de inquéritos revelam que “salário justo” e altos custos de vida constituem elevadas prioridades entre os jovens na região Árabe (ASDA’A 2012). A Primavera Árabe parece ter levado vários países a aumentar os salários para os trabalhadores locais do setor público. Por outro lado, há indicações de que a desaceleração económica durante os anos de crise global levou ao congelamento dos salários nominais para muitos expatriados no setor privado. Na verdade, os efeitos da crise podem ser observados através de uma redução das remessas para países que são fornecedores de trabalho pouco especializado para as economias vizinhas na mesma região. Nos países que são emissores líquidos de migrantes, uma queda nas remessas afeta gravemente os rendimentos familiares, com repercussões que se traduzem na redução do consumo agregado e das poupanças, em taxas crescentes de desemprego e numa queda dos salários do próprio país (Banco Mundial, 2011).

Figura 24 Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho no Médio Oriente, 1999–2011 (%)



Nota: Nos casos em que os dados de 1999 ou 2011 ainda não estavam disponíveis, foram utilizados dados do período mais próximo para estimar a tendência. Para abreviaturas dos países ver o Anexo I.

Fonte: ILO Global Wage Database; ILO Trends Econometric Model, March 2012..

3.7 África

Transição e turbulência

Nos anos que antecederam a crise, a África passou por um período de crescimento económico relativamente rápido, com taxas de crescimento anual de cerca de 6,5 por cento no período 2004-08. Durante os anos 2008-11 a conjuntura económica deteriorou-se e os países do Norte da África, em particular, enfrentaram desafios externos e internos. Os desafios externos surgiram da estreita ligação económica com as deprimidas economias europeias, enquanto os desafios internos refletiram as mudanças radicais e as transições políticas para regimes mais democráticos no Egipto, Tunísia e Líbia. No curto prazo, este período de transição tem sido associado à redução nos fluxos do investimento estrangeiro e do comércio, bem como à quebra do turismo. A Figura 25, que traça a trajetória do crescimento do produto e do emprego, mostra o quão severamente a economia da Líbia foi afetada durante o período de 2008-11.

Desemprego: Um luxo inoportuno para muitos

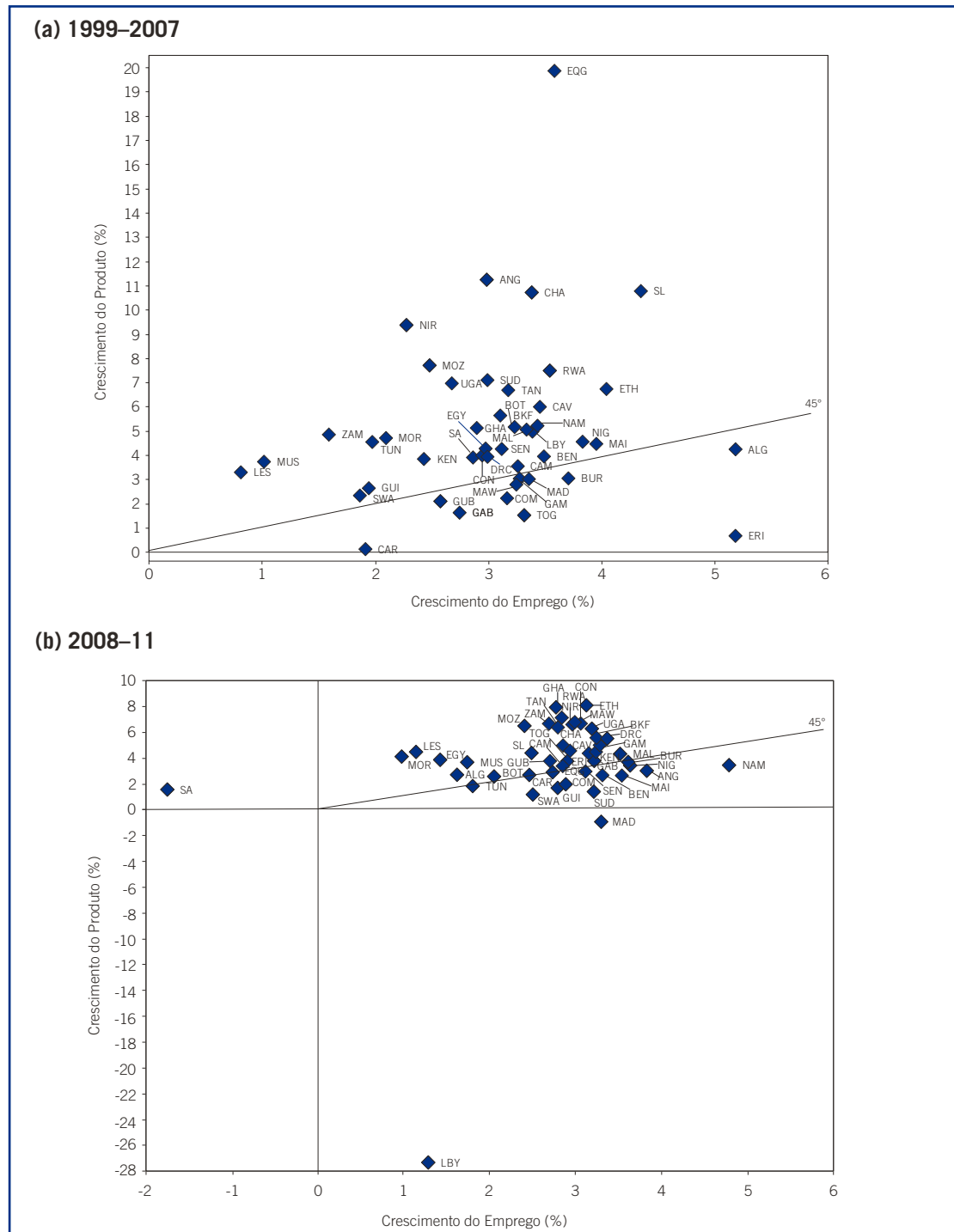
A figura 25 (a) destaca em que medida, no período 1999-2007, o crescimento da produção económica excedeu o crescimento do emprego num elevado número de países, conduzindo por vezes a ganhos substanciais na produtividade do trabalho. Um estudo anterior estimou a taxa de crescimento anual da produtividade do trabalho na África sub-saariana em 1,9 por cento ao ano no período 2000-09 (OIT, 2012b). Mas também aqui, tal como enfatizado na seção anterior sobre a Ásia, nos países pobres em desenvolvimento o crescimento do emprego, segue muitas vezes o crescimento da população em idade ativa, uma vez que os subsídios de desemprego não estão muito desenvolvidos e a maioria das pessoas não se pode simplesmente dar ao luxo de ficar desempregada. Por esta razão, mostramos igualmente (na figura 26) a evolução do crescimento do PIB em relação ao crescimento do emprego remunerado em África. Verificamos que o crescimento económico foi acompanhado por aumentos relativamente significativos no número de trabalhadores por conta de outrem remunerados.

Dados limitados mostram moderação nos aumentos de salários

Como é que estes desenvolvimentos afetaram os salários? Os dados sobre a evolução dos salários médios em África são relativamente escassos. Apenas alguns países em África, incluindo Botswana, Egipto, Lesoto, Ilhas Maurícias, África do Sul e Uganda, realizam inquéritos trimestrais ou anuais aos estabelecimentos do tipo realizado por países desenvolvidos, com vista a medir a evolução dos salários. Marrocos publica um índice de salários médios nominais, compilados com base nos rendimentos declarados à *Caisse Nationale de Sécurité Sociale*, a sua instituição de segurança social. Na maioria dos demais países, os dados salariais são, na melhor das hipóteses, recolhidos através de inquéritos à população ativa que são implementados em intervalos irregulares, e nem sempre são comparáveis ao longo dos anos. A nossa estimativa regional provisória na figura 7 mostra que o crescimento dos salários desde 2006 tem sido geralmente moderado, com exceção de 2010, quando os salários médios regionais aumentaram consideravelmente, principalmente devido ao grande peso da África do Sul na estimativa regional. A Figura 27 mostra o crescimento real dos salários e da produtividade do

trabalho entre 1999 e 2011 para países selecionados. Em 2010, segundo dados oficiais, os salários reais médios aumentaram quase 10 por cento na África do Sul, onde o crescimento dos salários continua distribuído de forma desigual.

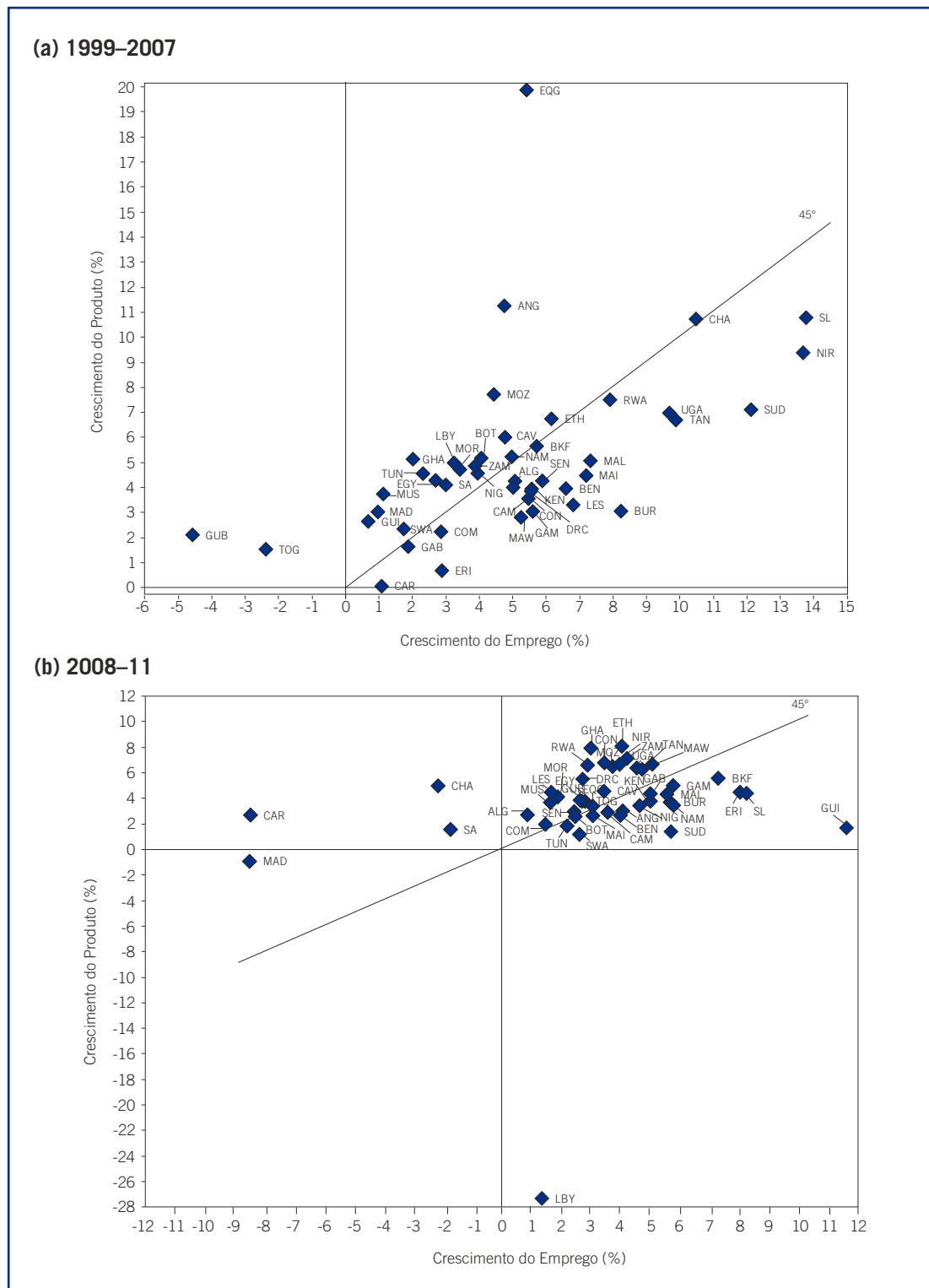
Figura 25 Crescimento do produto e do emprego em África, 1999–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Para abreviaturas dos países, ver Anexo I.

Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012; IMF, 2012a.

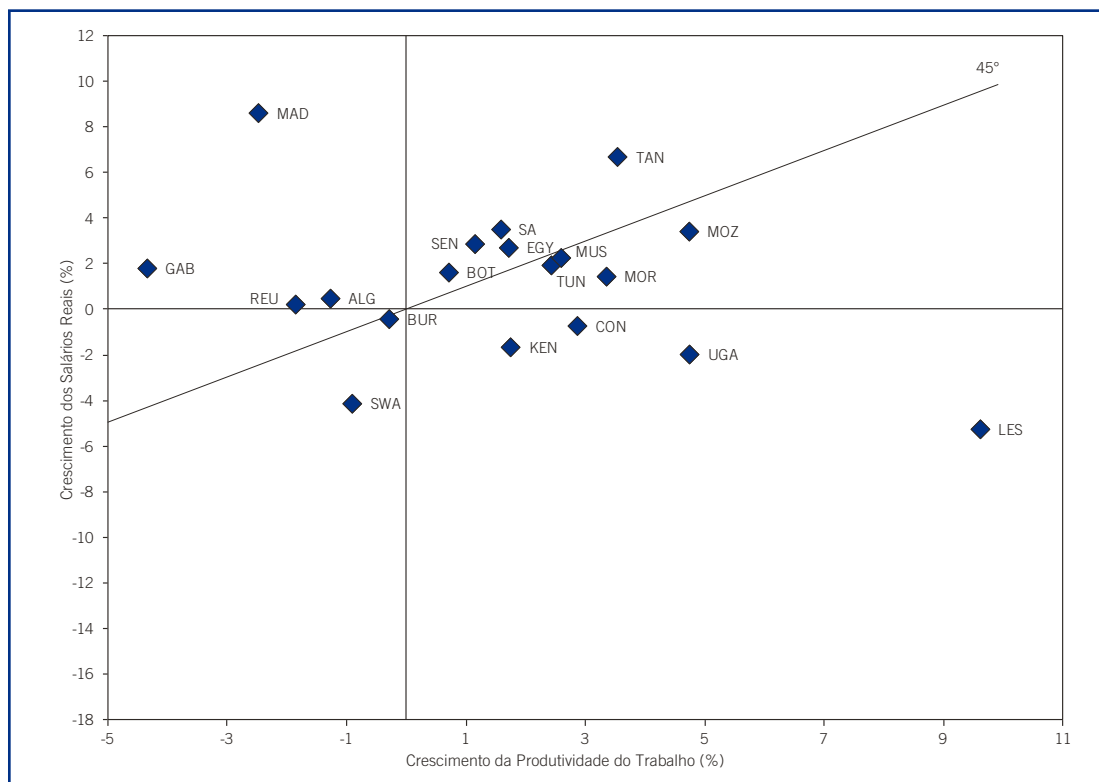
Figura 26 Crescimento do produto e do n.º de trabalhadores por conta de outrem remunerados em África, 1999–2007 e 2008–11 (%)



Nota: Para abreviaturas dos países ver Anexo I

Fontes: ILO Trends Econometric Model, March 2012; IMF, 2012a.

Figura 27 Crescimento dos salários e da produtividade do trabalho em países africanos selecionados, 1999–2011 (%)



Nota: Nos casos em que os dados de 1999 ou 2011 ainda não estavam disponíveis, foram utilizados dados do período mais próximo para estimar a tendência. Para abreviaturas dos países ver o Anexo I.

Fonte: ILO Global Wage Database; ILO Trends Econometric Model, March 2012.

4 Salários mínimos e os trabalhadores pobres

Nas condições económicas atuais, os salários mínimos continuam a ser um tema de debate na agenda política e no domínio público quer nos países desenvolvidos quer nos países em desenvolvimento. Como parte da sua Agenda de Trabalho Digno, a OIT incentiva os Estados Membros a adotar um salário mínimo para reduzir a dimensão dos trabalhadores pobres e proporcionar proteção social aos trabalhadores vulneráveis¹⁴. As normas da OIT recomendam ainda que o salário mínimo deve ser definido pelas autoridades após consulta aos parceiros sociais, e que deve ser adotada uma abordagem equilibrada que tenha em consideração as necessidades dos trabalhadores e das suas famílias, bem como fatores económicos, incluindo os níveis de produtividade, os requisitos do desenvolvimento económico e a necessidade de manter um nível elevado de emprego¹⁵. Na mesma linha, a Comissão Europeia recentemente expressou a opinião de que os Estados-Membros devem estabelecer “salários dignos e sustentáveis” e que “a fixação de salários mínimos a níveis apropriados pode ajudar a prevenir a crescente pobreza no trabalho e é um fator importante para garantir a qualidade do trabalho digno” (ver Comissão Europeia 2012a, p.9). Continuam os debates sobre o nível a que deve ser estabelecido o salário mínimo.

4.1 Economias desenvolvidas

Diferentes mecanismos, diferentes percepções

Entre as economias desenvolvidas, os salários mínimos variam substancialmente em termos da sua proporção face à mediana dos ganhos dos trabalhadores a tempo completo, variando de cerca de 60 por cento na Nova Zelândia e França para menos de 40 por cento no Japão, Espanha e Estados Unidos (figura 28). As diferenças nos níveis de salários mínimos entre os países refletem os diferentes mecanismos institucionais através dos quais os níveis são determinados (Lee, 2012). Também refletem diferentes percepções sobre os riscos que o salário mínimo pode representar em relação à deslocação de trabalhadores de baixos salários ou ao número de empregos disponíveis no mercado de trabalho. Esses fatores, juntamente com as variações nos salários médios, também explicam parcialmente por que é que o nível absoluto do salário mínimo varia tanto entre as economias desenvolvidas (figura 28).

Assim como as percepções sobre o nível ideal do salário mínimo divergem, o mesmo também acontece com os pontos de vista sobre o papel deste instrumento de política durante os períodos de crise económica. Centrando-nos apenas nas economias desenvolvidas, parece que os decisores políticos têm utilizado ativamente o salário mínimo como uma ferramenta de proteção social para os trabalhadores mais vulneráveis no início da crise, durante 2009 (ver figura 29). No entanto, em anos posteriores, o salário mínimo foi na maioria dos casos apenas ajustado a fim de compensar a inflação, o que pode ser visto na figura 31, quando nos anos posteriores a 2009 o crescimento do salário mínimo real nas economias desenvolvidas foi consideravelmente menor (ou mesmo diminuiu).

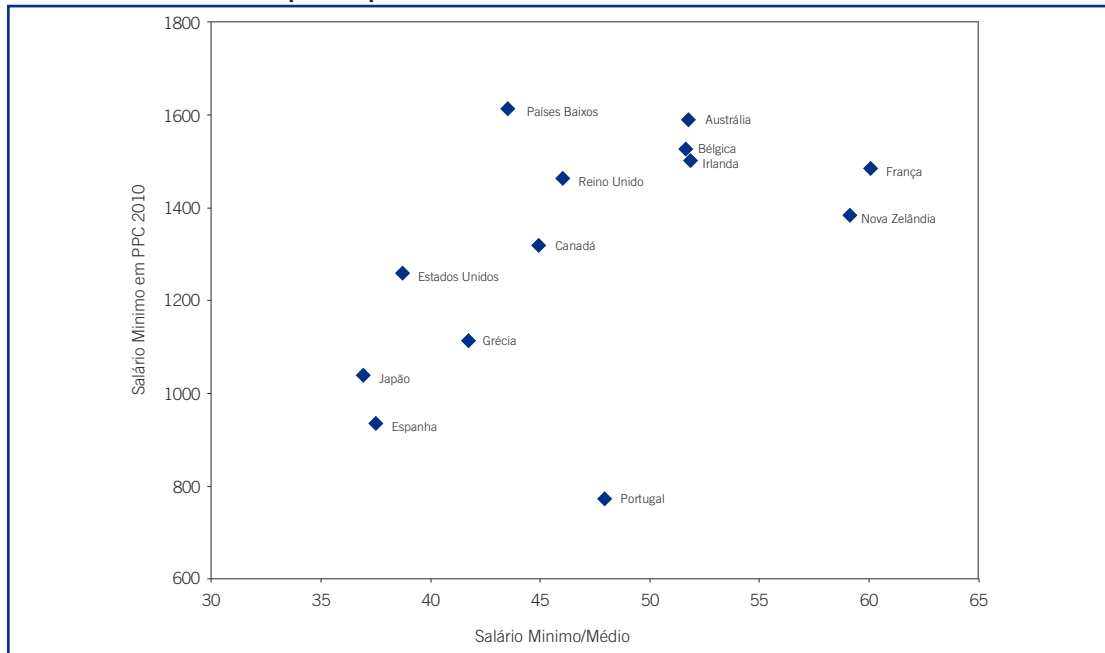
A resposta à crise implica cortes obrigatórios

Na Grécia, o salário mínimo teve um corte severo perdendo 22 por cento do seu valor anterior¹⁶ (o valor na figura 28 refere-se ao salário mínimo antes deste ajustamento). Essa alteração foi feita a pedido do Banco Central Europeu, da Comissão Europeia e do FMI como uma condição para conceder ao Governo grego acesso aos fundos de resgate do Fundo Europeu de Estabilidade Financeira (FEEF). Segundo o FMI (FMI, 2012b), os cortes de salários eram necessários para o país recuperar a competitividade e o crescimento, metas que não poderiam ser alcançadas através de desvalorização da moeda nacional ou de ajustamentos na taxa de juro. O FMI também considerou que o salário mínimo na Grécia era substancialmente superior ao de outras economias desenvolvidas, embora as estatísticas apresentadas na figura 28 sugiram que não estava fora dos intervalos usuais. Em Portugal, o acesso ao FEEF foi condicionado ao congelamento do salário mínimo.

4.2 Economias em vias de desenvolvimento e emergentes

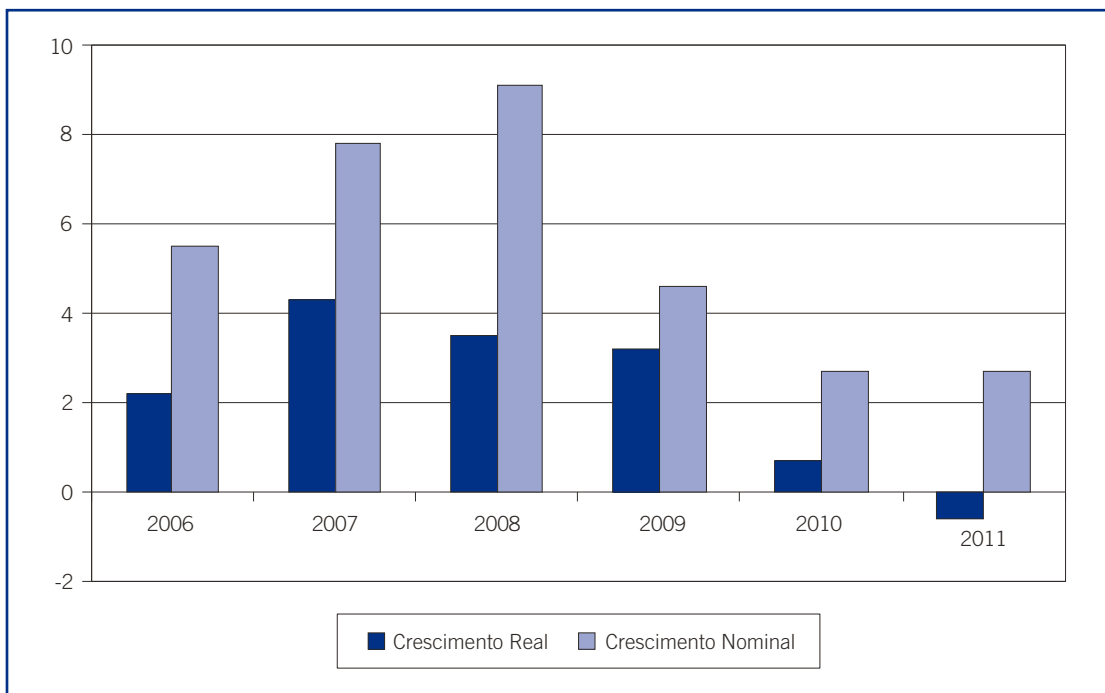
Os salários mínimos são também amplamente utilizados nas economias em desenvolvimento e nas economias emergentes, embora aqui as informações sobre os níveis em que são definidos em relação ao salário mediano ou médio sejam mais difíceis de

Figura 28 Níveis de salário mínimo em economias desenvolvidas selecionadas (2010), em USD PPC (Paridade do Poder de Compra) e como percentagem do salário mediano a tempo completo



Notas: se o suplemento de 8 por cento para o pagamento do subsídio de férias for incluído, o rácio salário mínimo/mediano ascende a 47,1 por cento nos Países Baixos. Se o 13º e o 14º meses forem incluídos, o rácio salário mínimo/mediano ascende a 56 por cento em Portugal e 43,8 por cento em Espanha.
Fontes: ILO Global Wage Database; Low Pay Commission, 2012.

Figura 29 Crescimento do salário mínimo nas economias desenvolvidas, 2006–11



Nota: Baseado numa média simples, não ponderada, do crescimento estimado das taxas reais e nominais dos salários mínimos incluindo 27 economias desenvolvidas

Fonte: ILO Global Wage Database.

obter (dado que as informações sobre os salários médios são muitas vezes baseadas num subconjunto restrito de trabalhadores por conta de outrem na economia formal ou em áreas urbanas). Um estudo recente, no entanto, mostrou que, tal como nas economias desenvolvidas, a extensão dos reajustamentos do salário mínimo durante a crise variou entre os países com baixos e com médios rendimentos. O Inventário conjunto OIT-Banco Mundial sobre as respostas políticas à crise financeira e económica revelou que 22 dos 55 países de baixos e médios rendimentos inquiridos referiram mudanças no salário mínimo durante o período de meados de 2008 até ao fim de 2010.¹⁷

Trabalhadores por conta de outrem e privilégios em países em desenvolvimento

Uma observação corrente sobre o salário mínimo nos países em desenvolvimento é a de que todos os trabalhadores por conta de outrem pertencem a um grupo de elite, que goza de padrões de vida mais elevados e privilégios não acessíveis a outros, como os independentes ou aqueles que estão envolvidos em trabalho familiar. Embora seja verdade que o emprego por conta de outrem é tipicamente associado com atividades de maior produtividade, melhores condições de emprego e maiores direitos no trabalho, em comparação com os trabalhadores por conta própria ou os trabalhadores familiares, muitos trabalhadores por conta de outrem e as suas famílias, nos países em desenvolvimento, vivem na realidade na pobreza, conforme descrito na Caixa 1. A figura 30 apresenta estimativas da percentagem de trabalhadores por conta de outrem que vivem abaixo das linhas internacionais de pobreza de 1,25 USD e 2 USD para 32 países em desenvolvimento. Estas estimativas sugerem que, de um total de aproximadamente 209 milhões de trabalhadores por conta de outrem que trabalharam nesses 32 países em desenvolvimento em diferentes períodos de 1997 a 2006, cerca de 23 milhões ganhavam abaixo de 1,25 USD /dia e 64 milhões auferiam menos de 2 USD/dia. Isto constitui um indicador de que, apesar das suas limitações, os salários mínimos continuam a ser um instrumento relevante para a redução da pobreza.

Um país na América Latina, onde o salário mínimo teve um impacto significativo foi o Brasil. Embora a estratégia de revalorização do salário mínimo tenha vindo a ser prosseguida há cerca de 20 anos, tem-se acelerado desde 2005, altura em que, como parte de uma estratégia para promover o consumo interno, os ajustes regulares foram sistematicamente ligados à inflação e ao crescimento do PIB. Esta mesma estratégia foi seguida mesmo durante os anos de crise financeira, quando a política salarial era parte de uma estratégia anticíclica. Pelo contrário, no México, o salário mínimo registou apenas um aumento muito modesto em termos reais entre 2005 e 2011, uma vez que a política de salário mínimo tem sido fortemente condicionada pelos esforços para alcançar um equilíbrio orçamental (já que os salários mínimos são determinantes na definição de muitas prestações de segurança social) e para aumentar a competitividade das exportações. Em consequência, os salários mínimos estão abaixo dos níveis de mercado, mesmo para trabalhadores não qualificados. Estes dois casos ilustram as diferentes abordagens relativamente aos salários mínimos.

A Ásia passou por várias experiências positivas no âmbito do crescimento e da fixação do salário mínimo. Por toda a região, o crescimento do salário mínimo tem sido positivo em quase todos os países desde 2005. Este crescimento tem sido acompanhado por um crescimento económico positivo e por um sólido crescimento do salário médio

real, no mesmo período (ver a figura 15). Todos estes fatores têm ocorrido simultaneamente com o crescimento da percentagem dos trabalhadores por conta de outrem face ao emprego total e, portanto, com a percentagem de trabalhadores que podem ser diretamente afetados pelo salário mínimo. Por exemplo, a China tem feito progressos no sentido de melhorar o reforço e a coordenação da determinação do salário mínimo entre as várias províncias. Outros exemplos dignos de registo são a Mongólia, que melhorou o seu mecanismo de fixação de salário mínimo através da inclusão dos parceiros sociais, a Malásia, que anunciou pela primeira vez em 2012 um salário mínimo e as Filipinas, que simplificaram o seu complexo sistema de salário mínimo. Na Índia, os salários mínimos pagos através do Regime de Criação de Emprego Rural Nacional (National Rural Employment Generation Scheme – NREGS) parecem ter reduzido o não cumprimento dos salários mínimos no sector privado. (Rani e Belser, 2012).

Os salários mínimos no Médio Oriente sofreram uma forte queda entre 2005 e 2011 e, em geral, são um instrumento da política limitado na região. Enquanto os trabalhadores por conta de outrem representavam cerca de 66 por cento do emprego total em 2011, a cobertura legal dos salários mínimos é frequentemente mais restrita, se é que o salário mínimo verdadeiramente existe. Por exemplo, nalguns países, o salário mínimo restringe-se à população nacional ou discrimina os trabalhadores migrantes que recebem remunerações mais baixas. Noutras situações, o salário mínimo pode só ser aplicável ao setor público, como é o caso no Bahrein.

Caixa I Pobreza entre os trabalhadores por conta de outrem

Os trabalhadores pobres são definidos como pessoas com emprego inseridas em agregados familiares que vivem abaixo da linha de pobreza definida (ver Kapsos e Horne, 2011). Para comparações internacionais, as linhas de pobreza ajustadas pela PPC (Paridade Poder Compra) de 1,25 USD ou 2 USD por dia são normalmente utilizadas para determinar a pobreza extrema e moderada, respetivamente; os agregados familiares com um consumo per capita diário abaixo destas linhas são classificados como pobres¹⁸. A extrema pobreza entre os trabalhadores dos países em desenvolvimento é frequentemente associada com atividades de subsistência - por exemplo, trabalhadores por conta própria ou trabalhadores familiares não remunerados operando em pequenas produções agrícolas. Há na realidade evidências que suportam a associação entre os trabalhadores pobres e a agricultura de subsistência: um estudo recente da OIT constatou que, em 53 países com dados disponíveis de inquéritos aos agregados familiares nacionais, quatro em cada cinco trabalhadores em situação de pobreza extrema (abaixo da linha de pobreza dos 1,25 USD) viviam em áreas rurais, e que 68 por cento dos trabalhadores pobres tinham emprego no setor agrícola (ver Kapsos e Horne, 2011).

No entanto, dados retirados de muitos desses mesmos inquéritos indicam que a focalização restrita na pobreza entre os trabalhadores por conta própria e os trabalhadores familiares não remunerados contribui substancialmente para subestimar a dimensão dos trabalhadores pobres em países em desenvolvimento. A figura 30 mostra que, em Madagáscar, por exemplo, mais de 80 por cento dos trabalhadores por conta de outrem eram pobres em 2005, com mais de metade a viverem em pobreza extrema. Em Moçambique, no Burundi e no Tajiquistão, mais de 60 por cento dos trabalhadores por conta de outrem viviam na pobreza e no Camboja, República do Congo e Paquistão mais de 50 por cento dos trabalhadores por conta de outrem eram pobres, de acordo com os dados dos inquéritos mais recentes.

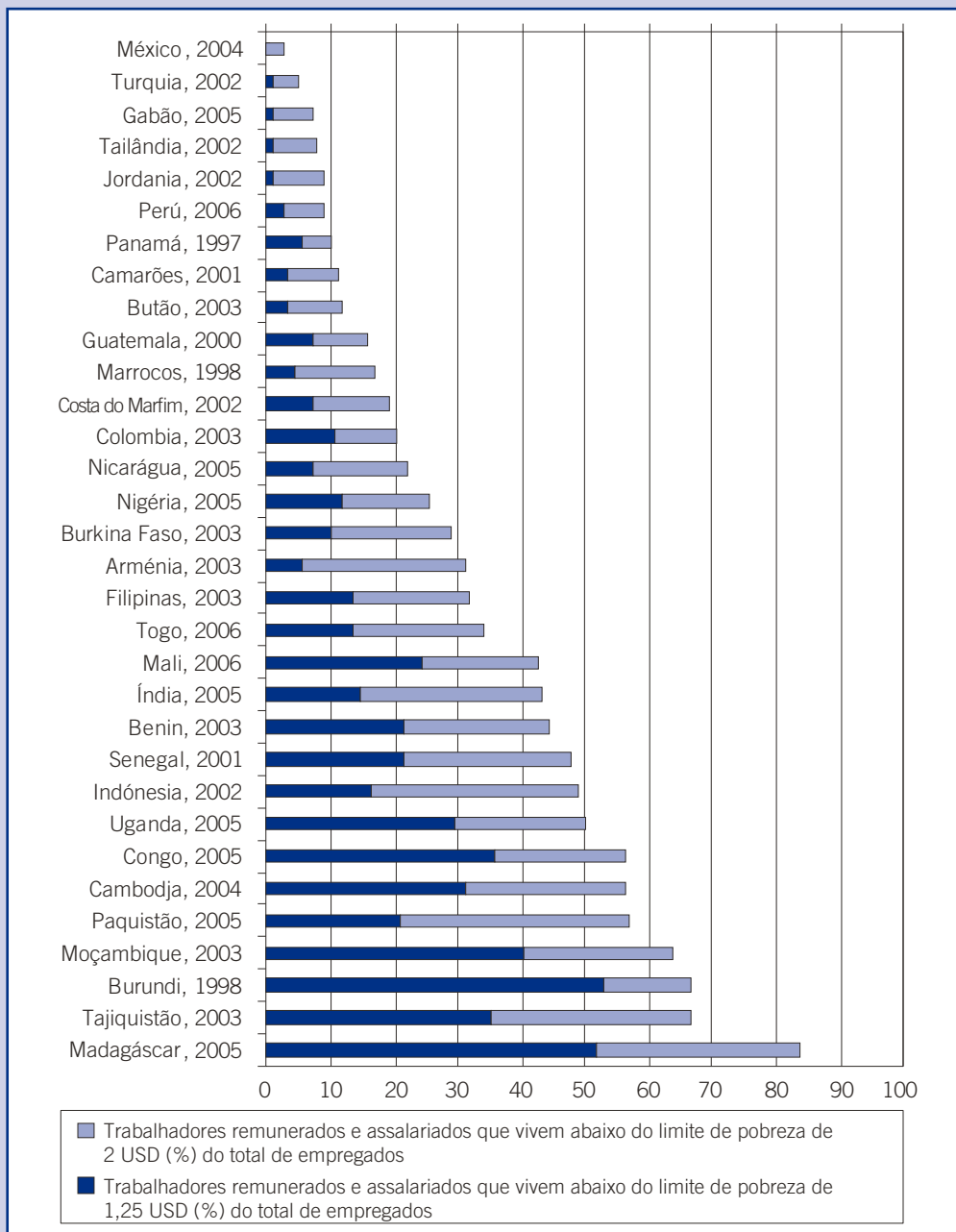
Como se comparam estes números com a incidência da pobreza entre os trabalhadores por conta própria e os trabalhadores familiares não remunerados? Entre os 32 países, a percentagem de pobres relativa a trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares não remunerados excede a dos trabalhadores por conta de outrem pobres em todos os países com exceção de dois, (Paquistão e Tajiquistão). Assim, em muitos países, ter um emprego por conta de outrem está associado a uma menor probabilidade de se ser pobre do que se for trabalhador por conta própria ou trabalhador familiar não remunerado. Em alguns países, no entanto, ter um emprego por conta de outrem não é sinónimo de grandes vantagens em termos de probabilidade de ser pobre contra as outras categorias de emprego. Por exemplo, no Camboja 56,5 por cento dos trabalhadores por conta de outrem viviam abaixo da linha de pobreza de 2USD em 2004, contra 65,8 por cento dos trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares não remunerados.

Além disso, os trabalhadores por conta de outrem pobres constituem muitas vezes uma grande parte do número global de trabalhadores pobres nos países em desenvolvimento. Na Indonésia, em 2002, o número de trabalhadores por conta de outrem que vivem abaixo da linha da pobreza de 2 USD foi estimado em 15,5 milhões, contra 29,4 milhões de trabalhadores por conta própria e trabalhadores familiares não remunerados pobres – uma proporção de mais de cinco trabalhadores por conta de outrem pobre para cada dez trabalhadores por conta própria e familiares não remunerados pobres. No Paquistão, em 2005, havia oito trabalhadores por conta de outrem que viviam em situação de extrema pobreza para cada 10 trabalhadores por conta própria e familiares não remunerados pobres.

Assim, enquanto os trabalhadores pobres nos países em desenvolvimento estão na realidade desproporcionalmente envolvidos em atividades agrícolas nas áreas rurais, as políticas destinadas a melhorar a produtividade e aumentar os ganhos e o bem-estar dos trabalhadores pobres devem também ter em conta o grande número de trabalhadores por conta de outrem que vivem com as suas famílias em situação de pobreza.

Caixa I Pobreza entre os trabalhadores por conta de outrem (continuação)

Figura 30 Trabalhadores por conta de outrem pobres (com ganhos abaixo de 1,25 USD e 2USD por dia), em % do total de trabalhadores por conta de outrem



Fonte: Cálculos da OIT baseados em dados recolhidos num inquérito nacional aos agregados familiares..

Fonte: Steven Kapsos, Labour Economist, ILO.

PARTE II | **Declínio do peso do trabalho e crescimento equitativo**

As tendências recentes dos salários e o crescimento da produtividade determinam o que é conhecido como a distribuição funcional do rendimento nacional - isto é, a distribuição do rendimento nacional entre trabalho e capital. Quando o PIB global cresce mais rapidamente do que a remuneração total do trabalho, a quota parte dos rendimentos do trabalho (também designada por “peso dos salários”) cai relativamente à parte do rendimento do capital. Por oposição, quando o crescimento da remuneração total do trabalho excede o crescimento do PIB total, a quota parte do rendimento do trabalho aumenta e a parte do rendimento de capital cai. Nesta parte do relatório, analisamos as tendências no peso dos rendimentos do trabalho e as causas subjacentes a essas tendências, contribuindo assim para o crescimento recente da literatura sobre o tema¹⁹.

Questionamos de seguida de que forma as mudanças no peso dos rendimentos de trabalho afetaram agregados económicos tais como o consumo, o investimento e as exportações líquidas. No atual contexto económico global, a compreensão da relação causal entre a remuneração do trabalho e a procura agregada é da máxima importância. Os efeitos macroeconómicos das alterações no peso dos rendimentos do trabalho, têm sido até agora alvo de pouca atenção na literatura empírica, embora os salários sejam amplamente considerados como tendo um grande impacto sobre a economia. A nossa análise empírica contribui para ampliar a literatura atual existente ao fornecer um enquadramento estatístico causal e ao abranger os países desenvolvidos e em desenvolvimento.

5 Declínio no peso dos rendimentos do trabalho

5.1 Tendências no peso do trabalho

O mito da estabilidade desfez-se

Durante grande parte do século passado, uma parte (peso) estável do rendimento do trabalho aceitava-se como corolário natural ou “facto estilizado” do crescimento económico. Com a crescente prosperidade dos países industriais, a taxa de crescimento dos rendimentos totais quer dos trabalhadores quer dos detentores do capital foi praticamente idêntica, e por conseguinte a divisão do rendimento nacional entre trabalho e capital manteve-se constante durante longos períodos de tempo, com apenas pequenas flutuações.²⁰ Era como se houvesse alguma lei não escrita da economia que garantisse que o trabalho e o capital iriam beneficiar igualmente do progresso material, pelo que o tema da distribuição funcional dos rendimentos quase desapareceu da agenda das investigações académicas. Nos últimos anos, no entanto, esta visão convencional

que perdurou no passado tem sido contestada. O aparecimento de abundante literatura sobre o tema veio trazer novas evidências empíricas consistentes indicando que nas últimas décadas se assistiu a uma tendência decrescente na proporção afeta ao rendimento do trabalho para a maioria dos países para os quais existem dados disponíveis.

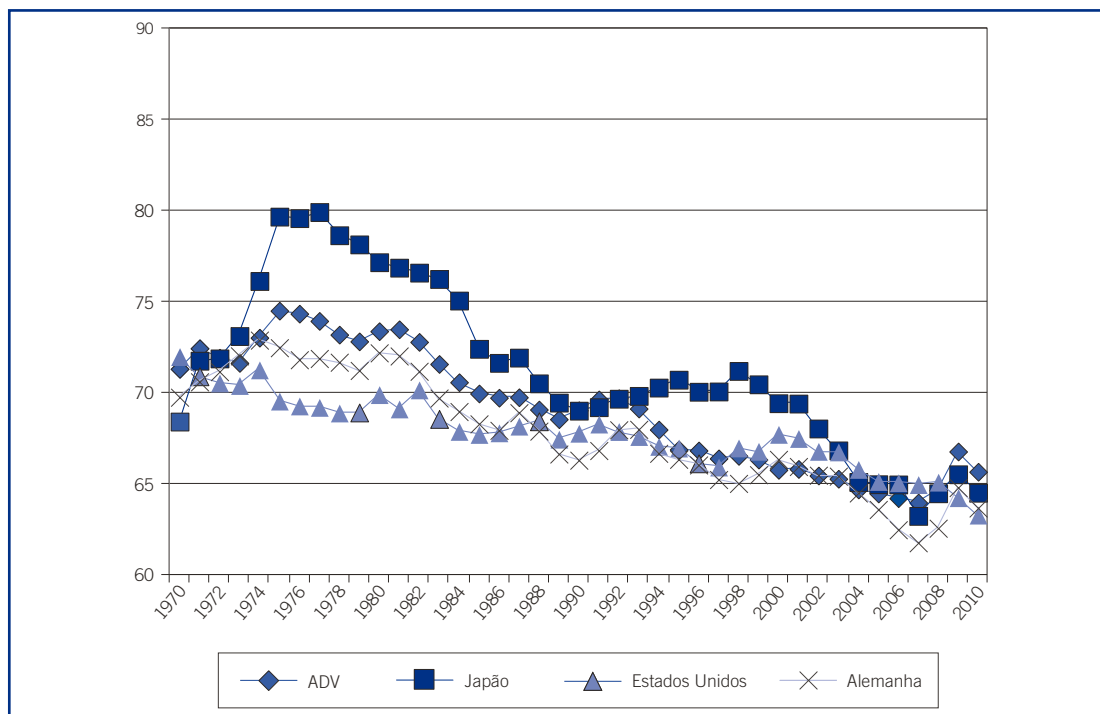
A OCDE, por exemplo, observou que durante o período de 1990 a 2009, o peso da remuneração do trabalho no rendimento nacional diminuiu em 26 dos 30 países avançados para os quais existem dados disponíveis, e calculou que o peso mediano do rendimento do trabalho no rendimento nacional em todos estes países caiu consideravelmente de 66,1 por cento para 61,7 por cento (OCDE, 2012b). Estas conclusões fazem eco das provas apresentadas no Relatório Global dos Salários de 2010/11, o qual descreveu o declínio do peso dos salários na grande maioria dos países da OCDE desde 1980 (OIT, 2010a, ver também OIT, 2008a). Já anteriormente tendências semelhantes tinham sido registadas noutros relatórios publicados por organizações internacionais (FMI, 2007, Comissão Europeia, 2007; BIS, 2006; OIT, 2008a, 2010a; OCDE, 2011, 2012a). Numa análise que inclui outro tipo de economias para além das designadas economias avançadas, o Relatório do Mundo do Trabalho (World of Work Report) da OIT de 2011 concluiu que o declínio no peso dos rendimentos do trabalho foi ainda mais acentuado em muitos países emergentes e em desenvolvimento, com quedas consideráveis na Ásia e no Norte de África e mais estável, embora ainda em declínio, na América Latina (IILS, 2011). Outros estudos também apontam para a natureza aparentemente global desta tendência, sugerindo um declínio na proporção dos rendimentos globais que se destinam à remuneração do trabalho (ver OIT, 2008a; Stockhammer de 2012; Husson, 2010; Artus, 2009).2a.

Evidências para o declínio do peso do trabalho

As Figuras 31 e 32 ilustram as tendências no chamado peso “ajustado” do rendimento do trabalho para o período de 1970 a 2007 ou 2010, para determinado País a título individual ou para um grupo de países desenvolvidos e para três grupos de economias em desenvolvimento e emergentes. Na figura 31, observa-se que a média simples do peso do trabalho, em 16 países desenvolvidos para os quais há dados disponíveis para este longo período, caiu de cerca de 75 por cento do rendimento nacional em meados dos anos 1970 para cerca de 65 por cento nos anos imediatamente anteriores à crise económica e financeira global. A figura 32 mostra como a média do peso dos rendimentos de trabalho também diminuiu num grupo de 16 economias emergentes e em desenvolvimento, de cerca de 62 por cento do PIB no início dos anos de 1990 para 58 por cento pouco antes da crise. Mesmo na China, um país onde os salários quase triplicaram na última década (ver Parte I), o PIB cresceu a uma taxa mais rápida do que a massa salarial total - e, portanto, o peso dos rendimentos do trabalho caiu (figura 33). Os dados disponíveis para a China, Quênia, República da Coreia, México e Turquia (figura 34) sugerem que o declínio neste grupo de países pode já ter começado na década de 1980.

A crise económica mundial parece ter invertido a tendência decrescente apenas por um breve período. Nos países avançados, o peso dos salários recuperou inicialmente depois do começo da crise, mas começou a declinar novamente a partir de 2009. Isso reflete a típica natureza “anticíclica” do peso dos salários, que surge porque os salários tendem a ser menos voláteis do que os lucros durante as recessões económicas.

Figura 31 Pesos ajustados dos rendimentos de trabalho em economias desenvolvidas, Alemanha, EUA e Japão, 1970–2010



Nota: ADV = média não ponderada dos 16 países da OCDE de altos rendimentos (Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Japão, Países Baixos, Espanha, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos. A República da Coreia é excluída).

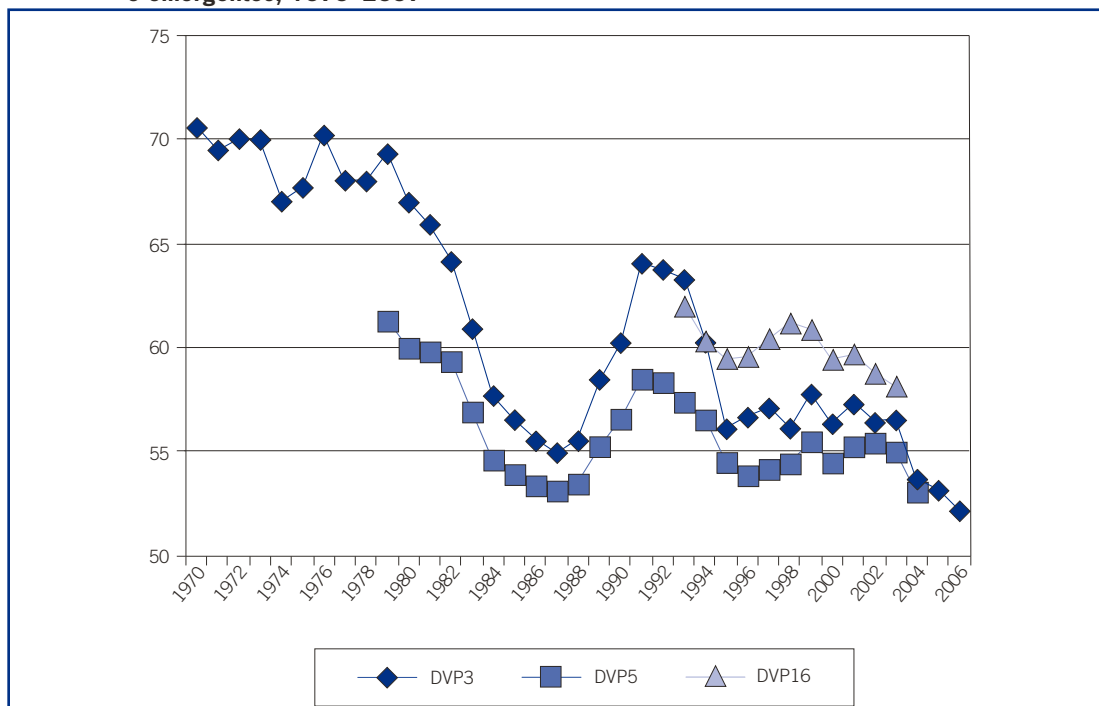
Fonte: Stockhammer, 2012, da AMECO database.

A OCDE, por exemplo, observou: “Em tempos de recessão económica, este declínio [do peso dos salários] tem normalmente uma pausa, e é posteriormente retomado com uma recuperação. A recente crise económica e financeira e a subsequente lenta recuperação não se desviaram deste padrão geral” (OCDE, 2012b, p. 112).

Diferentes níveis de qualificação, diferentes impactos

Estas tendências não foram uniformes para trabalhadores com diferentes níveis de educação e competências. Estudos sobre economias desenvolvidas que desagregaram a remuneração total do trabalho por categorias de trabalhadores têm invariavelmente registado que as tendências recentes foram induzidas pela queda do peso dos salários dos trabalhadores com baixas e médias qualificações. O Instituto Internacional de Estudos do Trabalho (IILS) calculou, por exemplo, que nos dez países desenvolvidos para os quais existem dados disponíveis, o peso dos salários caiu cerca de 12 pontos percentuais para os trabalhadores pouco qualificados entre o início dos anos de 1980 e 2005, tendo aumentado 7 pontos percentuais para os trabalhadores altamente qualificados. Da mesma forma, o FMI concluiu que, entre 1980 e 2005, o peso do rendimento do trabalho dos trabalhadores não qualificados caiu nos Estados Unidos, Japão e Europa, mas aumentou para os trabalhadores qualificados com um nível de educação terciário ou superior (em 7,2 e 8 por cento, respetivamente) (FMI, 2007). Mais recentemente, a OCDE constatou que nos 13 países para os quais existem dados disponíveis, o peso

Figura 32 Pesos ajustados dos rendimentos de trabalho em economias em desenvolvimento e emergentes, 1970–2007



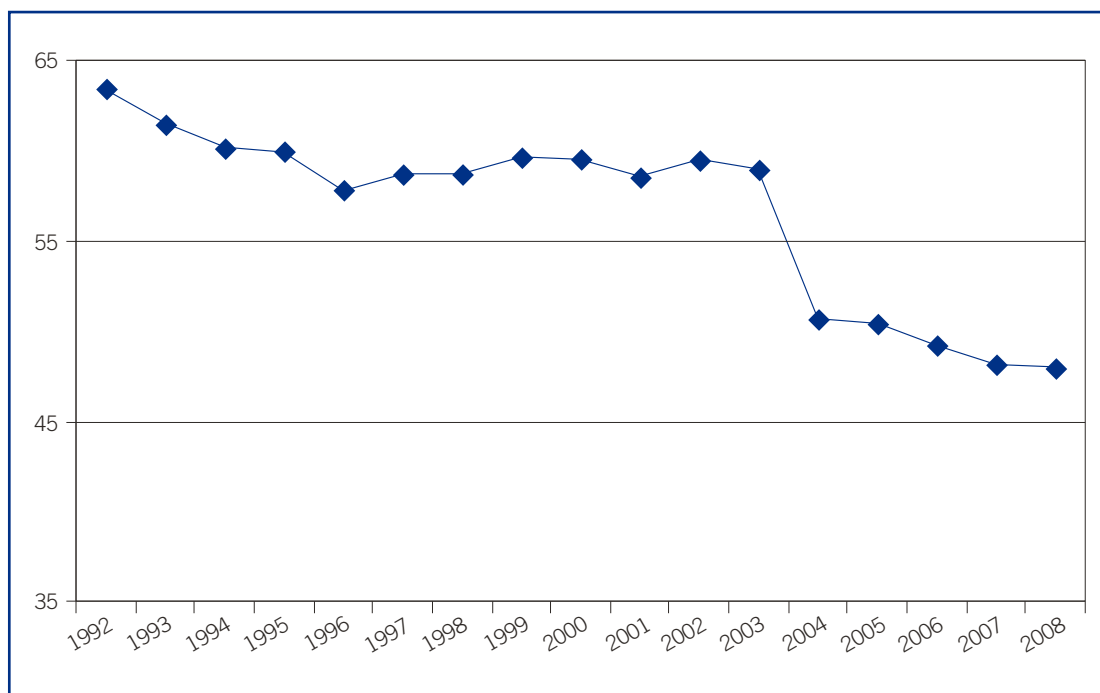
Nota: DVP3 = média não ponderada do México, República da Coreia e Turquia; DVP5 = média não ponderada da China, Quênia, México, República da Coreia e Turquia; DVP16 = média não ponderada da Argentina, Brasil, Chile, China, Costa Rica, Quênia, México, Namíbia, Omã, Panamá, Peru, República da Coreia, Rússia, África do Sul, Tailândia e Turquia.

Fontes: ILO Global Wage Database; Stockhammer, 2012, a publicar brevemente

médio dos salários dos trabalhadores com baixos níveis de educação caiu (OCDE 2012b). Isso ocorreu no contexto da já registada polarização dos postos de trabalho, com aumento do número de postos de trabalho de baixas e elevadas qualificações e uma menor oferta de empregos para qualificações médias. Embora se pudesse esperar que uma expansão de empregos pouco qualificados aumentaria, em princípio, os salários dos trabalhadores pouco qualificados, parece que esses trabalhadores tem vindo cada vez mais a ser substituídos por trabalhadores sobrequalificados com níveis intermédios de educação.

Se excluirmos os trabalhadores com rendimentos mais elevados

O peso dos rendimentos de trabalho, tal como é medido pelo Sistema de Contas Nacionais das Nações Unidas, subvaloriza, assim, a queda na proporção da remuneração do trabalho afeta a trabalhadores que recebem abaixo do salário mediano. Se excluirmos do computo global os 1 por cento dos trabalhadores por conta de outrem que estão no topo da tabela de rendimentos, a queda do peso dos rendimentos de trabalho surgirá ainda maior. (ver IILS por exemplo, 2011; OCDE, 2012b). Isso reflete o forte aumento, especialmente em países de língua inglesa, na remuneração (incluindo bónus e participação nos resultados) dos executivos de topo que agora coabitam com os proprietários de capital no topo da hierarquia de rendimentos (ver Atkinson, Piketty e Saez, 2011; Piketty e Saez, 2003; OCDE, 2008; Wolff e Zacarias, 2009)²². A proporção dos rendi-

Figura 33 Pesos não ajustados dos rendimentos de trabalho na China, 1992–2008

Nota: o peso não ajustado dos salários é calculado como o total de remunerações dos trabalhadores por conta de outrem dividido pelo valor acrescentado. A súbita alteração entre 2003 e 2004 reflete provavelmente um ajustamento nos dados que contudo não afecta o sentido da tendência.

Fonte: Cálculos da OIT baseados em dados do *China Statistical Yearbooks*, <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/> [consultado em 17 setembro 2012].

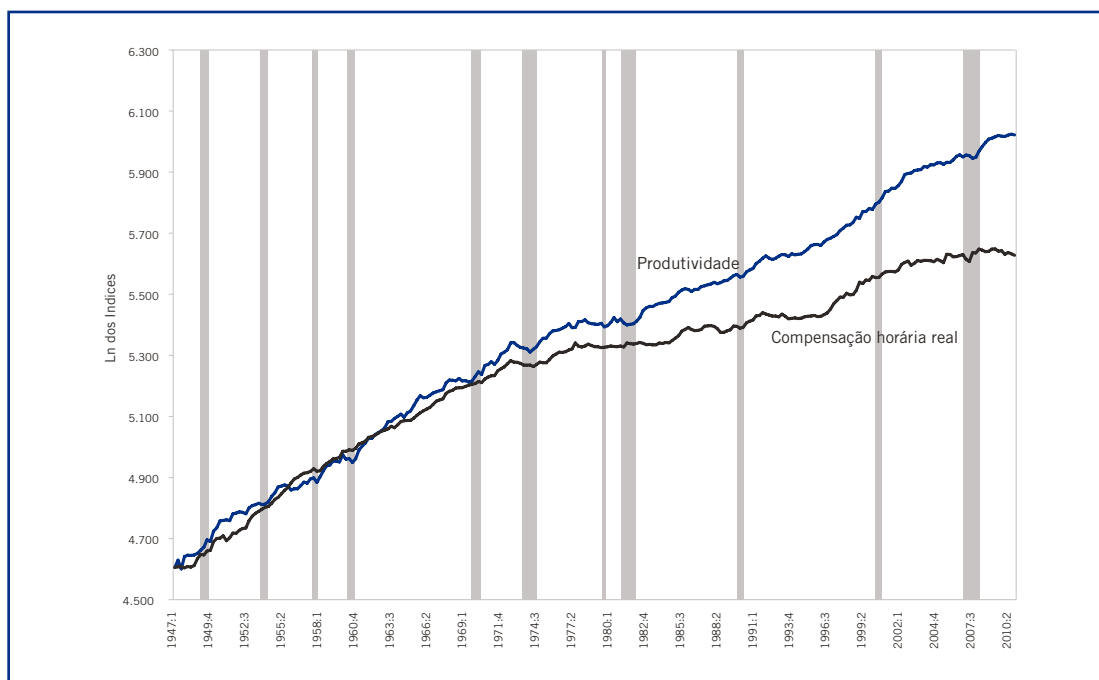
mentos salariais nos segmentos de topo dos rendimentos das famílias também aumentou, a vários graus, noutros países, incluindo Japão, Países Baixos, Canadá, Itália, Espanha e Reino Unido - embora não na Suécia, na Finlândia ou na Austrália (Atkinson, Piketty e Saez, 2011).

O outro lado da moeda: o aumento do peso do capital

O inverso da queda no peso do rendimento do trabalho é o aumento do peso do rendimento de capital (habitualmente designado de participação nos lucros), que é frequentemente medido como a proporção do excedente bruto de exploração das empresas em termos de percentagem do PIB. A OIT / IILS concluiu que quando o capital social total é desagregado por tipo de empresas, o crescimento do peso do rendimento de capital tem sido mais rápido no setor financeiro do que nas sociedades não financeiras. Além disso, nas economias avançadas, os lucros das sociedades não financeiras têm sido cada vez mais afetados ao pagamento de dividendos, que representaram 35 por cento dos lucros em 2007 (IILS, 2011) e assiste-se a uma crescente pressão sobre as empresas para reduzirem a parte do valor acrescentado destinada à remuneração do trabalho.

Analisando um conjunto de quatro economias desenvolvidas (França, Alemanha, Reino Unido e Estados Unidos), Husson concluiu que durante o período 1987-2008 grande parte do excedente das empresas se destinou a reforçar os dividendos pagos aos acionistas (Husson, 2010). Calculou que em França o total de dividendos aumentou de uma percentagem de 4 por cento da massa salarial total no início dos anos 1980 para 13

Figura 34 Produtividade horária e remuneração do trabalho nos Estados Unidos, Q1 1947-Q1 2012



Nota: As áreas a sombreado representam recessões.

Fonte: Figura reproduzida de Fleck, Glaser and Sprague (2011) utilizando dados atualizados publicados pela Divisão de sectores mais produtivos do *Bureau* de Estatísticas do Trabalho em 26 de junho de 2012.

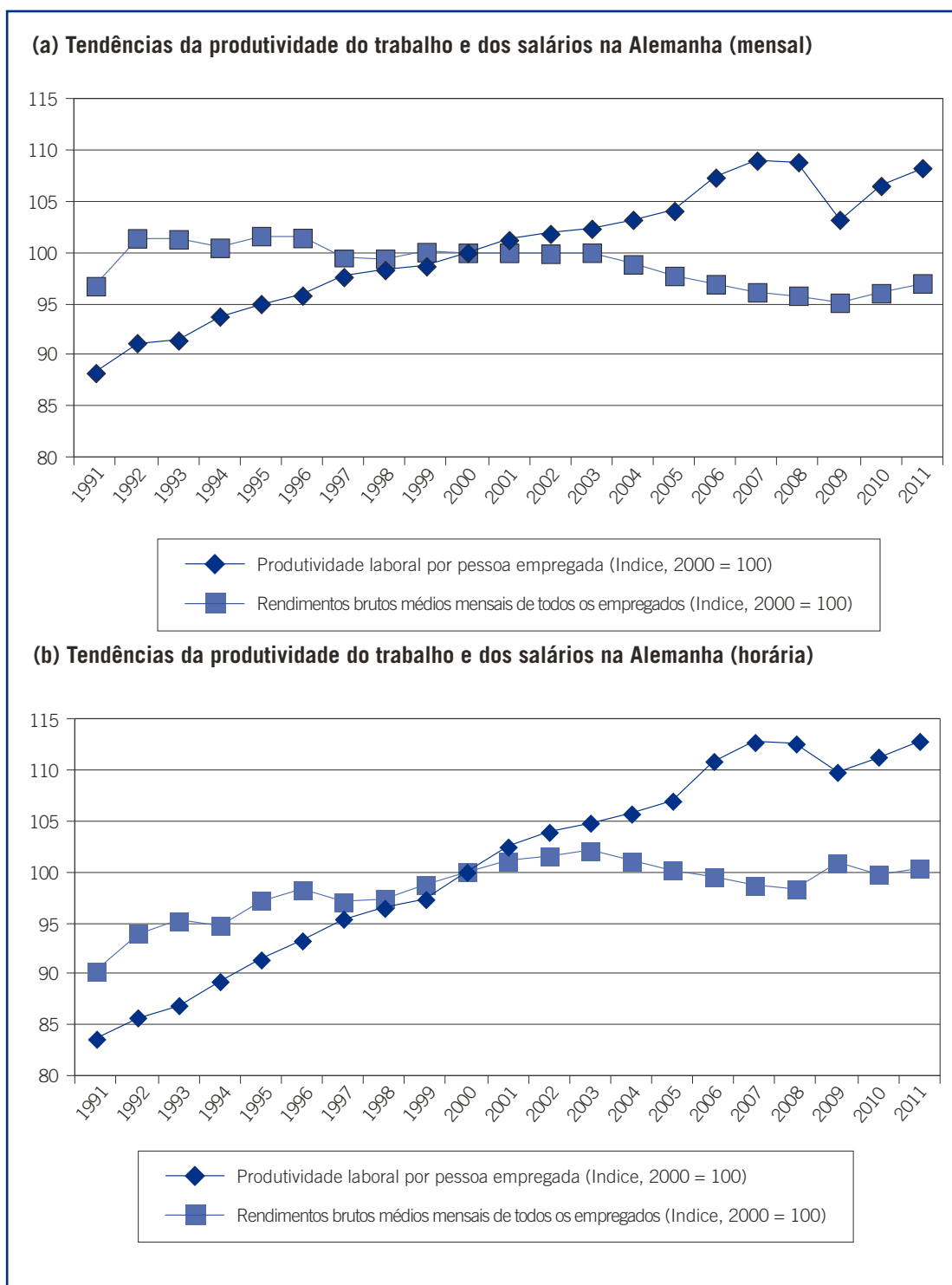
por cento em 2008. Curiosamente, no Reino Unido, tanto a proporção dos pagamentos de dividendos das ações como o peso da remuneração do trabalho aumentaram, pelo que os dividendos mais elevados foram possíveis à custa da reduzida retenção de lucros.²³ Nos Estados Unidos, três quartos do aumento do excedente bruto de exploração destinaram-se ao pagamento de dividendos. Dada a maior concentração dos rendimentos do capital face aos do trabalho, o aumento dos dividendos, contribuiu frequentemente para o aumento da desigualdade de rendimento das famílias, em termos genéricos. (OCDE, 2011; ver também Roine e Waldenström, 2012).

5.2 O fosso entre os salários e a produtividade

O efeito no peso do trabalho

A diminuição do peso do rendimento do trabalho está quase sempre ligada a outra regularidade empírica, nomeadamente à crescente discrepância entre as taxas de crescimento dos salários médios e a produtividade do trabalho (para uma descrição detalhada da relação entre salários, produtividade, custos unitários do trabalho e peso dos rendimentos do trabalho, ver Anexo II). Uma publicação do Bureau de Estatísticas do Trabalho dos EUA (US Bureau of Labour Statistics), por exemplo, mostra que a diferença entre a produtividade horária do trabalho e o crescimento da remuneração horária resultou num declínio do peso dos rendimentos do trabalho nos Estados Unidos (Fleck, Glaser e Sprague, 2011). O estudo constatou que desde 1980 a produtividade horária do

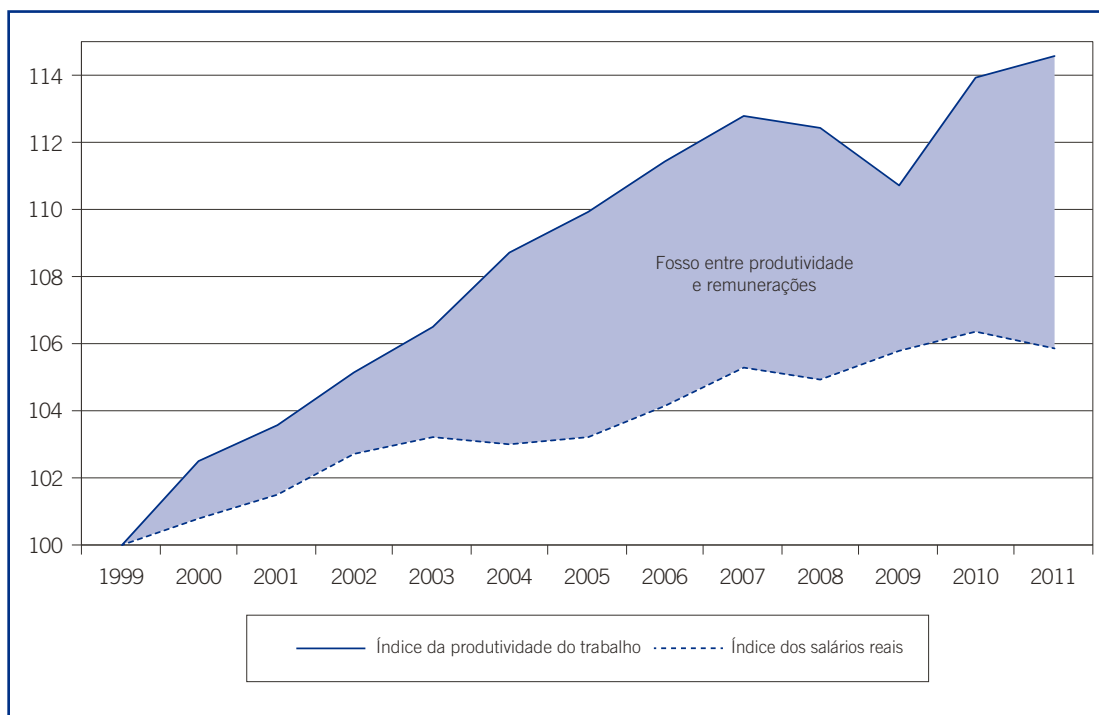
Figura 35 Tendências da produtividade do trabalho e dos salários na Alemanha, 1991–2011:
(a) mensal; (b) horária



Nota: Os salários médios nominais mensais e horários publicados pela Agência Federal de Estatísticas (Federal Statistical Office) foram deflacionados utilizando o IPC (Índice de Preços ao Consumidor) da mesma fonte

Fonte: Federal Statistical Office, National Accounts: Domestic Product, Quarterly Results, Fachserie 18, Series 1.2 (May 2012), table 1.12; Federal Statistical Office, 2012.

Figura 36 Tendências de crescimento dos salários médios e produtividade do trabalho nas economias desenvolvidas (índice: 1999 = 100)



Nota: Uma vez que os índices se referem a uma média ponderada, as alterações nas três maiores economias desenvolvidas (Estados Unidos, Japão e Alemanha) têm um impacto especial sobre este resultado. A produtividade do trabalho é medida como o produto por trabalhador (ver nota 9).

Fontes: ILO Global Wage Database; ILO Trends Econometric Model, Março 2012.

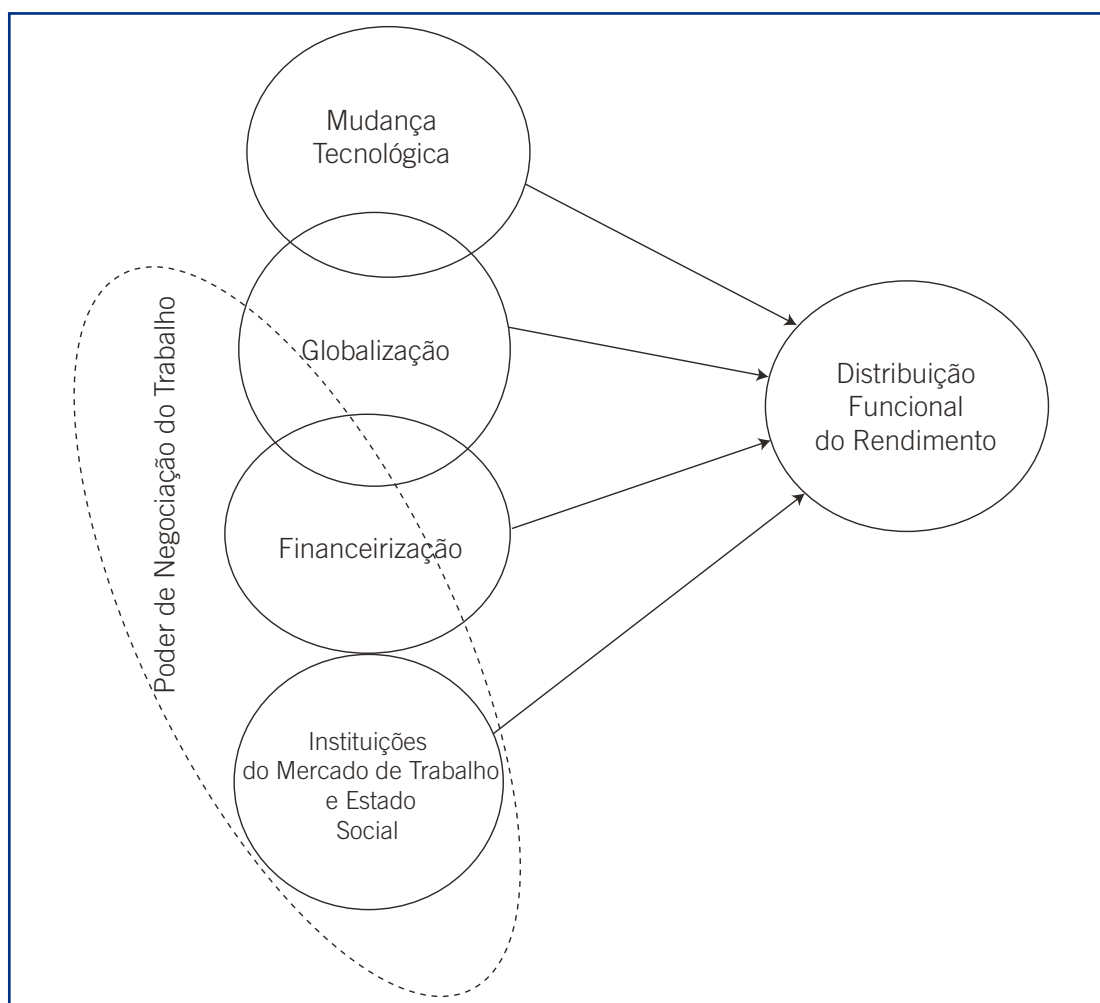
trabalho, no sector empresarial não agrícola aumentou cerca de 85 por cento, enquanto a remuneração horária real cresceu 35 por cento (figura 34).

Outro exemplo é a Alemanha, onde a produtividade do trabalho (definida como o valor acrescentado por pessoa com emprego) subiu quase um quarto (22,6 por cento) nas últimas duas décadas, enquanto os salários mensais reais se mantiveram constantes durante o mesmo período – na realidade, entre 2003 e 2011 caíram abaixo do nível registado em meados da década de 1990 (veja a figura 35 (a)). O declínio dos salários mensais é atribuído, em parte, a uma forte redução do tempo de trabalho mensal, de 122,7 horas em 1991 para 110,7 horas em 2011²⁴, enquanto o número de trabalhadores em tempo parcial e outras formas atípicas de emprego, tais como os chamados “mini-empregos” aumentou substancialmente (ver Instituto Federal de Estatísticas, 2009). Mesmo assim, também se observa a mesma discrepância entre a produtividade horária do trabalho e os salários horários (ver a figura 35 (b)). Em 2011, os salários horários tiveram apenas uma diferença marginal (0,4 por cento) acima do seu nível de 2000, enquanto a produtividade horária do trabalho cresceu 12,8 por cento durante o mesmo período.

A produtividade ultrapassa a remuneração do trabalho nas economias desenvolvidas

Porque a maioria das grandes economias, incluindo os Estados Unidos, Alemanha e Japão, têm visto o crescimento dos salários ficar aquém do crescimento da produtividade, o nosso relatório estima que nas economias desenvolvidas, como um todo, a produtividade média do trabalho ultrapassou o crescimento dos salários médios reais. Com base nos dados dos salários para 36 países, estimamos que desde 1999 a produtividade média do trabalho tenha aumentado mais do que o dobro dos salários médios nas economias desenvolvidas (figura 36).

Figura 37 Fatores que influenciam o peso dos rendimentos do trabalho



5.3 O papel dos mercados financeiros e outros fatores

A procura de explicações

A maioria dos estudos que documentaram a descida no peso dos rendimentos do trabalho desde os anos 1980, também tentaram compreender as suas causas (Ver, por exemplo IMF, 2007; European Commission, 2007; OCDE, 2012a; ILO, 2008a; ILO 2010a; ILS, 2012).

A análise desenvolvida no anterior Relatório Global sobre os Salários também explorou a possibilidade de que as tendências no peso dos rendimentos do trabalho foram determinadas por alterações na composição do emprego que passou de setores de mão de obra intensiva para setores de capital mais intensivo, onde o peso do fator trabalho é mais baixo. A análise mostrou que a mudança na composição setorial foi de facto um fator contributivo, mas que na sua maior parte a queda no peso do trabalho foi o resultado da queda do seu peso no âmbito das atividades económicas (ILO, 2010a). Um estudo recente da OCDE confirmou esta conclusão apontando que “as quedas dentro das atividades económicas no peso do fator trabalho explicam uma percentagem esmagadora da sua diminuição agregada entre 1990 e 2007” (OECD, 2012b, p. 119). Grandes declínios foram observados na intermediação financeira, e também na indústria transformadora de alta e média tecnologia, enquanto a queda foi menos acentuada nos sectores “outros serviços”, construção civil e indústria transformadora de baixa tecnologia.

Novas evidências: Revisitando os «suspeitos do costume»

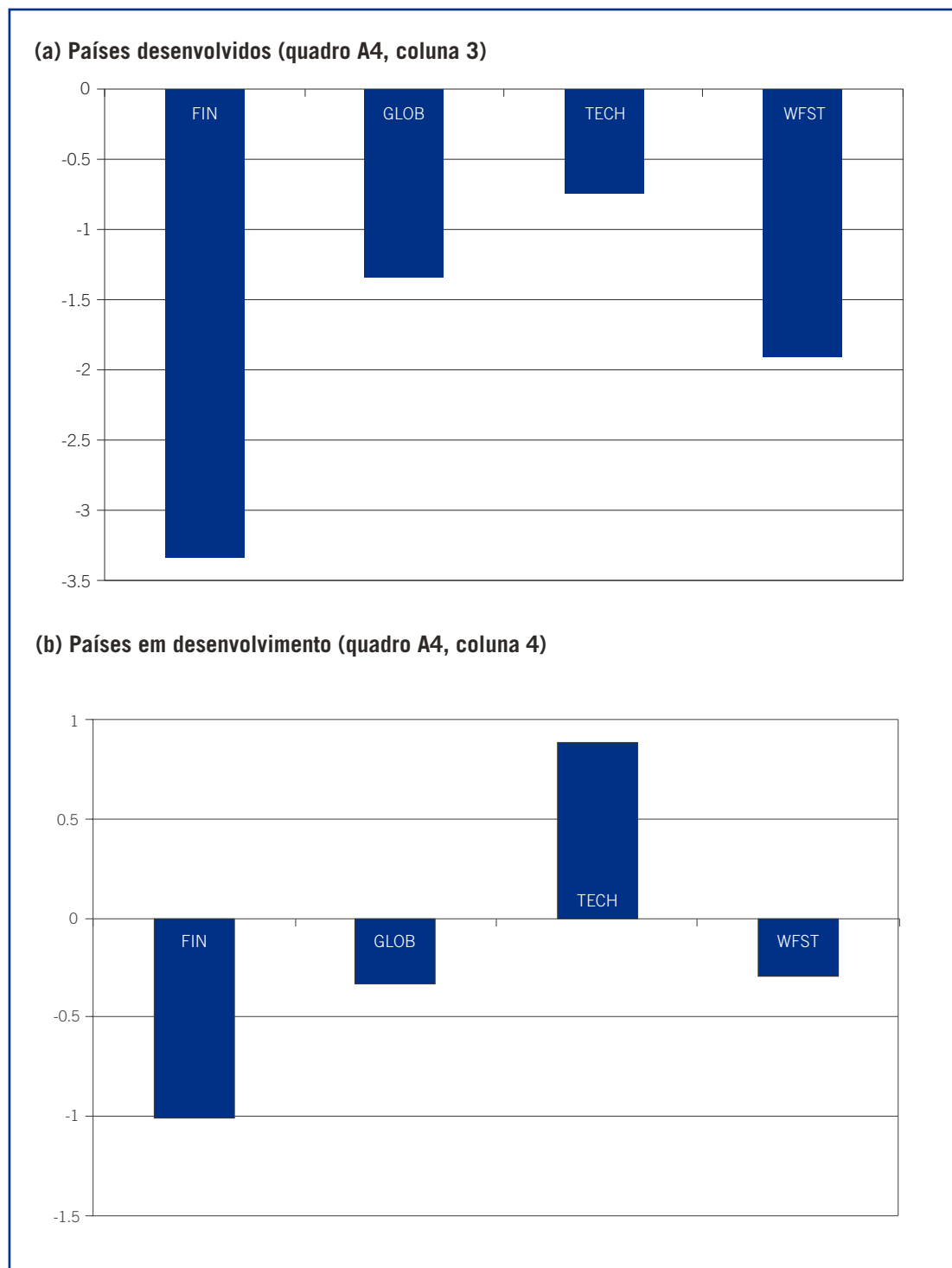
O presente relatório vai mais longe e oferece um novo conjunto de evidências empíricas. A Figura 37 apresenta uma ilustração dos “habituais suspeitos”: alterações tecnológicas, globalização, mercados financeiros, instituições do mercado de trabalho, e o declínio do poder de negociação do trabalho. Na nossa ilustração, os círculos referentes a alterações tecnológicas, globalização e mercados financeiros, sobrepõem-se refletindo as dificuldades em distinguir estes fenómenos, tanto a nível conceptual como empírico. A estrutura do diagrama também indica que o poder de negociação do trabalho deriva diretamente das instituições do mercado de trabalho (em particular a existência e a força dos sindicatos), mas também é influenciada pela globalização e pelos mercados financeiros, que dão às empresas mais opções para investir em ativos financeiros bem como em ativos reais, tanto interna como externamente (Rodrik, 1997; Onaran, 2011).

Na verdade, embora a maior parte das evidências se tenham centrado sobre o papel da globalização e especialmente da tecnologia, muitos estudos têm negligenciado os potenciais efeitos dos mercados financeiros e da diminuição das instituições do trabalho e sociais.

As alterações tecnológicas são frequentemente apresentadas como o principal culpado, com a sugestão de que elas provocam o “aumento do capital” em detrimento do “aumento do trabalho”, originando uma crescente procura pelo capital e pelo trabalho complementar altamente qualificado e reduzindo a procura por trabalhadores pouco qualificados (ver IMF, 2007, European Commission, 2007; OECD, 2012b; ILS, 2012)²⁵. A hipótese *standard* é que a difusão de tecnologias de informação e comunicação (TIC) têm permitido a automatização da produção, aumentando a produtividade e deslocando os trabalhadores menos qualificados. O último estudo da OCDE calcula que as alterações técnicas e a acumulação de capital foram responsáveis, em média, por 80 por cento das mudanças intra-actividades do peso do trabalho nas economias avançadas durante o período 1990-2007 (OECD, 2012b).

Os estudos geralmente também referem os efeitos negativos da globalização, mas em menor grau, no peso do trabalho. Uma possível explicação para este facto, é que a intensificação da concorrência e a entrada de países de mão-de-obra abundante na economia global pode ter funcionado como fator de moderação salarial (ILO, 2008a). As evidências mais recentes ao nível de empresa referidas numa publicação conjunta OIT- OMC (Bacchetta e Jansen, 2011) mostram que o aumento da concorrência com a liberalização do comércio tem muitas vezes induzido as empresas, tanto nos países desenvolvidos como nos países em desenvolvimento, para se tornarem mais produtivas através de um processo de “racionalização da atividade económica”, envolvendo a eliminação das empresas menos produtivas e o despedimento de trabalhadores nas outras empresas. Também é possível que a redistribuição do trabalho para o capital tenha ocorrido através de *offshoring* ou os chamados “efeitos de ameaça” que podem ocorrer mesmo sem mudanças reais na localização da produção (Epstein e Burke, 2001); ver também Messenger and Ghosheh, 2010, sobre *offshoring* and *outsourcing*) no sector dos serviços.

Figura 38 Decomposição das alterações nos pesos médios ajustados dos rendimentos do trabalho entre 1990/94 e 2000/04



Nota: A decomposição baseia-se em estimativas no quadro A4. a) Países desenvolvidos (quadro A4, coluna 3), (b) Países em desenvolvimento (quadro A4, coluna 4). FIN significa "financieirização"; GLOB significa "globalização"; TECH refere-se a "tecnologia"; WFST significa "medidas do estado social" e aspetos institucionais do mercado de trabalho. Ver Anexo III para uma explicação mais detalhada dos passos que levam a esta decomposição.

Fonte: Estimativas da OIT (Stockhammer, no prelo).

Um novo enfoque na financeirização

A globalização dos mercados financeiros e a “financeirização” - definida como o papel crescente das motivações financeiras, agentes financeiros e instituições financeiras a atuar nas economias nacionais e internacionais (Epstein, 2005) – só muito recentemente foram trazidos para a ribalta. Um relatório do ILS, concluiu que a integração internacional dos mercados financeiros tem sido um dos principais responsáveis pela queda no peso dos salários, pelo menos nas economias avançadas (ILS, 2011). A mudança na década de 1980 para sistemas de governação empresarial com base na maximização do valor para o acionista e a ascensão de instituições agressivas orientadas para a rentabilidade, incluindo fundos privados de capital, “*hedge funds*” e investidores institucionais, pressionam as empresas a aumentar os lucros, especialmente no curto prazo (Rossmann, 2009; Lazonick e O’Sullivan, 2000; Stockhammer, 2004; ver também ILS, 2008; Hein e Schoder, 2011; Argitis e Pitelis, 2001). Além disso, como acima referido, a globalização financeira tem provavelmente enfraquecido a posição de negociação dos trabalhadores (Rodrik, 1997; Onaran, 2011). Alguns grupos de trabalhadores, em particular executivos de topo, podem ter beneficiado desse processo de “financeirização” através de salários diferidos sob a forma de fundos de pensões e outros tipos de ganhos de capital. Para o trabalhador médio, porém, a evidência indica que a extensão e a dimensão desses ganhos são muito mais limitadas.

Aspectos institucionais do Mercado de Trabalho: Declínio do poder coletivo?

Os aspetos institucionais do mercado de trabalho e a dimensão do estado social também estão entre as variáveis que têm sido debatidas na literatura existente. Estes indicadores institucionais incluem fatores tais como taxas de sindicalização, legislação sobre salário mínimo, subsídios e cobertura de desemprego, pagamento de indemnização ou consumo público. O declínio na taxa de sindicalização - o número de trabalhadores sindicalizados em percentagem do total de trabalhadores por conta de outrem ou em percentagem do emprego total - em muitas economias desenvolvidas tem sido frequentemente relacionado com o enfraquecimento do poder de negociação dos trabalhadores, afetando negativamente a sua capacidade de negociar uma maior fatia do bolo pela retribuição do seu trabalho. O nível do salário mínimo e outros aspetos institucionais “intermediários”, incluindo a legislação de proteção do emprego, a generosidade do subsídio de desemprego e outros benefícios e contribuições (a “carga fiscal”), estão entre as variáveis institucionais que têm sido incluídas em estudos empíricos (IMF, 2007, European Commission, 2007; OECD, 2012b). O nível do subsídio de desemprego, por exemplo, pode ter um impacto sobre o peso do trabalho, afetando os “salários de reserva” dos trabalhadores, ou seja, o nível de remuneração que os trabalhadores remunerados aceitariam, como mínimo.

Aprofundar a análise

As estimativas do presente relatório fornecem novas provas para complementar e atualizar os estudos existentes. A nossa análise abrange uma gama mais ampla de países e um período de tempo mais longo, com base na recentemente atualizada base de dados global de salários (ILO Global Wage Database) da OIT e outras fontes de dados comple-

mentares²⁶. Inclui dados anuais para 71 países (31 economias de alto rendimento e 40 economias em desenvolvimento, incluindo economias emergentes) para o período 1970-2007. Embora os dados estivessem disponíveis para os anos 2007-09, o período da crise foi excluído para evitar o efeito de quebras estruturais sobre a tendência histórica subjacente e porque o nosso principal interesse reside nas tendências de longo prazo no período que antecedeu a crise. As estimativas baseiam-se num modelo que abrange os fatores incluídos na figura 37. O Anexo III fornece uma descrição passo-a-passo da metodologia utilizada para a estimativa e resume os principais resultados da regressão. Os países incluídos também são descritos no Anexo.

A Figura 38 mostra os resultados obtidos pela decomposição dos efeitos dos diferentes fatores que entram no modelo para explicar as mudanças no peso dos rendimentos do trabalho ao longo do tempo. Esta decomposição foi calculada através da ponderação das alterações mensuráveis entre os dois períodos selecionados (1990/04 e 2000/04) para cada um dos fatores em que os ponderadores são os coeficientes estimados no modelo selecionado (apresentado no Quadro A4 do Anexo III). As decomposições são estimadas separadamente para as economias desenvolvidas e em desenvolvimento. A Figura 38(a) mostra que, no caso das economias desenvolvidas todos os fatores contribuíram para a queda no peso dos rendimentos do trabalho ao longo do tempo, com a financeirização global a desempenhar o papel principal. As estimativas significam que, em termos de contribuição relativa, a financeirização global contribui com 46 por cento para a queda estimada no peso dos rendimentos de trabalho, em comparação com contribuições de 19 por cento para a globalização, 10 por cento para a tecnologia e 25 por cento para as alterações para duas variáveis institucionais amplas: consumo da administração pública e taxa de sindicalização. Estes resultados levantam a possibilidade de que o impacto financeiro possa ter sido subestimado em muitos dos estudos anteriores, e sugerem que, desprezar o papel dos mercados financeiros pode ter sérias implicações para o nosso entendimento das causas das tendências no peso do fator trabalho.

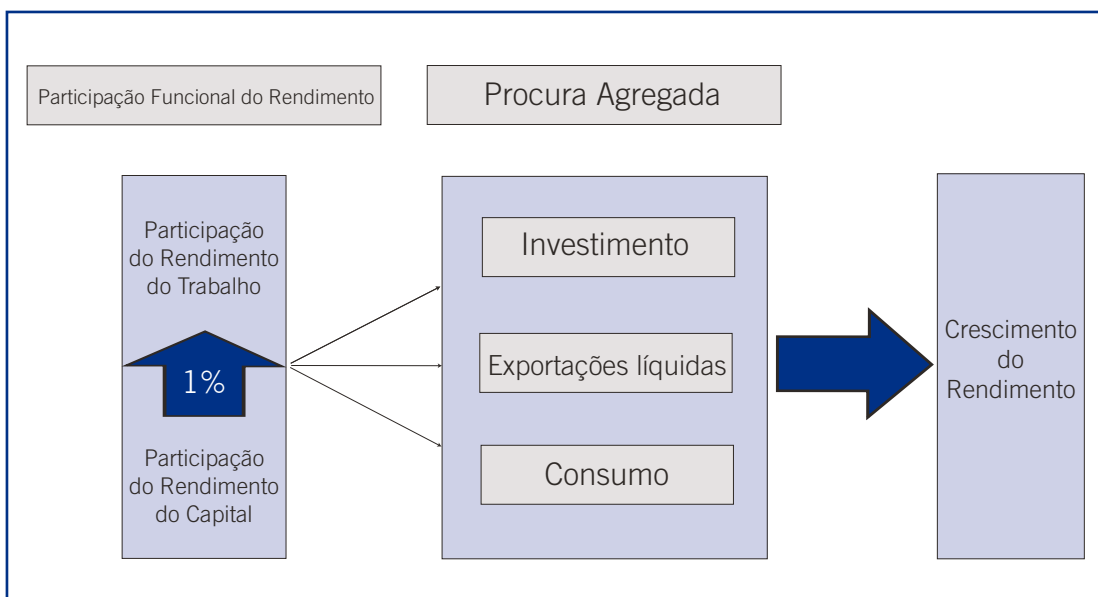
A contribuição negativa dos fatores institucionais para o peso do trabalho nos rendimentos pode ser explicada com referência à diminuição, em média, do consumo da administração pública como componente do PIB e taxa de sindicalização nas economias avançadas. Por outras palavras, enquanto os coeficientes positivos e significativos dessas variáveis (ver quadro A4) implicam que aumentos no consumo da administração pública e taxa de sindicalização tenham um impacto positivo sobre o peso dos rendimentos do trabalho, a queda verificada no consumo público e na taxa de sindicalização tem contribuído para um declínio no peso do trabalho. Por outro lado, a globalização, financeirização, e o progresso tecnológico cresceram imenso ao longo do tempo, contribuindo negativamente para as mudanças no peso dos rendimentos de trabalho entre os dois períodos.

No caso das economias em desenvolvimento, a figura 38(b) ilustra a nossa conclusão do impacto positivo da tecnologia no peso do trabalho, o que pode possivelmente ser explicado por alguns efeitos de “recuperação” do crescimento económico, com algum estrangulamento no mercado de trabalho e absorção do excesso da oferta de trabalho. Este efeito da tecnologia compensa parcialmente os efeitos adversos da globalização, financeirização, e a retração do Estado social. No entanto, como se verificou na decomposição para as economias avançadas, a financeirização figura como o fator mais

adverso em termos de explicação para o declínio do peso dos rendimentos do trabalho entre as economias do mundo em desenvolvimento incluídas na nossa amostra.

Paralelamente a estas variáveis, os aumentos no desemprego também têm fortes impactos negativos no peso do trabalho, o que não é uma surpresa dada a pressão para

Figura 39 Os efeitos macroeconómicos das componentes funcionais do rendimento



Fonte: ILO.

a queda nos salários e o enfraquecimento da posição de negociação dos trabalhadores na presença de taxas de desemprego mais elevadas (ver Anexo III).

6 Os efeitos do peso dos rendimentos do trabalho no crescimento económico

6.1 Queda no peso da componente trabalho e procura agregada: efeitos ambíguos

Equidade e economia: O que acontece quando o peso do trabalho cai?

Uma vez que o peso dos fatores (peso do capital e peso do trabalho) vinculam o rendimento à atividade produtiva, são muitas vezes vistos como um indicador de justiça na distribuição do rendimento. Além disso, como apontado por Atkinson, o peso dos fatores constitui uma questão crucial na negociação coletiva, em que uma divisão justa do rendimento pode ser considerada como a que se verifica quando o aumento da produtividade do trabalho se reflete numa maior retribuição do trabalho (Atkinson, 2009). Alguns comentadores também consideram que a diminuição do peso dos rendimentos do trabalho poderá ter consequências políticas²⁷.

Analizando os efeitos sobre a procura agregada

Uma vez que estas considerações são importantes, esta seção do presente relatório centra-se sobre as implicações económicas do declínio do peso do fator trabalho. Em particular, sublinhamos o facto de que as mudanças no peso do trabalho têm efeitos diferentes sobre os vários componentes chave da procura agregada de bens e serviços produzidos numa economia. A procura agregada é a soma do consumo das famílias, do investimento do setor privado, das exportações líquidas e consumo público. O mecanismo económico ilustrado na figura 39 indica que uma deslocação entre as duas componentes da distribuição funcional do rendimento (parte afeta ao trabalho e parte afeta ao capital) afeta os principais elementos da procura agregada e em última análise, essas mudanças afetam o crescimento do rendimento nacional num processo dinâmico.

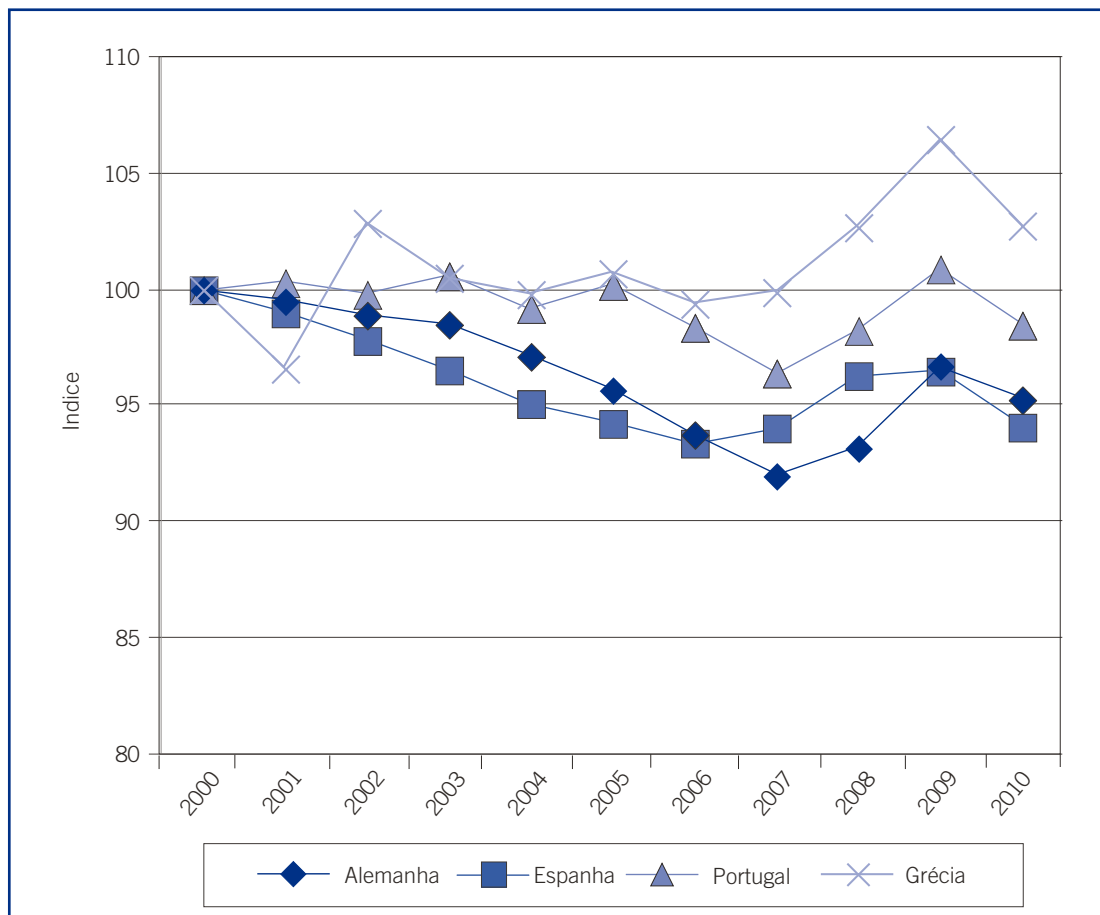
Mas de que modo pode um declínio na componente trabalho afetar a procura agregada? Esta questão tem recebido até agora relativamente menos atenção, e não tem uma resposta única. Temos de criar um quadro para explorar empiricamente a ligação entre as mudanças observadas no peso dos rendimentos do trabalho nas últimas quatro décadas (1960 a 2000) e cada uma das principais componentes da procura agregada, ou seja, o consumo, o investimento e as exportações líquidas.²⁸ Restringimos a nossa análise a 15 países membros do G20 para os quais existem dados suficientes, e também observámos os 12 países membros da zona do euro como um todo. A metodologia para calcular o efeito do peso dos salários sobre a procura agregada e os resultados detalhados são fornecidos no Anexo IV e a principal repercussão dos resultados é apresentada no quadro 2.²⁹

Quadro 2 Repercussão dos efeitos de uma redução de 1% no peso dos rendimentos do trabalho no consumo privado de bens e serviços internos, no investimento e nas exportações líquidas em 16 economias

	Consumo Privado	Investimento	Exportações líquidas
Zona Euro	↘	↗	↗
Argentina	↘	→	↗
Austrália	↘	↗	↗
Canadá	↘	↗	↗
China	↘	→	↗↗
França	↘	↗	↗
Alemanha	↘	↗	↗
Índia	↘	→	↗
Itália	↘	↗	↗
Japão	↘	↗	↗
México	↘	↗	↗
República da Coreia	↘	→	↗
África do Sul	↘	↗	↗
Turquia	↘	→	↗
Reino Unido	↘	↗	↗
Estados Unidos	↘	→	↗

Fonte: Onaran e Galanis, no prelo

Figura 40 Custos unitários do trabalho em países da zona euro, 2000 –10 (índice: 2000 = 100)



Fonte: Cálculos a partir do Eurostat. O custo real unitário do trabalho é definido como a remuneração por trabalhador por conta de outrem a preços correntes dividido pelo PIB a preços correntes por pessoa com emprego.

Consumo em baixa, exportações em alta, investimento incerto

O quadro ilustra a constatação de que um 1 por cento de declínio no peso da componente trabalho tem sido consistentemente associada a uma menor participação do consumo privado em relação ao PIB em todos os 15 países, assim como na zona euro como um todo. Por outro lado, um por cento menos no peso do trabalho foi associado a um maior peso das exportações líquidas em todos os países, particularmente na China (como destacado pelas duas setas para cima) que seguiu uma estratégia de crescimento altamente induzido pelas exportações. A ligação entre os pesos do trabalho e do investimento é menos clara. Um por cento de queda no peso do trabalho foi associado a taxas mais elevadas de investimento no PIB em nove países, bem como no grupo da zona euro, mas não teve nenhum efeito perceptível sobre o investimento em cinco economias emergentes e Estados Unidos.

O efeito positivo do menor peso do fator trabalho sobre as exportações não é talvez surpreendente, dada a estreita relação entre o conceito de peso do trabalho e o conceito de custos unitários do trabalho (custos de trabalho por unidade de produto; para obter mais detalhes sobre essa relação, ver Anexo I). Uma descida nos custos

unitários do trabalho é muitas vezes vista como uma melhoria nos custos da competitividade externa, particularmente na zona euro, em que os Estados-Membros não podem desvalorizar a sua moeda ou ajustar as taxas de juros, e onde custos unitários do trabalho mais baixos são, muitas vezes, defendidos como um meio de restaurar o crescimento económico e promover o emprego. Esta foi, por exemplo, a razão subjacente à decisão da Grécia de reduzir o salário mínimo em 22 por cento, com um corte adicional de 10 por cento para os trabalhadores jovens, juntamente com uma redução dos custos não salariais (contribuições para a segurança social) de 5 pontos percentuais (ver Parte I deste relatório). Medidas semelhantes, embora menos radicais, também fizeram parte dos programas do FMI em Portugal, na Sérvia e Letónia.³⁰

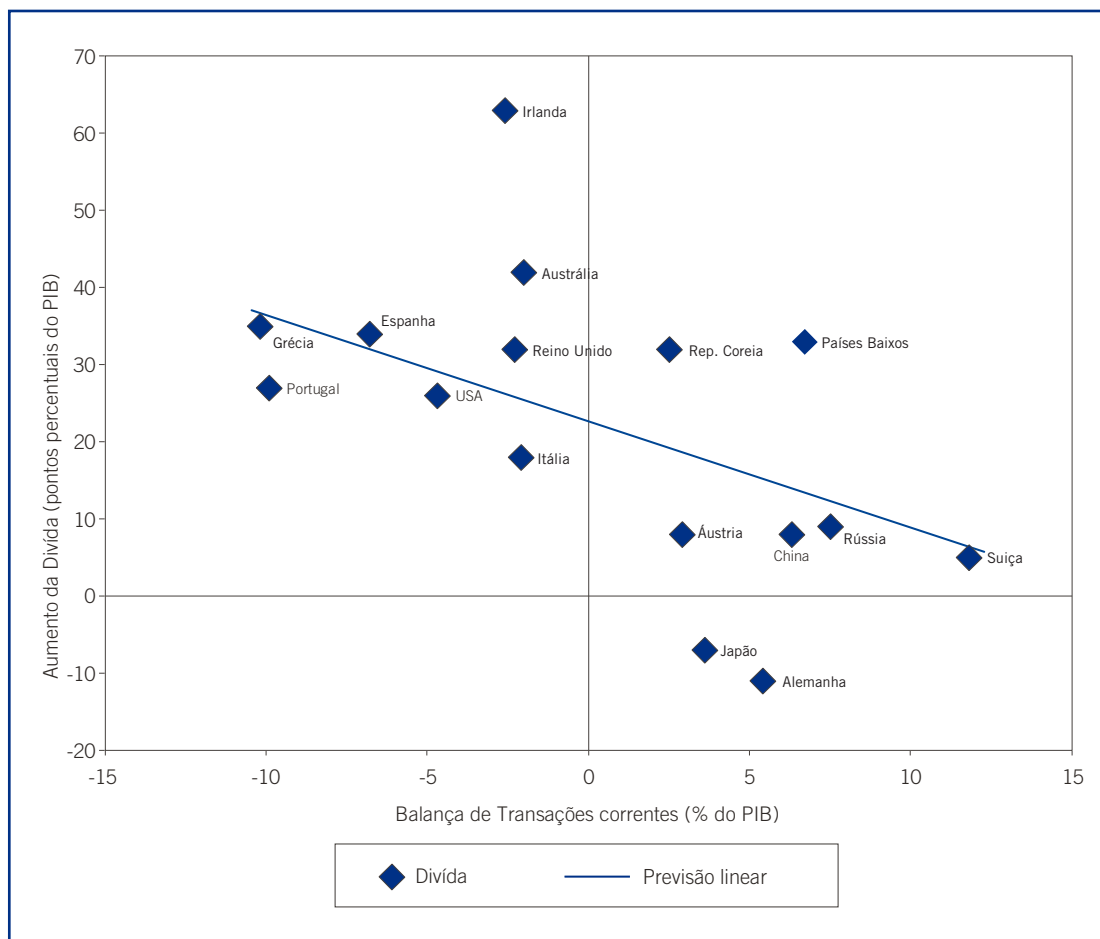
Consumo privado e o peso das componentes trabalho/capital

No entanto, concentrarmo-nos unicamente na redução dos custos unitários do trabalho não seria suficiente para ter em consideração o impacto geralmente negativo de salários mais baixos no consumo doméstico privado e, portanto, o efeito de incerteza sobre a procura agregada global. O efeito positivo sobre o consumo da redistribuição do peso da componente capital para a componente trabalho surge provavelmente porque a propensão para o consumo a partir do rendimento do trabalho é maior do que a propensão para o consumo induzida pelos rendimentos do capital, pois este último é principalmente redistribuído através de dividendos para as pessoas mais ricas que poupam uma maior percentagem dos seus rendimentos totais. É importante perceber, porém, que uma parte substancial dos lucros reverte para as empresas, que a repercute apenas parcialmente em dividendos, e cuja retenção de resultados contribui para gerar futuros rendimentos do trabalho. Também se verifica que uma fração considerável dos dividendos reverte para fundos de pensões, que podem ser pagos em pensões numa data posterior que serão gastas em consumo. Além disso, o Estado tributa impostos sobre os rendimentos de capital e paga transferências que podem ser uma importante determinante do consumo. No entanto, apesar dessas complexidades, consideramos que os rendimentos do trabalho e o consumo das famílias se mantêm com uma correlação positiva.

Investimento: Recursos para a “economia real”

A relação entre o peso do trabalho e investimento é menos clara. Em princípio, poderia esperar-se que rendimentos de capital mais elevados pudessem levar a investimento mais produtivo, e isto de facto parece ter sido o caso na maioria dos países. Mas há também receios de que a financeirização possa ter canalizado os meios internos de financiamento destinados a fins reais de investimento para fora das empresas, através de aumentos nos pagamentos de dividendos a fim de aumentar os preços das ações e, portanto, o valor a distribuir aos acionistas, ou através de investimentos financeiros de risco destinados a maximizar os lucros de curto prazo. Ambos os tipos de atividade podem ter efeitos negativos sobre o investimento em stock de capital na “economia real”.³¹ Nas economias emergentes, uma possível explicação para a falta de correlação entre os lucros das empresas e o investimento global pode estar subjacente à prevalência das políticas públicas industriais e de investimento público como motores do desen-

Figura 41 Alterações na balança de transações correntes e endividamento das famílias (países selecionados), 2003-10



Nota: As balanças de transações correntes são apresentadas como médias para o período 2003-2010. Aumentos na dívida das famílias são apresentados como médias para o período entre 2000 e 2008. A Irlanda começa em 2001; a Suíça começa em 1999 e termina em 2007. A linha no diagrama de dispersão é baseada apenas em 16 observações, o que pode não ser suficiente para gerar uma estimativa estatisticamente fiável.

Fonte: Criada a partir de Lavoie and Stockhammer, 2012, quadro 13.

volvimento de infra-estruturas e industrial (Akyuz et al., 1998). Esta hipótese exige, contudo, mais investigação.

O peso do trabalho e a procura agregada : Um balanço delicado

No geral, as nossas conclusões destacam os efeitos ambíguos que as mudanças no peso do rendimento do trabalho podem ter sobre a procura agregada e crescimento do rendimento. Nalguns países e sob certas circunstâncias, um crescimento salarial baixo relativamente ao crescimento da produtividade poderia conduzir a aumentos nas exportações líquidas, no investimento de capital nacional e no crescimento do rendimento³². Noutros países e sob outras circunstâncias o baixo crescimento dos salários e a queda do peso do trabalho poderia levar à contração do consumo interno a um tal nível que quaisquer ganhos das exportações líquidas/ou investimento não conse-

guiriam compensar uma queda generalizada na procura agregada e no crescimento do rendimento. Ainda que ambos os resultados sejam possíveis, no entanto, indicam que as mudanças na distribuição funcional do rendimento nacional entre trabalho e capital têm um impacto imprevisível no desempenho económico global de um país. Esta observação torna imperativo que os decisores monitorizem continuamente a evolução dos salários em relação à produtividade e estudem os efeitos sobre o rendimento nacional. Mas a presunção de que a moderação salarial é sempre benéfica para a atividade económica seria um equívoco.

6.2 Em busca do peso do trabalho ótimo

Estratégias nacionais e globais

Esta incerteza sobre os efeitos dos pesos das componentes funcionais do rendimento no crescimento económico levanta a questão de qual será o efeito líquido de uma mudança no peso do trabalho de um país. Este efeito líquido varia certamente de país para país e também é suscetível de variar ao longo do tempo, dependendo das circunstâncias internas e externas. Em alguns países e nalguns períodos, uma redistribuição do rendimento do capital para o trabalho implicará o crescimento do rendimento nacional, enquanto noutros países e noutros períodos vai ter o efeito contrário. O efeito líquido de uma mudança no peso do rendimento do trabalho em qualquer país dependerá necessariamente do ambiente internacional e das estratégias que estão a ser adotadas em todos os outros países nesse momento.

O crescimento impulsionado pelas exportações

Nos últimos anos, muitos países têm prosseguido estratégias de crescimento induzido pelas exportações com base em baixos custos unitários de trabalho. Fortes modelos de crescimento “impulsionado pelas exportações” observaram-se na China e na Alemanha, mas também em maior ou menor grau, na Argentina, Canadá, Japão, Indonésia, República da Coreia e Rússia. Ao longo dos anos 2000-08, todos esses países mantiveram superávites comerciais. Na China, o grande superáвите de exportação por si só garantiu uma taxa média de crescimento económico superior a 2,5 por cento ao ano, sendo responsável por cerca de um quarto do crescimento económico em geral (refletindo as taxas extraordinárias de crescimento, tanto do consumo privado das famílias como e, especialmente, do investimento). No caso da Alemanha, onde as taxas de crescimento anuais foram muito mais baixas, o consumo privado pouco aumentou e o excedente das exportações representou entre um terço e metade do crescimento económico. O crescimento das exportações na China teve como base uma taxa de câmbio particularmente competitiva. Na Alemanha - um país membro da zona euro que não pode desvalorizar a sua moeda unilateralmente - os excedentes de exportação foram impulsionados pela inflação baixa e queda nos custos reais unitários do trabalho em relação a outros países da zona euro (figura 40).

Crescimento à custa do endividamento

Uma vez que o excedente de um país corresponde ao deficit de um outro país, nem todos os países podem seguir o percurso da China e da Alemanha. O crescimento impulsionado pelas exportações exige elevados superávites da balança de transações correntes em alguns países e, assim, deficits noutros. Nalguns dos principais “motores da procura” mundiais os booms de consumo desde a viragem do século, foram impulsionados pelo aumento do endividamento das famílias e não pelo aumento de salários. Nos Estados Unidos, em particular o forte crescimento do consumo, em face da estagnação dos salários medianos, só foi possível através do consumo financiado pelo endividamento garantido pelo património. Tanto os booms das bolsas de valores como dos preços da habitação aumentaram a riqueza fictícia e, assim, forneceram garantias para crédito ao consumo e financiamento hipotecário³³. Além disso, a mudança das normas financeiras, novos instrumentos financeiros (dívidas de cartões de crédito, empréstimos para habitação) e deterioração dos padrões de fiabilidade creditícia, desencadeada pela securitização da dívida hipotecária, tornaram disponíveis quantidades crescentes de crédito para as famílias de baixo rendimento, de património reduzido em particular. O endividamento das famílias, tornou-se assim, um substituto de salários mais altos como uma fonte de procura e de consumo.

Este crescimento induzido pelo endividamento sustentou o crescimento da economia global nos anos que antecederam a crise. Se a queda do peso dos rendimentos relativos a 99 por cento dos que estavam nos escalões mais baixos nos Estados Unidos não tivesse sido compensada por consumo impulsionado pelo endividamento, é provável que o crescimento económico mundial tivesse abrandado ou sido interrompido muito antes. Os booms do consumo impulsionados pelo endividamento podem ser observados não só nos Estados Unidos, mas também em maior ou menor dimensão, no Reino Unido, Austrália, e nas chamadas “economias resgatadas” da zona euro (Grécia, Irlanda, Portugal e Espanha). A Figura 41 mostra que os deficits da balança de transações correntes estão associados a aumentos maiores da dívida das famílias numa seleção de economias avançadas que têm em comum o acesso fácil aos mercados de crédito, indicativo de como a financeirização contribuiu para os desequilíbrios externos ao canalizar recursos para o endividamento das famílias destinado à procura de consumo.

Crescimento induzido pela procura

Outros países seguem modelos mais equilibrados de crescimento “impulsionado pela procura”, com base no aumento dos salários de acordo com a produtividade e não com base no endividamento das famílias. Em França (ao contrário dos Estados Unidos e do Reino Unido), a procura interna foi quase inteiramente baseada no crescimento de salários em linha com a produtividade em vez de se basear na procura de consumo financiado pelo endividamento. O rácio da dívida bruta das famílias em relação ao rendimento aumentou apenas ligeiramente e o equilíbrio financeiro do setor dos agregados domésticos privados antevê-se positivo, assim como o equilíbrio financeiro do setor privado como um todo. Entre as economias emergentes, o Brasil talvez se destaque, com aumentos, tanto no peso do trabalho como na contribuição da procura interna para o crescimento real do PIB.

Também, mesmo no Brasil, há sinais de endividamento para consumo, sobretudo no consumo dos trabalhadores por conta de outrem. (Bruno, 2011). A razão para este facto é que no Brasil o trabalhador por conta de outrem médio tem uma propensão muito alta para consumir: há estudos que mostram que a maioria dos trabalhadores gasta 100 por cento dos seus salários, sendo a poupança privada realizada exclusivamente pelos percentis superiores da distribuição pessoal. dos rendimentos Ao mesmo tempo, através do impacto da financeirização, o Brasil assistiu a uma expansão no crédito e reduziu a propensão média para poupar do agregado familiar médio. Isto tem sido particularmente alimentado por taxas de juros baixas mantidas pelas autoridades para incentivar o investimento. Embora tal ambiente beneficie aqueles que promovem o investimento em capital, também está a levar a uma acumulação de dívidas que alimenta o crescimento económico através do consumo.

6.3 A “Grande Recessão” e a oportunidade para um crescimento mais equilibrado

Os diferentes padrões de crescimento acima descritos podem funcionar para alguns países por algum tempo, mas a experiência recente mostrou que o consumo baseado no endividamento não era sustentável tanto a nível nacional como a nível global. O crescimento baseado na dívida vem acompanhado por níveis crescentes de endividamento das famílias e excessos nos salários e na assunção de riscos no setor financeiro. A crise e o seu processo subsequente de desalavancagem dolorosa revelaram os limites deste modelo de crescimento, que não só foi responsável pelos desequilíbrios internos, mas também contribuiu para os desequilíbrios globais com elevados superávites da balança de transações correntes em alguns países, e provocando a existência de déficits noutros países.

Gestão da concorrência numa economia global fechada

Qual o caminho a seguir? Em muitos casos, as recomendações sobre políticas para as economias com grandes déficits da balança de transações correntes e dívida das famílias anteriores à crise abrangeram uma combinação de austeridade e de moderação salarial (ou cortes de salários) para aumentar as exportações líquidas. Estas recomendações baseiam-se na suposição de que um ajuste unilateral no sentido da queda dos custos do trabalho pode restaurar a competitividade individual de cada país. Não é claro até que ponto isto é verdade, uma vez que a competitividade não depende apenas dos custos do trabalho mas também de uma série de outros fatores, incluindo a capacidade dos países para produzir uma ampla e complexa gama de produtos (Felipe e Kumar, 2011). Também existe um problema de ação coletiva: enquanto cada país pode, em princípio, aumentar a procura agregada para os seus produtos e serviços através de um aumento das exportações, não é possível que todos os países o façam simultaneamente. A economia mundial como um todo é uma economia fechada. Se cortes salariais competitivos ou políticas de moderação salarial forem realizados simultaneamente num grande número de países, os ganhos de competitividade serão eliminados e o efeito regressivo dos cortes salariais globais sobre o consumo poderia

levar a uma depressão mundial da procura agregada. É também possível estimular a procura interna em países com excedentes na balança de transações correntes.

Além disso, a recomendação para cortar os custos unitários do trabalho parece basear-se no consenso de que as economias com excedentes são o resultado de estratégias de sucesso impulsionadas pelas exportações ao passo que as economias com crescimento induzido pela dívida perderam competitividade nos seus mercados de exportação e, como resultado, têm contado com o consumo alimentado pelo endividamento. É verdade que países como a Grécia e Espanha sofreram crescentes deficits nas balanças de transações correntes. É impressionante, no entanto, que isto tenha acontecido apesar dos aumentos do valor real das suas exportações. O que levou à deterioração das balanças de transações correntes desses países foi o aumento significativo das importações entre 2003 e 2008 e o impacto negativo significativo do chamado fator “rendimento” da balança de transações correntes, ou seja, contraindo empréstimos “dos” e disponibilizando créditos “a” investidores estrangeiros. Mais cortes de custos unitários de trabalho não são susceptíveis de resolver esta parte do deficit da balança de transações correntes.

7 Desequilíbrios internos e externos

O Relatório Global sobre Salários constitui um contributo para ampliar a literatura sobre as mudanças na distribuição e nos níveis de salários dentro de cada país e entre os países, bem como sobre as implicações económicas e sociais destas tendências. Alguns factos tipificados emergem desta literatura. Uma das principais conclusões é a crescente desigualdade de rendimento, em termos de distribuição de rendimento funcional e pessoal.

7.1 Distribuição funcional e pessoal do rendimento

Uma pequena parcela para os trabalhadores

Em termos de distribuição funcional do rendimento, que diz respeito à forma como o rendimento total foi distribuído entre trabalho e capital, o presente relatório mostra que há uma tendência de longo prazo no sentido da queda do peso dos salários e um aumento do peso dos lucros em muitos países. Isto vem confirmar os resultados do Relatório Global sobre os Salários de 2010/11 (2010a) que identificou uma tendência decrescente no peso dos salários em 17 de 24 países avançados desde os anos 1980, e da OCDE (2012b), que descreveu uma tendência similar em 26 dos 30 países desde 1990. Isto indica que houve discrepâncias entre o crescimento dos salários e da produtividade num grande número de países.

Um fosso crescente entre os salários de topo e de base

A distribuição pessoal dos salários também se tornou mais desigual. A distância entre os 10 por cento no topo e os 10 por cento na base da tabela, dos trabalhadores por conta de outrem, aumentou em 23 dos 31 países desde 1995 - 97 (ILO, 2008a), e a proporção de pessoas com baixas remunerações (definidas como menos de dois terços do salário mediano) também aumentou em 25 dos 37 países (ILO, 2010a). Tais tendências no sentido da crescente desigualdade permanecem fortes quando são consideradas outras fontes de rendimento, tributação, e transferências de rendimento.

7.2 A redução do consumo baseado nos salários afeta a retoma

Esses desequilíbrios internos tendem a criar ou agravar os desequilíbrios externos. A distribuição distorcida a favor do rendimento do capital tende a suprimir a procura de consumo. Em alguns países, o consumo continuou a crescer principalmente como

resultado de um aumento fenomenal do endividamento das famílias. Outros países têm procurado soluções a nível externo, com os excedentes de exportação a compensar a fraca procura interna. Mas, em última instância, depender do crédito fácil acabou por se revelar insustentável, e as estratégias de crescimento induzidas pelas exportações e baseadas em superávites comerciais também muitas vezes só foram possíveis em combinação com o consumo com base no endividamento, nos países deficitários.

Todos estes desequilíbrios surgiram antes da “Grande Recessão”. Embora o impacto da crise sobre estes desequilíbrios externos e internos não seja ainda totalmente claro, há poucas razões para um otimismo excessivo. Os salários médios caíram em economias desenvolvidas em 2008 e 2011. Os cortes nos custos do trabalho em países em crise com déficits na balança de transações correntes envolvem riscos económicos: a menos que os países com superávites proporcionem um maior consumo baseado nos salários, tanto nos produtos internos como nos importados, o resultado poderia ser um prolongado período de estagnação económica, ou mesmo de recessão.

Os riscos da austeridade e da recessão

Quanto aos desequilíbrios internos, as políticas de austeridade e um período prolongado de recessão económica não são susceptíveis de melhorar a distribuição pessoal dos salários e rendimentos. Embora a componente trabalho tenha recuperado momentaneamente no início da crise, começou a decair novamente depois de 2009. Ao mesmo tempo, há indicações de que a crise pode ter também aumentado a desigualdade. Nos Estados Unidos o aumento da desigualdade de rendimento entre 2010 e 2011 foi o maior alguma vez registado desde 1993, e o número de “trabalhadores pobres” já atingiu 7,2% por cento de todos os trabalhadores em 2011, acima dos 5,7 por cento em 2007 (Census Bureau dos EUA, para vários anos). Na Europa, mais de 8 % das pessoas com um emprego estão em risco de pobreza e podem ser considerados como “trabalhadores pobres”, segundo o relatório da Comissão Europeia sobre o Emprego e o Desenvolvimento Social na Europa 2011 (Employment and Social Developments in Europe, 2011) (2012c).

Estes desenvolvimentos não só têm consequências sobre a estabilidade económica e crescimento, mas também desafiam a noção de justiça social e enfraqueceram a coesão social. A distribuição desigual e a concentração de rendimentos nos que estão no topo dos rendimentos e nos detentores do capital têm sido a causa da insatisfação pública em todo mundo, aumentando o risco de agitação social e instabilidade social. Nas economias desenvolvidas, estas questões têm reduzido a aceitação de medidas de austeridade e de consolidação orçamental. Nos países em desenvolvimento, desencadearam uma série de greves e protestos, especialmente quando o aumento dos preços dos alimentos provocou simultaneamente a erosão do poder de compra dos trabalhadores por conta de outrem dos escalões de salários mais baixos.

8 Relacionar salários e produtividade

8.1 Ação política coordenada

O que deve ser feito? A nossa análise sugere que devem ser tomadas medidas de política orientadas para o “reequilíbrio” tanto a nível nacional como global. Desta forma, uma visão simplista de que os países podem sair da crise através de “cortes” deve ser evitada, e deve ser colocado maior ênfase nas políticas que promovam uma estreita ligação entre o crescimento da produtividade do trabalho e o crescimento da remuneração dos trabalhadores. A existência de grandes superávites em alguns países indica que há espaço para uma melhor relação entre salários e aumentos de produtividade como um meio para estimular a procura interna. Deve ter-se o máximo cuidado para não se promover uma “corrida para o fundo” nos rendimentos do trabalho nos países deficitários ou em toda a zona euro. A procura desenfreada de vantagens com custos de trabalho para garantir a competitividade da economia é susceptível de desencorajar a inovação económica e modernização que têm constituído as principais dinâmicas da economia de mercado. As medidas de austeridade que são impostas de fora, ignorando os parceiros sociais, também irão prejudicar as relações de trabalho eficazes. Assim, a coordenação de políticas a nível global que pode impedir a opção “caminho fácil” é fortemente recomendada para criar ambientes favoráveis para um “reequilíbrio interno”.

8.2 Reforço dos aspetos institucionais

O “reequilíbrio interno” pode começar por fortalecer os aspectos institucionais afetos à determinação dos salários. Este relatório destaca que o enfraquecimento desses aspetos institucionais e, em consequência, da posição negocial dos trabalhadores contribuiu tanto para a deterioração da distribuição funcional como para a da distribuição do rendimento. Assim, são necessárias políticas para “reequilibrar” o poder de negociação com vista à eficiência económica e estabilidade social. Dada a dificuldade de organização dos trabalhadores, em particular no contexto da segmentação do mercado de trabalho e do aumento rápido das mudanças tecnológicas, são necessários ambientes que sejam mais facilitadores e mais propícios à negociação colectiva, permitindo que os trabalhadores exijam uma partilha justa do produto. Ao mesmo tempo, deve-se realçar que esses trabalhadores, em especial os trabalhadores com baixos salários, têm suportado uma carga maior da crescente desigualdade e que precisam de uma maior proteção quando se trata da determinação de salários. Os salários mínimos, se bem concebidos, têm-se revelado um instrumento eficaz que pode fornecer um patamar salarial digno e, assim, garantir um nível mínimo de vida para esses trabalhadores e suas famílias. Como o último *World Report 2013: Jobs* (World Bank, 2012) mostrou, os impactos negativos da negociação coletiva e as disposições dos salários mínimos sobre o emprego e outros resultados do mercado de trabalho foram bastante realçados no passado, ainda que seja necessário ter cuidado na sua concepção e gestão, para melhorar a sua eficácia.

8.3 Para além dos mercados de trabalho

Regulamentação financeira

As conclusões do relatório deixam claro que não será suficiente para “reequilibrar” a redistribuição de rendimento fazê-lo exclusivamente através de políticas do mercado de trabalho. Como outros relatórios internacionais têm indicado, tais como os da OCDE (2011 e 2012) e ILS (2011 e 2012) (OECD, 2011 e 2012a; ILS, 2011 e 2012), um fator importante que contribui para o alargamento da desigualdade são as políticas que levaram à “globalização financeira” sem restrições. A financeirização criou incentivos para desviar os meios internos de financiamento das empresas do investimento real para aplicações financeiras especulativas de risco com o objetivo de gerar a maximização de lucros de curto prazo. Os mercados financeiros desregulados não só agravaram a desigualdade, mas também tendem a produzir resultados económicos instáveis que não são os melhores. Além disso, um “reequilíbrio” exige uma melhor regulação do sector financeiro e que seja restaurado o seu papel na sua função de canalizar recursos para investimentos produtivos e sustentáveis.

Tributação e segurança social

Há outras dimensões críticas de “reequilíbrio” que merecem uma análise mais detalhada. A tributação, um tema de intensos debates, é um deles. Em vários países, o regime de tributação atual tende a ser relativamente generoso com os rendimentos de capital em comparação com os rendimentos do trabalho, o que aumenta a pressão quer sobre os custos do trabalho para os empregadores quer sobre a remuneração líquida dos trabalhadores. Outra área importante, que merece destaque é a segurança social e as políticas de rendimento. A nossa análise do peso do rendimento do trabalho indica que mudanças no sistema de segurança social têm impactos não apenas na redistribuição do rendimento, mas também sobre a distribuição primária do rendimento, em termos de peso do rendimento do trabalho. Este último impacto pode ocorrer através de vários canais, inclusive por enfraquecimento da posição de negociação dos trabalhadores através de cortes nos apoios a situações de emergência (por exemplo, reduções nos subsídios de desemprego) ou ao que os economistas chamam de “salário de reserva”. Além disso benefícios de segurança social adequados podem contribuir para a criação de ambientes institucionais mais favoráveis para a negociação efetiva de salários e assegurar um rendimento básico para os trabalhadores necessitados. Ao mesmo tempo, é essencial que se encontre um equilíbrio entre os custos e os benefícios dos sistemas de segurança social para a sociedade e diferentes grupos de financiadores e beneficiários.

8.4 Especificidades dos países em desenvolvimento

As políticas acima descritas aplicam-se tanto a países desenvolvidos como em desenvolvimento. O último grupo de países porém enfrenta alguns desafios específicos.

Inclusão de outros trabalhadores

Primeiro, deve-se reconhecer que apenas cerca de metade de todos os trabalhadores dos países em desenvolvimento e emergentes são trabalhadores por conta de outrem - a

maioria dos outros são trabalhadores por conta própria ou familiares. Isto não significa que o salário mínimo e a negociação coletiva sejam irrelevantes. Este relatório mostrou que, numa amostra de 32 países em desenvolvimento em diferentes momentos, no período de 1997-2006, nada menos do que 64 milhões de trabalhadores por conta de outrem ganhavam menos de 2 dólares por dia. Os salários mínimos e a negociação coletiva podem ser vias para esses trabalhadores e as suas famílias alcançarem níveis de vida mais elevados. Mas são necessárias outras medidas para criar mais empregos por conta de outrem e para aumentar a produtividade e os rendimentos dos que trabalham por conta própria. Esquemas de garantia de emprego que asseguram o pagamento de salários mínimos também são formas de criar incentivos para as empresas privadas cumprirem o salário mínimo, de modo a não perder a sua mão-de-obra.

Melhoria da produtividade do trabalho

Além disso os salários são geralmente muito mais baixos em países em desenvolvimento e emergentes, com salários médios - mesmo aumentando mais rapidamente do que nas economias desenvolvidas - tipicamente situando-se entre os 150 e os 1000 dólares americanos. Neste contexto, o aumento da produtividade média do trabalho continua a ser um desafio que deve exigir esforços para elevar o nível da educação e as competências necessárias para a transformação da atividade produtiva e para o desenvolvimento económico, juntamente com um ambiente político propício ao crescimento e à criação de emprego.

Implementação de sistemas de proteção social

Finalmente, um desafio fundamental para economias em desenvolvimento e emergentes é o desenvolvimento de sistemas de proteção social bem desenhados. Estes vão permitir que os trabalhadores e as suas famílias invistam na educação dos filhos, reduzam o montante de poupanças por motivos de precaução e desenvolvam padrões de consumo da classe média. A OIT mostrou que pisos eficazes de proteção social não estão além do que os países podem proporcionar, qualquer que seja o seu nível de desenvolvimento económico (ILO, 2010e).

ANEXO I

Tendências globais de salários: Questões metodológicas

A metodologia utilizada para calcular as tendências globais e regionais dos salários foi desenvolvida pelo Programa Condições de Trabalho e de Emprego da OIT (TRAVAIL) para o Relatório Global anterior sobre os Salários (2010), em colaboração com o Departamento de Estatística, no seguimento de propostas formuladas por um consultor da OIT e três avaliações inter pares levadas a cabo por quatro peritos independentes.³⁴ Neste anexo é descrita a metodologia adotada em resultado deste processo.

Conceitos e definições

De acordo com a classificação internacional da situação na profissão (CISP-93), “trabalhadores por conta de outrem” são os trabalhadores que têm um “emprego remunerado”, ou seja, um emprego em que a remuneração base não está diretamente dependente das receitas da entidade patronal. Na categoria “trabalhadores por conta de outrem” estão incluídos os trabalhadores por conta de outrem regulares, os trabalhadores com contratos a prazo, os trabalhadores ocasionais, os trabalhadores ao domicílio, os trabalhadores sazonais e outras categorias de trabalhadores com emprego remunerado.³⁵

A palavra “salário” refere-se ao total da remuneração bruta, incluindo bónus regulares recebidos pelos trabalhadores por conta de outrem durante um período de tempo específico, pelo tempo trabalhado, bem como pelo tempo não trabalhado, como férias anuais remuneradas e licenças pagas por doença. Essencialmente, corresponde ao conceito de “remuneração total em dinheiro”, que é a principal componente do rendimento ligado ao emprego remunerado.³⁶ Exclui as contribuições dos empregadores para a segurança social.

“Salários”, no presente contexto, refere-se a salários médios mensais reais dos trabalhadores por conta de outrem. Sempre que possível, foram recolhidos dados que se referem a todos os trabalhadores por conta de outrem (mais do que a um subconjunto, como trabalhadores por conta de outrem da indústria transformadora ou e trabalhadores por conta de outrem a tempo completo).³⁷ Para ajustar a influência da variação de preços ao longo de períodos de tempo diferentes, os salários são medidos em termos reais, ou seja, os dados sobre os salários nominais são ajustados relativamente à inflação de preços no consumidor no respectivo país.³⁸ O crescimento real dos salários refere-se às alterações anuais na média de salários reais mensais de todos os trabalhadores por conta de outrem.

Abordagem pelo método dos censos

A metodologia utilizada para as estimativas globais e regionais constitui um método censitário com tratamento de não-respostas. Na abordagem pelo método dos censos, o objetivo é encontrar dados sobre salários para todos os países e desenvolver um tratamento explícito no caso de não resposta total (ver “Tratamento da não resposta”, a seguir). Tentámos recolher dados sobre salários para um total de 177 países e territórios, agrupados em seis regiões distintas.³⁹

Quadro A1 Grupos Regionais

Regiões	Países e Territórios (com abreviaturas em parênteses)
Economias Desenvolvidas	Austrália (AUS), Áustria (AUT), Bélgica (BEL), Bulgária (BUL), Canadá (CAN), Chipre (CYP), República Checa (CZR), Dinamarca (DNK), Estónia (EST), Finlândia (FIN), França (FRA), Alemanha (DEU), Grécia (GRE), Hungria (HUN), Islândia (ICE), Irlanda (IRE), Israel (ISR), Itália (ITA), Japão (JAP), Letónia (LAT), Lituânia (LIT), Luxemburgo (LUX), Malta (MTA), Países Baixos (NET), Nova Zelândia (NZ), Noruega (NOR), Polónia (POL), Portugal (POR), Roménia (ROM), Eslováquia (SVK), Eslovénia (SVE), Espanha (ESP), Suécia (SWE), Suíça (CH), Reino Unido (UK), Estados Unidos (USA)
Europa de Leste e Ásia Central	Albânia (ALB), Arménia (ARM), Azerbaijão (AZB), Bielorrússia (BLS), Bósnia e Herzegovina (BOS), Croácia (CRO), Geórgia (GEO), Cazaquistão (KAZ), Quirguistão (KYR), República da Moldávia (MOL), Federação Russa (RUS), Sérvia (SBA), Tadjiquistão (TAJ), República da Macedónia (FYR), Turquia (TKY), Turquemenistão (TUR), Ucrânia (UKR), Uzbequistão (UZB)
Ásia	Afeganistão (AFG), Bangladesh (BAN), Butão (BHU), Brunei (BRU), Camboja (CDA), China (CHI), Ilhas Fiji (FIJ), Hong Kong (China) (HK), Índia (IND), Indonésia (ISA), República Islâmica do Irão (IRA), Coreia (North) (NK), República da Coreia (KOR), República Democrática Popular Lau (LAO), Macau (China) (MAC), Malásia (MYA), República das Maldivas (MDS), Mongólia (MON), República da União de Myanmar (MYN), Nepal (NEP), Paquistão (PAK), Papua Nova Guiné (PAP), Filipinas (PHL), Singapura (SNG), Ilhas Salomão (SOL), Sri Lanka (SRI), Tailândia (THA), Timor-Leste (TL), Vietname (VN)
América Latina e Caraíbas	Argentina (ARG), Bahamas (The) (BAH), Barbados (BBO), Belize (BZE), Estado Plurinacional da Bolívia (BOL), Brasil (BRA), Chile (CHE), Colômbia (COL), Costa Rica (COS), Cuba (CUB), República Dominicana (DOM), Equador (ECU), El Salvador (ELS), Guadalupe (GDP), Guatemala (GUA), Guiana (GUY), Haiti (HAI), Honduras (HON), Jamaica (JAM), Martinica (MAR), México (MEX), Antilhas Neerlandesas (NAN), Nicarágua (NIC), Panamá (PAN), Paraguai (PAR), Perú (PER), Porto Rico (PR), Suriname (SUR), Trinidad e Tobago (TT), Uruguai (URU), República Bolivariana da Venezuela (VZA)
Médio Oriente	Bahrein (BAR), Iraque (IRQ), Jordânia (JOR), Kuwait (KUW), Líbano (LEB), Omã (OMA), Qatar (QAT), Arábia Saudita (SAU), República Árabe da Síria (SYR), Emiratos Estados Árabes (UAE), Faixa de Gaza e Cisjordânia (WBG), Iémen (YEM)
África	Argélia (ALG), Angola (ANG), Benim (BEN), Botswana (BOT), Burkina Faso (BKF), Burundi (BUR), Camarões (CAM), Cabo Verde (CAV), República da África Central (CAR), Chade (CHA), Comores (COM), Congo (CON), Costa do Marfim (COI), República Democrática do Congo (DRC), Egipto (EGY), Guiné Equatorial (EQG), Eritreia (ERI), Etiópia (ETH), Gabão (GAB), Gâmbia (GAM), Gana (GHA), Guiné (GUI), Guiné-Bissau (GUB), Quênia (KEN), Lesoto (LES), Libéria (LIB), Líbia (LBY), Madagáscar (MAD), Malawi (MAW), Mali (MAL), Maurítânia (MAI), Maurícia (MUS), Marrocos (MOR), Moçambique (MOZ), Namíbia (NAM), Níger (NIG), Nigéria (NIR), Reunião (REU), Ruanda (RWA), Senegal (SEN), Serra Leoa (SL), Somália (SOM), África do Sul (SA), Sudão (SUD), Suazilândia (SWA), República Unida da Tanzânia (TAN), Togo (TOG), Tunísia (TUN), Uganda (UGA), Zâmbia (ZAM), Zimbábwe (ZIM)

Para permitir uma comparação mais fácil com as tendências regionais de emprego, os nossos agrupamentos são agora compatíveis com os utilizados no modelo do Global Employment Trends (GET) da OIT (ver Quadro A1). Contudo não conseguimos integrar várias regiões GET numa única região para a Ásia e o Pacífico (que inclui as regiões GET Ásia Oriental, Sudeste Asiático e Pacífico, e Ásia Meridional) e também para África (que abrange o Norte de África e a África Subsaariana). Refira-se que a República da Coreia e Singapura estão agora no grupo da Ásia (e já não com os países avançados) e que, todos os 27 países membros da UE estão incluídos no grupo das “economias desenvolvidas”. Além disso, a divisão entre “Europa Central e de Leste” e a “Europa de Leste e Ásia Central” não se manteve, com todos os anteriores países em transição (para além de membros da UE) e Turquia incluídos num único grupo, “Europa de Leste e Ásia Central”. Para estas regiões, o reagrupamento significa que as tendências regionais para os salários publicados no atual Relatório Global sobre os Salários não podem ser comparadas diretamente com os dados da edição anterior. Não houve mudanças na América Latina e Caraíbas, ou no Médio Oriente. No entanto, a revisão de alguns dados pelos institutos nacionais de estatística significa que as tendências regionais para os salários foram atualizadas desde a publicação da última edição. No geral, conseguimos obter dados sobre os salários para 124 países e territórios, com a cobertura regional indicada no Quadro A2. Temos dados de todas as economias desenvolvidas e de todos os países da Europa de Leste e da Ásia Central. Noutras regiões, apesar de várias tentativas infrutíferas para obter dados sobre salários a partir dos institutos nacionais de estatística e / ou repositórios internacionais, em algumas instâncias não estavam disponíveis dados sobre salários. A cobertura para as restantes regiões situou-se entre 41,2 por cento (África) e 75,0 por cento (Médio Oriente). No entanto, uma vez que a base de dados inclui dados sobre os salários para os maiores e mais prósperos países, a cobertura em termos de trabalhadores por conta de outrem e do total da massa salarial é maior do que a simples contagem de países poderia sugerir. No total, a nossa base de dados contém informação para 94,5 por cento dos trabalhadores por conta de outrem do mundo que, no seu conjunto, representam cerca de 97,7 por cento do total dos salários no mundo.

Quadro A2 Cobertura da Base de Dados Global sobre Salários, 2010 (%)

Grupo Regional	Cobertura dos Países	Cobertura dos trabalhadores	Cobertura aproximada dos salários totais
África	41.2	59.5	79.3
Ásia	69.0	98.3	99.3
Europa de Leste e Ásia Central	100.0	100.0	100.0
Economias Desenvolvidas	100.0	100.0	100.0
América Latina e Caraíbas	64.5	85.3	83.9
Médio Oriente	75.0	76.4	91.3
Mundo	70.1	94.3	97.7

Nota: A cobertura de países refere-se ao número de países para os quais encontramos os dados sobre salários como percentagem de todos os países na região, enquanto a cobertura dos trabalhadores se refere ao número de trabalhadores por conta de outrem em países com dados disponíveis como percentagem de todos os trabalhadores por conta de outrem na região (a partir de 2010). A cobertura aproximada dos salários totais é calculada com base no pressuposto de que os níveis salariais variam de país para país, de acordo com a produtividade do trabalho (i.e. PIB por trabalhador por conta de outrem, desde 2010), expressa em PPC \$ 2005.

Tratamento das não-respostas

Em alguns países, para os quais encontramos dados, as séries estatísticas estavam incompletas, no sentido de que não existiam dados relativos a alguns anos. O Quadro A3 fornece informações sobre cobertura para cada ano, de 2006 a 2011. Como esperado, a cobertura da base de dados é menor para os anos mais recentes uma vez que alguns serviços de estatística ainda estão a processar esses dados (mais especificamente a China, onde os dados sobre salários para 2011 ainda não estão disponíveis). Como consequência, para 2011 só temos observações reais para cerca de 74,5 por cento do total dos salários do mundo, comparado com 94,2 por cento em 2010. Embora a cobertura para o ano mais recente seja boa nas economias desenvolvidas e na Europa de Leste e Ásia Central, temos observações reais insuficientes para o Médio Oriente em 2010 e 2011, para proceder a uma estimativa fiável e, por isso, não publicamos as tendências mais recentes de salários para o Médio Oriente. Também sinalizamos as taxas de crescimento regionais como “estimativas provisórias” quando se baseiam na cobertura de cerca de 75 por cento e como “estimativas preliminares”, quando a cobertura da nossa base de dados se situa entre 40 e 74 por cento, para chamar a atenção para o facto de que podem ser revistos, quando estiverem disponíveis mais dados.

Quadro A3 Cobertura da Bases de Dados Global sobre Salários, 2006–11 (%)

Grupo Regional	2006	2007	2008	2009	2010	2011
África	79.6	78.1	65.2**	64.8**	64.9**	43.2**
Ásia	95.8	96.0	96.2	96.4	96.5	(38.1)
Europa de Leste e Ásia Central	98.4	99.0	98.9	98.7	98.6	97.2
Economias Desenvolvidas	100.0	99.2	100.0	99.2	99.4	86.7
América Latina e Caraíbas	84.9	84.7	84.4	84.0	82.6	79.0
Médio Oriente	91.7	91.9	91.7	68.0**	(22.4)	(12.0)
Mundo	97.4	96.8	96.9	95.6	94.3	74.5*

Notas:

* Taxas de crescimento regionais publicadas como “estimativas provisórias” (com base na cobertura de c.75 %).

** Taxas de crescimento regionais publicadas como “estimativas preliminares” (com base na cobertura de of c.40–c.74%).

() Taxas de crescimento regionais publicadas embora possam ser alteradas (com base na cobertura de menos de 40%).

Ver o texto sobre estimação da cobertura. Um país é considerado coberto apenas quando está disponível uma observação real, quer a partir da série preferencial quer a partir de uma série secundária.

Para tratar este tipo de não-resposta (ou seja, lacunas nos dados para os países abrangidos) foi utilizado um “quadro com base num modelo” para prever os valores em falta⁴⁰. Isto é necessário de modo a manter constante o conjunto de países que responderam ao longo do tempo, e assim evitar os efeitos indesejados associados a uma amostra instável. Consoante a natureza dos pontos de dados em falta, foram utilizadas várias abordagens complementares que são descritas em detalhe no Anexo I da edição de 2010/11 do Relatório Global sobre Salários.

Tratamento da não-resposta total

Ponderação da resposta

Para ajustar a não-resposta total (quando não estão disponíveis dados de séries temporais sobre salários para um determinado país) foi usado um “quadro baseado no desenho da amostra” em que a não resposta foi considerada como um problema de amostragem. Devido ao facto de os países que não responderam poderem ter características salariais que diferem das de países que responderam, a não resposta pode introduzir um enviesamento nas estimativas finais. Uma abordagem padrão para reduzir o efeito adverso da não resposta é a de calcular a propensão de resposta de diferentes países e, em seguida, proceder à ponderação dos dados para os países que respondem pelo inverso da sua propensão para a resposta.⁴¹ Isto implica que não sejam feitas imputações para países que não responderam.

Neste quadro, cada país responde com uma probabilidade φ_j e assume-se que os países respondem independentemente de qualquer outro (desenho da amostra de Poisson). Com a probabilidade da resposta, φ_j , é então possível calcular o total, Y , para qualquer variável y_j :

$$Y = \sum_{j \in U} y_j \quad (1)$$

pelo estimador:

$$\hat{Y} = \sum_{j \in R} \frac{y_j}{\varphi_j} \quad (2)$$

em que U é a população e R o conjunto dos respondentes. Este estimador é não enviesado se as hipóteses forem verdadeiras (ver Tillé, 2001). No nosso caso, U constitui o universo de todos os países e territórios listados no quadro A1 e R são os países “respondentes” para os quais conseguimos encontrar dados com séries cronológicas para os salários.

A dificuldade é, contudo, que a propensão de um país para a resposta j , φ_j , geralmente não é conhecida e ela própria tem de ser estimada. Muitos métodos de propensão para a resposta estão disponíveis na literatura (ver por exemplo, Tillé, 2001). No nosso caso, a propensão de resposta foi estimada, relacionando a resposta ou não-resposta de um determinado país com o seu número de trabalhadores por conta de outrem e a produtividade do trabalho (ou PIB por trabalhador por conta de outrem em PPC 2005). Isto é baseado na observação de que as estatísticas de salários estão mais facilmente disponíveis para os países mais ricos e maiores do que para os países mais pobres e mais pequenos. Escolhemos o número de trabalhadores por conta de outrem e a produtividade do trabalho já que essas variáveis também são utilizadas para a calibragem e ponderação da dimensão (ver abaixo).⁴²

Para este fim, estimamos uma regressão logística com efeitos fixos, como se segue:

$$\text{prob}(\text{response}) = \Lambda(\alpha_h + \beta_1 x_{j2010} + \beta_2 n_{j2010}) \quad (3)$$

Em que x_{j2010} é $\ln(\text{PIB por pessoa empregada em 2005 PPC\$})$ do país j no ano 2010, n_{j2010} é $\ln(\text{número de empregados em 2010})$, e Λ denota a função logística de distribuição acumulada (CDF).⁴³ Os efeitos fixos, α_h , são variáveis *dummy* para cada uma das regiões com dados incompletos (Ásia e Pacífico, América Latina e Caraíbas, Médio Oriente,

África), enquanto as outras duas regiões com dados completos formam a categoria de referência omitida. A regressão logística teve um universo de $N = 177$ casos e produziu um pseudo $R^2 = 0.380$. Os parâmetros estimados foram então usados para calcular a propensão de um país para a resposta j , ϕ_j .

A ponderação de resposta para um país j , ϕ_j , é então dada pela propensão inversa de resposta de um país:

$$\phi_j = \frac{1}{\bar{\phi}_j} \quad (4)$$

Fatores de calibragem

O processo de ajustamento final, geralmente conhecido por calibragem (ver Särndal e Deville, 1992), destina-se a assegurar a consistência da estimativa para agregados conhecidos. Este procedimento assegura a representação apropriada das diferentes regiões no cálculo final global. No presente contexto, a simples variável “número de trabalhadores por conta de outrem”, n , num dado ano t foi considerada para a calibragem. Neste caso simples, os fatores γ_{jt} são dados por:

$$\gamma_{jt} = \frac{n_{ht}}{\hat{n}_{ht}}, j \in h \quad (5)$$

em que h representa a região a que o país j pertence, n_{ht} representa o número conhecido de empregados nessa região no ano t , e \hat{n}_{ht} constitui uma estimativa do número de trabalhadores por conta de outrem na região para o mesmo ano que foi obtido como o produto da soma das ponderações não calibradas e dos dados do emprego para os países que responderam dentro de cada região.⁴⁴ Os fatores de calibragem resultantes para o ano de 2010 foram 1.00 (Economias Desenvolvidas; Europa de Leste e Ásia Central), 0.975 (Ásia e Pacífico), 1.045 (América Latina e Caraíbas), 1.042 (África) e 1.086 (Médio Oriente). Dado que os fatores de calibragem são ou iguais ou estão muito perto de 1, estes resultados mostram que as estimativas \hat{n}_{ht} estavam já muito perto do número conhecido de trabalhadores por conta de outrem, n_{ht} , em cada região. É de referir que o processo de calibragem se repetiu para todos os anos de modo que o peso de cada região nas estimativas globais se altere ao longo do tempo em proporção com a parte aproximada da sua massa salarial.

Ponderadores das respostas calibradas

Os ponderadores das respostas calibradas, ϕ'_{jt} , são então obtidos multiplicando o ponderador da resposta inicial pelo o factor de calibragem:

$$\phi'_{jt} = \phi_j \times \gamma_{jt} \quad (6)$$

A estimativa regional do número de empregados com base nos pesos calibrados da resposta é igual ao número total de trabalhadores por conta de outrem conhecido na região num determinado ano. Assim, os pesos das respostas calibradas ajustam as diferenças das não-resposta entre as regiões. Os pesos das respostas calibradas são iguais a 1 nas regiões onde os dados sobre salários estavam disponíveis para todos os países (Economias Desenvolvidas, Europa de Leste e Ásia Central). São maiores do

que 1 para os países pequenos e com menor produtividade do trabalho uma vez que estes estão sub-representados entre os países que responderam.

Estimar tendências globais e regionais

Uma maneira intuitiva de pensar numa tendência salarial global (ou regional) é em termos da evolução do salário médio do mundo (ou de um região). Isso estaria de acordo com o conceito utilizado para outras estimativas bem conhecidas, tais como estimativas de crescimento do PIB per capita regional (publicadas pelo Banco Mundial) ou a mudança na produtividade do trabalho (ou PIB por pessoa com emprego).

O salário médio global, \bar{y} , para o período de referência t pode ser obtido dividindo a soma dos custos salariais pelo número total de trabalhadores:

$$y_t = \frac{\sum_j n_{jt} \times y_{jt}}{\sum_j n_{jt}} \quad (7)$$

em que n_{jt} é o número de trabalhadores por conta de outrem num país j e \bar{y}_{jt} é a média de salários correspondente num país j , ambos no período t . A mesma operação pode ser repetida para o período de tempo subsequente $t+1$ para obter \bar{y}_{t+1}^* , utilizando os salários deflacionados \bar{y}_{t+1}^* e o número de trabalhadores por conta de outrem n_{t+1} , onde * se refere a salários reais. É então fácil calcular a taxa de crescimento do salário médio global, r .

No entanto, enquanto esta é uma forma conceptualmente atrativa para calcular as tendências salariais globais, ela envolve algumas dificuldades que não podemos ultrapassar de momento. Em particular, agregar salários nacionais como foi feito na equação (7), requer que sejam convertidos numa moeda comum, tal como o PPC. Esta conversão tornaria as estimativas sensíveis a revisões dos fatores de conversão de PPC. Também exigiria que as estatísticas nacionais sobre salários fossem harmonizadas, num conceito único de salários, a fim de tornar possível uma comparação rigorosa de níveis.⁴⁵

Mais importante, as alterações no salário médio global também podem ser influenciadas por efeitos de composição que ocorrem quando a percentagem de trabalhadores por conta de outrem muda de país para país. Por exemplo, se o número de trabalhadores remunerados caiu num país com altos salários, mas se aumentou (ou permaneceu constante) num país de dimensão semelhante com baixos salários, isso resultaria numa queda do salário médio global (embora os níveis salariais permanecessem constantes em todos os países). Este efeito produz alterações no salário médio global difíceis de interpretar, dado que teríamos de diferenciar que parte foi devida a mudanças nos salários médios nacionais e que parte foi devida a efeitos de composição.

No entanto demos preferência a uma especificação alternativa para calcular a evolução salarial global que mantém o apelo intuitivo ao conceito acima apresentado, mas evita os seus desafios práticos. Para facilitar a interpretação, também pretendemos excluir efeitos devidos a mudanças na composição da população mundial com emprego. Por isso, evitamos o perigo de produzir um artifício estatístico de queda dos salários médios globais que poderia ser causado por uma deslocação no peso do emprego para países de baixos salários (mesmo quando os salários nos países estão realmente a crescer).

Quando o número de empregados em cada país se mantém constante, a taxa de crescimento global de salários r_t pode ser expressa numa média ponderada das taxas de crescimento dos salários nos países individualmente:

$$r_t = \sum_j w_{jt} \times r_{jt} \quad (8)$$

em que r_{jt} constitui o crescimento dos salários j num momento t e o peso do país, w_{jt} , é a parte do país j na massa salarial global, dada por:

$$w_{jt} = n_{jt} \times \bar{y}_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \bar{y}_{jt} \quad (9)$$

Embora tenhamos dados para o número de trabalhadores por conta de outrem, n_{jt} , para todos os países e períodos relevantes do modelo do Global Employment Trends da OIT,⁴⁶ não podemos calcular a equação (9) diretamente uma vez que os nossos dados sobre salários não estão numa moeda comum. Contudo, podemos de novo basear-nos na teoria económica standard, que sugere que os salários médios variam entre os países mais ou menos de acordo com a produtividade do trabalho.⁴⁷ Podemos assim calcular \bar{y}_{jt} como uma proporção fixa da produtividade do trabalho, LP :

$$\hat{y}_{jt} = \alpha \times LP_{jt} \quad (10)$$

em que α corresponde ao rácio medio dos salários sobre a produtividade do trabalho. Podemos além disso calcular o peso como:

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} \quad (11)$$

que é igual a:

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times LP_{jt} \quad (12)$$

Substituindo \hat{w}_{jt} por w_{jt} e introduzindo os ponderadores das respostas calibrada, ϕ'_j , na equação (8) dá-nos a equação final utilizada para calcular o crescimento global dos salários:

$$r_t = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}} \quad (13)$$

e para o crescimento regional dos salários:

$$r_{ht} = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}}, j \in h \quad (13')$$

em que h corresponde à região a que o país j pertence. Como se vê através das equações (13) e (13'), as taxas regionais e globais de crescimento dos salários constituem as médias ponderadas das tendências nacionais dos salários, em que ϕ'_j corrige as diferenças nas propensões para a resposta entre países.

ANEXO II

Como a divergência entre a produtividade do trabalho e os salários influencia os custos unitários do trabalho e o peso dos rendimentos do trabalho

O fosso cada vez maior entre os ganhos de produtividade e os aumentos de salários reais em muitos países avançados foi destacado no *Relatório Global sobre os Salários 2010/11*. A produtividade do trabalho define o output de um processo de produção em relação ao input utilizado para gerá-lo - neste caso, o fator trabalho. É normalmente medido como o valor acrescentado por pessoa empregada ou por hora trabalhada. A medida em termos horários tem a vantagem de não ser influenciada por variações no produto devidas a variações na duração do trabalho. No entanto, nem sempre estão disponíveis informações credíveis sobre a duração do trabalho, por isso o valor acrescentado por pessoa empregada é muitas vezes a medida preferida (como, por exemplo, é o caso do Indicador dos Objetivos do Desenvolvimento do Milénio “produtividade do trabalho”; ver Luebker, 2011). Por isso organizações como a OCDE, publicam ambos os indicadores (ver McKenzie e Brackfield, 2008). A produtividade do trabalho é sempre medida em termos reais, assim a medida referente ao valor acrescentado tem de ser expressa a preços constantes (isto é, ajustados pela inflação, utilizando o método de dupla deflação onde os inputs e outputs são valorizados a preços constantes). No entanto, dado que o deflacionador implícito do PIB pode divergir do índice de preços no consumidor (que é usado para deflacionar salários) às vezes pode ser útil comparar o valor acrescentado nominal e os salários nominais.

Os dois conceitos “salário” e “remuneração dos trabalhadores” (compensation of employees) estão intimamente relacionados. O termo “salário”, tal como usado no *Relatório Global sobre os Salários*, refere-se ao total da remuneração bruta, incluindo bónus regulares, recebidos pelos trabalhadores durante um período de tempo específico pelo o tempo trabalhado e não trabalhado, tais como licença anual paga e baixa por doença paga. Essencialmente, corresponde ao conceito de “remuneração total em dinheiro”, que é o principal componente do rendimento relacionado com o emprego remunerado. Exclui as contribuições dos empregadores para a segurança social. Esta é a grande diferença de “remuneração dos trabalhadores por conta de outrem”, (compensation of employees) como é apresentado no Sistema de Contas Nacionais (2008). Esta é composta por dois elementos, nomeadamente “ordenados e salários” (que corresponde ao conceito de salários no Relatório Global de Salários) e “contribuições sociais dos empregadores” para pensões e outros esquemas de segurança social. O peso do rendimento do trabalho (labour share) (LS) relaciona a remuneração dos trabalhadores (compensation of employees) (CoE) com o valor acrescentado total (GDP/ PIB). A

medida não ajustada é obtida dividindo a remuneração total pelo valor acrescentado total, quer a nível nacional ou a nível sectorial:

$$LS = \frac{CoE}{GDP} \quad (1)$$

Em alternativa, pode-se calcular o peso do rendimento do trabalho pela relação da remuneração por trabalhador sobre o valor acrescentado por trabalhador:

$$LS = \frac{CoE / worker}{GDP / worker} \quad (1')$$

Os leitores vão reconhecer que o denominador - o PIB por trabalhador - corresponde à produtividade do trabalho, tal como definida anteriormente. No entanto, o numerador não corresponde inteiramente ao conceito de salários médios, como utilizado no Relatório Global dos Salários. Primeiro, o CoE (ao contrário dos salários), também inclui contribuições sociais dos empregadores. Em segundo lugar, “salários médios” refere-se apenas a trabalhadores por conta de outrem (e não a todos os trabalhadores, um termo que inclui também os trabalhadores por conta própria). A equação (1') pode ser reescrita para que relacione os salários médios diretamente com a produtividade do trabalho:

$$LS = \frac{\alpha}{\beta} \times \frac{wage / employee}{LP} \quad (1'')$$

em que α represente CoE / salários e β represente trabalhadores / trabalhadores por conta de outrem. Um procedimento comum (usado também na Parte II do Relatório Global sobre Salários) é ajustar o peso dos rendimentos do trabalho ao peso dos trabalhadores por conta de outrem no emprego total. O peso ajustado do trabalho (LS) pode então ser escrito como:

$$LS' = \alpha \times \frac{wage / employee}{LP} \quad (1''')$$

Felizmente para os analistas, o coeficiente α é particularmente estável ao longo do tempo. Isto é válido mesmo para um país como a Alemanha, que ao longo dos últimos 35 anos tem passado por mudanças estruturais substanciais, uma reunificação, e reformas destinadas a reduzir as contribuições sociais dos empregadores. No entanto, o coeficiente de CoE sobre os salários e ordenados permaneceu num intervalo estreito entre 1,21 e 1,24 de 1976 a 2011 (ver Instituto Federal de Estatística, 2012, Quadro 1.8). Isto significa que as mudanças no peso dos rendimentos do trabalho podem ser atribuídas quase que inteiramente às mudanças na relação entre a média dos salários e a produtividade do trabalho. O peso dos rendimentos do trabalho é, além disso, uma estatística adequada para acompanhar a desconexão entre estas duas variáveis que ocorreram em muitos países ao longo da última década.

O peso dos rendimentos do trabalho está intimamente relacionado com os custos unitários do trabalho “CUT” (unit labour costs /ULCs). Estes são geralmente definidos como o custo médio do trabalho por unidade de produto. Apesar de serem frequentemente usados como um indicador da competitividade de uma economia, a OCDE

adverte que “CUT” não devem ser interpretados como uma medida abrangente da competitividade, mas como um reflexo da competitividade dos custos”.⁴⁸

Os custos unitários do trabalho são geralmente expressos em termos nominais relacionando os custos nominais do trabalho e o valor acrescentado real:

$$nULC = \frac{nCoE}{rGDP} \quad (2)$$

em que n e r significam respetivamente valores nominais e reais. O PIB/ GDP real obtém-se pela deflação do PIB nominal por um índice de preços P . Uma forma alternativa para calcular os custos unitários nominais do trabalho é, portanto, usar o índice de preços P juntamente com os valores nominais para CoE e PIB:

$$nULC = \frac{nCoE}{nGDP} * P \quad (2')$$

Como se pode ver a partir destas duas equações, os CUTs nominais podem aumentar porque os custos do trabalho totais nominais crescem mais rapidamente do que o PIB nominal, ou porque os preços aumentam. Em países com uma inflação elevada, além disso, costuma verificar-se um aumento mais rápido dos custos de trabalho unitários nominais do que naqueles com inflação baixa. Isto torna difícil a comparação de custos de trabalho unitários nominais entre os países que utilizam moedas diferentes.

A alternativa é calcular os custos unitários reais do trabalho, que relaciona o custo real do trabalho (ou seja, ajustado à inflação) com o produto real. Por outras palavras, tanto o CoE como o PIB deve ser deflacionado com um índice de preços P :

$$rULC = \frac{nCoE * 1/P}{nGDP * 1/P} = \frac{nCoE}{nGDP} \quad (3)$$

Uma vez que os índices de preços se anulam mutuamente, os custos reais unitários do trabalho são, portanto, normalmente calculados com base em valores nominais (OECD, 2008). Isto evita também os resultados falaciosos que podem surgir quando o índice de preços no consumidor (IPC) é usado para deflacionar o custo do trabalho, mas o índice de preços no produtor (PPI) é usado para o PIB (ver Fleck, Glaser e Sprague, 2011). Para fins de apresentação, os custos unitários do trabalho são muitas vezes expressos como um índice que assume o valor 100 numa base anual (por exemplo, 2005).

Como se vê, a equação 3 para os custos reais unitários do trabalho é exatamente a mesma que a equação (1) para o peso do rendimento do trabalho. Isso não é coincidência, e de facto, os termos “peso do rendimento do trabalho” e “custos reais unitários do trabalho” são frequentemente usados como sinónimos (ver McKenzie e Brackfield, 2008). Isto implica que as políticas para a redução de custos reais unitários do trabalho irão de facto desvincular os salários da produtividade e reduzir a parte do trabalho no rendimento (aumentando assim a parte do capital).

Os custos de trabalho unitários nominais podem, naturalmente, também cair como resultado de uma queda do índice de preços P . No entanto, poucos decisores políticos terão como objetivo a deflação - um fenómeno que tornou a Grande Depressão da década de 1930 muito pior e aumenta o valor real das dívidas existentes. Quando os preços continuam a subir, reduzir os custos unitários nominais do trabalho requererá

também uma queda mais acentuada do peso dos salários do que uma mera redução dos custos unitários dos salários reais.

Embora a redução dos custos do trabalho pareça do agrado de alguns comentadores económicos, é muito menos óbvio se tiveram em consideração as suas implicações para a distribuição funcional do rendimento - e ainda não está claro qual a razão por que aumentar os lucros à custa dos salários possa ser uma boa política económica (a questão abordada na Parte II do *Relatório Global sobre os Salários*).

Determinantes do peso do trabalho

Caixa A1 Seleção de dados e processo de estimação: uma metodologia econométrica

A metodologia empregue no processo de estimativa para determinar os efeitos de diferentes variáveis sobre o peso do rendimento do trabalho baseia-se numa estrutura causal que requer quatro passos básicos. A variável dependente (peso do rendimento do trabalho) e as variáveis independentes (fatores internos e externos) são construídas através da combinação de conjuntos de dados (Passo 1), considerando cuidadosamente os problemas de ausências de respostas e de endogeneidade (Passo 2). Os determinantes do peso dos rendimentos do trabalho são agrupados de acordo com os fatores da figura 37 (Passo 3) e a combinação dos determinantes (Passo 4) realça as especificações, que conduzem às estimativas apresentadas nos quadros A4 e A5.

Passo 1: As seguintes fontes de informação foram reunidas para construir a variável dependente e um conjunto de variáveis independentes:

- **Variável dependente:** Base de dados ILO/ILLS para a construção do indicador principal sobre o peso dos salários como variável “proxy” para o peso dos rendimentos do trabalho.
- **Fatores determinísticos:** Base de dados AMECO, Base de dados da OECD, Contas Nacionais Chinesas, Índice Industrial UNIDO, Indicadores de Desenvolvimento do Banco Mundial (WB-WDI), Quadros Mundiais PENN, Base de dados EU-KLEMS.
- **Dados complementares** também foram construídos a partir de estudos de Aleksynska e Schindler (2011), Bassanini e Duval (2006) e Lane e Milesi-Ferretti (2007).

Tratamento e natureza dos dados: A variável dependente e os fatores determinantes são estimados numa base anual para o período 1970-2007 para 71 economias.

Passo 2: A variável dependente é o peso dos salários totais, que é igual à massa salarial total dividida pelo rendimento nacional. É construída para permitir dois ajustamentos:

- **Ajustamento 1 (controlo de não respostas): os dados sobre o rendimento dos trabalhadores por conta própria incluem salários e lucros. Para evitar a sobreavaliação da contribuição dos trabalhadores por conta própria (excluindo lucros), a massa salarial total é estimada como a soma dos salários dos “trabalhadores” acrescida por um elemento correspondente à parte dos trabalhadores por conta própria na força de trabalho. Assim, os trabalhadores por conta de outrem funcionam como “contrafactuais” para o que teriam sido os salários dos trabalhadores por conta própria se tivessem sido trabalhadores por conta de outrem. (Gollin, 2002).**
- **Ajustamento 2 (controlo da endogeneidade): A massa salarial total inclui os salários do setor público intimamente relacionado com a medida do consumo público (government consumption) (GC). A variável GC está incluída no lado direito da relação causal para captar o efeito das alterações no “peso do salário total”. Assim, a medida ajustada do peso do salário total tem de ser depois ajustada, subtraindo GC da massa salarial total: o segundo ajustamento faz GC (no lado**

Caixa A1 Seleção de dados e processo de estimação (continuação)

direito) exógeno relativamente ao peso do salário total (no lado esquerdo).

Aplicar o ajustamento 1 e o ajustamento 2: A variável dependente final é a massa salarial total do setor privado, ajustada para os trabalhadores por conta própria, em percentagem do rendimento nacional.

Passo 3: O processo de estimativa considera cinco conjuntos de fatores independentes como determinantes chave de mudanças no peso do rendimento do trabalho:

- **O crescimento real do PIB está incluído para controlar as mudanças estruturais e cíclicas que podiam ter efeitos na tendência de longa data do peso do rendimento funcional. O crescimento real do PIB capta dentro do país a heterogeneidade que varia de forma determinística ao longo do tempo.**
- **O progresso tecnológico: a parte do PIB afecta à indústria, a parte do PIB afecta ao sector agro-pesqueiro, a produtividade média do trabalho e - para as economias desenvolvidas – a proporção do capital-trabalho e a proporção das TIC face ao capital. Em termos de proporção trabalho-capital, a medida é utilizada exclusivamente para economias avançadas onde a utilização da produtividade média do trabalho não ajuda a captar o progresso tecnológico devido à homogeneidade da média da produtividade do trabalho entre as várias economias e ao longo do tempo. Assim, nas estimativas, a proporção capital-trabalho (só para as economias avançadas) é medida como o valor do total dos serviços do capital em termos de um rácio sobre o número total dos trabalhadores nesse sector: é por conseguinte uma medida da produtividade média do trabalho com referência exclusiva ao capital.**
- **Financeirização (financeirização global): construída como o total de ativos externos, mais passivos externos de uma economia em proporção do PIB. Este é o método standard seguido na literatura para medir a importância do sector financeiro para uma economia (ver EC, 2007; Rodrick, 1997; Stockhammer, 2012).**
- **Globalização: a abertura comercial (exportações e importações totais em proporção do PIB) e os termos de troca (valor unitário das exportações em relação ao valor unitário das importações).**
- **Consumo público em proporção do PIB (como “proxy” do estado social).**
- **Aspetos institucionais do mercado de trabalho: taxas de sindicalização, índice de salário mínimo, indicadores de subsídios de desemprego (taxas de substituição e de cobertura), o período de aviso prévio para desemprego, pagamento de indemnizações e controlo de efeitos do lado da oferta (mão de obra e população).**

Passo 4: O modelo assume uma relação estática causal entre as variáveis. As estimativas são construídas agregando os dados disponíveis a partir de um painel não equilibrado (71 países, com mais de 37 anos de observações de cada país), e ao mesmo tempo controlando os efeitos fixos individuais. Assim, o modelo pode ser expresso da seguinte forma:

$$WSAP_{it} = F[FIN_{it}, GLOB_{it}, TECH_{it}, WFST_{it}, LMI_{it}; e_{it}]$$

país i entre os n países

t; período de observação

e; choques estocásticos

A inclusão ou exclusão de determinados conjuntos de variáveis permite dois conjuntos distintos de especificações:

- **Especificação de base:** ignora as variáveis institucionais do mercado de trabalho (LMI) para permitir uma melhor compreensão dos efeitos conjugados da globalização e do poder de negociação dos trabalhadores (quadro A4)
- **Especificação de base aumentada:** permite que cada uma das cinco variáveis identificadas como indicadores do mercado de trabalho na Etapa 3 entrem na especificação de base, levando a um novo conjunto de estimativas (quadro A5).

Resultados e sua interpretação

O Quadro A4 mostra as estimativas para a especificação de base para três grupos de países: todas as economias (71 países), as economias industrializadas (28 economias da OCDE) e as economias em desenvolvimento (9 economias). Esta distinção é importante a partir de pontos de vista tanto conceituais como práticos. Economias de alto rendimento da OCDE têm mercados de trabalho e estruturas industriais mais homogêneas, e possuem uma melhor qualidade de dados durante um longo período de tempo. Estas condições permitem-nos trabalhar com um modelo alargado com todos os fatores potenciais, sem grande risco de erros estatísticos ou falta de fiabilidade (por exemplo, “ruído” estatístico). Assim, para economias industrializadas é utilizada uma especificação completa do modelo. O impacto da globalização é apreendido pelas variáveis “abertura do mercado” e “termos de troca”, nas quais a primeira mede a exposição ao mercado mundial e a segunda mede a competitividade relativa de um país no comércio internacional. O impacto da “globalização financeira” é captado pela soma dos ativos e passivos externos no PIB (Lane e Milesi-Ferretti, 2007). Tanto o consumo do governo como a taxa de sindicalização também estão incluídos.

Contudo uma tal abordagem não é exequível para as economias em desenvolvimento, em grande parte devido às limitações na disponibilidade dos dados, particularmente em relação à taxa de sindicalização. É então utilizada uma especificação dum modelo diferente, incluindo algumas variáveis novas – peso do setor industrial, peso do setor agro-florestal e produtividade do trabalho - para controlar os efeitos do progresso tecnológico e das mudanças estruturais. Quando todos os 71 países são considerados em conjunto na regressão, as variações entre as economias dos países desenvolvidos e em desenvolvimento são tais que o peso da indústria, do setor agro-florestal e produtividade do trabalho são consideradas suficientes para captar os impactos da tecnologia e as mudanças estruturais na participação dos rendimentos do trabalho. No entanto, no caso dos países desenvolvidos estas três variáveis são muito homogêneas e não identificam a heterogeneidade dos *gaps* tecnológicos entre países deste grupo. Em vez disso, as variáveis ratio capital-trabalho e o ratio capital-serviços são usados para captar esses fossos ao estimar a especificação de base para os 28 países da OCDE de rendimento elevado. Finalmente, o crescimento económico real está incluído para controlar a curto prazo o ajustamento do ciclo económico ao comportamento de fixação dos salários; o sinal negativo é consistente com a constatação de que os salários são contracíclicos.

Todas as estimativas apresentadas no quadro A4 podem ser lidas em termos da magnitude do impacto (o valor dos coeficientes) e a direção do impacto (o sinal). As estimativas confirmam o papel da tecnologia e da globalização no comércio internacional e nos mercados financeiros para reduzir o peso do rendimento do trabalho tanto nas economias desenvolvidas como em desenvolvimento. Curiosamente, o efeito é similar em magnitude independentemente do conjunto de países. Variações de sentido positivo no consumo público aumentam o peso do rendimento do trabalho em ambas as economias - desenvolvidas e em desenvolvimento. No entanto, o impacto é menor em magnitude quando as estimativas cobrem as 71 economias, potencialmente apontando para a variabilidade relativa do consumo público entre os países desenvolvidos e em desenvolvimento) como determinante dos pesos do rendimento do trabalho.⁴⁹ Do mesmo modo, o coeficiente para as taxas de sindicalização (para as economias da OCDE) indicam o efeito positivo do poder de negociação no peso dos rendimentos do trabalho.⁵⁰

Usando as estimativas baseadas no total dos 71 países, vemos que tanto os níveis crescentes de industrialização como de aumento do rácio capital-trabalho (ambas as medidas de aumento de capital através de avanços tecnológicos) têm um efeito adverso sobre o peso dos rendimentos de trabalho, como o esperado e consistente com os resultados de estudos anteriores sobre o tema (IMF, 2007; Kumhof e Rainciere, 2011; IMF 2010; OECD, 2012b).⁵¹ No entanto, no caso das economias em desenvolvimento os coeficientes para a industrialização e para a produtividade do trabalho implicam uma relação positiva entre o progresso tecnológico e os pesos do rendimento de trabalho. Isto pode representar um indicador do efeito de convergência que algumas dessas economias sofreram - pelo menos até 2007 - como explicado no relatório do FMI sobre a globalização do trabalho (IMF, 2007). Durante o período de recuperação, quando as economias estão a mudar o seu enfoque do setor agrícola para os setores industriais, o conseqüente estrangulamento do mercado de trabalho pode impulsionar os salários para cima uma vez que a produtividade do trabalho aumenta e a tecnologia é atualizada. Conclusões semelhantes foram recentemente confirmadas por outros estudos (por exemplo, OCDE, 2012b).

A especificação de base pode ser ainda aumentada para incluir indicadores para os aspetos institucionais do mercado de trabalho (labour market institutions) (LMIs), ou seja, as variáveis que (além taxa de sindicalização) são um indicativo direto da importância do processo de negociação para determinar a parte do rendimento afecta ao trabalho. O Quadro A5 mostra o resultado da execução de várias especificações, onde cada LMI foi adicionado como um fator adicional para a especificação de base explicado e apresentado no Quadro A4. A razão para acrescentar cada um dos indicadores LMI separadamente tem dois objetivos. Primeiro, dado o impacto positivo da taxa de sindicalização no peso dos salários, acrescentar indicadores independentes que constituem provavelmente a causa da sindicalização permite uma melhor compreensão dos possíveis mecanismos de transição entre a sindicalização (poder de negociação) e o peso dos rendimentos do trabalho. Em segundo lugar é possível que as LMI estejam altamente correlacionadas, de modo que acrescentar cada indicador separadamente, evita problemas de multicolinearidade na identificação dos parâmetros estimados.

As estimativas baseiam-se em todas as 71 economias da amostra. Na prática, as estimativas mostram que nenhuma variável por si só é causa das mudanças no peso dos rendimentos do trabalho, ou seja, a variabilidade entre os países dentro de cada variável significa que não podemos detectar significância para qualquer uma das LMI. Deve

ser salientado que, mesmo quando as disposições substantivas legais permanecem inalteradas (por exemplo, o nível dos salários mínimos e subsídios de desemprego), ainda é possível, que a sua eficácia seja reduzida quando mais trabalhadores ficam excluídos da sua cobertura. A desregulamentação de facto tem ocorrido em muitos países, com um número crescente de trabalhadores atípicos e a subsequente maior segmentação do mercado de trabalho, o que poderia explicar o resultado de ausência de significância para as variáveis LMI no Quadro A5. É importante realçar que as variáveis LMI utilizadas nesta análise não são uma novidade e têm sido largamente utilizadas em estudos empíricos (FMI/ IMF, 2007; European Commission, 2007; OECD, 2012b);⁵² como neste Relatório, as estimativas em estudos similares não são estatisticamente significativas.

No Quadro A4 a taxa de sindicalização teve um impacto positivo sobre a parte da componente afecta ao rendimento do trabalho; a falta de sindicalização nas economias em desenvolvimento implica que não podemos identificar essa variável nas especificações propostas no Quadro A5. A fim de perceber se os resultados no Quadro A5 são o resultado da má qualidade dos dados nas economias em desenvolvimento, foi construída uma especificação alternativa com base apenas nas 28 economias da OCDE de alto rendimento, utilizando todas as sete variáveis LMI simultaneamente e adicionando a variável “taxa de sindicalização”. O coeficiente resultante não alterou o argumento: as cinco variáveis de controlo da robustez das LMIs não tinham significância e apenas a “taxa de sindicalização” teve um efeito positivo e significativo sobre a determinação da participação dos trabalhadores no rendimento. Portanto, é claro que é a sindicalização - e não os resultados que resultam da sindicalização - que fornece uma almofada para as quedas do peso dos rendimentos do trabalho na presença de globalização e financeirização.

Finalmente, tentaram-se outras especificações, adicionando variáveis de controle para possíveis mudanças estruturais, tais como a taxa de desemprego, a volatilidade das taxas de câmbio e reformas financeiras.⁵³ Chegou-se à conclusão que aumentos no desemprego têm fortes impactos negativos sobre o peso do trabalho, o que não deve constituir uma surpresa, dada a pressão sobre os salários e o enfraquecimento da posição de negociação dos trabalhadores na presença de altas taxas de desemprego. Da mesma forma, um aumento no grau de risco do comércio internacional (expresso pela volatilidade da taxa de câmbio) pode reduzir o peso do trabalho: esta conclusão é consistente com alguns estudos anteriores (por exemplo Jayadev, 2007; ILS, 2011). Finalmente, a liberalização financeira tem o efeito de desequilibrar a distribuição funcional do rendimento, desviando a percentagem (peso) do trabalho para a percentagem (peso) do capital. Quando o índice de controlo de crédito desenvolvido por Abiad et al. - que mede a liberalização no controlo de crédito está incluído no modelo, o efeito é a redução do peso do trabalho (Abiad, Detragiache e Tressel, 2008), uma conclusão consistente com as previsões de Obstfeld e Rogoff (Obstfeld e Rogoff, 2009). Impactos semelhantes (embora com uma significância variável) podem encontrar-se quando a especificação de base inclui outros índices de reforma financeira, tais como controles de crédito, controles de taxa de juros, barreiras à entrada, privatização, fluxos internacionais de capital e mercados de segurança.

Quadro A4 Os fatores que influenciam os pesos ajustados dos rendimentos do trabalho

Fatores	Variável Dependente: Peso ajustado dos rendimentos do trabalho		
	Todas as economias (28 OCDE, 3 não-OCDE elevados rendimentos, 27 emergentes, 13 em desen- volvimento)	Economias Industrializadas (28 OECD)	Economias em desenvolvimento (9)
Crescimento Real do PIB	-11.2** (2.97)	-16.4** (3.2)	-26.6** (13.0)
Globalização financeira ⁽¹⁾	-3.1** (0.59)	-2.4** (0.7)	-5.0 (3.6)
Abertura ao comércio	-6.2** (1.40)	-5.9** (1.8)	-5.9** (6.8)
Termos de comércio	-4.2** (1.30)	-4.5** (1.8)	••
Consumo Público (% do PIB)	0.4** (0.19)	0.9** (0.2)	0.8** (0.4)
Setor Industrial (% do PIB)	-0.3** (0.07)	••	0.6** (0.2)
Setor Agro-florestal (% do PIB)	-0.1 (0.10)	••	-0.07 (0.2)
Produtividade média do Trabalho ⁽¹⁾	-2.4 (2.08)	••	23.7** (9.4)
Taxa de Sindicalização		0.1* (0.06)	
Rácio Trabalho-Capital ⁽¹⁾		-7.0* (3.7)	
Serviços do Capital (% do PIB) ⁽¹⁾		1.4 (0.9)	
Diagnósticos			
Número de observações	1,450	470	101
R-quadrada ajustada	0.98	0.94	0.99
Estatística Durbin-Watson	1.72	1.81	2.04

Nota: All models employ a fixed effect estimation procedure on the pool panel data. Financial globalization measures external assets plus external liabilities divided by GDP; trade openness measures exports plus imports divided by GDP; terms of trade measures export unit value relative to import unit value; average labour productivity measures PPP-converted GDP per worker at constant prices; government consumption is expressed as % of GDP; industrial sector measures all industrial sectors' added values as percentage of GDP; agro-forestry sector as % of GDP includes the value added by forestry, hunting, fishing, crop cultivation and livestock production; union density measures the proportion of the working population unionized; capital-labour ratio measures total capital services divided by the number of workers; capital services measures information communication and technology investment divided by gross value added.

⁽¹⁾ Estas variáveis entram numa forma logarítmica. ** Indica significância ao nível de 5%; * indica significância ao nível de 10%. Números entre parênteses são os erros padrão.

Fonte: Estimativas da OIT (Stockhammer, no prelo).

Quadro A5 O impacto de fatores externos nos pesos ajustados dos rendimentos do trabalho

Especificação da linha de base aumentada por cada 1 dos seguintes indicadores do mercado de trabalho (LMI)	Variável Dependente: Peso ajustado dos rendimentos do trabalho				
	Todas as economias (28 OCDE, 3 não-OCDE elevados rendi- mentos, 27 emergentes, 13 em desenvolvi- mento)	No. de observações	No. de variáveis	R-quadrada Ajustada	Estatísticas Durbin-Watson
Índice salário mínimo	-0.5 (1.7)	718	8	0.97	1.7
Prestação de desemprego, taxas de substituição	-2.5 (1.9)	1,007	8	0.98	1.7
Cobertura das prestações de desemprego	0.5 (0.8)	878	8	0.98	1.7

Especificação da linha de base aumentada por cada 1 dos seguintes indicadores do mercado de trabalho (LMI)	Variável Dependente: Peso ajustado dos rendimentos do trabalho				
	Todas as economias (28 OCDE, 3 não-OCDE elevados rendimentos, 27 emergentes, 13 em desenvolvimento)	No. de observações	No. de variáveis	R-quadrada Ajustada	Estatísticas Durbin-Watson
Período de notificação após 4 anos de serviço	-1.2 (0.8)	1,026	8	0.98	1.7
Indemnização paga após 4 anos de serviço	0.1 (0.4)	1,026	8	0.98	1.7
Dimensão da força de trabalho ⁽¹⁾	5.0 (3.7)	1,242	8	0.98	1.7
Dimensão da população ⁽¹⁾	-9.7 (6.5)	1,450	8	0.98	1.7

Nota: Todos os modelos utilizam um procedimento de estimativa de efeito fixo no painel de dados global não equilibrado com informações de 1970 a 2007. O índice de salário mínimo mede o rácio entre o salário mínimo e o salário médio (Índice Kaitz).

⁽¹⁾ Estas variáveis entram em forma logarítmica. ** Indica significância ao nível de 5%; * indica significância ao nível de 10%. Bracketed numbers are standard errors.

Fonte: Estimativas da OIT (Stockhammer, no prelo).

Quadro A6 Descrição dos países incluídos na estimação dos quadros A4 e A5 e caixa A1

Grupos	Países
Membros da OCDE com rendimento elevados (28 países)	Critério: US\$12,276 ou mais rendimento per capita e membros da OCDE Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, Estónia, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Hungria, Islândia, Irlanda, Itália, Japão, Luxemburgo, Holanda, Nova Zelândia, Noruega, Polónia, Portugal, Eslováquia, Espanha, Suécia, Suíça, Reino Unido, Estados Unidos
Não membros da OCDE com rendimentos elevados (31 países)	Critério: US\$12,276 ou mais rendimento per capita Membros OCDE com rendimentos elevados listados acima (28) e Hong Kong, Kuwait and Omã
Países com rendimentos médios (27 países)	Critério: US\$3,976–12,275 rendimento per capita Argélia, Argentina, Azerbaijão, Bielorrússia, Botswana, Brasil, Bulgária, Chile, China, Colômbia, Costa Rica, Irão, Jordânia, Letónia, Lituânia, Maurícia, México, Namíbia, Panamá, Perú, Rússia, África do Sul, Coreia do Sul, Tailândia, Tunísia, Turquia, Venezuela
Países com rendimentos médio-baixo (9 países)	Critério: US\$1,006–3,975 rendimento per capita Arménia, Costa do Marfim, Egipto, Índia, Moldávia, Mongólia, Nigéria, Filipinas, Sri Lanka
Países com rendimentos baixos (4 países)	Critério: US\$1,005 ou menos rendimento per capita Quênia, Quirguistão, Níger, Tanzânia

Fonte: Estimativas da OIT (Stockhammer, no prelo).

Explicar a decomposição do peso do rendimento do trabalho no rendimento na Figura 38

1. Suponha uma especificação particular que liga um conjunto de covariáveis ao peso dos salários (WS/ “wage share”) observada para 71 economias (i) para os anos de 1970 a 2007. Estas variáveis são o crescimento do PIB, R , tecnologia, TH , a globalização, G , a financeirização, F , consumo dos governos, GC , e sindicalização, U :

$$ws_{it} = \beta_1 R_{it} + \beta_2 G_{it} + \beta_3 F_{it} + \beta_4 TH_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 U_{it} + residual_{it} + f_i \quad (1)$$

where

i ; país, t = tempo, f_i : efeitos fixos

2. Constrói-se o modelo para obter os coeficientes na expressão (1). Isto é feito de forma a que todas as observações entrem como se tivéssemos um corte transversal (cross section). Uma vez estimado o modelo podemos interpretar a expressão (1) como se segue na expressão (2):

Como indicado no quadro A1:

Economias desenvolvidas:

$$ws_{it} = -16.4 \times R_{it} - \underbrace{(5.9 \times OPEN_{it} + 4.5 \times TOT)}_{G_{it}} - 2.4 \times F_{it} - 7.0 \times TH_{it} + 0.9 \times GC_{it} + 0.1 \times U_{it} + e_{it} \quad (2)$$

em que

$OPEN$: abertura ao comércio, TOT : termos do comércio

Desenvolvendo:

$$ws_{it} = -26.6 \times R_{it} - 5.9 \times TOT - 5.0 \times F_{it} + \underbrace{(0.6 \times IND_{it} + 23.7 \times LP_{it} - 0.7 \times AG_{it})}_{TH_{ij}} + 0.8 \times GC_{it} + e_{it}$$

em que

IND : sector industrial, LP : produtividade do trabalho,

AG : produção agrícola

3. A decomposição, como é mostrado na figura 38 está baseada nas especificações e coeficientes na expressão (2). Vamos dar, como exemplo, apenas as “economias desenvolvidas”:
 1. Selecione dois períodos ao longo do tempo: 1990 - 94 e 2000-04.
 2. Para cada período calcular a média de cada uma das variáveis (G , F , TH , C e U), como se a média entre os países fosse referente a algum “hipotético” país. A variável “Crescimento real do PIB” não mudou ao longo dos dois períodos selecionados pelo que a sua contribuição para a decomposição final é negligenciável (pode ser ignorada).
 3. Cada uma das médias é ponderada pelo coeficiente (estimado) correspondente, tal como consta na expressão (2). Por exemplo, F é medido como o logaritmo da soma dos ativos e passivos externos: digamos que

a média de F para todas as economias e para o período de 1990-94 dá um total de 0,04 enquanto para o período de 2000-04 a média é de 1,5. Em seguida, cada um destes números é ponderado pelo mesmo valor de coeficiente -2.4.

4. Tomando as diferenças entre os dois valores ponderados - ou seja, $(1.5)(-2.4) - (0.06)(-2.4) = -3.3$ - verifica-se a contribuição da variável “financeirização” global na Figura 38.
5. Procedendo da mesma forma para cada uma das variáveis e adicionando o total obtemos a “previsível” diferença entre os períodos para o peso dos salários. Isto equivale a -7,1, (aproximadamente), ou seja, entre os períodos e 1990-94 e 2000-04 o peso dos salários diminuiu 7,1 por cento. O mesmo se aplica às economias em desenvolvimento no segundo conjunto de barras na figura 38: neste caso, a variação média de WS (*wage share*/peso dos salários) para a economia “hipotética” no mundo em desenvolvimento é -2% por cento.

ANEXO IV

O efeito do peso dos rendimentos do trabalho na procura agregada

Caixa A2 Dados, estimação e simulações

As nossas simulações sobre os efeitos de pesos do trabalho mais baixos sobre as componentes da procura agregada baseiam-se em estimativas de elasticidade que assumem equações simples para explicar (de forma independente) cada um dos itens que integram a procura agregada, nomeadamente **GC** (consumo público/government consumption), **C** (consumo interno agregado privado em bens e serviços), **I** (investimento privado agregado) e **NX** (exportações líquidas agregadas, ou seja, o valor das exportações menos as importações). Supõe-se que as partes funcionais do rendimento afetem cada uma das componentes na identidade que explica o Rendimento Nacional **Y** (ou seja, $Y = GC + C + I + NX$), mas os efeitos de feedback entre as componentes não são contabilizados quando se disponibilizam os efeitos da simulação final. A simplificação reduz o problema de utilização de hipóteses não testáveis num sistema de equações; não utilizar tais hipóteses permite uma interpretação de resultados com uma clara orientação política. O processo de estimativa consiste em três etapas:

Passo 1: Escolher os países, o período de tempo e as bases de dados

- **16 economias:** zona euro: (12 principais economias de alto rendimento), Argentina, Austrália, Canadá, China, França, Alemanha, Índia, Itália, Japão, México, República da Coreia, África do Sul, Turquia, Reino Unido, Estados Unidos.
- **Períodos de tempo das séries:** 1960-2007 para as economias desenvolvidas; 1970-2007 para as economias em desenvolvimento; 1978-2007 para a China. O período de crise é omissio.
- **Variáveis dependentes:** Crescimento do consumo privado, do investimento, das exportações líquidas.
- **Variáveis independentes (causais):** indicadores do peso dos rendimentos de trabalho e do peso dos rendimentos de lucros. O peso dos rendimentos de trabalho (ou peso dos salários LWS/ labour wage share) foi ajustado da mesma forma como descrito no passo 2 do Anexo III. As percentagens (peso) do capital (ou lucro) (CIS) no rendimento são construídas a partir da LWS: $CIS = 1 - LWS$. Outros indicadores incluem a percentagem da indústria (IND), a percentagem da agricultura (AGR), os termos de troca (TOT), o PIB mundial (wGDP), os preços de importação (MP), os preços de exportação (XP), os preços internos (P), o custo unitário do trabalho (ULC).
- **Bases de dados e fontes:** ILO/IILS, World Bank WDI, UNIDO; para a Argentina e a África do Sul, Lindenboim et al. (2011) e UN National Accounts; para a China, Zhou et al. (2010).

Passo 2: Especificação da relação de longo prazo entre o peso dos rendimentos do trabalho e o peso dos rendimento de capital e as variáveis dependentes (C, I, NX):

As especificações seguintes são aplicadas independentemente a cada economia:

Caixa A2 Dados, estimação e simulações (continuação)

$$\text{CONSUMO: } C_t = F[LWS_t, CIS_t, IND_t, AGR_t; e_t]$$

$$\text{INVESTIMENTO: } I_t = F[CIS_t, IND_t, AGR_t; e_t]$$

$$\text{EXPORTAÇÕES: } M_t = F[TOT_t, wGDP_t, MP_t, P_t, ULC_t; e_t]$$

$$\text{IMPORTAÇÕES: } X_t = F[TOT_t, wGDP_t, XP_t, P_t, ULC_t; e_t]$$

Hipóteses:

- Abordagem numa equação simples
- Relação de longo prazo em que a LWS e a CIS são exógenas à componente da procura agregada.

Passo 3: Simulações

Efeito de 1 por cento de decréscimo no LWS (1 por cento de aumento no CIS) em C, I, NX:

Calcular cada uma das relações causais na etapa 2, usando a transformação logaritma em todas as variáveis, para encontrar as elasticidades (coeficientes) de cada variável incluída na especificação.

Aplicar as elasticidades às identidades que explicam cada um dos itens de procura agregada (C, I, NX) na forma de variações marginais em relação ao rendimento nacional. Tome-se a variação média do consumo, do rendimento e das exportações líquidas como a variação média observada no período (em termos reais).

Um decréscimo simultâneo de 1 por cento LWS (1 por cento de aumento no CIS) na procura agregada total privada de cada país:

Suponha n economias onde a economia i é um parceiro comercial de todas as outras economias j em n . O efeito simultâneo sobre a procura agregada de um país (AD), de uma mudança de LWS em todas n as economias para uma economia i é determinada pela soma das seguintes quatro componentes:

$$\% \Delta AD_i = \left(\begin{array}{c} \% \Delta GDP_i \\ + \\ \% \Delta AD_i \text{ given a } \% \Delta LWS_i \\ + \\ \text{National Multiplier effect on } AD_i \\ + \\ \sum_j \left(\% \Delta NX_j \text{ given a } \% \Delta LWS_j \right) \end{array} \right)$$

Resultados e sua interpretação

A nossa estratégia de estimação consiste na utilização de uma estrutura dinâmica de séries cronológicas de dados para o período 1960-2007 para estimar as elasticidades dos pesos dos rendimentos do trabalho para 16 economias, individualmente, para cada economia e para cada um dos três itens da procura agregada. As elasticidades medem o quanto cada componente da procura agregada reage a mudanças no peso do rendimento do trabalho. A interpretação do rendimento nacional pelo lado da procura pressupõe a existência de um equilíbrio estável, de longo prazo entre a procura agregada e

o peso do rendimento do trabalho. Por outro lado, a estratégia de elaboração do modelo assume que não há efeitos de feedback entre as diferentes componentes da procura agregada (consumo, investimento e exportações líquidas) e uma alteração no peso do rendimento de trabalho. A simplificação provoca imprecisões potenciais no cálculo das elasticidades. Por outro lado, estimar equações simples para cada economia tem a vantagem de que se evita ter de se trabalhar com hipóteses de identificação ainda não testadas que complicam ainda mais a interpretação dos resultados para aconselhamento de políticas.⁵⁴ É importante realçar a dualidade no processo de estimação: uma elasticidade que mede o impacto de uma alteração em qualquer item (por exemplo, o investimento) para uma queda (ou aumento) de 1 por cento no peso do rendimento do trabalho é equivalente a medir a alteração no mesmo item para um aumento (ou queda) de 1 por cento no peso do rendimento do capital (isto é, do lucro). A despesa pública foi ignorada porque, por definição, a despesa pública é o mesmo que a percentagem do rendimento de emprego público. A este respeito, os pesos dos salários nas estimativas empíricas que se seguem foram ajustadas tal como anteriormente descrito.

As elasticidades estimadas são utilizadas na análise empírica de duas formas diferentes. Primeiro, são usadas para simular a variação no consumo, no investimento e nas exportações líquidas (em relação ao PIB) causadas por uma quebra de 1 por cento no peso dos rendimentos do trabalho; o que é feito simplesmente multiplicando as elasticidades estimadas pelo valor médio observado dos itens correspondentes na procura agregada ponderados pelo fator preços. Segundo, a estimativa das elasticidades é usada num quadro mais geral para simular a mudança na procura agregada para qualquer economia (entre as 16 unidades económicas) se todas as outras 15 unidades económicas experimentarem uma queda simultânea de 1 por cento nos pesos dos rendimentos do trabalho: o efeito de feedback é simulado assumindo que a queda de cada país no peso dos rendimentos do trabalho tem um impacto mensurável sobre as suas exportações líquidas.

A Figura A1 mostra os resultados da simulação do impacto de uma quebra de 1 por cento no peso dos rendimentos do trabalho em cada uma das componentes da procura agregada. Em comparação com o investimento e as exportações líquidas, a reação do consumo privado de bens domésticos é negativa e significativa para todas as economias: neste caso, não é possível distinguir entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, uma vez que todos parecem sofrer perdas de magnitude semelhante. Com as exceções da Argentina, Austrália e África do Sul, todos os países e a zona euro como um todo sofreriam uma queda no consumo de 0,3 por cento ou mais. No caso das economias com população de grande dimensão e, além disso, com grandes mercados internos (zona euro, China, Alemanha, México, Turquia, Estados Unidos), a queda no consumo é maior, variando entre 0,4 por cento e 0,5 por cento.

Enquanto o consumo cai, o investimento é afetado positivamente por um declínio no peso dos rendimentos do trabalho em todas, excepto em seis unidades económicas, e nestas o efeito não chega a ser zero, mas é insignificante: são elas Argentina, China, Índia, Coreia do Sul, Turquia e Estados Unidos. Uma possível razão para o facto do investimento não ser sensível a uma queda no peso dos rendimentos do trabalho (ou seja, a um aumento no peso dos rendimentos do capital) em economias emergentes é a falta de correlação entre os lucros das empresas e o investimento global, porque

nesses países as políticas industriais públicas e o investimento público são os motores do desenvolvimento de infra-estruturas e industrial. Assim, para a maioria das economias emergentes, taxas elevadas de investimento fazem parte das medidas concebidas pelos poderes públicos para criar um ambiente favorável à actividade empresarial com vista a ganhar terreno no mercado global - enquanto que o peso dos lucros privados de curto prazo tem apenas efeitos ténues sobre as taxas de investimento (Akyuz *et al.*, 1998). A única economia avançada, onde um aumento no peso dos lucros evidencia um impacto zero sobre o investimento é nos Estados Unidos: num anterior estudo de Onaran *et al.* (2011), conclui-se que a inclusão de pagamentos de juros e dividendos na definição de investimento para os Estados Unidos provocava efeitos de confusão (*confunding effects*) que tornaram impossível detectar a significância de um aumento no peso dos rendimentos do capital (uma queda no peso dos rendimentos do trabalho) para o investimento. O mesmo pode acontecer no presente conjunto de estimativas⁵⁵. Para todas as outras economias desenvolvidas, o impacto de uma queda de 1 por cento no peso dos rendimentos do trabalho (ou seja, um aumento de 1 por cento no peso dos rendimentos do capital) traduz-se num aumento do investimento em 0,1 por cento ou mais. O efeito é maior na zona euro (0,3 por cento), Alemanha (0,38 por cento) e Japão (0,29 por cento)

No caso das exportações líquidas, a figura A1(c) mostra que uma quebra de 1 por cento no peso dos rendimentos do trabalho induz um aumento das exportações líquidas em todos os países. É importante notar que, no caso das exportações líquidas a magnitude é estimada com um compósito de elasticidades que dependem dos preços relativos das exportações e importações, o grau de abertura da economia e elasticidade dos preços no país.⁵⁶ Os efeitos são maiores para os países em desenvolvimento, como México e África do Sul e, como esperado, extraordinariamente altos na China, dado que esta é a economia mais agressiva em termos de exportações para o mercado global. É ilustrativo destacar que a estimativa de 2 por cento de aumento nas exportações líquidas da China (dado um 1 por cento de queda no peso dos rendimentos do trabalho na China) é composto de 1,1 por cento de aumento na parte das exportações (no PIB) e um declínio de 0,9 por cento na parte das importações (do PIB). Estes efeitos marcantes estão relacionados com vários fatores que caracterizam o mercado de trabalho chinês. Em primeiro lugar, a elasticidade dos preços em relação aos custos unitários do trabalho é a mais alta do mundo, indicando uma estrutura de exportações altamente baseada em trabalho intensivo e com margens elevadas. Em segundo lugar, a elasticidade das exportações em relação aos preços relativos é também a mais alta do mundo, refletindo o carácter de alta elasticidade da procura face ao preço das exportações chinesas, que dependem fortemente de bens de consumo, como os têxteis. Por fim, a elasticidade das importações em relação aos preços relativos é a segunda maior do mundo, depois da África do Sul. Este último ponto também pode explicar a razão pela qual a África do Sul apresenta o segundo maior impacto sobre as exportações líquidas entre as 16 economias, de uma queda de 1 por cento no peso dos rendimentos do trabalho (figura A1(c)).

Poder-se-ia ser tentado a juntar todos os efeitos independentes para cada uma das economias para ilustrar o impacto global de uma queda de 1 por cento no peso dos rendimentos do trabalho sobre a procura agregada privada. Isto seria incorreto uma vez que a figura A1 e as estimativas nos levam a ignorar os efeitos de feedback que

existem entre consumo, investimento e exportações líquidas. Contudo, as estimativas apresentadas na figura A1 são esclarecedoras: para a maioria das economias consideradas, o impacto da redução do peso dos rendimentos do trabalho - por exemplo, através da redução dos salários abaixo da produtividade média para ganhar competitividade – provavelmente vai-se traduzir num efeito negativo sobre o consumo interno (bens e serviços comercializados a nível interno), o que exigiria uma resposta massiva em termos de investimento interno e exportações líquidas para compensar o impacto negativo sobre a procura agregada. Os resultados estão em consonância com os de Felipe e Kumar, que consideram que cortar os custos unitários do trabalho (reduzindo o peso dos rendimentos do trabalho) é prejudicial para as economias que não têm um nicho para o seu cabaz de exportações no mercado global: não há ganhos pela redução dos custos unitários do trabalho, quando eles competem com a China para colocar um cabaz semelhante de exportações na economia global, uma vez que os cortes nos custos unitários do trabalho vão simplesmente aprofundar ainda mais a recessão no país através do efeito adverso sobre o consumo (com a redução da procura efetiva) e do investimento (alargando o fosso tecnológico) (Felipe e Kumar, 2011).

Figura A1 Efeito de uma redução de 1% no peso do rendimento do trabalho sobre o consumo privado de bens e serviços nacionais, no investimento e nas exportações líquidas: (a) consumo privado de bens e serviços; (b) investimentos; (c) exportações líquidas

	Consumo Privado	Investimento	Exportações Líquidas
Zona Euro - 12	↘ (-0.439)	↗ (0.299)	↗ (0.057)
Argentina	↘ (-0.153)	→ (0.015)	↗ (0.192)
Austrália	↘ (-0.256)	↗ (0.174)	↗ (0.272)
Canadá	↘ (-0.326)	↗ (0.182)	↗ (0.266)
China	↘ (-0.412)	→ (0.000)	↗↗ (1.986)
França	↘ (-0.305)	↗ (0.088)	↗ (0.198)
Alemanha	↘ (-0.501)	↗ (0.376)	↗ (0.096)
Índia	↘ (-0.291)	→ (0.000)	↗ (0.310)
Itália	↘ (-0.356)	↗ (0.130)	↗ (0.126)
Japão	↘ (-0.353)	↗ (0.284)	↗ (0.055)
México	↘ (-0.438)	↗ (0.153)	↗ (0.381)
República da Coreia	↘ (-0.422)	→ (0.000)	↗ (0.359)
África do Sul	↘ (-0.145)	↗ (0.129)	↗ (0.506)
Turquia	↘ (-0.491)	→ (0.000)	↗ (0.283)
Reino Unido	↘ (-0.303)	↗ (0.120)	↗ (0.037)
Estados Unidos	↘ (-0.426)	→ (0.000)	↗ (0.037)

Nota: O eixo vertical mostra a alteração em % em cada um dos itens correspondentes em: % da alteração no consumo privado de bens e serviços, variação em % em bens de investimento, % do consumo de valor das exportações menos o valor das importações (exportação líquida).

Fonte: Estimativas da OIT (Stockhammer, 2012).

Parte I Principais tendências nos salários

1. Para as taxas de desemprego nos países individuais ver ILO, 2011c.
2. O conceito de “Trabalhadores por conta de outrem” exclui os trabalhadores por conta própria, os trabalhadores familiares, os membros de cooperativas de produção e trabalhadores não classificados noutra situação. Os salários são definidos no Anexo I.
3. Ver ILO, 2012b. Uma medida alternativa de salários teria sido o salário pago à hora, mas estes dados apenas estão disponíveis para um número limitado de países com sistemas estatísticos mais avançados.
4. As estimativas, que incluem a China podem exagerar um pouco o crescimento salarial global, dado que a única série de estatísticas sobre salários que cobre todo o período 2006-2012 se refere apenas a “unidades urbanas”, o que na prática abrange principalmente empresas estatais, unidades de propriedade coletiva e outro tipo de empresas ligadas ao Estado. Uma nova série publicada no China Yearbook of Statistics fornece atualmente estimativas separadas de salários anuais pagos aos trabalhadores por conta de outrem em “unidades urbanas privadas”, mas esta série só começou em 2009 e não há séries disponíveis, que abranjam todos os trabalhadores por conta de outrem.
5. Os programas de partilha de trabalho são igualmente conhecidos como “trabalho com horário reduzido” ou “parcial” ou desemprego “tecnológico” (cfr Messenger, 2009).
6. Os programas de partilha de trabalho foram implementados na Argentina, Áustria, Bulgária, Canadá, Chile, Croácia, República Checa, Bélgica, França, Alemanha, Hungria, México, Países Baixos, Polónia, Roménia, Sérvia (a nível única empresa), Eslováquia, Eslovénia, África do Sul, Suíça, Turquia e Uruguai; foram implementados pequenos programas em certos estados nos Estados Unidos (ver OIT, 2011a). Para mais informações sobre as medidas de partilha de trabalho em países de rendimentos médios, cfr tb Messenger e Rodríguez, 2010).
7. As estimativas preliminares, utilizando dados preliminares do 1.º trimestre apontam para que, nas economias desenvolvidas, os salários médios reais cresçam 0% por cento em 2012.
8. A Figura 9 confirma igualmente que o aumento da inflação em 2008 não foi causado por exigências de salários nominais mais elevados uma vez que os salários nominais continuaram a crescer ao mesmo ritmo (ou até mesmo a um ritmo ligeiramente mais lento) do que em 2007. Antes pelo contrário: os preços mais elevados repercutiram-se nos trabalhadores que em resultado passaram a receber salários reais mais baixos. A figura sugere igualmente que um crescimento positivo dos salários em 2009 evitou uma deflação maior dos preços em 2009.

9. Embora haja várias formas de medir a produtividade do trabalho, todas a definem como a produção económica por referência ao fator trabalho (ver OCDE, 2001). Em linha com os Objetivos de Desenvolvimento do Milénio (ODM) das Nações Unidas, este relatório utiliza o PIB por pessoa com emprego como uma medida simples da produtividade do trabalho. Abordagens mais sofisticadas, que tomam em consideração o número de horas trabalhadas, são frequentemente utilizadas em estudos sobre países isolados (ver, por exemplo os números sobre a produtividade do trabalho publicados pelo Gabinete de estatísticas do trabalho [Bureau of Labor Statistics] dos EUA em <http://www.bls.gov/lpc/> [consultado em 17 de setembro 2012]). No entanto, a nossa medida simples adequa-se melhor a estudos como o *Global Wage Report*, que abrangem um elevado número de países, muitos dos quais não dispõem de dados fiáveis sobre o número de horas trabalhadas.
10. Para tendências na Ucrânia entre 1992 e 2002 ver Ganguli e Terrell, 2006; para tendências mais recentes, ver ILO, 2011d.
11. A proporção de pessoas disponíveis para trabalhar em horário completo mas a trabalharem menos horas subiu de 4,4 por cento em 2007 para 10,6 por cento em 2008 e para 19,4 por cento em 2009, antes de cair de novo para 12,3 por cento na primeira metade de 2010.
12. A Argentina identificou algumas inconsistências nas suas séries de salários as quais não puderam ser resolvidas antes da publicação do presente relatório e por essa razão foi tomada a decisão de não as publicar nesta edição do relatório.
13. Os países membros do CCG são: Bahrein, Qatar, Kuwait, Omã, Arábia Saudita e os Emiratos Árabes Unidos.
14. A Declaração da OIT sobre Justiça Social para uma Globalização Justa, de 2008, realça, como parte da sua Agenda de Trabalho Digno a promoção de “políticas em matéria de salários e rendimentos, duração do trabalho e outras condições de trabalho que contribuam para garantir a todos uma participação justa nos resultados do progresso e um salário mínimo vital para todos os trabalhadores que necessitem de tal proteção” (ILO, 2008a, p.10). O Pacto Global para o Emprego, de 2009, também encorajou os governos a “considerar opções, tais como os salários mínimos, que possam reduzir a pobreza e as desigualdades, aumentar a procura e contribuir para a estabilidade económica.” (ILO, 2009, p. 8).
15. Ver a Convenção (N.º 131) sobre a fixação dos salários mínimos, 1970.
16. De €877 mensais (i.e. €751 pagos em 14 meses) para €684 mensais.
17. No início de 2010, a OIT e o Banco Mundial conduziram um inquérito conjunto sobre as respostas à crise em 77 países abrangendo um período de dois anos (meados de 2008 a finais de 2010). A base de dados resultante e o relatório conjunto podem ser consultados em <http://www.ilo.org/crisis-inventory> [consultado em 17 setembro 2012]. O salário mínimo foi um dos 62 instrumentos de política inquiridos. Foram avançadas várias explicações para as variações entre os países, incluindo a definição institucional do salário mínimo que facilita - e às vezes obriga - ao ajuste do seu nível (Bonnet, Saget e Weber, 2012).
18. A linha de pobreza internacional de 1,25 USD corresponde à linha de pobreza média nacional de 15 países menos desenvolvidos (PMD), enquanto que a linha de pobreza internacional de 2 USD corresponde à linha de pobreza mediana de 75

economias em desenvolvimento. As linhas de pobreza nacionais baseiam-se sobre o custo estimado de um cabaz de bens de consumo básicos, que são tipicamente ancorados em exigências nutricionais mínimas. Ver Ravallion et al., 2008.

Parte II Declínio do peso do trabalho no rendimento e crescimento equitativo

19. Estes incluem as 2 edições prévias do *Relatório Global sobre os Salários* (ILO, 2008a, 2010a); European Commission, 2007; IMF, 2007; World Bank, 2011; OECD, 2011, 2012a; UNCTAD, 2011 e 2012; e ILS, 2011, 2012, para mencionar apenas alguns. No caso de estudos que abordam o efeito do peso dos salários nas componentes macroeconómicas agregadas, tais como os do UNCTAD, (2011) conclui-se que muita da pesquisa sobre este tópico até agora tem sido efetuada sob a forma de correlações descritivas em oposição as estimativas do enquadramento casual empírico que se apresenta neste relatório.
20. Estes resultados empíricos datam do início do século XX, quando Arthur Bowley notou pela primeira vez tal regularidade socorrendo-se de dados britânicos dos séculos XIX e XX para formular a “Lei de Bowley”. Paul Douglas fez uma descoberta similar em relação aos rendimentos do trabalho nos Estados Unidos, e desenvolveu, em conjunto com o matemático Charles Cobb, a famosa função de produção Cobb-Douglas, que simplifica o modelo económico, assumindo que a distribuição funcional dos rendimentos entre o capital e o trabalho permanecem constantes (ver Mankiw, 2003). Keynes descreveu esta constância empírica como “um pequeno milagre” (Keynes, 1939) e, mais tarde Solow questionou a fiabilidade da evidência empírica (Solow, 1958) (ver La Marca and Lee, a editar brevemente).
21. Grosso modo, a participação (não ajustada) do rendimento do trabalho é igual à remuneração total dos trabalhadores dividida pelo PIB, enquanto a participação ajustada do rendimento do trabalho pressupõe que os trabalhadores independentes têm ganhos médios semelhantes aos dos trabalhadores por conta de outrem e adiciona esse elemento à remuneração total do trabalho. Há vantagens e desvantagens na utilização desta metodologia padronizada (*standard*) de ajustamento; por um lado a realidade dos trabalhadores por conta própria é variável consoante os diferentes tipos de economia: nas economias avançadas os trabalhadores por conta própria integrarão provavelmente o sector formal e as suas remunerações serão previsivelmente superiores às dos trabalhadores por conta de outrem que lhes são contrafactuais, pelo que a participação dos rendimentos ajustados está provavelmente subestimada em relação à verdadeira participação. Situação inversa ocorre nas economias menos desenvolvidas em que os trabalhadores por conta própria serão provavelmente mais vulneráveis auferindo remunerações inferiores às dos seus contrafactuais no sector formal. Ao mesmo tempo, no entanto, não proceder ao ajuste do peso dos rendimentos para os trabalhadores por conta própria implica uma significativa subestimação da quota atual do PIB que se destina aos trabalhadores sob a forma de rendimentos do trabalho. Adicionalmente, as tendências (principal objeto da nossa análise) não se alteram significativamente pela aplicação dos diferentes ajustamentos (ver ILO, 2010a). A utilização de pesos dos rendimentos ajustados constitui igualmente uma referência consistente com a maioria dos outros estudos.

22. A base de dados dos rendimentos de topo mundiais está disponível online na Paris School of Economics em <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/>
23. Retenção de lucros é aqui definida como os excedentes de exploração brutos menos os pagamentos de dividendos
24. Federal Statistical Office, Germany, National Accounts: Domestic Product, Quarterly Results, Fachserie 18, Series 1.2, table 1.11.
25. Um relatório da Comissão Europeia concluiu que “para o período para o qual os dados estão disponíveis (ou seja, a partir de meados dos anos 1980 até início dos anos 2000), a estimativa de resultados indica claramente que o progresso tecnológico foi o maior contribuinte para a queda no peso agregado do rendimento de trabalho” (European Commission, 2007, p. 260). No entanto, a evidência é bastante limitada para os países em desenvolvimento.
26. Para uma descrição das fontes dos dados, ver Stockhammer, 2012.
27. Numa entrevista ao *Financial Times* em 2007, Alan Geenspan, antigo Presidente do Banco da Reserva Federal, parece considerar que o declínio do peso do trabalho e o gap entre salários e crescimento da produtividade nos Estados Unidos poderia enfraquecer o apoio político a mercados livres: ver Guha (2007).
28. A procura agregada, como referido anteriormente, é a soma do consumo, investimento, exportações líquidas e despesa pública. O consumo público foi excluído da análise porque por definição o consumo público é igual à parte afectada ao rendimento do emprego público.
29. Todos os resultados econométricos específicos subjacentes ao quadro podem ser encontrados em Onaran e Galanis, no prelo 2012.
30. Ver e.g. IMF, 2012b. Note-se que o conceito de custos unitários do trabalho como medida de competitividade dos custos tem os seus críticos. Felipe e Kumar consideram, por exemplo, que quando os custos do trabalho aumentam então, por definição, as despesas unitárias de capital devem diminuir, e assim o impacto sobre a competitividade externa não é evidente. (Felipe e Kumar, 2011).
31. A única economia avançada que mostra um impacto zero sobre o investimento de um aumento na participação nos lucros é a dos Estados Unidos. Num estudo anterior de Onaran *et al.* (2011), a inclusão de juros e pagamento de dividendos na definição de investimento para os Estados Unidos concluiu ter efeitos de composição que impediam a identificação da significância de um aumento no peso do rendimento de capital (uma queda no peso do rendimento do trabalho) sobre o investimento. O mesmo pode estar a acontecer no presente conjunto de estimativas. Ver também Hein e Vogel, 2008, que não encontram efeitos de rendimentos de capital sobre o investimento dos EUA, de acordo com as conclusões deste relatório.
32. Uma questão a colocar neste cenário seria relativa ao modo como o crescimento económico crescente que poderia resultar dum menor peso do rendimento poderia ser distribuído entre a população. Mas esta questão está fora do âmbito do presente relatório. Para a importância da introdução do impacto microeconómico de mudar a distribuição funcional do rendimento no debate, ver Atkinson, 2009.
33. Este fenómeno foi analisado por vários estudos de caso em especial nos Estados Unidos. Ver: Barba e Pivetti, 2009; Cynammon e Fazzari, 2008; Guttmann e Plihon, 2010; van Treeck Hein e Dünhaupt, 2007; e van Treeck, 2009). Estudos econométricos mostraram que a saúde financeira e imobiliária é um indicador significativo do

consumo, e não apenas nos EUA. Ver: Ludvigson e Steindel, 1999; Mehra, 2001; Onaran, Stockhammer e Grafl, 2011; Boone e Girouard, 2002; Dreger e Slacalek, 2007.

Anexo I

34. Relatório, de Farhad Mehran promovido pela OIT, *Estimation of global wage trends: Methodological issues*, International Labour Office, mimeo; peer reviews por Prof. Yves Tillé, Expertise report on the “*Estimation of global wage trends: Methodological issues*”, Institute of Statistics, University of Neuchatel, mimeo; Prof. Yujin Jeong and Prof. Joseph L. Gastwirth, Comentários ao draft do Relatório da OIT “*Estimation of global wage trends: Methodological issues*”, HEC Montreal e George Washington University, Washington, DC, mimeo; Dr Joyup Ahn, Respostas ao draft do Relatório da OIT “*Estimation of global wage trends: Methodological Issues*”, Korea Labor Institute, mimeo.
35. Resolução da OIT sobre a International Classification of Status in Employment (ISCE)/Classificação Internacional da Situação na Profissão, adotada pela 15ª Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho, Genebra, out. 1993.
36. Resolução da OIT sobre a medição do rendimento relacionado com o emprego adotada pela 16ª Conferência Internacional de Estatísticos do Trabalho (Genebra, outubro 1998). http://www.ilo.org/global/What_we_do/Statistics/standards/resolutions/lang--en/docName--WCMS_087490/index.htm.
37. Tendo em vista a maior cobertura possível, está de acordo com a ideia de que o trabalho digno e consequentes rendimentos adequados são uma preocupação para todos os trabalhadores e que os indicadores estatísticos deverão cobrir todos aqueles para quem um indicador seja relevante. Ver ILO, 2008c.
38. Fazemo-lo com base no índice de preços do consumidor do FMI (IPC) para o país respetivo. No caso do Brasil e Estados Unidos, onde os nossos homólogos nacionais recomendam a utilização de um IPC alternativo, baseámo-nos nas fontes nacionais fornecidas respectivamente pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e o BLS. Também nos baseámos nos IPC nacionais ou nos valores para os salários reais quando os serviços de estatística nacionais nos fornecem os dados diretamente ou quando se tem dados disponíveis numa série primária sobre salários dum país em termos reais ou nominais.
39. O nosso universo inclui todos os países e territórios para os quais estão disponíveis dados sobre o emprego a partir do modelo da OIT Tendências Globais de Emprego (Modelo GET), e, portanto, exclui alguns pequenos países e territórios (por exemplo, as Ilhas do Canal ou a Santa Sé), que não tem impacto perceptível sobre tendências globais ou regionais.
40. Isto está de acordo com a metodologia standard de inquéritos, em que é geralmente utilizado uma estrutura baseada num modelo para os valores em falta, ao passo que é utilizada uma estrutura baseada no desenho da amostra para não-resposta relativa a questionários completos.
41. Para uma discussão do problema dos dados em falta ver também ILO, 2010c, p. 8.
42. Uma especificação alternativa com o PIB per capita e dimensão da população produziu resultados muito similares

43. Os dados para o nº de pessoas com empregos e o nº de trabalhadores por conta de outrem foram retirados do KILM, e os dados sobre o PIB em PPC \$ de GDP em 2005 foram retirados de the World Bank's World Development Indicators.
44. A estimativa \hat{y}_h , do número de trabalhadores por conta de outrem na região h obtém-se multiplicando o número de trabalhadores por conta de outrem nos países da região para os quais temos dados com a ponderação não calibrada, e somando em seguida os dados para a região.
45. Ver por exemplo o trabalho realizado especialmente para os países industrializados pelo International Labor Comparisons programme do US Bureau of Labor Statistics (<http://www.bls.gov/fls/> [consultado em 17 setembro 2012]). Uma vez que não se comparam os níveis, mas o foco em mudança ao longo do tempo em diferentes países, os requisitos dos dados são menos exigentes no nosso contexto.
46. Calculámos o número de trabalhadores por conta de outrem em 2009 (que não estão disponíveis no KILM) calculando o rácio de trabalhadores por conta de outrem sobre o emprego total em 2008, multiplicando de seguida o emprego total em 2009 por este rácio. A principal fonte de dados para o KILM é a base Laborsta.
47. Ver também ILO (2008b, p. 15) para a relação entre níveis salariais e PIB per capita. Isto sem prejuízo de que, as evoluções dos salários podem divergir das tendências na produtividade do trabalho a curto e médio prazo.

Anexo II

48. Glossário de termos estatísticos da OCDE, stats.oecd.org/glossary/ [consultado a 17 setembro 2012].

Anexo III

49. O indicador do consumo publico como indicador do Estado social sugere uma queda no desenvolvimento ao longo do tempo em forma de U invertido (hump-shaped): a despesa pública como parte do PIB atingiu um pico no início dos anos de 1980 mas tem vindo a entrar em declínio desde essa altura. O papel da despesa publica e a generosidade das despesas sociais já foram anteriormente sublinhados na literatura, enfatizando o papel da ultima no salário de reserva da população em idade ativa.; ver Pierson, 1994; Korpi e Palme, 2003. Pôr outro lado, a redução da generosidade do Estado Social ocorreu desde 1980, precisamente o momento em que o peso dos salários iniciou a sua tendência descendente. Para estudos que incluam o consumo publico como parcela do PIB para explicar o declínio do peso do trabalho ver Harrison, 2002; Jayadev, 2007.
50. A Comissão Europeia, 2007, e o FMI, 2007, apenas encontraram efeitos diminutos, se é que alguns, da taxa de sindicalização. O FMI incluiu a taxa de sindicalização e a carga fiscal após ter concluído pela inexistência de outras variáveis LMI
51. As mudanças tecnológicas também foram estimadas pelos rácios capital-trabalho e capital em TIC ou combinações de ambos em Bentolila e Saint-Paul, de 2003, e na Comissão Europeia, 2007. A utilização do capital em TIC (ou serviços de TIC) é uma *proxy* menos ambígua para a mudança tecnológica, uma vez que reflete a

mudança tecnológica implementada independente dos motivos de sua implementação.

52. Em particular, tais estudos apontam para a importância das despesas do Estado e do Estado Social na determinação do salário de reserva dos participantes, i.e, o nível a partir do qual os indivíduos querem entrar no mercado de trabalho. Um aumento na generosidade (Estado Social) produz uma mudança para cima no salário de reserva (efeito rendimento através de desincentivos do mercado de trabalho) e além disso provoca uma mudança na distribuição dos salários para a direita, provocando um aumento nos salários para todos: isto, mantendo tudo o resto constante, aumenta a parte do rendimento do trabalho.
53. O desemprego é expresso como a taxa de desemprego na economia, e a volatilidade da taxa de câmbio como uma função da variância da taxa de câmbio real. As reformas financeiras baseiam-se numa variável que mede as barreiras à entrada, os fluxos internacionais de capital, controlos sobre taxas de juro, privatizações, desenvolvimento de mercados de títulos e um índice da reforma do mercado financeiro. Para mais detalhes sobre uma bateria de especificações relativas à especificação de base, ver Stockhammer, no prelo.

Anexo IV

54. A utilização de equações simples num quadro de procura agregada semelhante tem sido amplamente utilizada na literatura: ver, por exemplo Onaran, 2011; Hein e Vogel, 2008; Nasstepad e Storm, de 2007. Uma alternativa para a abordagem à equação única é calcular as elasticidades num sistema VAR onde as restrições subjacentes de identificação são muitas vezes hipóteses arbitrárias sobre a relação entre o consumo, o investimento e as exportações líquidas. Uma vantagem de usar um sistema VAR é a de permitir a endogeneidade do peso do rendimento do trabalho. No sistema de equações simples a hipótese de uma relação de longo prazo ajuda a superar o problema da endogeneidade, ou seja, o modelo assume uma relação de equilíbrio estável a longo prazo, num quadro causal
55. Ver também Hein e Vogel, 2008 não foram encontrados dados relativos à repartição de lucros no US Investment consistentes com as conclusões deste relatório.
56. Para informação mais detalhada, ver Onara e Galanis, no prelo

Bibliografia

- Abiad, A.G.; Detragiache, E.; Tressel, T. 2008. *A new database of financial reforms*, IMF Working Papers, 08/266. Conjunto de dados disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/Data/wp08266.zip> [17 Sep. 2012].
- Akyüz, Y.; Chang, H.-J.; Kozul-Wright, R. 1998. “New perspectives on East Asian development”, in *Journal of Development Studies*, Vol. 34, No. 6, pp. 4–36.
- Aleksynska, M.; Schindler, M. 2011. *Labor market regulations in low-, middle- and high-income countries: A new panel database*, IMF Working Paper No. 11/154 (Washington, DC). Conjunto de dados disponíveis em: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=25015.0> [27 Sep 2011].
- Anderson, L. 2011. “Demystifying the Arab Spring: Parsing the differences between Tunisia, Egypt, and Libya”, in *Foreign Affairs*, Vol. 90, No. 3 May–June, pp. 2–7.
- Anspal, S.; Kraut, L.; Rõõm, T. 2010. *Sooline palgalohe Eestis: empiirilise analüüsi. Uuringuraport* (Gender pay gap in Estonia: empirical analysis). Eesti Rakendusuringute Keskus CentAR, Poliitikauuringute Keskus PRAXIS, Sotsiaalministeerium. Disponível em: http://www.sm.ee/fileadmin/meedia/Dokumendid/V21jaanded/Publikatsioonid/2011/Gender_pay_gap_Estonia_analysis.pdf [17 Sep. 2012].
- Arandarenko, M.; Avlijas, S. 2011. “Behind the veil of statistics: Bringing to light structural weaknesses in Serbia”, in V. Schmidt and D. Vaughan-Whitehead (eds): *The impact of the crisis on wages in South-East Europe* (Budapest: ILO Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe) pp. 123–58.
- Argitis, G.; Pitelis, C. 2001. “Monetary policy and the distribution of income: Evidence for the United States and the United Kingdom”, in *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 23, No. 4, pp. 617–38.
- Artus, P. 2009. *L'équilibre macroéconomique du Monde*, Natixis Special Report No. 286 (Paris).
- ASDA'A Burson-Marsteller Arab Youth Survey. 2012. “Top 10 Findings”. Disponível em: <http://www.arabyouthsurvey.com/english/> [24 Sep 2012].
- Assaad, R. 1997. “The effects of public sector hiring and compensation policies on the Egyptian labor market”, in *World Bank Economic Review*, Vol. 11, No. 1, Jan., pp. 85–118.
- Atkinson, A. 2009. “Factor shares: The principal problem of political economy?” in *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 25, No. 1, pp. 3–16.
- Atkinson, A.; Piketty, T.; Saez, E. 2011. “Top incomes in the long run of history”, in *Journal of Economic Literature*, Vol. 49, No. 1, pp. 3–71.

- Azam, M. 2009. “Changes in wage structure in urban India 1983–2004: A quantile regression decomposition”, IZA Discussion Paper Series No. 3963 (Bonn), pp. 1–48.
- Bacchetta, M.; Jansen, M. (eds). 2011. *Making globalization socially sustainable* (Geneva, ILO and WTO).
- Bank for International Settlements (BIS). 2006. *76th Annual Report* (Basel).
- Barba, A.; Pivetti, M. 2009. “Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications – A long-period analysis”, in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 33, No. 10, pp. 113–37.
- Bassanini, A.; Duval, R. 2006. *Employment patterns in OECD Countries: Reassessing the role of policies and institutions*, OECD Economics Department Working Papers 486 (Paris, OECD).
- Belser, P.; Rani, U. 2011. “Extending the coverage of minimum wages in India: Simulations from household data”, in *Economic and Political Weekly*, Vol. 46, No. 22, 28 May, pp. 47–55.
- Bentolila, S.; Saint-Paul, G. 2003. “Explaining movements in the labor share”, in *Contributions to Macroeconomics*, Vol. 3, No. 1, pp. 1–31.
- Bleaney, M. 1976. *Underconsumption theories: A history and critical analysis* (New York International Publishers).
- Boily, L. 2011. “Pay premiums among major industry groups in New York City”, in *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, Oct., pp. 22–8.
- Bonnet, F.; Saget, C.; Weber, E. 2012. *Social security and minimum wage responses to the 2008 financial and economic crisis: Findings from the ILO/World Bank Inventory*, Employment Working Paper No. 113 (Geneva, ILO). Disponível em: http://www.ilo.org/employment/Whatwedo/Publications/working-papers/WCMS_175204/lang--en/index.htm [17 Sep. 2012].
- Boone, L.; Girouard, N. 2002. *The stock market, the housing market and consumer behaviour*, OECD Economic Studies No. 35 (Paris), pp. 175–200.
- Borbely, J.M. 2011. “Characteristics of displaced workers 2007–2009: a visual essay”, in *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, Sep., pp. 3–15.
- Brown, D.; Deardorff, A. 2011. “The apparel industry and the Jordanian economy: Calculating the domestic share of sector value added”, paper prepared for *Better Work Jordan: Garment industry 3rd compliance synthesis report* (Geneva, ILO).
- Bruno, M. 2011. *Regime de crescimento e acumulacao de capital no Brasil: Uma caracterizacao preliminar do periodo 1995–2010*, ILO Working Paper (Geneva).
- Centre de Recherche et d’Etude sur la Sécurité Sociale [Tunisia]. 2011. *Enquête sur la structure des salaires Tunisie 2011*, final report, République Tunisienne/ILO, unpublished.
- Crimmann, A.; Wiessner, F.; Bellmann, L. 2010. *The German work-sharing scheme: An instrument for the crisis*, Conditions of Work and Employment Series No. 25 (Geneva, ILO).

- Cynamon, B.; Fazzari, S. 2008. "Household debt in the consumer age: Source of growth – risk of collapse", in *Capitalism and Society*, Vol. 3, No. 2, pp. 1–30.
- Dougherty, C. 2010. "A comparison of public and private sector earnings in Jordan", Conditions of Work and Employment Series No. 24 (Geneva, ILO).
- Draghi, M. 2012. "Monetary policy in unconventional times", BIS Central Bankers' Speeches, (Frankfurt am Main, European Central Bank).
- Dreger, C.; Slacalek, J. 2007. "Finanzmarktentwicklung, Immobilienpreise und Konsum", in *DIW Wochenbericht*, Vol. 74, pp. 533–36.
- Elbadawi, I.; Soto, R. 2011. *Fiscal regimes in and out of the MENA region*, Economic Research Forum Working Paper (Cairo).
- ; —. 2012. *Resource rents, political instability and economic growth*, Economic Research Forum Working Paper (Cairo).
- Epstein, G. (ed.). 2005. *Financialization and the world economy* (Cheltenham, Edward Elgar Publishing).
- ; Burke, S. 2001. *Threat effects and the internationalization of production*, Political Economy Research Institute Working Paper 15 (Amherst, University of Massachusetts).
- Estevão, M.; Nargis, N. 2002. *Wage moderation in France*, IMF Working Paper (Washington, DC).
- European Commission (EC). 2007. "The labour income share in the European Union", in *Employment in Europe 2007*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities (Brussels), pp. 237–72.
- . 2010. *Industrial Relations in Europe 2010*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion (Brussels).
- . 2012a. *Towards a job-rich recovery*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Disponível em: http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/andor/headlines/news/2012/04/20120418_en.htm [17 Sep. 2012].
- . 2012b. AMECO: Annual macro-economic database, Directorate-General for Economic and Financial Affairs (link to dataset http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm [17 Sep. 2012]).
- . 2012c. *Employment and Social Developments in Europe 2011* (Brussels).
- Federal Statistical Office, Germany. 2009. *Niedrigeinkommen und Erwerbstätigkeit* (Wiesbaden), Seite 8.
- . 2012. *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung, Lange Reihen ab 1970*, Vol. 18, No. 1.5 (Wiesbaden), table 1.8.
- Feldstein, M. 2008. *Did wages reflect growth in productivity?*, NBER Working Paper Series No. 13953 (Cambridge, MA).
- Felipe, J.; Kumar, U. 2011. *Unit labour costs in the eurozone: The competitiveness debate again* (Manila, Asian Development Bank).

- Fleck S.; Glaser, J.; Sprague, S. 2011. “The compensation–productivity gap: A visual essay”, in *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, Jan., pp. 57–69.
- Ganguli, I.; Terrell, K. 2006. “Institutions, markets and men’s and women’s wage inequality: Evidence from Ukraine”, in *Journal of Comparative Economics*, Vol. 34, No. 2, pp. 200–27.
- Glyn, A. 2009. “Functional distribution and inequality”, in W. Salverda, B. Nolan and T. Smeeding (eds): *The Oxford handbook of economic inequality* (Oxford, Oxford University Press), pp. 101–26.
- Gollin, D. 2002. “Getting income shares right”, in *Journal of Political Economy* (Chicago), Vol. 110, No. 2, pp. 458–74.
- . 2010. *Explaining labour’s declining share of national income*, G-24 Policy Brief No. 4, Oxford University, Department of Economics.
- Guha, K. 2007. “A global outlook”, in *Financial Times*, 17 Sep.
- Guttman, R.; Plihon, D. 2010. “Consumer debt and financial fragility”, in *International Review of Applied Economics*, Vol. 24, No. 3, pp. 269–83.
- Harrison, A. 2002. *Has globalization eroded labor’s share? Some cross-country evidence*, mimeo, University of California at Berkeley.
- Hein, E.; Mundt, M. Forthcoming. *Financialization and the requirements and potentials for wage-led recovery: A review focussing on G20 countries*, Conditions of Work and Employment . (Geneva, ILO).
- ; Schoder, C. 2011. “Interest rates, distribution and capital accumulation: A post-Kaleckian perspective on the U.S. and Germany”, in *International Review of Applied Economics*, Vol. 25, No. 6, pp. 693–723.
- ; Vogel, L. 2008. “Distribution and growth reconsidered: Empirical results for six OECD countries”, in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 32, No. 3, pp. 479–511.
- Holman, C.; Joyeux, B.; Kask, C. 2008. “Labor productivity trends since 2000, by sector and industry”, in *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, Feb., pp. 64–82.
- Husson, M. 2010. “Le partage de la valeur ajoutée en Europe”, in *La Revue de l’IRES*, Vol. 64, No.1, pp. 47–91.
- International Institute for Labour Studies (IILS). 2008. *World of Work Report 2008: Income inequalities in the age of financial globalization* (Geneva, ILO/IILS).
- . 2011. *World of Work Report 2011: Making markets work for jobs* (Geneva, ILO/IILS).
- . 2012. *World of Work Report 2012: Better jobs for a better economy* (Geneva, ILO/IILS).
- International Labour Office (ILO). 2008a. *Global Wage Report 2008/09: Minimum wages and collective bargaining – Towards policy coherence* (Geneva).
- . 2008b. *ILO Declaration on social justice for a fair globalization* (Geneva).

-
- . 2008c. *Measurement of decent work*, Discussion Paper for the Tripartite Meeting of Experts on the Measurement of Decent Work, Geneva, 8–10 Sep.
- . 2009. *Recovering from the crisis: A Global Jobs Pact* (Geneva).
- . 2010a. *Global Wage Report 2010/11: Wage policies in times of crisis* (Geneva).
- . 2010b. *Global Wage Report 2010/11: África brief* (Geneva).
- . 2010c. *Trends econometric models: A review of the methodology* (Geneva).
- . 2010d. *Decent work country profile: Tanzania (mainland)* (Geneva).
- . 2010e. *World Social Security Report 2010/11: Providing coverage in times of crisis and beyond* (Geneva).
- . 2011a. *Working time in the twenty-first century*, Report for Discussion at the Tripartite Meeting of Experts on Working-time Arrangements, Conditions of Work and Employment Programme, TMEWTA/2011 (Geneva).
- . 2011b. *Remuneration in domestic work*, Domestic Work Policy Brief 1, Conditions of Work and Employment Branch (Geneva).
- . 2011c. *Key Indicators of the Labour Market (KILM)*, 7th edn (Geneva).
- . 2011d. *Decent work country profile: Ukraine* (Geneva).
- . 2011e. *Panorama Laboral 2011. América Latina y el Caribe* (Lima, ILO Regional Office).
- . 2012a. *Global Employment Trends 2012: Preventing a deeper jobs crisis* (Geneva).
- . 2012b. *Decent Work Indicators: Concepts and definitions, 1st version*, May (Geneva).
- ; International Finance Corporation. 2012. *Better Work Jordan: Garment industry 3rd compliance synthesis report* (Geneva, ILO).
- ; World Bank. 2012. *Inventory of policy responses to the financial and economic crisis: A joint synthesis report* (Geneva and Washington, DC).
- International Monetary Fund (IMF). 2007. “The globalization of labor”, in *World Economic Outlook, April 2007: Spillovers and cycles in the world economy* (Washington, DC), pp. 161–92.
- . 2009. *World Economic Outlook, April 2009: Crisis and recovery* (Washington, DC).
- . 2010. *World Economic Outlook, April 2010: Rebalancing growth* (Washington, DC).
- . 2012a. *World Economic Outlook, April 2012: Growth resuming, dangers remain* (Washington, DC).
- . 2012b. *World Economic Outlook, October 2012: Coping with high debt and sluggish growth* (Washington, DC).
- . 2012c. *The IMF’s advice on labor market issues*, IMF Factsheet. Disponible em: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/labor.pdf> [17 Sep. 2012].
- Jayadev, A. 2007. “Capital account openness and the labour share of income”, in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 31, No. 3, pp. 423–43.

- Jetin, B. 2012. “Distribution of income, labour productivity and competitiveness: Is the Thai labour regime sustainable?”, in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 36, No. 4, pp.895—917.
- Kapsos, S.; Horne, R. 2011. “Working poverty in the world: Introducing new estimates using household survey data”, in ILO: *Key Indicators of the Labour Market*, 7th edn (Geneva, ILO), Ch. 1A.
- Kerr, C. 1977. *Labor markets and wage determination: The balkanization of labor markets and other essays* (Berkeley, University of California Press).
- Keynes, M. 1939. “Relative movements of real wages and output”, in *Economic Journal*, Vol. 49, No. 193, pp. 34–49.
- Korpi, W.; Palme, J. 2003. “New politics and class politics in the context of austerity and globalization: Welfare state regress in 18 countries, 1975–95”, in *American Political Science Review*, Vol. 97, No. 3, pp. 425–46.
- Krueger, A. 1999. “Measuring labor’s share”, in *American Economic Review*, Vol. 89, No. 2, pp. 45–51.
- Kulikov, G.; Blyzniuk, V. 2010. *Impact of the financial and economic crisis on wages, income distribution and the tax system* (Budapest: ILO Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe).
- Kumhof, M.; Rancière, R. 2011. *Inequality, leverage and crises*, IMF Technical Report (Washington, DC).
- La Marca, M.; Lee, S. Forthcoming. “Wages and growth in open economies: A policy dilemma?”, in I. Islam and D. Kucera (eds): *Inclusive growth and structural transformation* (Basingstoke, Palgrave Macmillan and Geneva, ILO).
- Lane, P.R.; Milesi-Ferretti, G.M. 2007. “The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970–2004”, in *Journal of International Economics*, Vol. 73, No. 2, pp. 223-250. Disponível em: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/data/update/wp0669.zip> [15 Feb 2011].
- Lavoie, M.; Stockhammer, E. Forthcoming. *Wage-led growth: concept, theories and policies*, Conditions of Work and Employment Series No. 41 (Geneva, ILO).
- Lazonick, W.; O’Sullivan, M. 2000. “Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance”, in *Economy and Society*, Vol. 29, No. 1, pp. 13–35.
- Lee, S. 2012. “Varieties of minimum wage systems: Through the lens of indicator-based country rankings”, in *International Labour Review*, Vol. 51, No. 3, pp. 261–74.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D.; Graña, J.M. 2011. “Wage share and aggregate demand: Contributions for labour and macroeconomic policy”, paper delivered at Regulating for Decent Work Conference, ILO, Geneva, July 6-8.
- Low Pay Commission. 2012. *National minimum wage: Low Pay Commission Report 2012* (Norwich, The Stationery Office).
- Ludvigson, S.; Steindel, C. 1999. “How important is the stock market effect on consumption?”, in *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, July, pp. 29–51.

- Luebker, M. 2011. "Labour productivity", in T. Sparreboom and A. Albee, eds: *Towards decent work in sub-Saharan Africa: Monitoring MDG Employment Indicators* (ILO, Geneva).
- Lukiyanova, A. 2011. *Effects of minimum wages on the Russian wage distribution*, Working Paper in the Basic Research Program 09/EC/2011 Series: Economics (Moscow, National Research University, Higher School of Economics).
- McKenzie, R.; Brackfield, D. 2008. *The OECD system of unit labour costs and related indicators*, OECD Statistics Working Paper 2008/04 (Paris).
- Mankiw, N.G. 2003. *Macroeconomics*, 5th edn (New York, Worth Publishers).
- Mehra, Y.P. 2001. "The wealth effect in empirical life-cycle aggregate consumption equations", in *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, Vol. 87, No. 2, pp. 45–68.
- Messenger, J.C. 2009. *Work sharing: A strategy to preserve jobs during the global jobs crisis*, TRAVAIL Policy Brief No. 1 (Geneva, ILO).
- ; Rodriguez, S. 2010. *New developments in work sharing in middle-income countries*, TRAVAIL Policy Brief No. 2 (Geneva, ILO).
- ; Ghosheh, N. (eds). 2010. *Offshoring and working conditions in remote work* (Geneva, ILO; Basingstoke, Palgrave Macmillan).
- Naastepad, C.W.M.; Storm, S. 2007. "OECD demand regimes (1960–2000)", in *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 29, No. 2, pp. 211–46.
- Obstfeld, M.; Rogoff, K. 2009. "Global imbalances and the financial crisis: Products of common causes", MS, University of California at Berkeley.
- Onaran, Ö. 2011. "Globalisation, macroeconomic performance and distribution", in E. Hein and E. Stockhammer (eds), *A modern guide to Keynesian macroeconomics and economic policies* (Cheltenham, Edward Elgar).
- ; Galanis, G. Forthcoming. *Is aggregate demand wage-led or profit-led? National and global effects*, Conditions of Work and Employment Series No. 40 (Geneva, ILO).
- ; Stockhammer, E.; Grafl, L. 2011. "Financialization, income distribution, and aggregate demand in the US", in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 35, No. 4, pp. 637–66.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). 2001. "Measuring productivity: Measurement of aggregate and industry-level productivity growth", in *OECD Manual* (Paris).
- . 2008. *OECD Employment Outlook 2008* (Paris).
- . 2011. *Divided we stand: Why inequality keeps rising* (Paris).
- . 2012a. *Inequality in labour income: What are its drivers and how can it be reduced?*, OECD Economic Department Policy Notes No. 8 (Paris).
- . 2012b. *OECD Employment Outlook 2012* (Paris).
- Oya, C. 2010. *Rural inequality, wage employment and labour market formation in Africa: Historical and micro-level evidence*, Policy Integration Department Working Paper No. 97 (Geneva, ILO).

- Pastore, F.; Verashchagina, A. 2004. *The distribution of wages in Belarus*, Discussion Paper No. 1140, Institute for the Study of Labour (Bonn).
- Pierson, P. 1994. *Dismantling the welfare state? Reagan, Thatcher, and the politics of retrenchment* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Piketty, T.; Saez, E. 2003. "Income inequality in the United States, 1913–1998", in *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 1, pp. 1–39.
- Rani, U.; Belser P. 2012. "The effectiveness of minimum wages in developing countries: The case of India", in *International Journal of Labour Research*, Vol. 4, No. 1, pp. 45–66.
- Ravallion, M.; Chen, S.; Sangraula, P. 2008. *Dollar a day revisited*, World Bank Policy Research Working Paper 4620 (Washington, DC).
- Rizzio, M. 2011. *Rural wage employment in Rwanda and Ethiopia: A review of the current policy neglect and a framework to begin addressing it*, Policy Integration Department Working Paper No. 103 (Geneva, ILO).
- Rodrik, D. 1997. *Has globalization gone too far?* (Washington, DC, Institute of International Economics).
- . 1999. "Democracies pay higher wages", in *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, pp. 707–38.
- Roine, J.; Waldenström, D. 2012. "On the role of capital gains in Swedish income inequality", in *Review of Income and Wealth*, Vol. 58, No. 3, pp. 569–87.
- Rossman, P. 2009. *Financialization and casualization of labour – building a trade union and regulatory response*, paper presented at the Global Labour University Conference, Mumbai, Feb.
- Russian Federation Federal State Statistics Service. 2011. *Statistical Yearbook: Socio-economic indicators of the Russian Federation in 1991–2010*, annex. Disponível em: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statistic_Collections/doc_1270707126016 [24 Sep 2012].
- Särndal, C.-E.; Deville, J.-C. 1992. "Calibration estimators in survey sampling", in *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 87, No. 418, pp. 376–82.
- Schmidt, V.; Vaughan-Whitehead, D. (eds). 2011. *The impact of the crisis on wages in South-East Europe* (Budapest: ILO Decent Work Technical Support Team and Country Office for Central and Eastern Europe).
- Shehata, D. 2011. "The fall of the Pharaoh: How Hosni Mubarak's reign came to an end", in *Foreign Affairs*, Vol. 90, No. 3, May–June, pp. 26–32.
- Solow, R. 1958. "A skeptical note on the constancy of relative shares", in *American Economic Review*, Vol. 48, pp. 618–31.
- Sommers D.; Franklin, J.C. 2012. "Employment outlook 2010–2020: Overview of projections to 2020", in *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, Jan., pp. 3–2000.
- Soto, R.; Huauas, I. 2011. *Has the UEA escaped the oil curse?*, Economic Research Forum Working Paper (Cairo).

- ; Vazquez-Alvarez, R. 2010. *The effects of short lived immigration policies (contracts) on human capital stocks (and productivity)* (Dubai, UAE, Economic Policy and Research Center, Dubai Economic Council).
- Stockhammer, E. 2004. “Financialisation and the slowdown of accumulation”, in *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 28, No. 5, pp. 719–41.
- . 2009. *Determinants of functional income distribution in OECD countries*, IMK Studies 05-2009 (Düsseldorf, Hans Böckler Stiftung).
- . Forthcoming. *Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution*, Conditions of Work and Employment Series No. 35. (Geneva, ILO).
- Syrian Arab Republic, Central Bureau of Statistics. 2011a. *Labour Force Survey*. Disponible em: <http://www.cbssyr.org/index-EN.htm> [24 Sept 2012].
- . 2011b. *Statistical Abstract*. Disponible em: <http://www.cbssyr.org/index-EN.htm> [24 Sept 2012].
- Tillé, Y. 2001. *Théorie des sondages: Echantillonnage et estimation en populations finies* (Paris, Dunod).
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). 2006. Industrial Statistics Database. Disponible em: <http://dx.doi.org/10.5257/unido/indstat3/2006> [15 Feb 2011].
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2011. *Trade and Development Report 2011* (Geneva and New York, United Nations). Disponible em: http://unctad.org/en/docs/tdr2011_en.pdf [17 Sep. 2012].
- . 2012. *Trade and Development Report, 2012* (Geneva and New York, United Nations). Disponible em: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf [24 Sep. 2012].
- United Nations Statistics Division. Various years. UN National Accounts Official Country Data, UNData Explorer. Disponible em: <http://data.un.org/Explorer.aspx?d=SNA>
- United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS). 2011. “International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing, 2010”, news release. Disponible em: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf> [17 Sep. 2012].
- . 2012. “The recession of 2007–2009”, in *Spotlight on Statistics*. Disponible em: <http://www.bls.gov/spotlight/2012/recession/> [17 Sep. 2012].
- Van Treeck, T. 2009. “The political economy debate on ‘financialisation’: A macroeconomic perspective”, in *Review of International Political Economy*, Vol. 16, No. 5, pp. 907–44.
- ; Hein, E.; Dunhaupt, P. 2007. *Finanzsystem und wirtschaftliche Entwicklung: Neuere Tendenzen in den USA und in Deutschland*, IMK Studies 5/2007 (Düsseldorf: Hans Böckler Stiftung).
- Vaughan-Whitehead, D. (ed.). 2011. *Work inequalities in the crisis: Evidence in Europe* (Cheltenham, Edward Elgar, and Geneva, ILO).

- (ed.). 2010. *The minimum wage revisited in the enlarged EU* (Cheltenham, Edward Elgar and Geneva, ILO).
- Vazquez-Alvarez, R. 2012a. *Labor markets in Dubai: Main Dubai versus free zones* (Dubai, UAE, Dubai Economic Council).
- . 2012b. *Assessing the effect of the new labor market regulations for Dubai* (Dubai, UAE, Economic Policy and Research Center).
- Wolff, E.; Zacharias, A. 2009. “Household wealth and the measurement of economic well-being in the United States”, in *Journal of Economic Inequality*, Vol. 7, No. 2, pp. 83–115.
- World Bank. 2011. *Migration and Remittances Factbook, 2011* (Washington, DC).
- . 2012. *World Development Report 2013: Jobs* (Washington, DC).
- Zhou, M.; Xiao, W.; Yao, X. 2010. *Unbalanced economic growth and uneven national income distribution: Evidence from China*, Institute for Research on Labor and Employment Working Paper 2010–11 (Los Angeles, University of California Los Angeles).