



**Trabalho, desenvolvimento e sociedade
no contexto de crise global**

ID 71

Título: RESULTADOS E ESTIMAÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA NO BRASIL

Autores:

João Hallak Neto (IBGE)

João Saboia (UFRJ)

Título

Resumo

A mensuração e divulgação dos dados sobre a distribuição funcional da renda (DFR) é tema de relevância para a economia brasileira, inerente ao Sistema de Contas Nacionais (SCN). Este artigo busca examinar a evolução de seus resultados no período recente, provendo também informações atualizadas que objetivam complementar o SCN do Brasil. No período de 1995 a 2009, houve perda gradual da participação das remunerações na renda nacional até 2004, posteriormente revertida e recuperada até o final da série. Quanto ao rendimento destinado ao capital verificou-se o contrário. Os resultados estimados para os anos de 2010 e 2011 indicaram a manutenção desta tendência, explicada, sobretudo, pelo aumento do emprego e das remunerações no país nos últimos anos. A metodologia proposta para o provimento destes dados visa eliminar a atual defasagem de dois anos existente entre os resultados da ótica da renda e os resultados anuais das óticas da produção e da despesa, obtidos pelo sistema trimestral.

Palavras-chave

Distribuição funcional da renda, remuneração, sistema de contas nacionais, ótica da renda.

Resultados e estimação da distribuição funcional da renda no Brasil¹

Introdução

A distribuição funcional da renda (DFR) refere-se à repartição da renda gerada no processo produtivo pelos fatores utilizados na produção. O termo funcional na expressão indica que a repartição da renda é realizada levando-se em conta a função desempenhada pelos agentes econômicos no processo produtivo. Definem-se assim as participações dos rendimentos do trabalho e do capital na renda gerada pela economia. Tais relações, obtidas por meio da desagregação do PIB pela ótica da renda, servem como fundamento para a avaliação dos padrões distributivos das sociedades. Como estes resultados têm sua origem no Sistema de Contas Nacionais (SCN), considera-se que tanto comparações temporais, quanto em termos internacionais, podem ser realizadas de maneira consistente.

A questão da distribuição da renda aparece no SCN em dois momentos distintos. Primeiramente, no plano da esfera produtiva, quando a distribuição primária da renda identifica a parcela destinada ao trabalho assalariado, a remuneração; e aos ganhos potenciais do capital, o excedente operacional bruto (EOB); e também a renda associada à parcela mista trabalho-capital que cabe ao trabalho autônomo, o rendimento misto bruto (RMB). Esta primeira repartição associada às transações distributivas seguintes entre as diversas unidades institucionais determina o resultado observado no segundo plano de distribuição, que vem a ser a apropriação da renda pelos agentes econômicos, ou seja, a renda disponível.²

Este artigo está voltado para a distribuição da renda resultante no plano produtivo, ou seja, da renda gerada que é inicialmente destinada às remunerações, ao EOB e ao RMB. As referências bibliográficas sobre a questão distributiva no Brasil mostram que o enfoque funcional da distribuição da renda é ainda pouco explorado, sobretudo se comparado à produção científica que prioriza o ponto de vista pessoal, individual ou domiciliar, da distribuição dos rendimentos.

¹ Este artigo está baseado no capítulo 2 de Hallak Neto (2013).

² A renda disponível inclui, por exemplo, o recebimento pelas famílias dos benefícios de seguridade e de assistência sociais pagos pela administração pública.

Dependendo da finalidade requerida, o conceito de renda utilizado nas análises desenvolvidas pode estar atrelado tanto ao Valor Adicionado Bruto (VAB), que exclui os impostos líquidos de subsídios sobre o produto e as importações; quanto ao PIB, que inclui estes tipos de impostos. O tratamento dado à DFR compreende questões conceituais, metodológicas e quantitativas. A investigação dos resultados ora desenvolvida destaca os quatro componentes da ótica da renda no período recente: remunerações, EOB, RMB e os impostos líquidos de subsídios sobre a produção e importação (ILPI).

Considerando que as remunerações incluem os salários e as contribuições sociais; o EOB o rendimento das empresas financeiras e não financeiras, dos proprietários de imóveis e outros bens alugados e dos detentores de títulos financeiros públicos ou privados; e que a renda gerada na economia também inclui o montante destinado aos impostos sobre a produção; as condições econômicas e sociais serão fundamentais para a configuração da DFR. Dessa forma, fatores específicos como a forma de organização produtiva, o peso das contribuições sociais nos salários, as taxas de inflação, o valor do salário mínimo e as formas de organização sindical, bem como os efeitos das políticas econômicas (monetária, tributária, fiscal e cambial) terão impactos sobre como a renda gerada será distribuída entre os distintos atores sociais. Conforme verificado empiricamente adiante, papel decisivo para a variação da DFR é atribuído ao crescimento econômico e ao dinamismo do mercado de trabalho.

Este artigo apresenta inicialmente algumas das recentes referências bibliográficas que tratam da DFR para em seguida descrever os componentes do PIB pela ótica da renda. Posteriormente, é realizado o exame da evolução dos componentes do PIB na economia brasileira no período recente, comparando a participação das remunerações no Brasil com a de outros países. A principal contribuição do artigo é o desenvolvimento de uma metodologia para a estimação dos resultados pela ótica da renda em anos em que esta ainda não é provida oficialmente, o que permite prolongar as séries históricas em dois anos, atualizando-as até o último ano de referência das contas nacionais, disponível somente pelas óticas da produção e da despesa.

Para dar conta dos objetivos descritos acima, o texto está estruturado em mais

quatro seções além desta introdução. A seção 1 traz uma sucinta revisão da bibliografia recente para o caso da economia brasileira. A seção 2 apresenta os componentes do PIB pela ótica da renda e analisa os resultados da DFR no Brasil no período recente. Na terceira seção são apresentadas a metodologia de estimação da conta da renda e a análise dos resultados referentes a 2010 e 2011, biênio que cobre a defasagem entre os últimos resultados das contas nacionais nas versões definitiva e preliminar por ocasião da preparação do artigo. Por fim são realizadas as considerações finais.

1. As referências bibliográficas mais recentes

Embora diversos trabalhos tratem da questão da distribuição pessoal da renda (DPR)³, ou seja, das desigualdades de rendimentos auferidos por indivíduos ou famílias, a questão da distribuição funcional e suas tendências recentes tem sido tradicionalmente pouco explorada na literatura econômica brasileira. A razão teórica mencionada por especialistas para esta lacuna na produção acadêmica refere-se ao interesse da corrente majoritária de pesquisadores que privilegia o enfoque pessoal da distribuição. Assim, a crença de que as escolhas individuais determinam os resultados distributivos na sociedade torna-se predominante para um vasto grupo de pesquisadores.⁴

Razões de natureza empírica também são apontadas para a menor produção envolvendo a DFR. Dentre estas, estão a ausência de dados atualizados e a dificuldade de se obter séries longas e coerentes com resultados para a distribuição funcional, uma vez que as mudanças de base do SCN trazem, por vezes, rupturas e descontinuidades em períodos históricos mais longos.⁵

Alguns trabalhos propõem a aplicação de métodos econométricos para o encadeamento da série de DFR brasileira. Um exemplo é o estudo de Considera e Pessoa (2011) que traz os resultados anuais harmonizados desde 1959 até 2009. Os

³ O livro organizado por Barros *et alii* (2007 e 2008) em dois volumes e 34 capítulos reúne boa parte dos estudos relacionados ao movimento recente da distribuição pessoal da renda.

⁴ Segundo Medeiros (2008, p. 41-42), “Com efeito, quase sem exceção, os estudos sobre a distribuição de renda consideram exclusivamente as evidências sobre a distribuição pessoal e familiar, sem qualquer referência à evolução da distribuição funcional da renda. Tal enfoque prevalece porque corresponde melhor à abordagem teórica predominante, baseada na teoria neoclássica da distribuição. Nesta, a unidade de análise é o indivíduo, e a dotação de seus recursos e a produtividade de seus serviços avaliadas no mercado de trabalho constituem o principal determinante de seus rendimentos.”

⁵ Hoffmann e Ney (2008) discute as principais restrições dos dados da Pnad, do Censo Demográfico e do SCN para os estudos de desigualdade de renda no Brasil.

autores avaliam também as diferenças na participação dos rendimentos para os setores público e privado, concluindo que este último possui historicamente uma menor participação da remuneração na renda e que esta participação, em ambos os setores, apresentou um aumento nos anos recentes. Entretanto, adicionam os autores que, para que haja continuidade na melhoria da distribuição funcional seria necessária uma melhor tributação sobre o patrimônio a fim de minorar a concentração de terras e imóveis no país (Considera e Pessoa, 2011, p. 28).

O trabalho desenvolvido por Mattos (2005), que trata dos aspectos históricos e metodológicos do perfil distributivo da economia brasileira, apresenta uma explicação para a preponderância do enfoque pessoal da distribuição da renda nas análises sobre a economia brasileira. Segundo o autor, os “rendimentos do trabalho se comportam de maneira bastante diferenciada em nossa economia, existindo grande dispersão salarial entre os trabalhadores”. Assim, a maior parte dos estudos sobre a evolução da distribuição da renda no Brasil tende a tomar como referência os dados relativos à renda do trabalho (Mattos, 2005, p. 136). O autor defende também o uso combinado do enfoque pessoal com o enfoque funcional da renda, uma vez que com tais informações pode-se “descrever de forma mais acurada o quadro distributivo brasileiro.” (Mattos, 2005, p. 136). Observando-se os dados da economia brasileira para a década de 1990, o autor registra que a DFR impõe-se sobre a distribuição pessoal da renda alegando que, “a extrema concentração funcional condiciona e delimita o perfil da distribuição da renda do trabalho” (Mattos, 2005, p. 137).⁶

Ainda em relação ao uso conjunto das duas perspectivas distributivas, Dedecca *et alli* (2008) mostra que, de 1990 a 2004, houve uma “deterioração da distribuição funcional da renda, com uma clara penalização da renda do trabalho”, embora tenha se percebido, pelos dados da Pnad em igual período, uma redução da desigualdade na distribuição pessoal da renda (Dedecca *et alli*, 2008, p.5). No estudo, os autores apontam ainda algumas dimensões relevantes desta queda observada nos anos 2000, como o papel das políticas públicas de transferência de renda e o salário mínimo, e os limites que caracterizam tal movimento, como a ausência de um período contínuo e duradouro de crescimento do PIB brasileiro na série analisada.⁷

⁶ No rol de trabalhos que possuem a perspectiva de análise conjunta do enfoque pessoal e funcional, com resultados para os anos 1990, estão ainda Dieese (2001), Pochmann (2001) e Dedecca (2003).

⁷ Dedecca *et alli* (2008, p.18).

Bastos (2012), por sua vez, realiza o primeiro trabalho que oferece uma estimativa da DFR para ser utilizada “enquanto as contas nacionais anuais não são divulgadas”, com base na Pnad e na PME (Bastos, 2012, p. 7), ideia semelhante à desenvolvida na seção 2.4 deste capítulo. Esta projeção, contudo, restringe-se ao peso das remunerações na renda nacional. Naquele estudo também é calculada uma série trimestral da participação da remuneração do fator trabalho no PIB brasileiro. A análise desenvolvida “mostra que a redução da desigualdade da renda pessoal pode ocorrer tanto com queda quanto com aumento da participação da renda do trabalho no PIB” (Bastos, 2012, p. 19).

2. Componentes do PIB pela ótica da renda e a distribuição funcional no Brasil

Os componentes do PIB sob a ótica da renda são registrados na segunda conta do SCN, a **conta de geração da renda**, que aparece tanto nas Tabelas de Recursos e Usos (TRU), com o detalhe por atividade econômica, quanto nas Contas Econômicas Integradas (CEI), com a abertura por setor institucional. O saldo que abre esta conta é o valor adicionado bruto (VAB), que equivale à diferença entre o valor da produção e o dos consumos intermediários necessários para se realizar tal produção. Assim, o VAB constitui-se no valor efetivamente criado pelas unidades durante a atividade produtiva em um determinado período.

A conta de geração da renda mostra como o valor adicionado é distribuído entre as rendas primárias que são atribuídas aos agentes que participam diretamente da produção. O valor adicionado é repartido entre: a remuneração dos empregados, que compete ao trabalho despendido pelos assalariados; os impostos sobre a produção líquidos de subsídios, que o Governo deduz da produção; e o excedente operacional ou o rendimento misto, que remunera os ativos utilizados pelas unidades empresariais ou pelas famílias produtoras. O Quadro 1 apresenta os componentes do PIB pela ótica da renda no SCN. O código entre parênteses é a referência internacional das operações e saldos do SCN.⁸

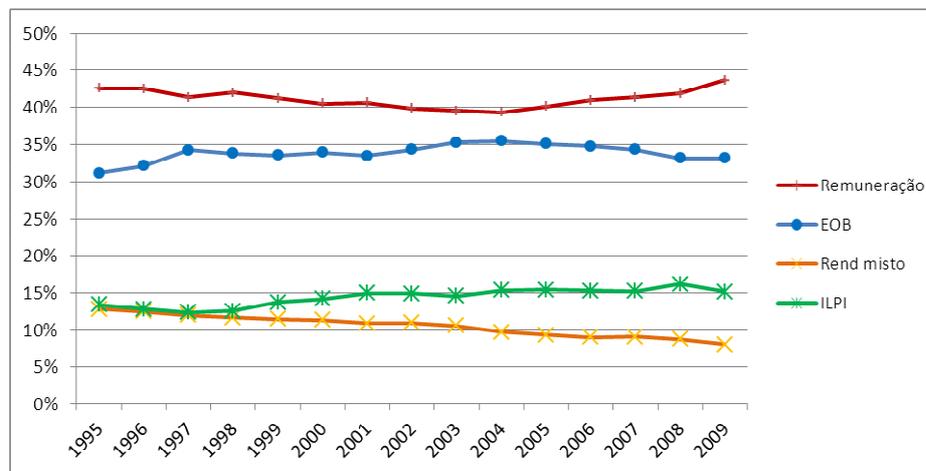
⁸ As operações de distribuição da renda são codificadas com a letra D (do inglês, *distribution*), os saldos com a letra B (do inglês, *balance*). Definições detalhadas dos componentes do PIB sob a ótica da renda podem ser consultadas em IBGE (2008).

Quadro 1: Componentes do PIB sob a ótica da renda

Produto Interno Bruto ou Valor Adicionado Bruto (B.1)
Remuneração dos empregados (D.1)
Ordenados e salários (D.1.1)
Contribuições sociais dos empregadores (D.1.2)
Impostos sobre a produção e a importação (D.2)
Impostos sobre produtos (D.2.1)
Outros impostos sobre a produção (D.2.9)
Subsídios sobre a produção (D.3)
Subsídios a produtos (D.3.1)
Outros subsídios à produção (D.3.9)
Excedente operacional bruto (B.2)
Rendimento misto bruto (B.3)

Os resultados do SCN definitivo publicados pelo IBGE, ou seja, os que incluem a conta da renda e permitem o cálculo de sua distribuição funcional estão disponíveis em uma série histórica coerente para a economia brasileira de 1995 a 2009. A série vigente das contas nacionais possui referência no ano 2000 e últimos resultados em 2009. O IBGE realizou ainda uma projeção para os cinco anos anteriores (retropolação), sendo esta a origem dos dados de 1995 a 1999. Os anos “retropolados” não possuem informações detalhadas, por exemplo, de setores institucionais ou de ocupações e remunerações segundo o tipo de inserção. Dessa forma, esta seção se concentra na análise global da economia para o período ampliado, muito embora lance mão de algumas relações baseadas no SCN restritas ao período de 2000 a 2009. Busca-se assim avaliar o comportamento dos componentes da renda na série histórica brasileira, relacionando-o aos fatos econômicos relevantes do período.

Considerando os dois componentes de maior participação no PIB, remunerações e EOB, dois comportamentos distintos podem ser detectados. De 1995 a 2004, as remunerações perdem participação para o EOB; de 2004 a 2009 observa-se o inverso. Em relação aos outros componentes, ILPI e RMB, o primeiro aumenta sua participação durante os três anos a partir de 1999 e prossegue em relativa estabilidade neste novo patamar; já o RMB sofre uma queda contínua de participação desde o início da série. O Gráfico 1 apresenta a evolução da participação dos componentes do PIB pela ótica da renda no período disponível durante a vigência da série atual do SCN.

Gráfico 1: Participação dos componentes do PIB pela ótica da renda no Brasil – 1995/2009

Fonte: SCN/IBGE.

Atendo-se primeiramente aos dois principais componentes da renda tornam-se mais evidentes os comportamentos das remunerações e do EOB e sua radical inversão a partir de 2004. Enquanto a redução do peso das remunerações até 2004 foi da ordem de 3,3 p.p. (de 42,6% para 39,3%), o aumento do EOB, no mesmo período, foi de 4,4 p.p. (de 31,2% para 35,6%). Pode-se afirmar que o resultado inicial desfavorável à remuneração dos trabalhadores foi consequência do reflexo, no mercado de trabalho brasileiro, da adoção de medidas econômicas contracionistas para a manutenção da estabilização dos preços após a implantação do Plano Real. Em uma primeira fase, de 1995 a 1999, pode-se destacar, entre elas, a abertura comercial e o câmbio apreciado, com o conseqüente aumento das importações, que trouxeram ainda uma reestruturação produtiva destruidora de empregos; as elevadas taxas de juros de toda a economia por um longo período; e a redução, em proporção ao PIB, do gasto público primário, estes já no período posterior a 1999.⁹

Em média, neste período de dez anos entre 1995 e 2004, o país registrou baixo crescimento econômico (2,5% ao ano), resultado que refletiu também a intensificação das opções macroeconômicas restritivas tomadas por conta da vulnerabilidade externa da economia brasileira frente às crises observadas em países emergentes¹⁰. Tal conjuntura impactou severamente o mercado de trabalho brasileiro

⁹ Segundo Baltar (1996, pp. 97-98): “A abertura indiscriminada da economia à competição internacional, a valorização do Real e a redução de investimentos econômicos e sociais por parte do Estado tiveram impactos negativos sobre o mercado de trabalho, e estes (...) atingiram a totalidade da economia.”

¹⁰ Desde meados da década de 1990, alguns países, considerados emergentes, experimentaram crises cambiais e financeiras: México (1994), Sudeste asiático (1997), Rússia (1998), Brasil (1999) e Argentina (2001).

que registrou aumento do desemprego, da informalidade e achatamento dos salários. Embora o país tenha registrado variação positiva do PIB no ano de 2000 (+4,3%), problemas internos, como a crise energética do ano seguinte, o risco de descontrole inflacionário e a deterioração significativa das condições de endividamento público em 2002, evitaram que houvesse a manutenção do crescimento econômico, comprometendo também o ano de 2003.¹¹ Assim, a retomada do crescimento e a consequente recuperação do emprego e das remunerações na renda nacional vieram a ocorrer a partir de 2004.

Este segundo movimento, de recuperação da participação das remunerações, prosseguiu continuamente até 2009, último ano da série oficial. Neste período observou-se pela primeira vez na economia brasileira, desde 1980, a ocorrência de cinco anos consecutivos de elevação do PIB acima de 3,0% ao ano.¹² A partir de 2004 observou-se também ampliação do nível de ocupação da população economicamente ativa, aumento de sua formalização e substanciais melhorias na remuneração do trabalho.

Ainda em relação à recuperação da remuneração do trabalho, deve-se observar que o valor do salário mínimo nacional, variável fundamental para a determinação de grande parte das remunerações no país, recebeu contínuos reajustes acima da inflação no período 2004/09¹³. Outro sinal que reforça este movimento de recuperação das remunerações é a obtenção sistemática pelos trabalhadores organizados de aumentos salariais acima da inflação, fato que se inicia justamente a partir de 2004.¹⁴

Pode-se atribuir o crescimento econômico e a consequente expansão quantitativa e qualitativa do emprego no Brasil, ao menos até 2008, às condições favoráveis provenientes tanto da economia mundial quanto da economia doméstica. Em um primeiro momento, verificou-se forte ampliação das exportações brasileiras,

¹¹ Em 2002 a inflação anual alcançou 12,5% e 26,4%, pelo IPCA e pelo IGP, respectivamente. O percentual médio da dívida pública em relação ao PIB ascendeu de 29,1%, em 1995, para 56,2%, em 2002, segundo o BCB.

¹² De 2004 a 2008, o crescimento médio anual do PIB foi equivalente a 4,8%. Incluindo-se o recessivo ano de 2009, a média recua para 3,9%, taxa ainda elevada para o padrão brasileiro recente.

¹³ De 1995 a 2004, os aumentos médios reais do salário mínimo, deflacionados pelo INPC, alcançaram 3,1% a.a., ao passo que de 2004 a 2009, estes atingiram expressivos 7,4% a.a..

¹⁴ Conforme descrito em Hallak Neto (2013, p. 67), de 1996, ano de início do levantamento realizado pelo Dieese, até 2003, os reajustes salariais acima do INPC atingiram, em média, 38,6% das categorias laborais. De 2004 a 2009 esta proporção alcançou 76,0% das categorias.

registrada pelo aumento de sua participação no PIB¹⁵. Entretanto, a partir do último trimestre de 2008, e durante o ano de 2009, quando os reflexos da crise mundial foram mais intensamente disseminados, o cenário externo contribuiu negativamente para o crescimento do país. Sendo assim, o consumo doméstico passou a prevalecer na sustentação da situação relativamente favorável do mercado de trabalho brasileiro. Neste contexto, cumpriram papel fundamental os efeitos já mencionados da política de recuperação do salário mínimo, além das medidas de expansão do crédito e da consolidação de programas sociais de transferência de renda que impulsionaram o consumo das famílias.

Dessa forma, mesmo 2009 sendo um ano de grave crise internacional, a remuneração ganhou peso e atingiu a maior participação na série histórica, superando o registro de 1995 em 1,0 p.p. (43,6% contra 42,6%). Foram determinantes para este feito a elevação do emprego e da massa salarial e a redução da renda em geral, consubstanciada na queda do PIB naquele ano (-0,3%). Por este motivo o EOB perdeu participação relativa, uma vez que a ausência de crescimento econômico determinou a redução dos ganhos dos produtores e da lucratividade em geral.

Prosseguindo a análise dos componentes do PIB pela ótica da renda, os dois componentes de menor expressão – ILPI e RMB – apresentaram claramente movimentos contrários no período analisado. Ambos iniciaram a série histórica com proporções semelhantes, em torno de 13%, e terminaram em patamares bastante distintos, com o registro de 15,1% para o ILPI e 8,0% para o RMB, conforme mostrado no Gráfico 1.

O RMB revelou uma tendência bem definida de queda de sua participação iniciada no primeiro ano da série e mantida continuamente até seu final. De 1995 a 2009, a redução relativa deste componente alcançou 4,8 p.p., o que equivale a mais de um terço de sua proporção inicial em relação ao PIB. Este movimento unívoco, de encolhimento ininterrupto ao longo do período, está associado a duas causas distintas.

Em um primeiro momento, precisamente até 2005, é o rendimento médio real

¹⁵ Segundo o SCN (IBGE, 2011), o coeficiente de exportações sobre o PIB passou da média de 9,8% de 1995 a 2003, para 14,6% de 2004 a 2008.

que declina enquanto as ocupações crescem. Em termos absolutos, as ocupações de autônomos aumentaram em 9,0% de 2005 a 2000, enquanto que o RMB real médio reduziu-se em 11,0%. A partir de 2005 ocorre o inverso: enquanto as ocupações são reduzidas, voltando-se para o patamar do ano 2000; os rendimentos médios dos autônomos, em termos reais, elevam-se em 16,6%. Em síntese, até 2005, é a queda do rendimento médio dos autônomos que explica o decréscimo da massa de RMB no PIB; após este ano, é a redução dos postos de trabalho nesta condição que define sua continuidade, aliada ao maior crescimento dos outros componentes da renda. Ou seja, com a melhora do mercado de trabalho, nos anos finais da série ocorre uma redução proporcional e até mesmo absoluta das ocupações preenchidas por trabalhadores autônomos, ocasionando perda de participação relativa tanto nas ocupações quanto na massa de rendimentos em relação ao PIB ou ao VAB.

Após uma pequena variação negativa nos dois anos iniciais, os ILPI, em proporção do PIB, apresentaram uma primeira elevação até 2001 recuando a seguir até 2003. No ano subsequente ocorreu novo ganho de participação e em seguida até o ano de 2007, estabilização na faixa de 15,0% (Gráfico 1). Analisando-se os dados desagregados por tipo de imposto¹⁶ pode-se afirmar que as causas para o crescimento relativo dos ILPI foram o aumento da arrecadação sobre folha de pagamento e seguridade social, por conta do aumento da massa salarial e da formalização dos postos de trabalho, e o ganho de peso das importações no PIB, com a conseqüente maior arrecadação de impostos ligados a esta atividade.

Ainda em relação aos dados exibidos no Gráfico 1, nota-se que em 2008 os ILPI atingiram o ponto mais alto da série, quando estes se elevaram proporcionalmente à renda para então recuar no ano seguinte. Os principais motivos deste incremento foram o maior aumento do consumo das famílias em relação ao VAB¹⁷ e o aumento das alíquotas do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF), estabelecido após a extinção da Contribuição Provisória sobre a Movimentação Financeira (CPMF), em 2008. O primeiro impacta positivamente os ILPI, pois as famílias consomem bens e serviços que, em geral, são relativamente mais tributados. Já o IOF, diferentemente da CPMF, é um imposto sobre produto que, portanto, faz

¹⁶ IBGE (2011, p. 128, Tab. 20) apresenta o valor da receita tributária das três esferas de governo por tributo.

¹⁷ O incremento do consumo das famílias foi de 5,7% contra 4,8% do VAB, em 2008 (IBGE, 2010, p.20).

parte dos ILPI¹⁸. Já a queda dos ILPI observada no último ano da série não pode ser atribuída à redução mais que proporcional do consumo das famílias que, ao contrário, manteve-se em crescimento apesar da variação negativa do PIB; nem à redução dos empregos formalizados, fato que tampouco ocorreu em 2009. A explicação para o menor peso de ILPI está na política econômica de desonerações fiscais introduzidas a fim de estimular a economia em resposta à crise internacional, cujo destaque foi a redução/isenção do IPI para uma série de produtos¹⁹. A diminuição do peso das importações na renda gerada, movimento oposto ao verificado em 2008, também contribuiu para reduzir o montante proporcional de ILPI.

A evolução dos componentes da renda na série histórica brasileira mostra que um dos principais resultados foi a recuperação da participação das remunerações a partir de 2004. Entretanto, apesar deste movimento contínuo que vai até o último ano da série, no contexto internacional o Brasil ainda aparece com um baixo percentual da renda gerada destinada à remuneração do trabalho.

Em uma comparação com outros 36 países presentes na base de dados da OECD²⁰, o Brasil (43,6%) situou-se na 29ª posição, em 2009, no tocante à participação das remunerações no PIB, posicionando-se entre África do Sul (44,9%) e Itália (42,8%). A proporção registrada na economia brasileira ficou muito aquém da maioria dos países desenvolvidos, embora tenha sido consideravelmente superior à de México (29,2%) e Índia (28,5%), os últimos colocados neste tipo de comparação. Suíça (60,9%) e Dinamarca (58,7%) lideraram o ranking de países com maior proporção da renda gerada destinada ao trabalho em 2009.²¹

3. Metodologia de estimação da ótica da renda para o SCN trimestral

O objetivo desta seção é propor uma metodologia para a estimação do PIB pela ótica da renda que esteja disponível no momento em que o Sistema de Contas Nacionais Trimestrais (SCNT) do IBGE apresente os resultados anuais das contas

¹⁸ No SCN, a CPMF é classificada como “imposto sobre renda e propriedade” sendo, portanto, contabilizada no circuito econômico na etapa de distribuição secundária da renda. Assim, sua extinção não reduz o montante de ILPI, recolhidos na geração da renda. Como o IOF é classificado como “imposto sobre produtos”, *ceteris paribus*, o aumento de sua alíquota modifica diretamente o montante de ILPI.

¹⁹ As desonerações fiscais atingiram em grande parte automóveis e eletrodomésticos (linha branca), bem como insumos para a construção civil, máquinas e equipamentos IBGE (2011, p. 16).

²⁰ Disponível em: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE1#

²¹ Em relação à participação relativa da agregação EOB+RMB, o Brasil situou-se na 16ª posição. Já em relação à participação dos ILPI no PIB, o Brasil registrou o terceiro maior percentual dentre os 37 países comparados. Para visualizar todos os resultados graficamente, ver Hallak Neto (2013, cap. 2).

nacionais brasileiras. Atualmente, o SCNT disponibiliza resultados anuais das contas nacionais em uma versão agregada aproximadamente 60 dias após o fim do ano de referência. Nesta modalidade de divulgação anual, também chamada de versão preliminar, são apresentados resultados referentes ao valor adicionado a preços correntes e a preços do ano anterior, índices de volume para 12 grupos de atividades econômicas e para a demanda final.

Entretanto, a estimativa pela ótica da renda, necessária para o cálculo da distribuição funcional não é apresentada pelo SCNT, e, por conta disso, só pode ser conhecida quando da divulgação dos resultados definitivos do SCN, o que ocorre com uma defasagem mínima de dois anos em relação ao ano de referência. Na versão preliminar a abertura do PIB é divulgada somente pelas óticas da produção e da despesa.

3.1. A extrapolação dos resultados nos anos $t-1$ e t

A metodologia proposta para a estimação dos componentes do PIB pela ótica da renda para os anos em que há somente os resultados preliminares utiliza parte dos resultados do SCNT, para o ano de referência e a extrapolação dos resultados do SCN definitivo, por meio de índices anuais de variação do valor corrente, para os componentes que não possuem correspondência na divulgação trimestral.

No primeiro caso estão os valores do PIB, do VAB e dos Impostos líquidos sobre produtos (ILP). Tomando-se como exemplo o ano de referência de 2011, o PIB, o VAB e os ILP deste ano, que foram divulgados pelo SCNT em março de 2012, serão utilizados nesta metodologia para a estimação dos valores correntes e da participação relativa dos componentes da ótica da renda de 2011.

Os demais componentes da ótica da renda: salário com vínculo (SCV), salário sem carteira (SSC), contribuições sociais (CS), RMB, EOB e outros impostos líquidos sobre a produção (OIP); por não possuírem correspondentes no SCNT, são então estimados. Tal estimação é baseada na extrapolação do último resultado disponível pelo SCN definitivo, que possui dois anos de defasagem ($t-2$), extrapolando-o para os dois anos seguintes ($t-1$ e t), por intermédio de indicadores anuais. As fórmulas I.a, I.b e I.c, abaixo, representam em termos gerais a extrapolação dos componentes que integram a conta da renda para os anos $t-1$ e t , partindo dos dados do SCN, cuja referência é $t-2$:

$$X_{t-1}^{est} = X_{t-2} * I_{t-1} \quad (1.a)$$

$$X_t^{est} = X_{t-1}^{est} * I_t \quad (1.b)$$

Substituindo (1.a) em (1.b), tem-se:

$$X_t^{est} = X_{t-2} * I_{t-1} * I_t \quad (1.c);$$

Onde:

X_{t-1}^{est} = resultado estimado para o ano $t-1$;

X_t^{est} = resultado estimado para o ano t ;

X_{t-2} = último resultado do SCN definitivo – que possui defasagem de dois anos ($t-2$);

I_{t-1} = indicador escolhido para a variação do resultado no ano $t-1$;

I_t = indicador escolhido para a variação do resultado no ano t .

Tais componentes deverão ser, portanto, calculados com base em indicadores obtidos a partir de fontes de dados que estejam disponíveis em tempo hábil para serem utilizadas até o primeiro trimestre após o ano de referência, data da divulgação do resultado anual do SCNT. Os indicadores necessários para a extrapolação dos componentes referem-se à variação nominal da massa de rendimentos por três posições na ocupação: empregados com vínculo formal de trabalho, empregados sem carteira de trabalho assinada e trabalhadores autônomos. Os dois primeiros servirão para a evolução dos componentes que possuem estreita relação com a renda do trabalho – SCV, SSC, CS e OIP. A variação do rendimento dos autônomos será aplicada para a extrapolação do RMB. O EOB, por sua vez, será obtido por meio da diferença entre o VAB e os demais componentes da conta da renda, da mesma forma como acontece nos cálculos do SCN definitivo²².

O Quadro 2 mostra os componentes do VAB e o tipo de indicador que será utilizado para a extrapolação e consequente obtenção dos resultados no ano de referência.

²² A metodologia completa do SCN do Brasil encontra-se em IBGE (2008).

Quadro 2: Componente do VAB e tipo de indicador utilizado para a extrapolação

Componente	Indicador
Salário com vínculo (SCV)	variação da massa salarial com carteira
Salário sem carteira (SSC)	variação da massa salarial sem carteira
Rendimento misto bruto (RMB)	variação da massa de rendimento do conta própria
Contribuições sociais (CS)	variação da massa salarial com carteira
Outros impostos líq. sobre a produção (OIP)	variação da massa salarial com carteira

Fonte: Elaboração dos autores.

A atribuição do tipo de indicador aos respectivos componentes é feita em virtude da relação direta entre as variáveis para as categorias SCV, SSC e RMB, pois se tratam de variáveis semelhantes no SCN e nas pesquisas que trazem informações do mercado de trabalho. Para as CS e para os OIP, a opção pela variação da massa salarial com vínculo é justificada pela definição destes dois componentes que são proporcionais e estreitamente correlacionados à renda do trabalho formal.²³

3.2. As fontes possíveis para a extrapolação dos resultados

Uma vez definidos a origem dos componentes e os indicadores para as extrapolações necessárias, o segundo passo foi testar as possíveis fontes de dados a fim de avaliar quais apresentaram os melhores indicadores para serem aplicados na extrapolação dos componentes, determinando assim sua escolha para a metodologia desenvolvida. De acordo com a proposta serão necessários três tipos de indicadores (para SCV, SSC e RCP), em dois períodos (anos $t-1$ e t), para a estimação dos cinco componentes a partir dos resultados definitivos do SCN (de $t-2$). Ademais, conforme mencionado, para que esta metodologia tenha aplicação no SCNT os indicadores devem estar disponíveis até o primeiro trimestre do ano seguinte ao ano de referência, data de divulgação dos resultados anuais pelas contas trimestrais.

As três principais fontes de informação que apresentam resultados anuais para o conhecimento das variáveis relacionadas ao mercado de trabalho brasileiro são a Pesquisa Nacional por Amostra Domiciliar (Pnad) e a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), ambas do IBGE; e a Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do

²³ A definição destas categorias deixa claro esta inferência. Os coeficientes de correlação entre as contribuições sociais e o salário com vínculo e entre este e os outros impostos líquidos sobre a produção foram de 0,999 e 0,994, respectivamente, para as observações disponíveis na série atual do SCN, de 2000 a 2009.

Ministério do Trabalho e Emprego (MTE)²⁴. Embora as três fontes forneçam informações confiáveis e de reconhecida qualidade que são utilizadas em inúmeros estudos relacionados ao mundo do trabalho no Brasil, algumas limitações podem ser apontadas para sua aplicação nesta metodologia.

A Pnad possui a vantagem de apresentar cobertura nacional e de ser um levantamento domiciliar que conseqüentemente atende às três categorias ocupacionais necessárias para a extrapolação dos cinco componentes da ótica da renda. Entretanto, esta pesquisa somente se encontra disponível para utilização nesta proposta metodológica no primeiro período da estimação, o ano $t-1$. Como os resultados da Pnad são divulgados em setembro do ano seguinte ao ano de referência, estes não podem ser aproveitados para a evolução do ano t , no primeiro trimestre após o ano de referência. Outra fragilidade de índices de variação formados a partir desta fonte é o fato dos dados da Pnad referirem-se somente ao mês de setembro. Para o SCN a comparação ideal deveria considerar os resultados da soma anual dos rendimentos ou os valores médios de cada ano. Como a variação entre os valores de setembro entre dois anos consecutivos pode ser diferente da variação dos valores médios nestes anos, a qualidade dos índices não estará completamente assegurada.

A PME, por ser uma pesquisa conjuntural, também não possui o problema da defasagem temporal, podendo ser utilizada tanto para o ano $t-1$, quanto para o ano t . Esta pesquisa possui também a vantagem de ser domiciliar e, assim como a Pnad, fornecer resultados sobre a evolução dos rendimentos para as três posições na ocupação necessárias para a extrapolação dos cinco componentes da ótica da renda. Entretanto, o levantamento da PME se restringe a seis regiões metropolitanas do País (equivalente a 24,0% da população economicamente ativa nacional) sendo esta a sua potencial desvantagem para a aplicação na metodologia. A qualidade dos índices obtidos por meio desta fonte será afetada se a evolução da massa de rendimentos situada nas demais regiões do país apresentar um comportamento distinto do agregado das seis regiões metropolitanas cobertas pela pesquisa mensal.

A Rais é um registro administrativo que investiga as características da mão de

²⁴ O Cadastro geral de empregados e desempregados (Caged), também gerido pelo MTE, não pode ser aproveitado devido ao seu conteúdo, restrito às informações sobre movimentação dos vínculos trabalhistas (admissão ou demissão).

obra no universo dos estabelecimentos formais brasileiros. Dentre suas vantagens está a de apresentar resultados para todo o território nacional. Entretanto, como se trata de um registro voltado para o mercado formal de trabalho, não há resultados para formar os indicadores aplicados na evolução dos salários sem carteira de trabalho ou do rendimento misto. Ademais, assim como a Pnad, a Rais também não apresenta resultado para o ano t em tempo hábil para a aplicação no primeiro trimestre do ano seguinte ao de referência, de tal forma que seus resultados só poderiam ser aproveitados para o período $t-1$.

Apesar das limitações relatadas acima, os dados oriundos destas três fontes apresentaram, como demonstrado a seguir, resultados próximos aos observados no SCN no passado recente, validando sua aplicação na extrapolação dos componentes.

Conforme mencionado, a única fonte de dados que apresenta dados disponíveis para o ano de referência (t) é a PME, sendo então seus resultados aplicados na metodologia proposta para o período mais recente. Já para o ano $t-1$, além da PME, os outros dois levantamentos podem ser utilizados. Dessa forma, um tipo de teste pode ser realizado: a fonte que para cada componente apresentar os resultados mais próximos aos já divulgados em anos anteriores será considerada a mais adequada para a aplicação na extrapolação dos resultados do ano $t-1$.

A comparação entre as fontes pôde ser realizada nos seis anos contidos no período de 2004 a 2009 por conta da disponibilidade das estatísticas. O limite superior é o último ano publicado da série do SCN em sua versão definitiva, ao passo que o ano de 2004 é o primeiro em que foi possível calcular a variação anual dos rendimentos na série atual da PME.

Para as variações da massa salarial com vínculo do SCN as três fontes foram cotejadas. Já para os rendimentos sem vínculo formal de trabalho, oriundos de ocupações sem carteira de trabalho assinada e de trabalhadores autônomos, somente a PME e a Pnad foram comparadas aos dados derivados do SCN. Os índices de variação encontrados para cada componente em cada fonte encontram-se apresentados em notação unitária nas Tabelas 1 a 4 adiante. Também são explicitados os desvios anuais dos índices das fontes consideradas em relação aos índices de referência, dados pelo SCN definitivo, medidos em pontos percentuais (p.p.).

- **Salário com vínculo (SCV)**

O SCV é o componente a ser extrapolado que apresenta o maior peso do VAB (35,5%, em 2009), sendo, portanto, fundamental para uma melhor qualidade dos resultados obtidos por esta metodologia que os índices utilizados para sua extrapolação apresentem resultados bastante próximos aos verificados no SCN. Conforme mencionado, as três fontes apresentam variações anuais da massa salarial com vínculo para o período de 2004 a 2009. Os resultados dos índices e dos desvios anuais e os valores médios para o período encontram-se na Tabela 1.²⁵

Tabela 1: Índices de variação e desvios no SCN e em fontes selecionadas - SCV – 2004/09

Fonte	2004	2005	2006	2007	2008	2009	média
variação anual							
SCN	1,1237	1,1414	1,1444	1,1330	1,1579	1,1196	1,1367
Pnad	1,1273	1,1296	1,1490	1,1317	1,1506	1,0961	1,1307
PME	1,0791	1,1207	1,1271	1,1177	1,1684	1,0920	1,1175
RAIS	1,1543	1,1367	1,1465	1,1347	1,1474	1,1247	1,1407
desvios anuais (em pp)							desv méd abs
Pnad	0,36	-1,19	0,46	-0,13	-0,73	-2,35	0,87
PME	-4,46	-2,08	-1,72	-1,53	1,05	-2,77	2,27
RAIS	3,06	-0,47	0,21	0,17	-1,04	0,51	0,91

Fonte: Elaboração própria a partir das bases de dados de SCN, Pnad, PME e Rais.

Conforme demonstra a Tabela 1, a fonte estatística que apresenta o conjunto de índices de variação mais próximo ao SCN é a Pnad, que registrou um desvio médio absoluto de 0,87 p.p. para as seis observações anuais. As duas outras fontes também apresentaram resultados satisfatórios em relação aos índices de variação para evolução da massa salarial com vínculo com desvios absolutos médios de 0,91 p.p. e 2,27 p.p., respectivamente, na Rais e na PME. Por sua vez, a variação média mais próxima à do SCN foi observada na Rais, o que de certa forma é esperado devido à característica censitária desta fonte em relação ao emprego e às remunerações formais.

- **Salário sem carteira (SSC)**

Embora uma proporção significativa das ocupações na economia brasileira seja exercida por empregados sem carteira de trabalho assinada, o peso relativo de sua correspondente massa salarial é relativamente pequeno na geração da renda

²⁵ O desvio médio da série foi calculado em termos absolutos, pois o objetivo é avaliar a distância dos resultados de cada fonte em relação ao índice oriundo do SCN. Caso não fosse considerado em termos absolutos, esta avaliação seria inconclusiva, pois grandes desvios anuais com sinais opostos tenderiam a se anular.

nacional, alcançando 4,3% do VAB em 2009. Para este componente apenas as fontes Pnad e PME trazem informações que podem ser utilizadas nesta metodologia. A Tabela 2, seguindo o mesmo modelo da anterior, apresenta os índices de variação para a massa salarial dos empregos que não possuem registro formal na carteira de trabalho.

Tabela 2: Índices de variação e desvios no SCN e em fontes selecionadas - SSC – 2004/09

Fonte	2004	2005	2006	2007	2008	2009	média
variação anual							
SCN	1,1818	1,1220	1,0477	1,0983	1,1024	1,0538	1,1010
Pnad	1,1661	1,1176	1,0925	1,0930	1,1208	1,0556	1,1076
PME	1,1250	1,1197	1,0232	1,0693	1,0603	1,0550	1,0754
desvios anuais (em pp)							desv méd abs
Pnad	-1,58	-0,43	4,48	-0,52	1,84	0,18	1,51
PME	-5,68	-0,22	-2,45	-2,89	-4,21	0,12	2,60

Fonte: Elaboração própria a partir das bases de dados de SCN, Pnad e PME.

Os resultados da Tabela 2 evidenciam que a Pnad se constituiu na melhor fonte para a estimação da variação anual deste componente nos seis anos da série, apresentando o desvio médio absoluto de 1,51 p.p.. Em geral os índices apresentados por esta fonte foram bastante próximos aos verificados pelo SCN. Tal fato não causa surpresa uma vez que a Pnad é a fonte principal de informação do SCN tanto para as ocupações quanto para os rendimentos do trabalho sem carteira. Os resultados da PME, embora um pouco inferiores em termos qualitativos, não devem ser desconsiderados, pois, como tratado no parágrafo acima, este é o componente que possui o peso de menor relevância segundo a ótica da renda.

- **Rendimento misto bruto (RMB)**

Embora em trajetória declinante ao longo da série histórica do SCN, o RMB ainda registra uma participação importante no VAB, correspondente a 9,3% no ano de 2009. Os resultados dos índices de variação da massa de rendimento dos autônomos derivados da Pnad e da PME, bem como seus desvios anuais em relação aos resultados do SCN encontram-se na Tabela 3.

Tabela 3: Índices de variação e desvios no SCN e em fontes selecionadas - RMB – 2004/09

Fonte	2004	2005	2006	2007	2008	2009	média
variação anual							
SCN	1,0511	1,0613	1,0600	1,1306	1,1036	0,9803	1,0645
Pnad	1,0858	1,0846	1,0868	1,1913	0,9977	1,0707	1,0862
PME	1,1239	1,0726	1,0774	1,1454	1,1263	1,0906	1,1060
desvios anuais (em pp)							desv méd abs
Pnad	3,48	2,33	2,68	6,08	-10,59	9,04	5,70
PME	7,29	1,12	1,73	1,49	2,27	11,03	4,16

Fonte: Elaboração própria a partir das bases de dados de SCN, Pnad e PME.

A Tabela 3 evidencia que embora a média obtida com a Pnad tenha se situado mais próxima ao resultado do SCN no período (crescimento anual de 8,6% e 6,4%, respectivamente), a dispersão em torno dos valores anuais foi bastante elevada nas duas pesquisas disponíveis. Ao contrário do ocorrido na variação anual, o menor desvio médio absoluto foi registrado pela PME – 4,16 p.p. contra 5,70 p.p. (na Pnad). Os resultados foram particularmente discrepantes no último ano da série com ambas as pesquisas apontando variações contrárias à observada, indicando que os ajustes realizados durante a compilação das contas nacionais daquele ano afetou significativamente o rendimento misto bruto.²⁶

- **Contribuições sociais (CS) e Outros impostos líq. sobre a produção (OIP)**

A agregação das contribuições sociais com os outros impostos líquidos de subsídios sobre a produção registrou, em 2009, uma participação equivalente a 12,3% do VAB (sendo 10,7% das CS e 1,6% de OIP). Conforme mencionado, ambos os componentes são proporcionais e diretamente relacionados ao montante de salários com vínculo pagos na economia. Por este motivo estes componentes serão considerados de forma agregada e terão o índice anual de variação do valor corrente comparado com as variações anuais do SCV derivados das três fontes de informação que fornecem resultados para esta variável, ou seja, os mesmos índices apresentados na Tabela 1. É o que mostra a Tabela 4.

²⁶ Para detalhes do processo de ajustes com vistas aos equilíbrios de recursos e usos durante a compilação do SCN, ver IBGE (2008, cap. 2).

Tabela 4: Índices de variação e desvios no SCN e em fontes selecionadas - Contribuições Sociais (CS) e Outros Impostos sobre a Produção (OIP) – 2004/09

Fonte	2004	2005	2006	2007	2008	2009	média
variação anual							
SCN	1,1671	1,0901	1,1003	1,1617	1,1675	1,1245	1,1352
Pnad	1,1273	1,1296	1,1490	1,1317	1,1506	1,0961	1,1307
PME	1,0791	1,1207	1,1271	1,1177	1,1684	1,0920	1,1175
RAIS	1,1543	1,1367	1,1465	1,1347	1,1474	1,1247	1,1407
desvios anuais (em pp)							desv méd abs
Pnad	-3,98	3,94	4,87	-3,00	-1,69	-2,84	3,39
PME	-8,80	3,05	2,68	-4,40	0,09	-3,25	3,71
RAIS	-1,28	4,66	4,62	-2,70	-2,01	0,02	2,55

Fonte: Elaboração própria a partir das bases de dados de SCN, Pnad e PME.

Observando-se os dados da Tabela 4, nota-se que as três fontes apresentaram variações anuais médias relativamente próximas à do SCN no período, sendo que a Pnad apresentou o melhor resultado (13,1% contra 13,5% no SCN). Os desvios absolutos médios também não apresentaram grandes discrepâncias entre as fontes, ficando a menor dispersão a cargo da Rais, com 2,55 p.p..

3.3. A escolha das fontes para aplicação na extrapolação dos resultados

As comparações entre as variações anuais oriundas das fontes disponíveis e os resultados do SCN revelaram que, tanto sob o critério de média mais próxima no período quanto de menor desvio absoluto médio, uma combinação das fontes deve ser adotada em busca da melhor estimativa dos componentes do VAB no ano $t-1$. Para o ano t , em virtude do prazo necessário para a disponibilidade dos dados, somente a PME poderá ser utilizada para a extrapolação dos resultados dos componentes da renda.

Levando-se em conta a proximidade dos índices de variação das fontes em relação aos do SCN na média do período (critério 1), a Rais foi a melhor fonte para a extrapolação dos SCV e a Pnad para os outros três componentes (SSC, RMB e CS+OIP). Por outro lado, considerando o menor desvio absoluto médio no período de observação (critério 2), a Pnad revelou-se a melhor fonte para os salários dos empregados com vínculo e sem carteira (SCV e SSC), a PME para o RMB e a Rais para a agregação das CS com os OIP.

Sendo assim, estas duas possibilidades serão avaliadas e consideradas como opções metodológicas para a estimativa dos componentes da ótica da renda nos anos anteriores em que este tipo de comparação seja possível. Além destas duas

combinações, uma terceira alternativa, que considera somente a PME e a Rais (critério 3), é também apresentada para ser utilizada nos anos em que a Pnad não tiver ido a campo, que foi o que ocorreu precisamente em 2010, ano de realização do Censo Demográfico pelo IBGE. As opções de estimação escolhidas para a avaliação dos resultados encontram-se no Quadro 3.

Quadro 3: Opções de estimação dos componentes da conta da renda por critério (anos $t-1$)

componente \ possibilidade de estimação	(1) média mais próxima	(2) menor desvio abs.	(3) Rais e PME
Sal. com vínculo (SCV)	Rais	Pnad	Rais
Sal. sem vínculo (SSC)	Pnad	Pnad	PME
Rendim. misto bruto (RMB)	Pnad	PME	PME
Contrib sociais e outros impost. s/ produção (CS+OIP)	Pnad	Rais	Rais

Fonte: Elaboração dos autores.

Antes da estimação dos resultados segundo as possibilidades definidas acima, é necessário tecer uma consideração sobre o EOB, componente que possui um peso significativo na composição do VAB (38,5%, em 2009). Este agregado não é obtido por extrapolação, mas por saldo, sendo resultado da diferença do VAB, cuja origem é o SCNT, menos os valores dos componentes obtidos via extrapolação a partir do SCN²⁷. Tal fato implica que caso o VAB do SCNT difira do VAB do SCN, a estimação do valor corrente do EOB e de sua participação relativa sobre a renda, e conseqüentemente, da participação relativa dos demais componentes será distorcida. As diferenças entre os SCN preliminar e definitivo e correção desta potencial imperfeição são tratadas na próxima subseção.

3.4. As diferenças entre SCNT e SCN e o Fator de Ajuste

De acordo com a metodologia proposta, a estimação dos componentes do PIB pela ótica da renda nos anos em que o SCN apresenta somente resultados preliminares se apoia nos dados do SCNT para o PIB, o VAB e os ILP; aliada às extrapolações de outros cinco componentes, a partir dos resultados do SCN definitivo, por meio de índices escolhidos de distintas bases de dados.

Assim, para o êxito da proposta metodológica apresentada, torna-se fundamental a avaliação comparativa entre os dados oficiais do SCN nas versões

²⁷ Além dos componentes obtidos por extrapolação, os impostos sobre produtos que tem sua origem no SCNT também contribui para a determinação do EOB.

definitiva e preliminar. As diferenças existentes entre estas fontes não podem ser desconsideradas, pois enquanto alguns componentes são obtidos por extrapolações que partem de resultados do SCN, outros têm sua origem atrelada ao VAB do SCNT, como o caso do EOB. Ademais, quando os resultados tratam da participação de cada componente no VAB os dados estimados por extrapolação devem estar harmonizados com o VAB oriundo do SCNT, que será o denominador das frações.

A Tabela 5, a seguir, mostra as comparações anuais para o período disponível, que compreende os anos de 2006 a 2009. Este intervalo de quatro observações se inicia no ano em que os resultados do SCNT foram obtidos sob a vigência da série atual do SCN, e termina em 2009, o último ano disponível com os resultados definitivos.

A comparação entre os valores correntes registrados nas versões definitiva e preliminar mostra que as duas formas de divulgação apresentaram, em geral, pequenas divergências em seus resultados nas três variáveis analisadas. Observou-se também que, sistematicamente, os resultados do SCN foram superiores aos do SCNT. Ademais, as maiores diferenças foram localizadas exatamente no VAB o que impacta diretamente o resultado estimado do EOB na metodologia aqui apresentada.

Tabela 5: Comparação entre SCN e SCNT para os resultados de PIB, VAB e ILP – 2006/09

(em R\$ milhões; dif. rel. em %)

componente	2006	2007	2008	2009	média
PIB def	2.369.484	2.661.344	3.031.864	3.239.404	2.825.524
PIB pre	2.322.818	2.558.821	2.889.719	3.143.015	2.728.593
dif abs. (def-pre)	46.666	102.523	142.145	96.389	96.931
dif rel. (%)	2,0%	3,9%	4,7%	3,0%	3,4%
VAB def	2.034.421	2.287.858	2.580.110	2.794.379	2.424.192
VAB pre	1.999.627	2.190.906	2.441.054	2.702.101	2.333.422
dif abs. (def-pre)	34.794	96.952	139.056	92.278	90.770
dif rel. (%)	1,7%	4,2%	5,4%	3,3%	3,7%
ILP def	335.063	373.486	451.754	445.025	401.332
ILP pre	323.191	367.917	448.665	440.914	395.172
dif abs. (def-pre)	11.872	5.569	3.089	4.111	6.160
dif rel. (%)	3,5%	1,5%	0,7%	0,9%	1,5%

Fonte: Elaboração própria a partir da base de dados do SCN e SCNT/IBGE.

Considerando a média dos quatro anos, o VAB no SCN foi 3,7% superior ao registrado no SCNT, sendo que a maior discrepância ocorreu no ano de 2008, quando o VAB medido pelo SCN situou-se 5,4% acima do registrado na publicação trimestral. Os ILP apresentaram diferenças bastante reduzidas (média de 1,5% acima

no SCN), proporcionando ao PIB uma diferença relativa intermediária e próxima à observada no VAB, de 3,4% na média do período.

Assim, a fim de minimizar as distorções provocadas pelas discrepâncias entre SCN e SCNT, os resultados das extrapolações, que têm sua origem no SCN, devem ser harmonizados com os obtidos pela publicação trimestral. Para tanto propõe-se a aplicação de um fator de ajuste (FA) nas fórmulas de extrapolação dos componentes do VAB. O FA é, portanto, uma constante equivalente à diferença relativa média dos VAB das duas bases de dados. Sua função será ajustar os valores correntes das estimativas, reduzindo-os na mesma proporção da diferença observada entre o SCN e o SCNT, conforme indica a fórmula abaixo:

$$FA_{VAB} = (VAB^{pre} / VAB^{def})$$

Onde:

FA_{VAB} = fator de ajuste do SCN ao SCNT;

VAB^{pre} = resultado médio do VAB observado no SCNT;

VAB^{def} = resultado médio do VAB observado no SCN.

Conforme apresentado na Tabela 5, para os quatro anos disponíveis o resultado do VAB situou-se, na média, 3,7% abaixo na série trimestral, o que implica na aplicação de um FA de 0,963 nas fórmulas para a extrapolação dos componentes, uma vez que a extrapolação parte de dados do SCN.²⁸ De maneira geral, as Fórmulas (I.a e I.b), apresentadas na seção 2.3.2, para a extrapolação dos componentes passam então a incorporar este FA, sendo reescritas da seguinte maneira:

$$X_{t-1}^{est} = X_{t-2} * I_{t-1} * FA \quad (II.a);$$

$$X_t^{est} = X_{t-1}^{est} * I_t \quad (II.b);$$

Substituindo (II.a) em (II.b), tem-se:

$$X_t^{est} = X_{t-2} * I_{t-1} * FA * I_t \quad (II.c);$$

²⁸ À medida que os resultados do SCN sejam divulgados e comparados aos do SCNT a diferença relativa média entre as bases poderá ser alterada redimensionando o FA. Note-se que o fato de se utilizar o valor corrente do VAB em ambas as séries significa que as diferenças entre as observações mais recentes possuem um peso maior na determinação do FA.

Onde:

X_{t-1}^{est} = resultado estimado para o ano $t-1$;

X_{t-2} = último resultado do SCN definitivo – com dois anos de defasagem ($t-2$);

I_{t-1} = índice escolhido para a variação do resultado no ano $t-1$;

FA = fator de ajuste do SCN ao SCNT;

X_t^{est} = resultado estimado para o ano t ;

I_t = índice escolhido para a variação do resultado no ano t .

Desta forma, com a inclusão do FA na fórmula de extrapolação dos resultados, os valores obtidos por esta metodologia de estimação, que possuem origem no SCN (conforme o componente X_{t-2} indica) tornam-se compatíveis com a divulgação trimestral. Tanto o valor corrente estimado do EOB, quanto à participação relativa deste e dos demais componentes do VAB estarão, assim, harmonizados aos resultados do SCNT.

3.5. Resultados dos componentes nos anos comparáveis – 2006 a 2009

Fazendo-se as extrapolações com a inclusão do FA, introduzido na subseção anterior, os testes para a aplicação da metodologia levaram em conta as três possibilidades mencionadas no Quadro 3 com os índices de variação anual de cada fonte para cada componente, a saber:

- **Opção 1:** Rais (SCV) e Pnad (SSC, RMB, CS+OIP) no ano $t-1$; PME no ano t ;
- **Opção 2:** Pnad (SCV, SSC), PME (RMB) e Rais (CS+OIP) no ano $t-1$; PME no ano t ;
- **Opção 3:** Rais (SCV, CS+OIP), PME (SSC, RMB) no ano $t-1$; PME no ano t ;

As três opções foram testadas com os dados do período 2006 a 2010. A Tabela 6 apresenta as diferenças encontradas entre os resultados do SCN e os obtidos com as três opções. As somas dos desvios médios anuais absolutos dos quatro componentes indicaram que as três opções apresentaram resultados bastante semelhantes, em torno de 2,5 p.p. As maiores diferenças médias absolutas ficaram a cargo da remuneração, onde o desvio situou-se próximo de 1,0 p.p. nas três opções, o que atesta a qualidade das estimativas, sobretudo porque este componente possui o maior peso no VAB.

Tabela 6: Diferença da participação relativa no SCN e estimada segundo a opção metodológica – 2006/09

(em p.p.)

Opção / Componente	2006	2007	2008	2009	média	desv méd abs
Opção 1						
Remunerações	-1,2	0,0	0,9	-1,7	-0,5	1,0
Rendimento misto bruto	0,2	0,5	1,0	0,0	0,4	0,4
Excedente operacional bruto	0,9	-0,5	-1,7	1,9	0,1	1,2
Outros imp. liq. s/a produção	0,1	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	0,1
					soma	2,7
Opção 2						
Remunerações	-1,3	0,0	0,8	-1,6	-0,5	0,9
Rendimento misto bruto	0,1	0,4	0,5	1,2	0,5	0,5
Excedente operacional bruto	1,2	-0,4	-1,2	0,6	0,0	0,8
Outros imp. liq. s/a produção	0,1	0,0	-0,1	-0,2	0,0	0,1
					soma	2,4
Opção 3						
Remunerações	-1,1	-0,4	0,8	-2,0	-0,6	1,1
Rendimento misto bruto	0,1	0,4	0,5	1,2	0,5	0,5
Excedente operacional bruto	0,9	0,0	-1,2	1,0	0,2	0,8
Outros imp. liq. s/a produção	0,1	0,0	-0,1	-0,2	-0,1	0,1
					soma	2,5

Fonte: Elaboração dos autores.

Embora as três opções tenham apresentado bons resultados no que se refere ao tamanho do desvio encontrado entre as estimativas e os dados do SCN, a combinação de fontes que revelou o menor desvio absoluto médio na comparação entre os pesos dos quatro componentes da renda foi a representada pela opção 2, com 2,4 p.p.. Esta alternativa considerou, para a extrapolação dos componentes da renda, o menor desvio absoluto entre os índices de variação das fontes disponíveis em relação aos resultados do SCN, para cada componente. No caso foi utilizada a Pnad para os SCV e SSC, a PME para o RMB e a Rais para as CS e os OIP, no período $t-1$.

Pode-se afirmar, no entanto, que as duas outras opções também apresentaram resultados acurados para as estimações, sendo que o erro médio absoluto obtido com a opção 3 (2,5 p.p.) foi quase idêntico ao da opção preferível. Sendo assim, devido à ausência da Pnad para a obtenção dos índices anuais de variação dos componentes da renda nos anos de 2010 e de 2011, a opção 3, que considera a PME e a Rais, será utilizada para as estimações nestes dois anos que ainda não possuem resultados oficiais pelo SCN definitivo do IBGE.

3.6. Resultados estimados dos anos 2010 e 2011

A estimação dos valores correntes dos componentes da renda é realizada, portanto, aplicando-se as fórmulas gerais II.a e II.b, para cada um dos cinco componentes com os parâmetros específicos definidos pela opção escolhida. Sendo assim, tem-se:

- **Salário com vínculo (SCV)**

$$\begin{aligned} SCV_{2010}^{est} &= SCV_{2009} * I_{2010}^{Rais} * FA \\ &= 999.162 * 1,163 * \\ &\quad 0,963 \\ &= 1.111.351 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} SCV_{2011}^{est} &= SCV_{2010}^{est} * I_{2011}^{Pme} \\ &= 1.111.351 * 1,151 \\ &= 1.279.158 \end{aligned}$$

- **Salário sem carteira (SSC)**

$$\begin{aligned} SSC_{2010}^{est} &= SSC_{2009} * I_{2010}^{Pme} * FA \\ &= 120.933 * 1,158 * \\ &\quad 0,963 \\ &= 134.808 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} SSC_{2011}^{est} &= SSC_{2010}^{est} * I_{2011}^{Pme} \\ &= 134.808 * 1,046 \\ &= 141.067 \end{aligned}$$

- **Contribuição Social (CS)**

$$\begin{aligned} CS_{2010}^{est} &= CS_{2009} * I_{2010}^{Rais} * FA \\ &= 298.904 * 1,163 * \\ &\quad 0,963 \\ &= 334.474 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} CS_{2011}^{est} &= CS_{2010}^{est} * I_{2011}^{Pme} \\ &= 334.474 * 1,151 \\ &= 384.978 \end{aligned}$$

- **Rendimento misto bruto (RMB)**

$$\begin{aligned} RMB_{2010}^{est} &= RMB_{2009} * I_{2010}^{Pme} * FA \\ &= 260.424 * 1,112 * \\ &\quad 0,963 \\ &= 278.711 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} RMB_{2011}^{est} &= RMB_{2010}^{est} * I_{2011}^{Pme} \\ &= 278.711 * 1,099 \\ &= 306.171 \end{aligned}$$

- **Outros impostos líquidos sobre a produção (OIP):**

$$\begin{aligned} OIP_{2010}^{est} &= OIP_{2009} * I_{2010}^{Rais} * FA \\ &= 45.112 * 1,163 * 0,963 \\ &= 50.480 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} OIP_{2011}^{est} &= OIP_{2010}^{est} * I_{2011}^{Pme} \\ &= 50.480 * 1,151 \\ &= 58.103 \end{aligned}$$

Conforme definido pela metodologia os resultados de VAB, PIB e ILP são oriundos do SCNT; o EOB é o saldo restante do VAB menos os componentes estimados e as remunerações equivalem à soma dos salários com as contribuições sociais. A Tabela 7 apresenta os valores estimados dos componentes da renda para os anos 2010 e 2011, bem como a origem das estimativas realizadas.

Tabela 7: Resultados estimados e origem dos componentes do PIB pela ótica da renda – 2010 e 2011

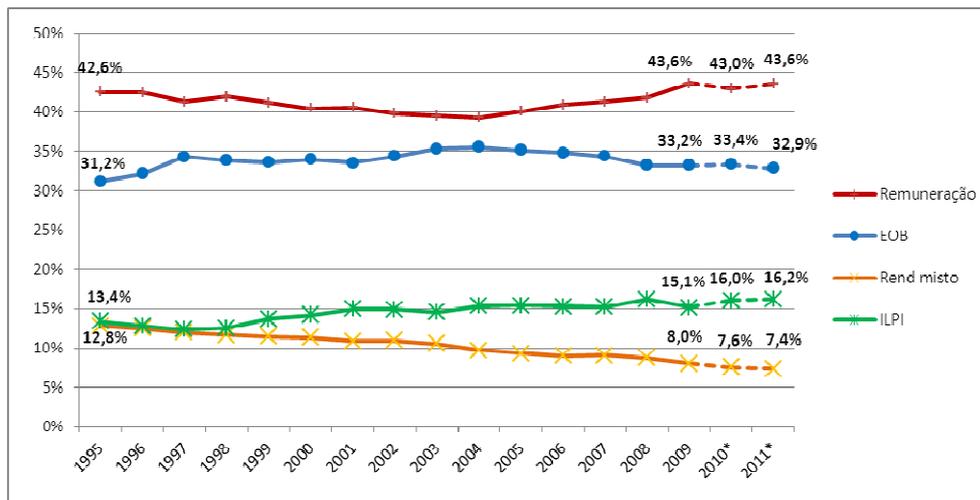
(valores correntes em R\$ milhões)

Componentes	2010	2011	origem
1. Produto Interno Bruto (PIB)	3.674.964	4.143.013	SCNT
2. Valor adicionado bruto (VAB)	3.135.643	3.530.871	SCNT
3. Remunerações (Rem)	1.580.632	1.805.203	(3.1) + (3.2)
3.1. Salários (Sal)	1.246.158	1.420.225	(3.1.1) + (3.1.2)
3.1.1. Salários com vínculo (SCV)	1.111.351	1.279.158	variação SCV (Rais, PME)
3.1.2. Salários sem vínculo (SSC)	134.807	141.067	variação SSC (PME, PME)
3.2. Contribuições sociais (CS)	334.474	384.978	variação SCV(Rais, PME)
4. Rendimento misto bruto (RMB)	278.711	306.171	variação RCP(PME, PME)
5. Excedente operacional bruto (EOB)	1.225.820	1.361.394	(2) - (3) - (4) - (6)
6. Impostos líq. de subs. s/ a prod. e a import. (ILPI)	589.801	670.245	(6.1) + (6.2)
6.1. Impostos líq. s/ produtos (ILP)	539.321	612.142	SCNT
6.2. Outros impostos líq. s/ a produção (OIP)	50.480	58.103	variação SCV(Rais, PME)

Fonte: Elaboração dos autores.

O Gráfico 2 exibe a série completa das participações relativas no PIB, desde 1995 até 2011, ou seja, a série já conhecida com os resultados definitivos obtidos pelo SCN acrescida com a projeção realizada para os dois anos finais.

Gráfico 2: Participação relativa dos componentes do PIB pela ótica da renda – 1995/2011



* Dados estimados.

Fonte: SCN/IBGE de 1995 a 2009. Estimativas dos autores em 2010 e 2011.

Com o acréscimo dos resultados estimados à série histórica oficial, nota-se uma mudança de comportamento nos dois principais componentes em 2010, retomando-se a evolução da tendência anterior em 2011. Enquanto a participação das remunerações sofreu pequeno recuo em 2010 para voltar a se recuperar em 2011, com o EOB ocorreu o inverso.

Em 2010, ano em que a taxa de crescimento do PIB alcançou 7,5%, a mais alta desde 1986, pode-se dizer que todos os agentes econômicos ganharam em termos absolutos. As participações relativas mais altas do EOB e dos ILPI, em relação ao ano anterior, atestam esta conclusão para empresas e governo. O EOB recupera parte de sua participação, perdida com a redução da lucratividade verificada em 2009, e os ILPI, após a retirada das isenções fiscais, voltam a ganhar peso e retornam ao nível mais alto da série, registrado em 2008.

Apesar da oscilação negativa do peso das remunerações em 2010, os índices favoráveis do mercado de trabalho brasileiro sugerem que não houve perdas para os trabalhadores naquele ano. Segundo a Rais, a massa salarial dos empregos formais cresceu 9,7% em termos reais em 2010. Dados mais recentes da PME indicam que a taxa de desemprego continuou a declinar, atingindo, primeiramente em 2010 e depois em 2011, os níveis mais baixos da série histórica iniciada em 2002.²⁹ O

²⁹ Após registrar 8,1% em 2009, a taxa de desocupação recuou para 6,7% em 2010 e 6,0% em 2011.

rendimento médio, ainda segundo a PME, manteve trajetória ascendente, acumulando 7,5% de crescimento real em 2010 e 2011, percentual muito próximo ao ganho real do salário mínimo (7,4%) no biênio. Outras evidências que reforçam o momento favorável do mercado de trabalho foram os aumentos consecutivos do percentual de empregos formalizados³⁰ e os elevados percentuais de trabalhadores sindicalizados que conseguiram reajustes acima da inflação nos dois anos em que a projeção foi realizada³¹.

O modesto crescimento do PIB registrado em 2011 (2,7%), aliado à continuidade do aquecimento no mercado de trabalho e à consequente manutenção dos ganhos salariais, a exemplo do que ocorrera em 2009, explicam a redução da participação relativa do EOB em 2011. Esta maior atratividade do mercado de trabalho e o dinamismo do setor formal podem ser apontados também como causa para a redução relativa de postos ocupados por trabalhadores autônomos e a consequente manutenção da trajetória declinante do RMB, movimento que vem ocorrendo desde 2005.

Considerações Finais

Este artigo tratou de uma série de questões relacionadas à DFR. O exame da literatura recente mostra que, no Brasil, o enfoque funcional da questão distributiva é pouco explorado, sobretudo se comparado à produção que prioriza o ponto de vista pessoal da distribuição dos rendimentos. As razões apontadas para este fenômeno vão desde uma possível falta de interesse teórico de parte dos pesquisadores à dificuldade de se encontrar séries longas coerentes e/ou atualizadas para estudos empíricos.

Após breve descrição dos componentes do PIB pela ótica da renda procedeu-se à análise da evolução histórica de suas participações na economia brasileira no período de 1995 a 2009. As remunerações e o EOB, os dois componentes de maior peso apresentaram comportamentos opostos em duas fases distintas. Em um primeiro momento, de 1995 a 2004, verificou-se a redução da participação das remunerações, ao passo que a parcela de EOB se elevou. Posteriormente, de 2005 a 2009, as remunerações elevaram-se 4,3 p.p. alcançando 43,6% do PIB, enquanto

³⁰ Utilizando-se a razão entre empregados com carteira assinada e trabalhadores do setor público sobre a população ocupada da PME, o percentual foi de 60,2%, em 2009, para 61,8%, em 2010, e 63,8%, em 2011.

³¹ Equivalente a 88,2% em 2010 e a 86,8% em 2011. Para a série completa ver Hallak Neto (2013).

o EOB recuou 2,4 p.p., atingindo 32,9%. Os seguidos anos de crescimento econômico a partir de 2004 e a ascensão qualitativa do mercado de trabalho explicaram tal comportamento. Em relação aos demais componentes, a participação dos ILPI sobre a renda assumiu, em geral, trajetória ascendente de 1995 a 2008, reduzindo-se no ano de 2009, quando os efeitos da crise internacional impactaram mais fortemente a economia brasileira. Já o RMB apresentou constante declínio ao longo do período analisado, também influenciado pela melhoria do mercado de trabalho, sobretudo a partir de 2004.

Embora a participação das remunerações tenha se recuperado nos anos finais da série e atingido seu ponto mais alto em 2009, em termos mundiais esta ainda pode ser considerada baixa. Em um ranking de 34 países da OECD, que inclui também Rússia, Índia e África do Sul, o Brasil ficou na 29ª posição, bem distante dos primeiros colocados – Suíça, Dinamarca e EUA – cujas participações das remunerações situaram-se em torno de 60% da renda, em 2009.

A fim de prover dados atualizados compatíveis com o SCN brasileiro, desenvolveu-se uma metodologia de estimação dos componentes do PIB pela ótica da renda, que representa a principal contribuição do artigo. Tal metodologia permite que se elimine a atual defasagem de dois anos existente entre estes e os resultados anuais das óticas da produção e da despesa obtidos pelo SCNT, disponíveis 60 dias após o término do ano de referência. Para tanto, utilizaram-se os últimos resultados oficiais da versão definitiva do SCN, resultados de PIB, VAB e ILP oriundos do SCNT e indicadores anuais das principais bases de dados que fornecem informações sobre o mundo do trabalho: Pnad, PME e Rais.

Considerando a coerência conceitual entre os indicadores e os componentes que são projetados pela metodologia, três opções de cálculo foram testadas e qualitativamente bem avaliadas, uma vez que seus resultados ficaram bastante próximos quando comparados aos registros oficiais de anos anteriores. Como a Pnad não foi a campo em 2010, para estimar este ano e o seguinte utilizaram-se indicadores originários exclusivamente da Rais e da PME, de forma a completar as séries de componentes da renda até 2011. Os resultados mostraram manutenção da tendência de recuperação das remunerações, que voltou ao ponto mais elevado de 2009; pequena queda, em termos relativos, do EOB; continuidade do declínio do

RMB; e recuperação dos ILPI, devido à suspensão das desonerações tributárias concedidas em 2009.

A análise dos resultados oficiais complementados com as projeções dos dois anos finais confirmou que, a partir de 2004, a melhora no mercado de trabalho brasileiro, ainda que não acompanhada de crescimento relevante do PIB, como em 2009 e 2011, permitiu que a participação das remunerações se mantivesse elevada (para os padrões do país). As condições da economia brasileira nestes anos, em que se destacaram aumento contínuo do crédito, redução das taxas de juros, expansão do ganho real do salário mínimo e dos rendimentos médios do trabalho, aumento da formalização das ocupações e declínio da taxa de desemprego foram determinantes para estes resultados.

Neste contexto, o EOB ganhou participação no ano de maior crescimento do PIB (7,5%, em 2010), enquanto seu menor crescimento nos anos de 2009 (-0,3%) e 2011 (2,7%) afetou negativamente a parcela destinada ao rendimento do capital. A perda relativa de lucratividade com a redução da demanda por bens e serviços produzidos internamente contribuiu para este declínio. Os ILSP voltaram a ganhar participação com a retirada de parte das isenções fiscais em 2010. O RMB, por sua vez, continuou a perder participação por conta do dinamismo do mercado de trabalho e do aumento das ocupações com vínculo formal de trabalho.

Como desdobramentos futuros a esta pesquisa pode-se pensar na investigação da DFR segundo o corte por setor institucional ou atividade econômica. Este tipo de análise poderá, por exemplo, mostrar como se comporta o EOB sob as formas juros, lucro e aluguel. A investigação por atividade será relevante para avaliar como a estrutura produtiva da economia brasileira e suas modificações influenciam na DFR.

Em relação à metodologia para a estimação nos anos ainda não disponíveis na conta da renda será necessário estimar os resultados com a aplicação da nova pesquisa a ser divulgada pelo IBGE, que substituirá a Pnad e a PME integrando-as. Por suas características, abrangência nacional e periodicidade trimestral, a “Pnad contínua” tem potencial para produzir informações ainda mais precisas para a mensuração das participações dos componentes da renda.

Referências Bibliográficas

- BALTAR, P. **Estagnação da economia, abertura e crise do emprego urbano no Brasil**. Economia e Sociedade, n. 6. Campinas: IE/Unicamp, 1996.
- BARROS, R.P.; FOGUEL, M.N.; ULYSSEA, G. **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Volume 1. Brasília: IPEA, 2007.
- BARROS, R.P.; FOGUEL, M.N.; ULYSSEA, G. **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Volume 2. Brasília: IPEA, 2008.
- BASTOS, E. K. X. **Distribuição funcional da renda no Brasil: estimativas anuais e construção de uma série trimestral**. Texto para discussão, nº 1072. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.
- CONSIDERA, C. M.; PESSOA, S. A. **A distribuição funcional da renda no Brasil: 1959-2009**. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, set. 2011.
- DEDECCA, C. S. **Anos 90: a estabilidade com desigualdade**. In: PRONI, M.; HENRIQUE, W. (Org.). Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90. São Paulo: Unesp; Campinas: Unicamp, 2003.
- DEDECCA, C. S.; JUNGBLUTH, A.; TROVÃO, C. J. B. M. **A queda recente da desigualdade: relevância e limites**. In: Encontro Nacional de Economia da Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia. Anais ANPEC, 2008.
- DIEESE. **Mercado de trabalho no Brasil**. In: A situação do trabalho no Brasil. São Paulo: Dieese, 2001.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI). **Manual de cuentas nacionales trimestrales – conceptos, fuentes de datos y compilación**. Washington: FMI, 2001.
- HALLAK NETO, J. **A Distribuição Funcional da Renda e a Economia não Observada no Âmbito do Sistema de Contas Nacionais do Brasil** (tese de doutorado). Rio de Janeiro: UFRJ, 2013.
- HOFFMAN, R.; NEY, M. G. **A recente queda da desigualdade de renda no Brasil: análise de dados da Pnad, do Censo Demográfico e das Contas Nacionais**. Revista Econômica, v. 10, n. 1, p. 41-45. Rio de Janeiro: UFF, jun. 2008.
- IBGE. **Sistema de Contas Nacionais Brasil**. Séries Relatórios Metodológicos, v. 24, 2ª ed. Rio de Janeiro: IBGE, 2008.
- IBGE. **Sistema de Contas Nacionais – Brasil 2004-2008**. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.
- IBGE. **Sistema de Contas Nacionais – Brasil 2005-2009**. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.
- IBGE. **Projeto de Reformulação das Pesquisas Domiciliares Amostrais do IBGE**. Rio de Janeiro: IBGE, Diretoria de Pesquisas, 2012. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/sipd/default.shtm>>. Acesso em 04 de dezembro de 2012.
- MATTOS, F. A. M. **Aspectos históricos e metodológicos da evolução recente do perfil distributivo brasileiro**. In: São Paulo em Perspectiva, v. 19, n. 2, p. 135-149. São Paulo: Fundação SEADE, abr./jun, 2005.
- MEDEIROS, C. A. **A recente queda da desigualdade de renda no Brasil: análise de dados da Pnad, do Censo Demográfico e das Contas Nacionais por Rodolfo Hoffman e Marlon Gomes Ney**. Revista Econômica, v. 10, n. 1, p. 41-45. Niterói: UFF, jun. 2008.

ID 73

Título: A DINÂMICA DA DESIGUALDADE DE RENDA BRASILEIRA ENTRE 1981 E 2009

Autores:

Daniel Jorge Arantes (UEM)

Alex Faverzani (UEM)

Laio Forti Thomaz (UEM)

RESUMO

A busca pelo desenvolvimento socioeconômico, geralmente, passa por uma melhor distribuição da riqueza na sociedade, mas o Brasil, historicamente, possui altos níveis de desigualdade de renda. Desde as décadas de 60 e de 70, discute-se sobre as possíveis causas da desigualdade de renda em nosso país. Nos últimos anos, com a inflação estável, com as melhorias no mercado de trabalho e com as políticas públicas de distribuição de renda, o cenário nacional tem melhorado. Assim, o objetivo deste trabalho é analisar a desigualdade de renda no Brasil entre 1981 e 2009, de acordo com indicadores como a Razão 10/40, a Razão 20/20, o Coeficiente de Gini e o Índice T de Theil. No início deste novo século, pode-se perceber uma redução contínua dos níveis de desigualdade de renda, motivada pela política econômica de assistência para os pobres, o ano de 2009 apresentou, para o Brasil e para as suas regiões, os mais baixos indicadores de desigualdade de renda nos últimos 30 anos, mas com a manutenção de uma concentração de renda persistente por parte das pessoas mais ricas.

PALAVRAS-CHAVE: Desigualdade de renda; Desenvolvimento socioeconômico; Políticas públicas; Economia brasileira; Coeficiente de Gini.

ABSTRACT

The pursuit of socioeconomic development usually goes through a better distribution of wealth in society, but Brazil, historically, has high levels of income inequality. Since the 60's and 70s, there are discussions about the causes of income inequality in our country. In recent years, with stable inflation, with the improvements in the labor market and the public policies for income distribution, the national scene has improved. Therefore, the aim of this work is to analyze the income inequality in Brazil between 1981 and 2009, according to indicators such as the Ratio 10/40, the Ratio 20/20, the Gini Coefficient and the Theil T index. At the beginning of this new century, one can see a continuous reduction in the levels of income inequality, motivated by the economic and political assistance to the poor people, the year 2009 presented for Brazil and for their regions the lowest indicators of income inequality in the last thirty years, but with maintaining a persistent income concentration on the part of the richest people.

KEYWORDS: Income inequality; Socioeconomic development; Public policies; Brazilian economy; Gini Coefficient.

INTRODUÇÃO

Uma das características históricas mais marcantes da sociedade brasileira é o fato de ser uma das economias mundiais com elevado nível de desigualdade de renda, mesmo havendo avanços nos últimos anos. De forma geral, é perceptível que estudos voltados nessa área tenham a finalidade de entender o processo e o núcleo do problema, além de apontar possíveis soluções para o mesmo.

Esta temática tem sido trabalhada no meio acadêmico nacional desde os primeiros dados divulgados pelos censos de 1960 e 1970, na época do Golpe Militar, e, com maior ênfase, no período Pós-Real. Ou seja, é um tema atual na busca da evolução do panorama da desigualdade de renda no Brasil, já que esta influencia o bem-estar da população e a tomada de decisão dos governantes.

Um melhor entendimento sobre as condições e/ou os determinantes da desigualdade de renda pode levar à implementação de novas políticas públicas, ou mesmo, a uma maior eficácia das que já existirem em prol da redução desse problema, além de poder dar margem a pesquisas posteriores que possam preencher lacunas existentes.

De modo geral, os estudos nessa área não possuem fácil esgotamento em virtude do alcance político e social que possuem e, sem sombra de dúvidas, da heterogeneidade da população brasileira.

Além desta introdução, o presente trabalho apresenta mais quatro partes. Na próxima, será abordada a questão da desigualdade de renda em âmbito teórico e conceitual, com uma revisão bibliográfica da temática, passando desde o pioneirismo dos estudos de Simon Kuznets e a diversidade dos pensamentos sobre o problema brasileiro nos anos 70, até chegar ao considerável número de economistas e estatísticos nacionais consagrados nesta temática, como Ricardo Paes de Barros, Marcelo Neri, Rodolfo Hoffmann, entre outros.

Após esta apresentação, será feita a relação da metodologia de cálculo dos indicadores utilizados no artigo, além de descrição sobre a fonte de dados usada.

Na seção seguinte, tem-se a análise do comportamento dos principais indicadores de desigualdade de renda, como a distribuição de renda domiciliar entre decis da população, a Razão 10/40, a Razão 20/20, o Índice de Gini e o Índice T de Theil, para o Brasil, no período compreendido entre os anos de 1981 e 2009, e para

as suas cinco Macrorregiões Geográficas, para o período entre 2001 e 2009. E, por fim, serão feitas as considerações finais.

1. DESIGUALDADE DE RENDA: ABORDAGEM TEÓRICA

O desenvolvimento socioeconômico aparece, por vezes, nos discursos e nas pautas como uma das metas mais importantes a ser alcançada pelos governantes, só que acaba sendo, muitas vezes, confundida pelo mero crescimento econômico.

O termo desenvolvimento socioeconômico se refere a algo mais amplo, ligado a um processo de transformação econômica, política e social de uma população (PAULANI; BRAGA, 2007). Contudo, não há desenvolvimento sem crescimento, por serem processos que caminham juntos.

Em Kuznets (1955) estão os estudos mais pioneiros da ligação entre crescimento e desigualdade de renda, o autor objetivava a caracterização e identificação das causas das alterações na distribuição de renda no longo prazo. De acordo com o autor, a ligação existente teria a forma de “U-invertido”, onde a desigualdade de renda se elevaria nas etapas iniciais do desenvolvimento econômico, com a gradativa redução da concentração de renda com o passar do tempo, quando os setores de maior produtividade crescessem na economia, distribuindo renda (GANDRA, 2004).

Com a evolução dos estudos acerca do capital humano, esta variável surge como indispensável no crescimento da riqueza das nações e, claro, no desenvolvimento socioeconômico das mesmas. Os defensores desta visão tinham que o investimento em educação e em capacitação tenderia a elevar a produtividade e a renda do assalariado ao fazê-lo adquirir novas capacidades de valor econômico para si e para a sociedade, aumento o crescimento econômico e reduzindo as desigualdades (SALVATO; SOUZA, 2007).

No Brasil, os Censos Demográficos de 1960 e de 1970 deram condições para a existência de estudos sobre questões relativas à desigualdade de renda em território nacional. Gandra (2004) indica que os debates e estudos nos anos setenta foram tão intensos que existiam três grandes “escolas de pensamento” sobre o tema. A primeira, embasada pelos estudos de Fishlow (1972), por meio da observação dos indicadores de desigualdade, deixava clara a existência da elevada

concentração de renda na década de 1960, mesmo num ambiente de “milagre econômico”.

A concentração de renda existente era fruto dos “[...] efeitos nefastos que o Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG) exerceu sobre o salário mínimo real e sobre o salário médio, entre 1964 e 1967 [...]” (GANDRA, 2004, p. 2). Isto é, a desigualdade existente era consequência da política de compressão salarial, já que, na época, o governo considerava a inflação esperada como parâmetro de reajustes salariais e a subestimação da inflação acabava por levar à perda do poder de compra do trabalhador, mesmo havendo o aumento do PIB *per capita*, consequência do “milagre econômico”.

Fishlow (1972) chega à conclusão de que o crescimento econômico não seria a única variável indutora de redução da desigualdade e que a concentração de renda existente nos anos 60 era influenciada pelo poder político existente. “*It is mistaken to view such a result as an unfortunate but inevitable consequence of rapid growth. [...] Policies can be developed.*” (FISHLOW, 1972, p. 402).

A segunda visão foi defendida a partir de Langoni (1973 *apud* GANDRA, 2004). O autor buscava analisar a influência e os motivos da elevação da desigualdade de renda entre as décadas de 60 e 70. Ao contrário da anterior, esta visão defendia a ideia pioneira de Kuznets, da existência da relação de U-invertido entre o crescimento econômico e a desigualdade de renda.

Considerava-se que no processo de mudança de uma economia rural para uma sociedade mais urbanizada e industrial, a concentração de renda existente no Brasil seria um mero fenômeno passageiro, mas que poderia ser resolvido com maior rapidez com políticas educacionais para melhor preparar a mão de obra ao mercado de trabalho mais competitivo.

A visão de Langoni foi assumida pelo governo militar como a versão oficial para a existência do aumento da desigualdade de renda das décadas de 1960 e de 1970 (GANDRA, 2004), foi a estrutura teórica para a conhecida “Teoria do Bolo”.

Uma terceira vertente era baseada em trabalhos desenvolvidos por Bacha, em 1976 e em 1978, e por Bacha e Taylor, em 1980. Gandra (2004, p. 5) chama essa visão de “tese da abertura do leque salarial dos gerentes e a relação com sua posição hierárquica”, e era bem mais próxima das ideias de Fishlow do que das de Langoni.

Essa ótica entendia que o Processo de Substituição de Importações (PSI) acabou aumentando as grandes empresas e, com isso, o tamanho da classe média no Brasil. A estrutura administrativa altamente hierarquizada, tanto no setor privado quanto no setor público, gerou duas grandes classes de funcionários: os executivos e gerenciais e os empregados subordinados.

Os salários dos funcionários de alto escalão estariam ligados aos lucros das firmas e não atrelados à variação dos rendimentos dos trabalhadores mais subordinados, que tinham seus salários ligados aos reajustes do salário-mínimo. Assim, tanto os capitalistas quanto os empregados gerenciais foram classes que mais ganharam nos anos 60, em detrimento dos trabalhadores de baixo escalão (GANDRA, 2004).

Os estudos sobre o capital humano começam a abordar o caso brasileiro de desigualdade de renda no Brasil a partir dos anos 90, principalmente, com Barros e Mendonça (1995) e resquícios das ideias “langonianas”.

Os autores focam sua análise nas discriminações no mercado de trabalho, que acabam por gerar as desigualdades salariais e que podem se tornar círculo vicioso de problemas sociais e de faltas de oportunidades. O centro da argumentação de Barros e Mendonça (1995) está na qualificação, tanto educação quanto treinamento profissional, da mão de obra como motor da redução das desigualdades.

Seguindo uma linha de pensamento similar, Ferreira (2000) busca complementar as ideias propostas por Barros e Mendonça (1995). O autor mostra a distorção ocorrida na distribuição dos recursos públicos destinados à educação na etapa inicial de formação do cidadão e que haveria uma constante “luta de classes” pelo uso do poder político pelas classes mais favorecidas em favor próprio.

Assim, ocorreria que a partir de uma alta desigualdade educacional pode-se ter uma elevada concentração de renda e riqueza e, conseqüentemente, uma desigual distribuição de “atenção” do poder público. Com isso, a desigualdade de poder político geraria uma maior desigualdade educacional e o ciclo se reiniciaria (FERREIRA, 2000; GANDRA, 2004). Ou seja, o problema estaria na gestão de políticas públicas educacionais menos desiguais possíveis e que gerassem condições de igual “competição” para os futuros trabalhadores.

Outros autores enfocam seus estudos em demais variáveis macroeconômicas que também influenciam na desigualdade de renda, tais como a taxa de inflação, o salário mínimo e a flutuação de demanda e desemprego.

Neri e Camargo (1999) mostram que, durante o tempo em que o Brasil passou por altas taxas de inflação, os indivíduos que possuíam contas bancárias puderam proteger sua riqueza com títulos do governo. A camada mais pobre da população, por sua vez, não tendo como blindar seus rendimentos, se utilizava de antecipação de consumo, gastando tudo o que recebiam de renda.

Sobre a existência de ligação entre a desigualdade de renda e as políticas de salário mínimo, Neri, Gonzaga e Camargo (1998) dizem que existe uma relação negativa entre as variáveis, isto é, o aumento do salário mínimo ajuda na queda dos níveis de desigualdade de renda.

Ramos (1993 *apud* GANDRA, 2004) constata a relação positiva entre nível de desemprego e desigualdade de renda, onde as flutuações de demanda agregada, ao afetar o nível de emprego da economia, influenciam nas diferenças salariais entre a mão de obra não qualificada e a qualificada, agindo como uma fonte de aumento da desigualdade de renda.

À luz do Terceiro Milênio, aumentam os trabalhos sobre o patamar da desigualdade de renda no Brasil, estes, cada vez mais sofisticados e carregados de análises econométricas, incorporam, às ideias de antes, noções e variáveis novas como o impacto dos gastos previdenciários e dos gastos sociais, como os Programas de Transferência de Renda e os Benefícios de Prestação Continuada, sobre a desigualdade de renda (CACCIAMALI; CAMILLO, 2007).

Barros, Henriques e Mendonça (2000) entendem que o Brasil não é um país pobre, mas uma nação injusta e desigual com muitos pobres, pelo fato de apresentar condições e recursos de combate à pobreza e que o problema estaria na não aplicação de políticas de redistribuição dos recursos produtivos (capital físico, capital humano e terra) para redução das desigualdades.

Ao decompor o Índice de Gini, Hoffmann (2005) e Baptistella, Souza e Ferreira (2007) indicam que, entre a década de 90 e o começo dos anos 2000, a queda na desigualdade de renda foi, em grande parte, fruto das melhorias das condições do mercado do trabalho para a classe assalariada, deixando os Programas de Transferência de Renda como coadjuvantes no processo, e que a redução só não teria sido maior pelo impacto negativo que existe nos rendimentos

oriundos de aposentadorias e pensões, já que grande parcela dos gastos previdenciários é apropriada por indivíduos do topo da distribuição de renda (BAPTISTELLA; SOUZA; FERREIRA, 2007).

2. REFERENCIAIS METODOLÓGICOS E CONCEITUAIS ACERCA DA DESIGUALDADE DE RENDA

Como referenciais metodológicos, tem-se em Hoffmann (2000; 2011) e em Fields (2001) a fundamentação de análise de indicadores de desigualdade de renda. Os autores conceituam os termos pertinentes à temática, além de derivarem equações e fórmulas para se chegar à compreensão de mensuradores, como a Curva de Lorenz, o Índice de Gini, o Índice de Theil, dentre outros.

Segundo Fields (2001), a “desigualdade” é um termo de difícil definição, mas tangível quando vista. Seu conceito é relativo, de certa forma, de modo que pode ser tido como oposto da igualdade, que vai variar conforme o contexto (SALVATO; MATIAS, 2007, p. 5).

No presente artigo serão utilizados, como indicadores de desigualdade de renda, a Razão 10/40, a Razão 20/20, a Curva de Lorenz, o Índice de Gini e o Índice T de Theil.

O indicador Razão 10/40 é um quociente que compara a renda média dos indivíduos pertencentes ao grupo de 10% mais rico da população com a renda média dos pertencentes ao grupo de 40% mais pobres.

A Razão 20/20, segue o mesmo princípio, sendo o quociente que compara a renda média dos pertencentes aos dois décimos mais ricos da população com o rendimento médio dos pertencentes ao grupo de 20% mais pobres (FIELDS, 2001).

Ao considerar o valor da proporção acumulada da população até certo estrato denotado por P e o valor da proporção acumulada correspondente da renda, por ϕ , Hoffmann (2011, p. 336) expõe os pares de valores (P, ϕ) , para os diversos estratos, como pontos num sistema cartesiano.

Esses pontos formam a chamada Curva de Lorenz que mostra a proporção acumulada da renda variando em relação à proporção acumulada da população, com os indivíduos ordenados conforme valores crescentes da renda.

O Índice de Gini é um indicador de desigualdade que se baseia na Curva de Lorenz, ele consiste numa relação entre a área de concentração (α) e a área do triângulo ABC (figura 3.1), isto é,

$$G = \frac{\alpha}{0,5} = 2\alpha \quad (3.1)$$

já que $0 \leq \alpha < 0,5$, logo $0 \leq G < 1$ (HOFFMANN, 2011, p. 338).

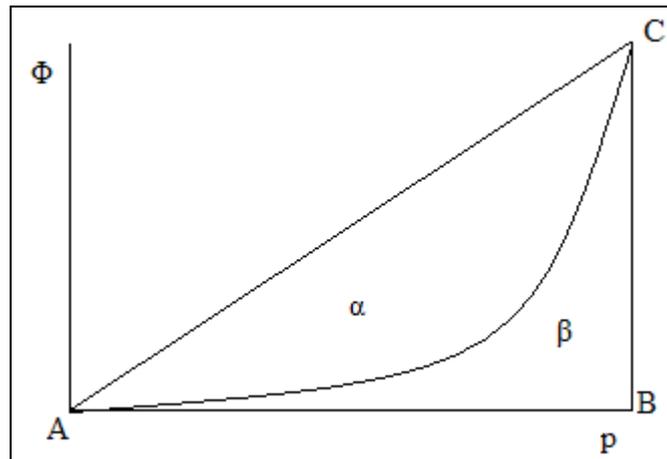


FIGURA 3.1 – Exemplo do uso da Curva de Lorenz para cálculo do Índice de Gini.
Fonte: Hoffmann (2011). Elaboração própria.

Em suma, quanto mais próximo o Índice de Gini estiver de zero, menos desigual será a população em estudo. E o inverso é válido, quanto maior do índice, maior desigualdade de renda existirá, no caso em que o índice tiver valor igual a um, seria como se uma única pessoa detivesse toda a renda da população em detrimento das demais.

Outro indicador a ser utilizado é o Índice T de Theil. Este mensurador foi desenvolvido por Henri Theil com base em conceitos da teoria da informação (HOFFMANN, 2011).

Fields (2001) sintetiza o indicador da seguinte forma:

$$T = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{X_i}{\mu_X} \cdot \log \frac{X_i}{\mu_X} \quad (3.2)$$

onde n é o número de indivíduos, X_i é a renda do i -ésimo elemento, μ_X é a renda média.

O entendimento do indicador é o seguinte: quanto maior, pior. Quanto mais próximo de zero, menor é a desigualdade de renda.

Para este artigo, fez-se uso dos seguintes dados extraídos do IPEADATA³²: Distribuição de renda domiciliar entre decis, Índice de Gini, Índice de T de Theil, Razões 10/40 e 20/20 para o Brasil nos anos de 1981 a 1990, 1992, 1993, 1995 a 1999 e 2001 a 2009 e para as Macrorregiões Geográficas de 2001 a 2009.

Tais dados são de grande confiabilidade por serem oriundos da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) dos anos em questão.

A PNAD é uma pesquisa anual realizada desde 1971, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), fazendo uma amostra de domicílios abrangendo todo o território nacional, exceto a região rural dos estados da antiga região Norte (Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia e Roraima). Desde 2004, a PNAD contempla totalmente o território nacional.

O objetivo da PNAD é a investigação constante das características socioeconômicas da população, como o rendimento domiciliar *per capita*, que é auferido pela divisão do rendimento mensal domiciliar pelo número de indivíduos do domicílio, excluem-se pensionistas, empregados domésticos e seus parentes.

Esse rendimento domiciliar é composto por renda do trabalho principal, de outros trabalhos, de aposentadorias e pensões, de aluguéis, doações, juros, transferências de benefícios sociais entre outros (BAPTISTELLA; SOUZA; FERREIRA, 2007).

3. COMPORTAMENTO DA DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL ENTRE 1981 E 2009

O problema dos elevados níveis da desigualdade de renda e, também, da pobreza no Brasil é, em grande parte, de cunho histórico. Baptistella, Souza e Ferreira (2007) mostram que se deveriam buscar na dinâmica histórica da formação socioeconômica brasileira as razões da persistente concentração da distribuição de renda.

Isto traz à tona considerações relativas ao próprio período colonial e escravista, que seriam necessárias mais reformas sociais além da abolição da

³² Banco eletrônico de dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, disponível em <http://www.ipeadata.gov.br>.

escravatura, no que tange a inclusão dos negros libertos na sociedade e a reforma agrária (FURTADO, 1986).

De acordo com Baptistella, Souza e Ferreira (2007), a experiência colonial e escravocrata, pela qual passou o Brasil, colaborou para o desenvolvimento de uma sociedade no qual o poder político fosse paternalista, elitizado e autoritário e aliado à concentração de capital humano e de oportunidades, acabou por impedir que os mais pobres pudessem aumentar sua participação na renda, debelando um processo maior de aumento da desigualdade social.

O que chega de encontro com a ideia de que “[...] o Brasil não é um país pobre, mas um país com muitos pobres [...]” e com “[...] uma perversa distribuição de renda e das oportunidades de inclusão econômica e social.” (BARROS; HENRIQUES; MENDONÇA, 2000, p. 21).

A economia brasileira, durante o século XX, passou por consideráveis transformações estruturais e, com elas, vieram alterações tanto na base produtiva nacional quanto nas condições de vida da população. Mesmo assim, o Brasil, historicamente, convive com o peso de ter um elevado nível de desigualdade de renda, representando uma herança para a sociedade como um todo (BARROS; HENRIQUES; MENDONÇA, 2000).

Tabela 4.1 – Brasil: distribuição percentual da renda domiciliar por decil (1981/2009).

Ano	1º decil	2º decil	3º decil	4º decil	5º decil	6º decil	7º decil	8º decil	9º decil	10º decil
Média no período 1981-1989	0,82	1,65	2,39	3,23	4,25	5,58	7,44	10,37	16,33	47,93
Média no período 1990/1999	0,68	1,59	2,39	3,28	4,36	5,67	7,54	10,47	16,35	47,66
2001	0,68	1,64	2,46	3,36	4,45	5,80	7,53	10,44	16,20	47,45
2002	0,78	1,74	2,53	3,42	4,50	5,85	7,57	10,46	16,12	47,03
2003	0,77	1,76	2,59	3,51	4,59	6,00	7,70	10,61	16,26	46,21
2004	0,86	1,89	2,72	3,63	4,73	6,13	7,82	10,68	16,21	45,33
2005	0,90	1,93	2,76	3,68	4,78	6,19	7,86	10,62	15,95	45,33
2006	0,92	1,99	2,86	3,80	4,88	6,25	7,93	10,63	15,98	44,76
2007	0,88	2,02	2,91	3,88	5,04	6,48	8,11	10,81	16,01	43,87
2008	0,96	2,10	3,03	4,00	5,15	6,57	8,16	10,84	15,94	43,24
2009	0,96	2,13	3,09	4,08	5,23	6,66	8,26	10,90	15,92	42,77
Média no período 2001-2009	0,86	1,91	2,77	3,71	4,82	6,21	7,88	10,66	16,07	45,11

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

Nota: O arredondamento dos percentuais pode não permitir que a soma da distribuição de renda, para cada ano, totalize 100%.

A tabela 4.1 mostra a distribuição percentual da renda domiciliar por decil no Brasil, entre 1981 e 2009.

Melhor analisando a chamada “década perdida”, a mesma poderia ser descrita como instável, apresentando picos e quedas em todo o período. Mas de qualquer forma, o “padrão” histórico se manteve com o estrato mais pobre da população tendo sua parte na renda domiciliar total reduzida e as parcelas mais ricas se apropriando de mais renda.

A década de 90, marcada pela continuidade das políticas de estabilização da inflação, apresentou pouca variação no panorama da distribuição, desta vez, a classe média foi a parcela da população que teve algum ganho, mas prevalecendo a alta concentração de renda na mão de poucos, já que estes grupos, de alguma forma, podiam se proteger do problema inflacionário.

O século XXI parece dar início a um novo tempo quanto à distribuição de renda, devido a fatores conjunturais e políticos. De 2001 a 2009, percebe-se o aumento na participação das parcelas mais pobres da sociedade. O décimo mais pobre da população, que detinha 0,68% da renda domiciliar total em 2001, passou a se apropriar de 0,96%, em 2009. Os 10% mais ricos, por sua vez, que concentravam 47,45% da renda total em 2001, tiveram sua parcela reduzida para 42,77% no ano de 2009. Mesmo sendo distante do ideal, o avanço é ímpar na história do nosso país.

Ainda com base na distribuição percentual da renda, podem ser obtidos dois indicadores: a Razão 10/40 e a Razão 20/20. Estes estão apresentados na tabela 4.2 com relação ao Brasil no período de 1981 a 2009.

A Razão 10/40 é um indicador que mostra o tamanho da disparidade entre a renda média dos 10% mais ricos em relação à renda média dos 40% mais pobres. Por sua vez, a Razão 20/20 diz respeito à desigualdade entre a renda média dos 20% mais ricos e a dos 20% mais pobres do total da população.

De acordo com a tabela 4.2, tanto a Razão 10/40 quanto a Razão 20/20 vêm se reduzindo com o passar das décadas. Os anos 80, em razão da explosão inflacionária, apresentou elevação na disparidade entre a renda dos ricos e a dos pobres. Se em 1981, a renda média dos 10% mais ricos era 21,4 vezes a renda dos 40% mais pobres, no fim da década, essa diferença foi para 30 vezes.

O mesmo ocorreu com a Razão 20/20, em 1981, a renda dos dois décimos mais ricos que era 23,6 vezes a renda dos 20% mais pobres foi para 33,6 vezes, no

ano de 1989. Esses dados acabam sendo reflexo da aceleração inflacionária mais prejudicial às camadas mais pobres da sociedade do que às classes mais abastadas.

Tabela 4.2 – Brasil: Razão 10/40 e Razão 20/20, (1981/2009).

Ano	Razão 10/40	Razão 20/20
Média no período 1981-1989	23,865419	26,296202
Média no período 1990/1999	24,047248	28,262787
2001	23,339390	27,468491
2002	22,200432	25,022964
2003	21,423307	24,687250
2004	19,910827	22,390290
2005	19,548736	21,661442
2006	18,704023	20,808514
2007	18,120453	20,693049
2008	17,134192	19,312295
2009	16,671662	18,988003
Média no período 2001-2009	19,672558	22,336922

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

Na média, a década de 1990 não trouxe ganhos para os mais pobres, mas a análise interna desse período mostra outra realidade revelando melhores indicadores. A disparidade entre a renda média dos 10% mais ricos e a dos 40% mais pobres que foi de 26,5 vezes, no início da década, caiu para perto de 23 vezes, em 1999. Da mesma forma, a Razão 20/20 que, em 1990, era de 30,5 caiu para 26,4, em 1999, isto é, os 20% mais ricos que possuíam uma renda 30,5 vezes a dos 20% mais pobres, tiveram esse hiato diminuído para 26,4 vezes.

Dentro deste contexto, a maior efetividade das políticas de contenção do processo inflacionário, a partir de 1994 com o Plano Real, e o início da implantação de alguns Programas de Transferência de Renda foram fatores que colaboraram para os ganhos na renda média das parcelas mais pobres da população.

O século XXI iniciou-se com a redução nesse hiato de renda entre os mais ricos e os mais pobres. Em 2001, os 10% mais ricos tinham sua renda média valendo 23 vezes a renda dos 40% mais pobres da população, tal proporção se reduziu para 16,7 vezes em 2009, o menor valor deste indicador em todo o período analisado.

Analogamente, a Razão 20/20, que, em 2001, era de 27,5, reduziu-se, em 2009, também ao menor patamar, já que a renda dos 20% mais ricos correspondia a 19 vezes a renda média dos 20% mais pobres.

Tais indicadores são consequência de fatores como a continuidade da estabilidade de preços, a conjuntura econômica interna e externa favoráveis e a ação de políticas públicas em prol das camadas mais pobres vivenciadas pelo Brasil dos últimos dez anos. Mas mesmo em tal cenário de avanços, ainda existe muita desigualdade de renda em nossa sociedade.

Essa evolução dos níveis da desigualdade de renda também pode ser visualizada pelo Índice de Gini e pelo Índice T de Theil, dois dos indicadores mais utilizados pela literatura econômica. A figura 4.1 mostra esses dois indicadores para o Brasil entre 1981 e 2009.

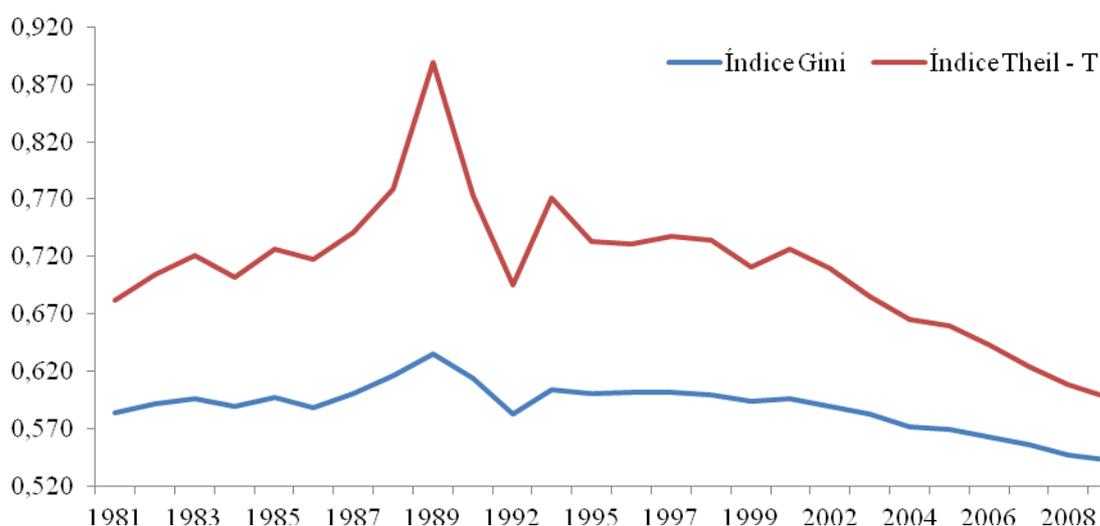


FIGURA 4.1 – Brasil: Índice de Gini e Índice T de Theil, no período 1981/2009.

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

A primeira metade da década de 1980 segue bem estável. Em 1986 observa-se o Índice de Gini em 0,588, um dos menores valores deste índice até então. Este resultado deve-se, principalmente, ao imediato efeito do Plano Cruzado no combate à inflação, onde a renda domiciliar real se elevou para todos os estratos da população.

Mas, com o posterior fracasso do plano econômico e, conseqüentemente, com os efeitos perversos da hiperinflação, o Índice T de Theil chegou a 0,889 e o Índice de Gini a 0,636, em 1989, o maior valor dos indicadores em todo o espaço

temporal analisado, fazendo com que os anos 80 tenham sido, também, uma “década perdida” em termos de desigualdade de renda.

Já os anos 90, principalmente depois do Plano Real, tem-se um movimento de queda da desigualdade de renda, mesmo que ainda tímido, pois se convivia com um reduzido crescimento econômico e elevada taxa de desemprego. O Índice de Gini, que em 1990 era de 0,614, fecha a década em 0,594, e o Índice T de Theil caiu de 0,773 para 0,711, no mesmo período. Pode admitir estes resultados como consequência dos ganhos obtidos pelas classes menos favorecidas advindos da implantação das primeiras políticas públicas para os mais pobres, como o Benefício de Prestação Continuada (BPC)³³, de 1993, e o Programa de Erradicação ao Trabalho Infantil (PETI)³⁴, de 1996 (SOARES *et al.*, 2006).

O início do Terceiro Milênio é caracterizado pela contínua queda dos índices de desigualdade de renda. Em 2001, o Índice T de Theil, que valia 0,727, caiu para 0,597, em 2009. Por sua vez, o Índice de Gini foi de 0,596 para 0,543, no mesmo período. Em ambos os casos, o valor registrado em 2009 foi o menor de todo o período em estudo.

O cenário econômico nacional, com relação ao controle da inflação e às melhorias de condições no mercado de trabalho, e aos programas de transferência de renda aos mais pobres são os principais fatores que influenciaram para que houvesse crescimento na participação dos mais pobres na apropriação da renda total e, com isso, existir a queda da desigualdade de renda.

Segundo Soares (2006), a renda oriunda do trabalho foi responsável por 73% na queda da desigualdade de renda no Brasil, entre os anos de 1995 a 2004, o que mostra que o mercado de trabalho é o grande colaborador para uma melhor distribuição de renda.

Os rendimentos provenientes de transferências, inclusive os benefícios sociais como Bolsa Família, auxiliaram em cerca de 30% na queda da desigualdade. Contudo, as pensões e aposentadorias não atreladas ao salário mínimo foram as fontes de rendimentos que impactaram de modo negativo no período, por serem de

³³ O BPC, ou Benefício de Prestação Continuada, é uma modalidade de transferência de renda sem condicionalidades para idosos com 65 anos ou mais e para pessoas com deficiência não aptas ao trabalho (SOARES *et al.*, 2006).

³⁴ O PETI, ou Programa de Erradicação do Trabalho Infantil, consiste na transferência de renda para famílias com crianças na faixa etária entre 7 e 15 anos, trabalhando ou em risco de trabalhar (SOARES *et al.*, 2006).

alta concentração de renda, representado um peso de 35% para que a desigualdade não pudesse se reduzir mais (SOARES, 2006).

Mesmo que o processo seja lento, os avanços conquistados são de considerável importância, pois é fato que está se reduzindo o número de pessoas sem condições de subsistência graças à segurança passada pelos governantes, à conjuntura econômica nacional, enquanto geradora de renda, e às políticas de assistência aos mais necessitados como distribuidora de renda.

Espera-se que a continuidade e/ou melhoria dessas práticas políticas a fim de continuar a elevação da qualidade de vida e o bem-estar das classes menos favorecidas, um motor de inclusão social.

Outro ponto que se apresenta é como se configura a desigualdade de renda nas macrorregiões brasileiras. Na tabela 4.3 tem-se a distribuição percentual da renda por estratos para cada macrorregião, na média entre 2001 e 2009. Principalmente pelo peso histórico, a região Nordeste apresenta-se como a de maior desigualdade de renda pelo fato das parcelas mais pobres da população deter menos porcentagem da renda do que nas outras regiões.

O que se apresenta, também, é a concentração de renda na mão de poucas pessoas na região Centro-Oeste, provavelmente, consequência dos latifúndios e grandes propriedades de terra em posse de poucos. Por sua vez, as regiões Sul e Sudeste se mostram menos concentradoras de renda por estarem no centro da dinâmica econômica e da tomada de decisões nacionais.

Tabela 4.3 – Macrorregiões: distribuição percentual da renda domiciliar por decil, (2001-2009).

Macrorregião	1º decil	2º decil	3º decil	4º decil	5º decil	6º decil	7º decil	8º decil	9º decil	10º decil
Norte	1,17	2,38	3,25	4,16	5,18	6,45	8,19	10,68	15,67	42,89
Nordeste	0,89	2,03	2,88	3,74	4,73	5,97	7,62	10,20	14,65	47,29
Sudeste	1,08	2,26	3,16	4,11	5,19	6,38	8,13	10,80	16,06	42,84
Sul	1,20	2,43	3,42	4,47	5,57	6,81	8,54	11,09	15,91	40,56
Centro-Oeste	1,01	2,09	2,87	3,67	4,62	5,77	7,29	9,92	15,52	47,24

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

Nota: O arredondamento dos percentuais pode não permitir que a soma da distribuição de renda, para cada ano, totalize 100%.

Por meio da observação da Razão 10/40 e da Razão 20/20 para as macrorregiões, no período de 2001 a 2009, torna-se mais clara a configuração da maior concentração de renda nas regiões Nordeste e Centro-Oeste, mesmo havendo redução dos indicadores.

De acordo com a tabela 4.4, na região Nordeste, em 2001, o hiato entre a renda média dos 10% mais ricos e a renda dos 40% mais pobres que era de 22,9 vezes caiu para 17,9, em 2009. E a renda média dos 20% mais ricos que equivalia a 24,8 vezes a dos 20% mais pobres, no começo da década, teve seu valor reduzido 25,5% em 2009, similar ao panorama ocorrido na região Centro-Oeste.

Tabela 4.4 – Macrorregiões: Razão 10/40 e Razão 20/20, (2001-2009).

Ano	Macrorregião									
	Norte		Nordeste		Sudeste		Sul		Centro-Oeste	
	10/40	20/20	10/40	20/20	10/40	20/20	10/40	20/20	10/40	20/20
2001	18,50	19,74	22,93	24,81	19,19	22,11	17,00	19,28	22,36	23,73
2002	18,33	18,92	21,85	22,46	18,51	20,39	15,25	16,88	22,09	23,31
2003	16,20	17,17	20,83	22,37	17,99	20,09	15,28	16,87	20,44	22,04
2004	15,87	16,63	20,42	21,28	16,37	17,88	14,55	16,12	19,13	19,44
2005	15,02	15,36	19,11	20,17	16,42	17,55	14,09	15,50	19,68	20,27
2006	14,32	14,81	19,41	20,57	15,82	16,80	13,33	14,63	18,10	18,19
2007	15,41	16,72	18,76	21,01	14,65	16,02	13,21	14,56	19,30	19,55
2008	13,49	14,50	17,92	19,24	14,12	15,24	12,56	13,81	18,47	18,86
2009	14,63	15,56	17,96	19,77	13,61	14,74	12,22	13,49	17,72	18,00
Média	15,75	16,60	19,91	21,30	16,30	17,87	14,17	15,68	19,70	20,38

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

Por sua vez, mantém-se a consideração da região Sul, ao registrar os menores indicadores, em ser a menos concentradora de renda, por questões históricas, culturais e econômicas. O que aponta como interessante para estudos futuros é o pouco explorado estudo da dinâmica econômica do Norte do Brasil, já que este apresenta números interessantes sobre a distribuição de renda no primeiro decênio do século XXI.

A figura 4.2 faz-se uso da observação da evolução do Índice de Gini e do Índice T de Theil nas macrorregiões brasileiras entre 2001 e 2009. Os dados deixam evidente a condição pela qual passam as regiões Nordeste e Centro-Oeste no que tange a desigualdade de renda, apresentando os mais problemáticos dados.

Porém, em todas as cinco macrorregiões observa-se a tendência contínua de queda dos indicadores, mesmo com certo repique em alguns anos, influencia conjuntural e/ou particularidade regional. Enquanto o Índice de Gini, da região Sul,

foi de 0,548, em 2001, para 0,491, em 2009, o da região Nordeste foi de 0,600 para 0,558 no mesmo período.

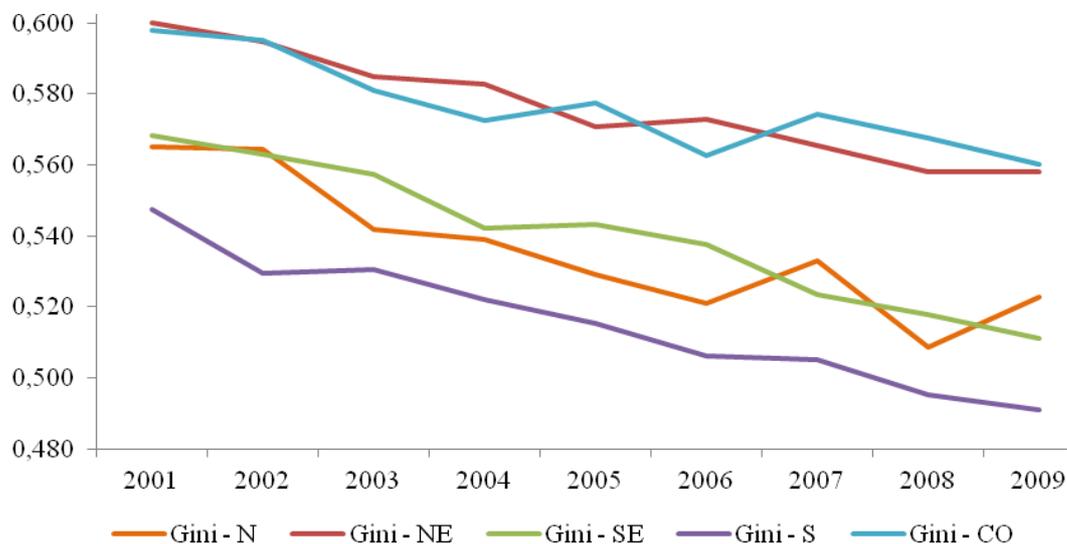


FIGURA 4.2 – Macrorregiões: Índice de Gini e Índice T de Theil, período 2001-2009.
Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

Fortalecendo a ideia passada antes, de acordo com Ferreira *et al.* (2006), a queda da desigualdade ocorrida nos últimos dez anos está ligada não só ao controle da inflação, mas também à expansão do nível de escolaridade da força de trabalho, à redução de disparidades entre área rural e área urbana e ao aumento do alcance dos programas sociais de transferência de renda.

Sobre os programas de transferência de renda, pode-se dizer que, de acordo com Santana (2007), eles já eram implementados com o enfoque de combate à desigualdade de renda e à pobreza, com a noção de que o beneficiário possui autonomia para definir o modo racional do uso do benefício.

O Programa Bolsa Família foi criado em 2004, mas nesse tempo já existiam outras políticas públicas de transferência de renda. O Auxílio Gás, de 2002, foi desenvolvido para subsidiar a compra de botijão de gás para cozinhar, sem exigir contrapartida por parte da família beneficiária; o Bolsa Escola, de 2001, com o objetivo de incentivar a manutenção de crianças de famílias pobres na escola, via transferência de renda, sendo exigida a contrapartida de frequência à escola das crianças; o Bolsa Alimentação, criado em 1999, dirigido à melhoria das condições de saúde e nutrição de gestantes, mães que estivessem amamentando filhos com até seis meses de idade e de seus respectivos filhos, sendo a participação no benefício

vinculada a uma agenda de participação em ações básicas de saúde (SANTANA, 2007).

Os programas até então eram desenvolvidos de modo independente³⁵, de forma que eram como partes soltas que não formavam um todo, cada qual com sua própria estrutura burocrática, fazendo com que o isolamento dos programas contribuísse para o surgimento de ineficiências. Neste cenário, e com a criação do Ministério do Desenvolvimento Social e Combate à Fome (MDS), em 2004, iniciou-se um processo de “migração” dos beneficiários de antigos programas para um que pudesse consolidar todas estas ações, surgindo, assim, o Programa Bolsa Família. A transferência de renda seria somente o começo de um processo partindo da família, articulado com a comunidade e se refletindo no território (SANTANA, 2007).

De 2004 a 2010, o número de famílias assistidas pelo Bolsa Família cresceu mais de 94%, passando de mais de 6,5 milhões para quase 12,5 milhões de famílias. A figura 4.3 compara o crescimento do número de famílias ajudadas pelo Programa Bolsa Família e a queda do Índice de Gini, no período entre 2004 e 2009.

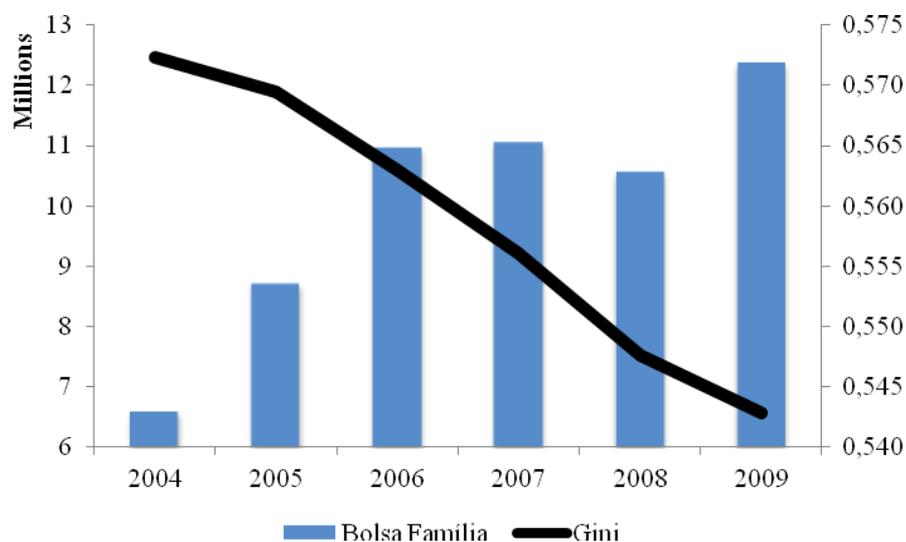


FIGURA 4.3 – Brasil: Índice de Gini e número de famílias cadastradas no Programa Bolsa Família no período 2004-2009.

Fonte: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA. Elaboração própria.

Com estes dados, pode-se perceber, mesmo que aparentemente, que no mesmo período em que houve uma expansão dos beneficiários do Programa Bolsa Família, também ocorreu uma constante queda na desigualdade de renda.

³⁵ O Programa Bolsa Escola era vinculado ao Ministério da Educação; o Programa Auxílio Gás, ao Ministério de Minas e Energia, e o Programa Bolsa Alimentação, ao Ministério da Saúde.

Mas, de modo geral, não existe consenso na literatura econômica que possa indicar, com total precisão, quais seriam os determinantes da queda da desigualdade de renda nos últimos anos e em que amplitude, muito menos as justificativas para a existência de disparidades entre as macrorregiões.

Salvato e Souza (2007) estimam que as diferenças entre regiões não consigam explicar totalmente a dinâmica da desigualdade de renda no Brasil. Porém, parte das divergências reside na formação sociológica da população, já que o Sul é menos heterogêneo do que as demais regiões. Mas outras condicionantes podem e devem ser consideradas, tais como gênero, raça, setor produtivo, dinâmica econômica e fatores intangíveis, como aspectos históricos e culturais.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A questão da concentração de renda no Brasil é um legado histórico que insiste em existir com o passar do tempo, presente em todos os cantos, cada qual com sua intensidade em virtude da heterogeneidade da população brasileira e das condições regionais e históricas da mesma.

Nas últimas décadas, os índices de desigualdade de renda não apresentaram um padrão definido dado às mudanças conjunturais pela qual passou o Brasil, ora sofrendo os efeitos perversos de um processo inflacionário, ora auferindo ganhos devido o efeito distributivo do Plano Real. Porém, no início deste novo século, percebe-se um processo contínuo de redução dos níveis de desigualdade de renda, motivado pelo cenário econômico e por políticas de assistência aos mais necessitados.

O ano de 2009 apresentou, tanto para o Brasil quanto para cada região que o compõe, os menores indicadores de desigualdade de renda dos últimos trinta anos, mantendo a persistente concentração por parte dos mais ricos.

A literatura econômica nacional busca constantemente elencar os fatores determinantes para que se reduzam as desigualdades sociais, mas ainda não existe um consenso por serem inúmeras as variáveis influentes no processo.

O mais próximo disto é o entendimento de que duas razões se destacam: melhores condições no mercado de trabalho e a focalização de políticas de transferência de renda e assistência às camadas mais pobres. A primeira, pelo fato

de que a renda advinda do trabalho é a principal fonte de rendimento das famílias, devendo existir melhores condições de capacitação da força de trabalho.

Já as políticas de transferência de renda, surgem como um ganho adicional na renda de famílias que até mesmo nada tinham e podem, com isso, melhorar os seus níveis de consumo, propiciando o incentivo do sistema produtivo.

Na construção de uma sociedade mais digna, as lacunas ainda existem e não serão simples de se resolver, pois há a necessidade de se olhar além da “frieza” dos dados estatísticos já que, segundo o pioneiro nesses estudos, “*Effective work in this field necessarily calls for a shift from market economics to political and social economy.*” (KUZNETS, 1955, p. 28).

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BAPTISTELLA, J. C. F.; SOUZA, S. C. I.; FERREIRA, C. R. Concentração de renda nas regiões sul e sudeste do Brasil: a contribuição das aposentadorias e pensões. In: V ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS REGIONAIS E URBANOS, v. 5, 24 a 26/10/2007, Recife. **Anais...** Recife: ABER, 2007. CD-ROM.

BARROS, R. P.; CARVALHO, M.; FRANCO, S.; MENDONÇA, R. Conseqüências e causas da queda recente da desigualdade de renda brasileira. **Texto para discussão** n°. 1201. Rio de Janeiro: IPEA, 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/1SrZ7>>. Acesso em: 10 mai. 2013.

_____ ; HENRIQUES, R.; MENDONÇA, R. A estabilidade inaceitável: desigualdade e pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e Pobreza no Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. Cap. 1, p. 21-47.

_____ ; MENDONÇA, R. S. P. Os determinantes da desigualdade no Brasil. **Texto para discussão** n°. 377. Rio de Janeiro: IPEA, 1995. Disponível em: <<http://goo.gl/MYvVX>>. Acesso em: 11 mai. 2013.

CACCIAMALI, M. C.; CAMILLO, V. S. Tendência ou queda temporária na desigualdade de renda entre 2001 e 2004? Um estudo nas macro-regiões brasileiras. In: XII ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA POLÍTICA, v. 12, 05 a 08/06/2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: Sociedade Brasileira de Economia Política, 2007. CD-ROM.

FERREIRA, F. H. G. Os determinantes da desigualdade de renda no Brasil: luta de classes ou heterogeneidade educacional? **Texto para discussão** n°. 415. Rio de Janeiro: PUC, 2000. Disponível em: <<http://goo.gl/790H0>>. Acesso em: 11 mai. 2013.

_____ ; LEITE, P. G.; LITCHFIELD, J. A.; ULYSSEA, G. Ascensão e queda da desigualdade de renda no Brasil. **Econômica**. Rio de Janeiro, v. 8, n°. 1,

p. 147-169, junho 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/k5BLs>>. Acesso em: 10 mai. 2013.

FIELDS, G. **Distribution and Development: a new look at the development world.** New York: Russell Sage Foundation, 2001.

FISHLOW, A. Brazilian Size Distribution of Income. **The American Economic Review**, v. 62, n^o. 2, 1972, p. 391-402.

FURTADO, C. **Formação econômica do Brasil.** 21. ed. São Paulo: Editora Nacional, 1986.

GANDRA, R. M. O debate sobre a desigualdade de renda no Brasil: da controvérsia dos anos 70 ao pensamento hegemônico nos anos 90. **Texto para discussão** n. 001. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004. Disponível em: <<http://goo.gl/iJ1sm>>. Acesso em: 9 mai. 2013.

GREMAUD, A. P.; VASCONCELLOS, M. A. S.; TONETO JÚNIOR, R. **Economia Brasileira Contemporânea.** 7. ed. 5. reimpr. São Paulo: Atlas, 2010.

HOFFMANN, R. Mensuração da desigualdade e da pobreza no Brasil. In: HENRIQUES, R. (Org.). **Desigualdade e Pobreza no Brasil.** Rio de Janeiro: IPEA, 2000. Cap. 3, p. 81-107.

_____. As transferências não são a causa principal da redução na desigualdade. **Econômica.** Rio de Janeiro, v. 7, n^o. 2, p. 335-341, dezembro 2005. Disponível em: <<http://goo.gl/Shnth>>. Acesso em: 11 mai. 2013.

_____. **Estatística para economistas.** 4. ed. rev. ampl. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

IPEA. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Sobre a recente queda da desigualdade no Brasil. **Nota Técnica** n^o. 6. Brasília: IPEA, agosto 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/B684l>>. Acesso em: 10 mai. 2013.

IPEADATA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>. Acesso em: 13 mai. 2013.

KUZNETS, S. Economic Growth and Income Inequality. **The American Economic Review**, v. 45, n^o. 1, 1955, p. 1-28. Disponível em: <<http://goo.gl/CWvzp>>. Acesso em: 10 mai. 2013.

NERI, M.; CAMARGO, J. M. Distributive Effects of Brazilian Structural Reforms. **Texto para discussão** n^o. 406. Rio de Janeiro: PUC, 1999. Disponível em: <<http://goo.gl/kcWta>>. Acesso em: 10 mai. 2012.

_____; GONZAGA, G.; CAMARGO, J. M. Efeitos informais do salário mínimo e pobreza. **Texto para discussão** n. 393. Rio de Janeiro: PUC, 1998. Disponível em: <<http://goo.gl/VNxJj>>. Acesso em: 10 mai. 2013.

PAULANI, L. M.; BRAGA, M. B. **A nova contabilidade social: uma introdução à macroeconomia**. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

SALVATO, M. A.; MATIAS, J. S. Convergência em renda implica em convergência em desigualdade e pobreza? Um estudo para Minas Gerais. In: V ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS REGIONAIS E URBANOS, v. 5, 24 a 26/10/2007, Recife. **Anais...** Recife: ABER, 2007. CD-ROM.

_____ ; SOUZA, P. F. L. Decomposição da desigualdade de renda brasileira em fatores educacionais e regionais. In: V ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ESTUDOS REGIONAIS E URBANOS, v. 5, 24 a 26/10/2007, Recife. **Anais...** Recife: ABER, 2007. CD-ROM.

SANTANA, J. A. A evolução dos programas de transferência de renda e o Programa Bolsa Família. In: Seminário População, Pobreza e Desigualdade, 05 e 06/11/2007, Belo Horizonte. **Anais...** Belo Horizonte: ABEP, 2007. Disponível em <<http://goo.gl/8QvIK>>. Acesso em 11 mai. 2013.

SOARES, F.; SOARES, S.; MEDEIROS, M.; OSÓRIO, R. G. Programas de transferência de renda no Brasil: impactos sobre a desigualdade. **Texto para discussão** n°. 1228. Brasília: IPEA, 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/JhxGo>>. Acesso em: 11 mai. 2013.

SOARES, S. S. D. Distribuição de renda no Brasil de 1976 a 2004 com ênfase no período entre 2001 e 2004. **Texto para discussão** n°. 1166. Brasília: IPEA, 2006. Disponível em: <<http://goo.gl/e1Lo2>>. Acesso em: 10 mai. 2012.

ID 121

Título: Condicionantes da desigualdade da renda do trabalho no Brasil

Autores:

Anita Kon (PUC-SP)

Vladimir Sipriano Camillo (PUC-SP)

Resumo

O objetivo específico desse ensaio é identificar, teórica e empiricamente, os condicionantes da desigualdade da renda do trabalho no Brasil no final da década de 2010. Para atingi-lo, o texto foi dividido em duas partes. Na primeira foram descritas abordagens teóricas com o propósito de se identificar os condicionantes da desigualdade de renda. São examinados primeiramente determinantes da demanda de trabalho, como crescimento econômico, estrutura produtiva e rotatividade. Em a oferta de trabalho é investigada através dos determinantes de capital humano, discriminação e segmentação. A literatura brasileira sobre aspectos específicos da distribuição de renda do país acrescenta ainda pesquisas sobre mobilidade intergeracional, salário mínimo e rotatividade do trabalho. Na segunda parte foram construídas evidências empíricas para a realidade brasileira. Dentre os resultados, destacam-se a baixa mobilidade intergeracional, a rotatividade no trabalho, o salário mínimo, a escolaridade e a estrutura ocupacional como condicionantes da variação da desigualdade de renda no Brasil em 2009.

Palavras-chave: Estrutura produtiva. Trabalho. Distribuição de renda. Análise Fatorial. Segmentação

1. Introdução

A desigualdade da renda do trabalho no Brasil inicia sua queda no início da primeira década dos anos 2000, reacendendo o debate sobre seus condicionantes. Na literatura nacional mais recente destacam-se os estudos que buscam explicar a queda da desigualdade por meio de indicadores da oferta de trabalho, principalmente aqueles apoiados na teoria do capital humano, enfatizando a escolaridade e a experiência do trabalhador e também são utilizados exercícios de decomposição da desigualdade que incluem variáveis sobre discriminação por cor e sexo, bem como pesquisas sobre a segregação ocupacional. As segmentações no mercado de trabalho, presentes nas diferenças salariais entre os grupos de atividades (agricultura, serviços e indústria), entre os setores formal-informal e as áreas urbanas e rurais são associadas a desigualdade de renda do trabalho no Brasil.

A metodologia adotada nesse estudo busca promover uma interação entre os indicadores da oferta de trabalho (capital humano, discriminação e segmentações, etc) com a demanda por trabalho (crescimento econômico e rotatividade), como também correlacionar todos esses indicadores com o salário mínimo e a mobilidade intergeracional de renda. Optou-se pela Análise Fatorial (técnica estatística multivariada) por se tratar de uma técnica de interdependência, que permite analisar o grau de envolvimento dos condicionantes da desigualdade de renda do trabalho com os indicadores da própria desigualdade, além de também permitir avaliar o grau de envolvimento entre os condicionantes.

Na primeira parte do ensaio foram discutidas de forma estilizada (e bem sucinta) a base teórica utilizada para a determinação das variáveis a serem testadas, bem como a literatura específica sobre a realidade brasileira que identificou os condicionantes da desigualdade da renda do trabalho já testados. Esses condicionantes foram agrupados em três subseções: 1. Indicadores da demanda de trabalho (crescimento econômico, estrutura produtiva e rotatividade); 2. Indicadores da oferta de trabalho (capital humano, discriminação por cor e sexo e segmentações) e 3. Salário mínimo e mobilidade intergeracional. Na parte empírica foram descritas as variáveis testadas, os resultados da aplicação dos modelos de Análise Fatorial e sua análise.

1. Condicionantes da desigualdade da renda do trabalho: aspectos teóricos

1.1 Demanda de trabalho: crescimento econômico, estrutura produtiva e rotatividade

Parte significativa da literatura mais recente que busca correlacionar o crescimento econômico com a distribuição pessoal de renda, tem testado empiricamente a hipótese da curva de U invertido de KUZNETS (1955), que constrói um modelo de desenvolvimento supondo que, ao longo do tempo, a correlação entre crescimento econômico e desigualdade pessoal de renda mudará. Nos estágios iniciais do desenvolvimento predominam atividades agrícolas, de baixa remuneração, que convivem com poucas atividades industriais melhor remuneradas, gerando uma elevação da desigualdade intersetorial que expande a desigualdade de renda conforme o crescimento econômico ocorre. Durante o processo de transição de uma economia predominantemente agrícola para outra de natureza urbana-industrial, ocorrerá mudanças na estrutura produtiva com impactos nas estruturas

ocupacional e salarial. O modelo suporta a ideia de que uma economia, ao atingir seu estágio mais maduro de desenvolvimento, gerará uma estrutura produtiva avançada de tal forma que predominem atividades de maior valor agregado que demandarão uma força de trabalho mais qualificada e com menor dispersão salarial.

Com a rotatividade reduzindo os maiores salários, é possível que ocorra uma aproximação desses maiores salários com os menores, contribuindo para a redução da desigualdade salarial. É importante considerar que a rotatividade é estimada apenas para o emprego formal contido na base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Ou seja, desconsidera-se o trabalho informal responsável por aproximadamente 50% do total dos ocupados em 2011. Mesmo com uma demanda potencial de trabalho estimada em 21 milhões de empregos formais em 2001 pelo IPEA (*op. cit.*) ocorrerá um excedente de trabalho próximo de 7 milhões (IPEA, 2011) que pressionará os rendimentos do trabalho. Considerando a qualificação da oferta de trabalho em 2011, nota-se “(...) um excedente projetado de um milhão de trabalhadores qualificados³⁶ e com experiência profissional” (IPEA, 2011). Considerando o excedente estimado de trabalhadores formais qualificados, espera-se uma redução dos maiores rendimentos típicos desses empregados, aproximando-os assim dos menores rendimentos.

1.2 Oferta de trabalho e distribuição de renda: capital humano, discriminação e segmentação

O conceito de capital humano é uma discussão antiga na teoria econômica, desde as idéias de Adam Smith que em seu trabalho *A Riqueza das Nações* argumentava que constitui uma das formas em que se divide o capital geral da sociedade. Tendo em vista que a força de trabalho é heterogênea, com diferenças entre indivíduos e as diferenças no mercado de trabalho como efeito desta heterogeneidade interferem diretamente na remuneração dos trabalhadores e conseqüentemente na distribuição de renda de uma economia, desde que a disponibilidade deste capital em cada país irá refletir nas possibilidades de maior ou

³⁶ O IPEA considerou a escolaridade e a experiência como indicadores de qualificação. Na literatura nacional há algumas tipologias para classificar o grau de qualificação da oferta de trabalho. Dentre essas tipologias, destaca-se a proposta de KON (1995), que busca nas características das inúmeras ocupações da pesquisa anual por amostra de domicílios (PNAD), tipificar os qualificados, semiqualificados e não qualificados, atribuindo graus de qualificação para os mesmos.

menor incorporação de tecnologia mais avançada, que determinará as remunerações específicas.

Os trabalhadores diferem entre si em um número considerável de maneiras e as diferenças nas qualificações e habilidades que adquirem foram explicadas a partir de modelos teóricos sobre Capital Humano desenvolvido nas décadas de 1960 e 1970. As diferenças em habilidades e qualificações foram reconhecidas como um novo conjunto de fatores que permitem explicar as causas de diferenças de renda entre indivíduos e o comportamento do demandante e do ofertante de trabalho perante as condições estruturais e conjunturais do mercado de trabalho. Dessa forma cada indivíduo apresenta uma combinação e estoques diferenciados de capital humano geral e específico, que acarretam diferentes taxas de retorno quando comparados no mercado de trabalho. Os diferentes estoques de capital humano relacionados à educação formal, por exemplo, referem-se aos graus de escolaridade adquiridos, desde a educação primária ou básica, passando pela secundária, universitária e prosseguindo pelos vários níveis de especialização adicionais (SCHULTZ, 1967; MINCER, 1958; e BECKER, 1993).

A partir disto, a análise da pobreza e da riqueza, tendo como condicionante o capital humano incorporada à distribuição pessoal de renda e a desigualdade de oportunidades neste mercado, tornou-se parte integrante das análises ligadas à economia do trabalho. Os analistas passaram a se interessar também pelo processo pelo qual os indivíduos adquirem qualificação mais valorizada no mercado de trabalho, o que significa dizer que as qualificações dos trabalhadores passaram a ser tratadas como uma variável endógena do modelo de oferta e procura, ao contrário dos modelos anteriores em que eram tratadas de forma exógena, ou seja, eram consideradas como dadas e não necessitavam de análise mais aprofundada.

As implicações do capital humano para a determinação das remunerações da força de trabalho foram também explicadas mais recentemente para situações mais atuais por BECKER (1993) que, considerando o ajustamento do trabalho às tecnologias que comportam mais intensamente tecnologias mais avançadas, define capital humano como as habilidades do indivíduo, ligadas à capacidade produtiva, e incorporadas no conhecimento e qualificação para determinadas tarefas. Investimento em capital humano significa, portanto, tornar a mão de obra mais produtiva ou aumentar seu conhecimento e a qualificação.

Parte das capacidades mentais e físicas dos trabalhadores é inata, porém outras são adquiridas através de investimento planejado. O traço comum destas capacidades adquiridas é que conduzem à melhora ou à manutenção do valor de mercado do trabalho das pessoas que participam da força de trabalho. Dessa forma, as diferenças salariais ou de remuneração entre grupos – que estão na base da distribuição de renda da sociedade – são associadas a variáveis como idade, gênero, raça e tipo de ocupação, são em grande parte atribuídas nas análises econômicas a diferenças incorporadas em cada trabalhador pela educação, treinamento ou experiência no trabalho.

Os rendimentos são associados ao capital humano, na teoria econômica, através de modelos que testam a estrutura de escolaridade relacionada à possibilidade de aumento da produtividade e conseqüentemente dos rendimentos, ao elevar o estoque de conhecimentos e habilidades que aumenta a capacidade de um indivíduo de solucionar os problemas ligados ao processo produtivo. Existe um conjunto considerável de atividades que poderiam qualificar-se como indicadores de capital humano, mas a teoria econômica usualmente salienta as seguintes (HOFFMAN, 1986:150): a) educação formal em todos os níveis; b) atividades de treinamento no emprego (*on the job training*); c) melhoria nos cuidados da saúde; d) tempo dos pais dedicado ao cuidado dos filhos; e) atividades da procura de trabalho pelos trabalhadores; f) migração dos trabalhadores, de uma região para outra; e g) mobilidade intergeracional.

A educação é o indicador mais relevante de investimento em capital humano, embora muitos educadores argumentem que a educação é um objetivo intelectual (atividade de consumo) e não uma atividade a ser avaliada em termos econômicos puros de taxas de retorno futuro (investimento). Neste sentido o investimento em capital humano através da educação exige a avaliação dos custos e benefícios auferidos, o que pode ser visualizado de forma diferenciada, quer se adote a perspectiva do indivíduo que a recebe ou da sociedade como um todo, desde que ambos dividam estes custos. Assim os cálculos dos custos e benefícios individuais são estabelecidos por uma equação de arbitragem, em que são comparados valores presentes dos fluxos de remunerações recebidas com ou sem os benefícios mencionados durante a vida do

indivíduo. Quanto maior for a taxa de desconto, maior deverá ser o valor esperado do rendimento futuro (HOFFMAN, 1986:153; RIMA, 1996:118). Em suma, a escolha da sociedade sobre os investimentos em capital humano, determinará a distribuição de renda futura, bem como a intensidade das transformações nesta distribuição a médio e longo prazos.

No que se refere especificamente à questão da segmentação do trabalho nas empresas e na economia, também é ainda observado na atualidade, a partir das características específicas da mão de obra segundo idade, gênero e qualificação, ou capital humano. A distribuição do trabalho entre os sexos ainda resulta, em algumas sociedades menos evoluídas, das visões arraigadas durante séculos, sobre o papel da mulher na sociedade, na família e na própria manutenção da força de trabalho, como discutida na seção anterior. As escolhas dos agentes econômicos sobre a incorporação dos trabalhadores segundo o gênero nos processos produtivos das empresas, tanto da parte dos empregadores que oferecem os postos de trabalho, quanto dos trabalhadores à procura do emprego, refletem a mentalidade dominante de segregação e discriminação, que desfavorece as mulheres.

Os impactos das transformações recentes do perfil ocupacional dos trabalhadores, em economias de diferentes níveis de desenvolvimento, particularmente no que se refere à representatividade segundo o gênero e a qualificação – que irão determinar a segmentação, bem como a discriminação no mercado de trabalho – se originam dos novos requisitos demandados pelos atuais processos produtivos e organizacionais, dentro e fora das empresas. Por outro lado, refletem as políticas econômicas conjunturais voltadas para a estabilização, que limitam as oportunidades de abertura de novos postos de trabalho formalizados, aumentando o volume de trabalho em atividades informais (Kon, 2012).

De uma maneira geral, a teoria econômica tenta explicar as mudanças na oferta e demanda individual de trabalho, observando as mudanças nos salários oferecidos e na renda dos indivíduos. No entanto, é possível verificar-se muito claramente a influência de outros fatores. As transformações socioculturais importantes que ocorreram com a crescente incorporação da mulher e no aumento do capital humano no contexto do mercado de trabalho, têm apresentado efeitos

contraditórios. Se por um lado favorecem as mulheres e os mais qualificados ampliando seu grau de liberdade, por outro lado, aumenta a precariedade, principalmente para as que possuem níveis inferiores de rendimentos, através de remunerações insuficientes, instabilidade no emprego e demais reflexos destas condições, que determinam a forma de concentração da renda nas diferentes economias (JACOBSEN, 1998; WALTERS, 1995; KON, 1999 e 2012).

Resumindo alguns dos fatores determinantes desta dinâmica na distribuição de renda das sociedades, encontrados em vários autores (JACOBSEN, 1998; KON, 1999 e 2012; CAMILLO, 2012), observam-se causas originadas tanto da demanda quanto da oferta de trabalho. Entre os fatores de demanda por trabalho, salientam-se três aspectos principais: a) o aumento global da demanda por trabalho de cada período, ligado à inovação tecnológica e aumento da produtividade por trabalhador; b) aumento setorial na demanda por trabalho, resultante da evolução das economias que leva à necessidade de diferentes formas de trabalho, e novo *mix* de bens e serviços; c) a elevação na escolaridade feminina, que transformou grande parte de trabalho não qualificado em qualificado.

No que se refere aos fatores que influenciam a oferta de trabalhadores, alguns determinantes resultam em mudanças na curva de oferta: a) mudança tecnológica que apresenta dois aspectos. Por um lado a maior disponibilidade de substitutos de produtos não mercantilizados ou domésticos, por produtos de mercado a preços baixos. Por outro lado, a maior eficiência na produção não mercantilizada doméstica e a disponibilidade de maior tempo a ser dedicado ao trabalho no mercado; b) mudanças na composição da família, que podem afetar a decisão de oferecer trabalho no mercado; c) queda dos salários reais médios familiares, que estimula à ida da mulher e do jovem ao mercado de trabalho.

O conceito de segmentação por gênero, idade e qualificação aqui relacionado à concentração de trabalhadores em determinados setores ou ocupações, não deve ser confundido com a conotação de discriminação, embora se observe que parte dos efeitos de segmentação tem como causa a discriminação em relação às funções que devem ser desempenhadas pelos sexos ou pelas diferenças raciais, originada por valores sociais.

Alguns determinantes mais relevantes encontrados na literatura acerca da segmentação como impacto tanto da parte da oferta quanto da demanda por trabalho nas empresas, podem ser resumidos como (ABRAMO e TODARO, 2002;

GARDNER, 1993; KON, 2012): a) diferenças entre os gêneros com relação aos gostos pelas atividades de trabalho, influenciados por valores sociais; b) diferenças entre gêneros, raça, idade e qualificação nas capacidades para o trabalho, que conduzem à exploração das vantagens comparativas através da divisão de trabalho do mercado.

Dessa forma agentes do mercado do trabalho, enquanto empregadores ou trabalhadores expressariam diferentes preferências por condições de trabalho e classificariam as oportunidades de emprego a partir destas condições. Porém, as evidências empíricas revelam a tendência de que a segmentação vem favorecendo o gênero masculino. As ocupações desempenhadas principalmente por mulheres têm recebido ganhos inferiores do que as desempenhadas por homens apresentam maior rotatividade e piores condições de proteção trabalhista

Grande parte da flexibilização no mercado de trabalho, para o ajustamento das condições da empresa frente à competição do mercado interno e internacional, foi conseguida devido á falta de equidade no pagamento do trabalho entre os gêneros e a falta de equidade é defendida por muitos analistas, como uma forma de possibilitar às forças de mercado de se adaptarem e responderem às condições de mudança econômica. Assim, salários mais altos são utilizados para diminuir a escassez de oferta de trabalhadores em determinada ocupação ou posto de trabalho e salários mais baixos são utilizados quando há excesso de oferta de trabalhadores; valores comparáveis ou equitativos não permitiriam esta flexibilidade. A partir disto, a feminização e a incorporação de jovens em postos de trabalho é considerada como parte de uma estratégia direta do empregador, para diminuir salários e aumentar o controle sobre mercados de trabalho internos e externos às empresas (DOMBOIS, 1999; YAÑEZ, 2003).

2. A literatura sobre a distribuição de renda da realidade brasileira

2.1 Crescimento econômico

A literatura vem investigando os efeitos da distribuição de renda sobre o crescimento econômico. Uma pesquisa para a América Latina, com foco também no Brasil (BIRDSALL, *et alii*, 1995), salienta que, ao contrário do pensamento convencional, as desigualdades na distribuição da educação e da renda podem ter um grande impacto negativo sobre a taxa de crescimento econômico. Salientam que a distribuição desigual da educação em termos de quantidade e de qualidade,

limitou o crescimento econômico. Ao mesmo tempo, concluem que a participação relativamente pequena da força de trabalho qualificada e a alta remuneração dos mais qualificados contribuíram para a elevada desigualdade na distribuição da renda. Sugerem que a baixa desigualdade pode contribuir indiretamente para o crescimento, ao aumentar o investimento em educação e aumentar o investimento em outras dimensões do capital humano distintas da educação. A melhora das condições com investimentos em educação pode aumentar a estabilidade política e macroeconômica e diminuir as diferenças na renda intersetorial, incrementando o efeito multiplicador de uma elevação na renda e do crescimento econômico.

Para a realidade brasileira mais recente não há evidências robustas desse processo evolutivo contido no modelo de Kuznets, ao contrário, as evidências sugerem a existência de uma estrutura produtiva predominantemente mais tradicional, na qual convivem atividades de menor valor agregado e baixa qualidade do emprego com um número reduzido de atividades mais modernas tecnologicamente. A polarização entre as atividades econômicas condiciona uma estrutura ocupacional também polarizada que mantém uma determinada estrutura salarial com forte dispersão. O crescimento econômico brasileiro tem expandido as estruturas produtiva, ocupacional e salarial, mas não promoveu um grau elevado de mudanças qualitativas nas mesmas, impedindo uma distribuição menos desigual dos rendimentos. Talvez essas características das estruturas nacionais (produtiva, ocupacional e salarial) tenham contribuído para a pouca robustez dos resultados dos testes referentes a hipótese de Kuznets para a realidade brasileira.(LIMA, s.d.).

PINHEIRO *et alii* (2001) chamam a atenção para a transformação estrutural que distingue o crescimento econômico do desenvolvimento, salientando as repercussões na distribuição de renda. Salientam que o desenvolvimento não compreende apenas crescimento em si, mas também, entre outros, a redução das desigualdades e nesse sentido, uma questão central ao modelo de desenvolvimento está na efetivação de políticas que garantam que o crescimento coincida com a melhoria da distribuição de renda e dos indicadores sociais para as camadas mais pobres da população.

De acordo com LORA e PANIZZA (2002), os impactos distributivos sobre a renda das reformas preconizadas pelo Consenso de Washington, particularmente a abertura comercial e a integração à economia mundial aceleram o crescimento, porém sem afetar a distribuição de renda. Resultado semelhante foi obtido por

PINHEIRO *et alii* (2001), que observaram na pesquisa que no Brasil o crescimento da renda familiar média no período 1982-1998 não se refletiu em um crescimento proporcional da renda dos mais pobres. Dessa forma, não há uma relação única entre crescimento, de um lado, e distribuição de renda e nível de pobreza, de outro e essa relação depende essencialmente da intensidade de uso relativo dos diferentes fatores de produção e de quem possui esses fatores, ou seja, quando o processo de desenvolvimento é baseado no uso de um fator cuja propriedade é concentrada, esse desenvolvimento promove a desigualdade.

Na literatura notou-se que o crescimento econômico nacional, ocorrido a partir de uma estrutura produtiva predominantemente heterogênea, é capaz de criar emprego e trabalho. Caso essa estrutura se modernize tecnologicamente e ocorra o repasse dos ganhos de produtividade para os salários, poderá ocorrer a queda da desigualdade da renda do trabalho. Contudo, não há evidências robustas que indiquem a possibilidade do crescimento econômico nacional, do período de 2002 a 2009, ter gerado uma demanda por trabalho capaz de equalizar os rendimentos do trabalho. Ao contrário, há evidências de que as atividades produtivas com maior elasticidade produto-emprego são aquelas que possuem as maiores desigualdades de renda (ALMEIDA & GUILHOTO, 2006). Não há indícios de mudanças tecnológicas expressivas na estrutura produtiva nacional, exceto pelo aumento da Produtividade Total dos Fatores (PTF) das atividades agropecuárias, sugerindo a ocorrência de avanços tecnológicos, mas que parecem não ter sido transformados em melhorias ocupacionais no setor capazes de melhorar a distribuição de renda setorial (BALSADI, 2008).

2.2. Oferta de trabalho: capital humano, discriminação e segmentação

O capital humano foi o principal parâmetro teórico utilizado por LANGONI (1973) para explicar a ampliação da desigualdade da renda do trabalho entre 1960 e 1970, que utilizou a variável escolaridade como explicativa de seu modelo. Desde este estudo tornou-se recorrente na literatura nacional a utilização de algum desdobramento da teoria do capital humano usada pelo autor. Nas décadas de 1990 e 2000, a teoria do capital humano aplicada aos estudos sobre distribuição de renda, adquiriram, no Brasil, uma relevância significativa (GANDRA, 1999).

Mais recentemente, uma série de estudos econométricos, particularmente os realizados pelo IPEA, têm resgatado as hipóteses de LANGONI e indicado, por meio

de outras técnicas econométricas de decomposição, a importância dos avanços da escolaridade para a queda da desigualdade na primeira década de 2000. Para o Brasil, na primeira década de 2000, nota-se uma elevação da escolaridade média, mas a demanda por trabalho concentrou-se nas ocupações de baixa e média qualificações. Ou seja, mesmo com o crescimento do capital humano em sua forma mais clássica (escolaridade e experiência), não houve uma demanda compatível para os todos os trabalhadores mais qualificados, surgindo um excedente de qualificação que reduziu os maiores salários e elevaram os menores, gerando uma aproximação entre os decís superiores e inferiores.

Pesquisa para 2005 mostra que a escolaridade contribuiu marginalmente com 24% para a queda da desigualdade da renda do trabalho e a experiência do trabalhador (medida como *proxy* da idade) explicou 6,8% dessa mesma queda. Indica também que, para o período de 2001 a 2005, foi responsável por quase 40% da queda (BARROS *et al.*, 2007). Embora o capital humano medido por escolaridade e experiência sejam identificados como importantes condicionantes da desigualdade da renda do trabalho, há evidências empíricas que sugerem que a capacidade explicativa da escolaridade tem se reduzido recentemente (FERREIRA *et al.*, 2006).

Com relação à contribuição da discriminação por cor e sexo para a queda da desigualdade, a literatura recente é controversa, pois para parte das pesquisas esta discriminação contribui com apenas 7% e 2% da queda, respectivamente (BARROS *et alii*, 2007). Para outra parte da literatura a contribuição da discriminação é elevada para explicar as desigualdades salariais entre estes grupos, atingindo 60% da desigualdade salarial entre mulheres negras e homens brancos (grupo padrão) no mercado de trabalho formal e 24% do diferencial de salários entre homens negros e brancos (CACCIAMALI *et alii*, 2008).

Ocupados com atributos produtivos idênticos que auferem rendimentos diferentes representam um forte indício de presença de discriminação no mercado de trabalho. A discriminação pode ocorrer de várias formas, mas na literatura é comum recortá-la por cor e sexo. As técnicas econométricas costumam medir a discriminação pelos hiatos salariais existentes entre homens e mulheres, brancos e negros ou até mesmo cruzando o sexo com a cor (mulheres negras versus homens brancos), mas sempre controlando esses hiatos por meio de alguns atributos produtivos, como a escolaridade, o setor de atividade, a posição da ocupação, etc. Os resultados empíricos desses modelos indicam presença de discriminação no

mercado de trabalho por cor e sexo, na primeira metade da década de 2000, embora tenha ocorrido um estreitamento dos hiatos salariais que a caracterizam (CACCIAMALI, 2008 ; BARROS *et. al.* 2007). Quando se utiliza a técnica padrão de OAXACA-BLINDER (1973) os resultados costumam indicar uma elevada participação da discriminação por cor e sexo na desigualdade de renda do trabalho. As outras técnicas como a de SHORROCKS (1982) geralmente mostram uma baixa capacidade explicativa da discriminação.

Embora a segregação no mercado de trabalho possua pontos de contato com a discriminação, sua metodologia de cálculo costuma ser diferente. É comum utilizar como indicador de segregação ocupacional o tradicional índice de dissimilaridade de DUNCAN (1955), que indica a proporção de assimetria da estrutura ocupacional entre homens e mulheres, ou: “(...) fornece a porcentagem da força de trabalho que deve mudar de ocupação para permitir a correspondência perfeita entre a razão dos dois grupos em cada ocupação e a taxa total de participação do grupo de análise na força de trabalho” (BATISTA & CACCIAMALI, 2008).

A segmentação por setor de atividade foi responsável por 18% da queda da desigualdade da renda do trabalho no período de 2001 a 2005 (BARROS, *et. al.*,2007). Esse resultado indica que o hiato salarial entre os serviços, a indústria e a agricultura diminuiu. A segmentação espacial também se reduziu, indicando mudanças nos mercados de trabalho regionais e análises contrafactuais indicam que a segmentação formal-informal ampliou-se e prejudicou a distribuição da renda do trabalho (ULYSSEA, 2007). A segmentação espacial representada pelos diferenciais de renda entre as áreas urbanas e rurais, entre as unidades da federação e entre as regiões metropolitanas contribuiu com 11% da queda da desigualdade da renda do trabalho entre 2001 e 2005 (BARROS, *et. al.*,2007).

2.3 Mobilidade intergeracional, salário mínimo e rotatividade do trabalho

Há evidências de que as famílias brasileiras transmitem seu *status econômico* aos filhos: “(...) se filhos de pais ricos tendem a ser igualmente ricos e, filhos de pais pobres tendem a ser pobres, então pode-se dizer que a desigualdade é transmitida através das gerações” (PERO & SZERMAN, 2008). Filhos de pais pobres, nessa perspectiva intergeracional, terão menos oportunidades de ascensão educacional e de outros benefícios proporcionados pela renda dos pais. Apesar da relação entre a renda dos pais e dos filhos não ser linear, nota-se obstáculos mais acentuados para

os descendentes de famílias de menor renda. Para 2005 a desigualdade de oportunidades contribuiu com 67% da desigualdade de renda no Brasil. Uma metodologia para se quantificar a influência que a renda dos pais exerce sobre a renda dos filhos é a construção de elasticidades por meio de regressões em dois estágios, com o apoio de variáveis instrumentais e técnicas para a correção de erros nas variáveis. A construção das regressões a partir da técnica *bootstrap* permite, por randomização, calcular até mil reamostragens das variáveis referentes a pais e filhos. Para a realidade brasileira, a aplicação desses procedimentos tem gerado elevadas elasticidades, (entre 0,635 e 0,904) entre a renda dos pais e dos filhos e baixas mobilidades intergeracionais, ou seja, a renda dos pais influenciou consideravelmente a renda dos seus filhos (PERO & SZERMAN, 2008).

Por sua vez, na literatura nacional o salário mínimo é considerado um instrumento de distribuição de renda (SABOIA, 2007), embora esse instrumento não possa ser considerado muito eficiente (SOARES, 2002). O aumento do salário mínimo, além de expandir a massa salarial dos decís inferiores, estimula a elevação de outros salários. CAMILLO (2012) desenvolveu uma metodologia para captar moderadamente a influência do mínimo para os outros salários, com a construção de elasticidades entre o salário mínimo e os salários que estão em seu entorno. Como não há salários mínimos individuais para cada unidade da federação no Brasil, estimou a participação relativa de uma massa salarial em mínimos na renda total de cada unidade da federação.

Mesmo com ganhos reais do salário mínimo (SM) brasileiro nos anos 2000, seu valor ainda é insuficiente para a manutenção do bem estar social. Contudo, a elevação do mínimo costuma expandir outros salários, num tipo de transmissão por transbordamento. A literatura embora reconheça a importância do SM para a redução da desigualdade da renda do trabalho, também indica que seus impactos podem não ser tão elevados (SOARES, 2002). Algumas simulações mostram que uma elevação real de 50% no SM em 2005, reduziria o GINI da renda do trabalho de 0,544 para 0,519, uma redução de 4,6%; (SABOIA, 2007). O perfil dos trabalhadores que auferem um SM no Brasil, mostra sua importância na “(...) determinação dos rendimentos de mulheres, jovens, negros, ocupados no serviço doméstico, responsáveis pela família (chefes e cônjuges), residentes em localidades do Nordeste, menos escolarizados e assalariados do setor privado sem carteira assinada pelo empregador” (DIEESE, 2010).

CAMILLO (2012) constatou que a rotatividade do trabalho, mensurada para o emprego formal, atingiu quase 50% desses empregos em 2010 no país. Na literatura brasileira a rotatividade é utilizada para se avaliar parte do funcionamento do mercado de trabalho e raramente como parte da demanda de trabalho, contudo, relacioná-la à desigualdade da renda do trabalho não é usual. É paradoxal a possibilidade dessa rotatividade ter contribuído com a queda da desigualdade da renda do trabalho no Brasil, na primeira década de 2000. CAMILLO utilizou como metodologia de cálculo a proposta do DIEESE, que considera o menor valor entre admitidos e desligados em relação ao estoque de empregados da RAIS, que foi transformado em Ln para todas as unidades da federação. Como na literatura a rotatividade é pró-cíclica, foi deduzido que há a possibilidade de convivência entre crescimento econômico, expansão da demanda por trabalho e elevada rotatividade.

3. Síntese da base teórica e variáveis do modelo de Análise Fatorial

3.1 Considerações metodológicas

A literatura sobre distribuição de renda apresentada mostra a multiplicidade de fatores que podem determinar a desigualdade na distribuição de renda do Brasil. O propósito essencial da análise fatorial é descrever a estrutura de covariâncias entre as variáveis em termos de um número menor de variáveis (não observáveis) chamadas fatores. Dessa forma, permite observar os inter-relacionamentos entre as variáveis, para encontrar um conjunto de fatores (em menor número que o conjunto de variáveis originais) que exprima o que as variáveis originais partilham em comum.

Os condicionantes da desigualdade da renda do trabalho na economia brasileira, descritos na seção anterior, fornecem parâmetros para a construção do modelo de Análise Fatorial. Aliás, optou-se por este método em função do relacionamento entre esses condicionantes e a desigualdade de renda.

Como há uma expectativa teórica depositada na interação entre os indicadores da demanda por trabalho e os indicadores da oferta de trabalho, além do relacionamento desses com a mobilidade intergeracional e o salário mínimo, parece apropriada a utilização desta técnica multivariada de interdependência. Utilizaram-se como fonte de dados amostras *cross section* estaduais, extraídas dos microdados da PNAD e da RAIS de 2009. Naturalmente que essas amostras impõem alguma limitação estatística, pois com um $n = 27$ informações restringem-se os graus de liberdade e o total de variância. Os grupos (fatores) de variáveis serão interpretados

e classificados à luz da base teórica da seção um. As variáveis *proxies* selecionadas a partir das constatações teóricas e das pesquisas sobre a realidade brasileira expostas nas seções anteriores são apresentadas a seguir:

a) **Crescimento econômico:** a.1). **VA_{total}** = \ln Valor adicionado total da agropecuária (**VA_{agro}**); a.2) **VA_{ind}** = \ln Valor adicionado da Indústria de Transformação; e a.3) **VA_{ser}** = \ln Valor adicionado dos Serviços. Hipótese: Se o crescimento econômico for capaz de reduzir a desigualdade da renda do trabalho (o que teoricamente não é muito esperado pela literatura nacional), espera-se uma correlação negativa entre esse crescimento e o indicador de desigualdade. Fonte: Contas Regionais do IBGE (2009), *cross section* estaduais.

b) **Rotatividade: (\ln ROTA)** = menor valor entre admitidos e desligados em relação ao estoque de empregados da RAIS. Hipótese: A rotatividade é pró-cíclica, e há a possibilidade de convivência entre crescimento econômico, expansão da demanda por trabalho e elevada rotatividade. A elevação da rotatividade poderá reduzir os maiores rendimentos, aproximando-os dos menores e reduzindo a desigualdade da renda do trabalho. Fonte: RAIS, 2009.

c) **Capital humano:** c.1). **\ln ESC_{superior}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com curso superior / renda média do trabalho principal dos ocupados com ensino médio; c.2) **\ln ESC_{fundamental}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com curso superior / renda média do trabalho principal dos ocupados com ensino fundamental incompleto; c.3) **\ln ESC_{médio}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com ensino médio / renda média do trabalho principal dos ocupados com ensino fundamental incompleto; c.4) **\ln EXP_{cinquenta}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com 50 anos / renda média do trabalho principal dos ocupados com 40 anos; c.5) **\ln EXP_{quarenta}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com 40 anos / renda média do trabalho principal dos ocupados com 30 anos; c.6) **\ln EXP_{trinta}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com 30 anos / renda média do trabalho principal dos ocupados com 20 anos; c.7) **\ln EXP_{vinte}** = renda média do trabalho principal dos ocupados com 50 anos / renda média do trabalho principal dos ocupados com 20 anos. Hipótese: A expansão do capital humano, adquirido por meio da escolaridade e experiência do trabalhador, aumenta a produtividade do trabalho e os salários. Caso os menores salários cresçam mais que os maiores, ao longo do tempo, poderá ocorrer certa

convergência dos rendimentos, diminuindo a dispersão salarial e a desigualdade.
Fonte: PNAD, 2009.

d) **Discriminação:** d.1) $Ln \text{ DISCOR}_{\text{superior}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados “brancos” com curso superior / renda média do trabalho principal dos ocupados “pardos” com o mesmo curso superior; d.2). $Ln \text{ DISCOR}_{\text{médio}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados “brancos” com ensino médio completo / renda média do trabalho principal dos ocupados “pardos” com o mesmo ensino médio completo; d.3) $Ln \text{ DISCOR}_{\text{fundamental}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados “brancos” com ensino fundamental incompleto / renda média do trabalho principal dos ocupados “pardos” com o mesmo ensino fundamental incompleto; d.4) $Ln \text{ DISSEXO}_{\text{superior}}$ = renda média do trabalho principal dos “homens” com curso superior / renda média do trabalho principal das “mulheres” com o mesmo curso superior; d.5) $Ln \text{ DISSEXO}_{\text{médio}}$ = renda média do trabalho principal dos “homens” com ensino médio completo / renda média do trabalho principal das “mulheres” com o mesmo ensino médio; d.6) $Ln \text{ DISSEXO}_{\text{fundamental}}$ = renda média do trabalho principal dos “homens” com ensino fundamental incompleto / renda média do trabalho principal das “mulheres” com o mesmo ensino fundamental incompleto. Fonte: PNAD, 2009.

e) **Segregação no mercado de trabalho: DUNCANsexo** = índice da proporção de assimetria da estrutura ocupacional entre homens e mulheres. Hipótese: caso ocorra a redução da segregação por sexo no mercado de trabalho nacional, espera-se que a desigualdade da renda do trabalho diminua. Fonte: PNAD, 2009

f) **Segmentação da estrutura ocupacional:** f.1) $Ln \text{ SEG}_{\text{serviços}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados nos serviços / renda média do trabalho principal dos ocupados na indústria; f.2). $Ln \text{ SEG}_{\text{agricultura}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados nos serviços / renda média do trabalho principal dos ocupados na agricultura; f.3) $Ln \text{ SEG}_{\text{indústria}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados na indústria / renda média do trabalho principal dos ocupados na agricultura; f.4). $Ln \text{ SEG}_{\text{urbano}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados nas áreas urbanas / renda média do trabalho principal dos ocupados nas áreas rurais; 5. $Ln \text{ SEG}_{\text{comcarteira}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados com carteira assinada / renda média do trabalho principal dos ocupados sem carteira assinada; f.6) $Ln \text{ SEG}_{\text{própria}}$ = renda média do trabalho principal dos ocupados com carteira assinada / renda média do trabalho principal dos ocupados por conta própria; f.7) Ln

GRUPOSvendedores = renda média do trabalho dos dirigentes / renda média do trabalho dos vendedores; f.8) Ln **GRUPOSdirigentes** = renda média do trabalho dos dirigentes / renda média do trabalho dos ocupados na produção de bens e serviços e reparação. Hipótese: a segmentação opera como fator que estimula a desigualdade da renda do trabalho. Fonte: PNAD, 2009

g) **Mobilidade intergeracional:** g.1) **PAISFILHOS:** estimada a elasticidade, por meio de regressão simples, entre a renda dos pais (rendas do cônjuge e da pessoa de referência do domicílio) e a renda dos filhos; g.2). **GINIreferência:** estimado o GINI da pessoa de referência; g.3) **GINIconjuge** : estimado o GINI do cônjuge. Hipótese: quanto maior a desigualdade de renda entre os pais e responsáveis do domicílio, maior a desigualdade de renda entre os filhos e conseqüentemente menor a mobilidade intergeracional e maior a desigualdade da renda do trabalho total.

h) **Salário mínimo:** h.1) **SMelasticidade:** foram utilizadas 85 divisões da RAIS, classificadas com códigos da CNAE, para estimar, inicialmente, a elasticidade entre a massa salarial dos empregados formais compreendidos entre 1 e 1,5 salário mínimo e os empregados entre 2 a 3 salários mínimos; foi selecionada a faixa entre 2 e 3 salários mínimos por concentrar a maior parte dos empregos gerados em 2009 e porque também encontra-se próxima aos empregados que auferem entre 1 e 1,5 mínimos, permitindo que se visualize o grau de influência do salário base (1 e 1,5 salário mínimo) sobre os salários em seu entorno (2 a 3 salários mínimos); h.2) **SMtres** = participação relativa da massa salarial dos empregados até 3 salários mínimos. Hipótese: a elevação do salário mínimo aumenta a participação relativa dos decis inferiores na distribuição de renda, aproximando-os dos decis superiores e promovendo a redução da desigualdade da renda do trabalho.

3.2 Resultados econométricos e análise: Análise Fatorial

A Análise Fatorial pôde ser efetuada porque as variáveis apresentaram uma correlação elevada entre si, identificada pelos testes de *Bartlett* e *Kaiser-Meyer-Olkin*, respectivamente 275 e 0,83. Aliás, o teste de *KMO* superou os 0,50 recomendados pela literatura. Foi gerado um único fator (grupo de variáveis) no qual a desigualdade da renda do trabalho (GINI) encontra-se fortemente correlacionada com o conjunto das variáveis. Essa correlação expressiva é indicada por sua carga fatorial de 0,70, mostrando que 70% da variação podem ser explicadas a partir do comportamento das outras variáveis (Tabela 1).

Como o modelo não é unidirecional pode-se identificar as conexões causais entre as variáveis, utilizando a base teórica da primeira seção. Iniciando pelo indicador de demanda por trabalho rotatividade (ROTA), nota-se correlação negativa com o grupo e também com o indicador de desigualdade (GINI), mostrando que a elevação da rotatividade poderá reduzir a desigualdade da renda do trabalho, pois os trabalhadores desligados nos empregos formais de maior remuneração podem ser substituídos por outros com menores salários, aproximando-os dos empregados de menor remuneração que compõem os decís inferiores da distribuição de renda.

Tabela 1. Matriz de Fatores e Comunalidades*

Variáveis	Fator	Comunalidade
ESCfundamental	0,92	0,85
ESCMédio	0,88	0,77
GRUPOSvendedores	0,86	0,74
GINIconjuge	0,86	0,73
SEGagricultura	0,85	0,72
GINI	0,84	0,70
SEGpropria	0,84	0,70
GRUPOSdirigentes	0,79	0,62
ROTA	-0,77	0,59
PAISFILHOS	0,76	0,58
SMelasticidade	-0,56	0,32

Fonte de dados primários: microdados da PNAD (2009) e RAIS (2009). Elaboração própria. * não foi gerada matriz rotacionada (apenas um fator extraído).

Essa aproximação entre os empregados formais de maior remuneração com os empregados de menores salários se estreita ainda mais pelo comportamento do salário mínimo. O salário mínimo tem crescido em termos reais ao longo da primeira década de 2000, e os trabalhadores de menor qualificação que o recebem, estão predominantemente alocados nos decís inferiores. Com esse crescimento do mínimo e a redução salarial dos empregos formais de maior qualificação decorrentes da rotatividade, ocorre a redução da desigualdade da renda do trabalho.

O indicador da influência do salário mínimo (SMelasticidade) sobre a desigualdade de renda do trabalho apresentou correlação negativa com o grupo de variáveis e com o GINI, sugerindo que o aumento do salário mínimo poderá propagar elevações para os demais salários, principalmente para os salários que estão em seu entorno, promovendo a queda da desigualdade de renda do trabalho

por meio da aproximação entre os rendimentos dos empregados formais de maior rendimento e os de menor rendimento.

Essa aproximação entre os maiores e os menores rendimentos também ocorreu para as variáveis que indicam o capital humano (ESCFundamental e ESCMédio), as segmentações (SEGagricultura e SEGprópria) e os ocupados em grupos ocupacionais específicos (GRUPOSvendedores e GRUPOSdirigentes). Supõe-se que tenha ocorrido tal aproximação porque essas variáveis foram calculadas como diferenciais entre os rendimentos maiores e menores de cada uma dessas classificações. Sendo assim, esses diferenciais podem ter se reduzido porque os menores rendimentos médios podem ter crescido mais que os maiores rendimentos correspondentes.

Para o capital humano a diferença entre os rendimentos dos ocupados com curso superior e os ocupados com ensino fundamental incompleto (ESCFundamental) se correlacionou positivamente com a desigualdade da renda do trabalho (GINI), indicando que uma redução da diferença entre essas escolaridades diminuirá a desigualdade. A correlação entre o outro indicador de capital humano (ESCMédio) e o GINI também indica que a redução da diferença de rendimentos entre os ocupados com ensino médio e os ocupados com fundamental incompleto reduzirá a desigualdade.

A diferença entre os rendimentos dos ocupados nos serviços e na agricultura (SEGagricultura) mostrou correlação positiva com a desigualdade, sugerindo que a renda do trabalho agrícola aproximou-se da renda dos serviços, provavelmente porque a renda agrícola cresceu mais que a renda dos serviços. Vale destacar que a agropecuária passou por algumas mudanças na estrutura produtiva, refletidas pelo crescimento de sua produtividade total dos fatores (*proxy* de tecnologia), podendo ter contribuído com a expansão dos seus rendimentos do trabalho acima dos rendimentos dos serviços. Para a segmentação dos ocupados com carteira em relação aos por conta própria (SEGprópria), também verificou-se uma correlação positiva com a desigualdade da renda do trabalho, indicando que, uma redução da desigualdade entre os rendimentos dos com carteira e conta própria poderá diminuir o GINI da renda do trabalho.

Observe-se que para a segmentação entre alguns grupos de atividades, ocorreu também a aproximação entre seus rendimentos do trabalho. O rendimento médio dos dirigentes em relação ao rendimento médio dos vendedores

(GRUPOSvendedores) mostrou que uma redução do hiato entre os mesmos reduzirá a desigualdade da renda do trabalho. Apenas como ilustração descritiva, a renda média do trabalho dos dirigentes cresceu 0,8% no período de 2002 a 2009, enquanto a renda dos vendedores ampliou 11,5%, indicando uma possível redução do hiato de rendimentos. A variável que representa a diferença entre os rendimentos dos dirigentes e os rendimentos dos ocupados em atividades de produção de bens e serviços e reparação e manutenção (GRUPOSdirigentes) correlacionou-se positivamente com a desigualdade (GINI), indicando que se houver redução no hiato entre essas duas rendas a desigualdade também cairá.

Com relação aos indicadores da mobilidade intergeracional de renda (PAISelasticidade e GINIconjuge) foi verificado que a falta de mobilidade entre as gerações, decorrente de uma forte influência do *status* econômico das famílias sobre a renda dos filhos, poderá ampliar a desigualdade da renda do trabalho. O indicador que busca captar a desigualdade de renda entre os responsáveis pelo domicílio (GINIconjuge) correlacionou-se positivamente com a desigualdade da renda do trabalho, indicando que se a diferença de renda entre os domicílios se ampliar, ocorrerá a elevação do GINI da renda do trabalho. Por sua vez, o indicador de transmissão da renda dos pais para a renda dos filhos (PAISelasticidade), apresenta uma correlação positiva com o GINI do trabalho, mostrando que apenas uma ampliação da mobilidade intergeracional poderá reduzir a desigualdade da renda do trabalho.

Além das correlações dos condicionantes da desigualdade da renda do trabalho, também nota-se uma forte interdependência entre esses condicionantes de desigualdade. A correlação entre a demanda por trabalho, representada pela variável rotatividade (ROTA) e o salário mínimo (SMelasticidade), indica que um aumento da demanda por trabalho de baixa e média qualificações, dependentes do salário mínimo, poderá aumentar a massa salarial desses empregados formais, aproximando-os dos rendimentos dos trabalhadores mais qualificados e promovendo uma redução da desigualdade da renda do trabalho. No outro extremo, a demanda por trabalho de maior qualificação, gerada pela mesma rotatividade (ROTA) que substituiu empregados formais de maior rendimento por outros com menor rendimento, promoveu a redução da massa salarial desses empregados, aproximando-os dos empregados de menor qualificação, presentes nos *decis* inferiores da distribuição. Essa aproximação entre os maiores rendimentos do

trabalho e os menores, fruto da rotatividade, é compatível com o comportamento das variáveis *proxies* do capital humano (ESCFundamental e ESCMédio), uma vez que as reduções dos hiatos de rendimentos entre os ocupados mais qualificados que possuem curso superior e ensino médio, em relação aos ocupados menos qualificados com ensino fundamental incompleto, poderá ocorrer em função da elevação da demanda por trabalho menos qualificado, resultante de uma estrutura produtiva predominantemente composta por atividades de menor conteúdo e complexidade tecnológica relativamente baixa. Ou seja, trabalhadores com fundamental incompleto estão mais associados ao salário mínimo e a rotatividade.

As *proxies* (muito restritas) da estrutura ocupacional (GRUPOSvendedores e GRUPOSdirigentes) também podem ser interpretadas a partir de uma demanda de trabalho que privilegiou os ocupados de menores rendimentos. Ocupados nos grupos ocupacionais “vendedores” e “produção de bens e serviços e reparação e manutenção” obtiveram rendimentos que se aproximaram dos dirigentes, sugerindo um crescimento maior dos rendimentos dos ocupados “menos qualificados” em relação aos “mais qualificados” (dirigentes).

Com relação à segmentação entre as atividades (SEGagricultura), nota-se a que a renda do trabalho dos ocupados na agricultura pode ter crescido mais do que a renda dos ocupados nos serviços, contribuindo para a redução da desigualdade. Os ocupados na agricultura costumam auferir rendimentos relativamente reduzidos. A segmentação entre os ocupados com carteira e os ocupados por conta própria (SEGpropria) também associa-se a demanda por trabalho menos qualificado, presente em inúmeras ocupações por conta própria, possibilitando uma possível aproximação entre essas duas posições na ocupação, capaz de reduzir a desigualdade, contrariando os resultados da literatura nacional que apontam para um distanciamento entre as rendas do trabalho dos trabalhadores com carteira em relação aos sem carteira (não necessariamente trabalhadores por conta própria).

A correlação negativa entre a elasticidade do salário mínimo ($SM_{elasticidade}$) e a desigualdade da renda do trabalho sugere que uma elevação do mínimo diminuirá a desigualdade. Essa mesma elasticidade do mínimo correlaciona-se negativamente com a mobilidade intergeracional ($PAI_{elasticidade}$), indicando que uma elevação do salário mínimo poderá estimular a mobilidade intergeracional, pois o avanço da mobilidade entre as gerações depende da queda do indicador *proxy* adotado de mobilidade.

Em suma, os resultados da Análise Fatorial são interpretáveis pela base teórica utilizada e permitem esboçar a seguinte reação em “cadeia” (entre outras possíveis): a estrutura produtiva nacional criou uma demanda por trabalho polarizada. De um lado, expandiu a demanda por trabalho de menor qualificação baseado no salário mínimo, que ampliou a massa salarial desses trabalhadores em função da elevada elasticidade salário mínimo-demais salários e de outro lado, houve uma demanda por trabalho de maior qualificação. Porém essa última demanda ocorreu para os trabalhadores formais desligados pela rotatividade, que tiveram seus rendimentos reduzidos. A demanda por trabalhadores menos qualificados favoreceu alguns grupos ocupacionais (vendedores e reparação) e atividades (agrícolas) com elevada participação de ocupados com baixa escolaridade, elevando seus rendimentos, principalmente dos ocupados com ensino fundamental incompleto. A ampliação da mobilidade social entre as gerações poderá estimular a alocação de trabalhadores em ocupações de melhor remuneração, reduzindo a transmissão da renda pelo *status* econômico familiar. Portanto, a queda da desigualdade da renda do trabalho poderá ocorrer a partir da interação entre a demanda por trabalho com a oferta de trabalho, além da atuação de uma política de elevação do salário mínimo. Com a elevação do mínimo eleva-se a possibilidade de ampliação da mobilidade entre as gerações, principalmente para as famílias de menor renda.

Considerações finais

Os resultados exploratórios dos modelos econométricos sugerem que a compreensão dos condicionantes da desigualdade da renda do trabalho no Brasil depende da interação entre a demanda e a oferta de trabalho, além de políticas institucionais de mercado de trabalho como o salário mínimo, como também da mobilidade intergeracional das famílias brasileiras. A demanda de trabalho está associada à estrutura produtiva. Essa estrutura produtiva estimula tipos específicos de demanda, como aquela ligada a rotatividade do trabalho, decorrente de uma elevada flexibilidade do mercado de trabalho nacional. Essa flexibilidade permite demitir e contratar para o mesmo posto de trabalho um trabalhador com remuneração menor em relação ao antigo ocupante que foi demitido.

Como a rotatividade ocorre para inúmeros postos de trabalho distintos, pode-se esperar resultados também distintos, tais como a redução da massa salarial dos mais qualificados e ampliação dessa massa para os menos qualificados, em função

da elevação do salário mínimo e da sua propagação para outros salários. Dessa forma, a demanda por trabalho, decorrente da rotatividade, parece ter favorecido mais os rendimentos menores do que os maiores, fazendo com que os extremos da distribuição se aproximem, reduzindo a desigualdade. Essa possibilidade é muito compatível com a participação relativa dos *decís* da distribuição de 2009, que apontam elevação dos *decís* inferiores e queda dos superiores.

Os indicadores de capital humano e da estrutura ocupacional também apontam para uma possível diminuição no hiato de rendimentos entre os mais escolarizados e os menos escolarizados, em função das demandas de trabalho diferenciadas para os mesmos. Esse estreitamento na diferença de rendimentos também ocorreu para os ocupados na agricultura em relação aos ocupados nos serviços. O rendimento do trabalho informal, representado pelo trabalho por conta própria, pode ter contribuído para a variação da desigualdade da renda do trabalho, por meio da elevação de seus rendimentos.

Referências bibliográficas

ABRAMO, Laís y TODARO, Rosalba. Costos Laborales y reproducción social: análisis comparativo de cinco países latinoamericanos, em **Cuestionando un mito: Costos laborales de hombres y mujeres en América Latina**, Chile: OIT, 2002.

ALMEIDA, Leandro de Oliveira e GUILHOTO, Joaquim José Martins. **Crescimento econômico e distribuição de renda: uma análise a partir das estruturas econômicas do Brasil contemporâneo**. ANPEC, 2006.

BALSADI, O. V., **Estrutura, evolução e tendência do mercado de trabalho**. In: BUAINAIN, A. M. e DEDECCA, C. S. (coordenadores). Brasília: IICA, 2008.

BARROS, A. R. e LEMOS, S., Salário mínimo e salário médio na economia brasileira, **Anais do XXVI Encontro Nacional de Economia**. Vitória: ANPEC, 1998.

BARROS, R. P.; FRANCO, S. e MENDONÇA, R. A recente queda da desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro da última década. Em: BARROS, R. P.; FOGUEL, M. & ULYSSEA, G. **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Brasília: IPEA, V.3, 2007.

BARROS, Ricardo Paes de; FERREIRA, Francisco H.G.; VEGA, Jose R. Molinas e CHANDUNI, Jaime Saavedra. En: **Midiendo La desigualdad de oportunidades em América Latina y Caribe**. Washington: Banco Mundial, 2008.

BECKER, Gary S.. **Human capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education**. Chicago: University of Chicago, 1993.

BIRDSALL, N., ROSS, D. e SABOT, R., A desigualdade como limitação ao crescimento na América Latina, **Rev. Administração Pública**. vol.29 (4), RJ, 1995.

CACCIAMALI, Maria Cristina e ROSALINO, Jackson William. Estreitamento dos diferenciais de salários: diminuição do grau de discriminação? Em: CACCIAMALI, M. C. e JOSÉ-SILVA, M. F. **A construção da igualdade de gênero e raça na América Latina do século XXI: o caso do Brasil**. São Carlos: Suprema Gráf. e Ed., 2008.

CACCIAMALI, M. C. e BATISTA, N. N. F. Hiato salarial entre homens e mulheres migrantes. In: CACCIAMALI, M. C. e JOSÉ-SILVA, M. de F. **opus cit**, 2008.

CAMILLO, Vladimir, S. **Os ocupados no setor de serviços no Brasil: uma abordagem dos fatores condicionantes**. São Paulo: PUCSP, 2012.

CAMILLO, Vladimir Sipriano. Rotatividade e renda no Brasil no final da década de 2000. Em: **XI Ciclo de Debates em Economia Industrial, Trabalho e Tecnologia**. São Paulo: PUC-SP, 2011.

DIEESE, **Rotatividade e flexibilidade no mercado de trabalho**. S.P.: DIEESE, 2011.

DIEESE, **Salário mínimo: instrumento de combate a desigualdade**. S.P: DIEESE, 2010.

DOMBOIS, Rainer. **La pérdida de la época dorada? La terciarización y el trabajo en las sociedades de industrialización temprana**. Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer, 1999.

DUNCAN, Otis Dudley e DUNCAN, Beverly. A methodological analysis of segregation indexes. In: **American Sociological Review**, vol. 20, nº 2, apr., 1955.

FERREIRA, F. H.G., LEITE, P. G., LITCHFIELD, J.A. & ULYSSEA, G., Ascensão e queda da desigualdade de renda no Brasil: uma atualização. Em BARROS, Ricardo Paes de; FOGUEL, Miguel & ULYSSEA, Gabriel (orgs.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Brasília: IPEA, V.3, 2006.

GANDRA, Rodrigo Mendes. **O debate sobre a desigualdade de renda no Brasil: da controversia dos anos 70 ao pensamento hegemônico dos anos 90**. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004. Texto para Discussão, nº 1.

GARDNER, Jean. El trabajo doméstico revisitado: una crítica feminista de las economías neoclásica y marxista. Em **Out of the Margin**. Amsterdam: Holanda, 1993.

HOFFMAN, Saul D. **Labor Markets Economics**. Prentice-Hall, New Jersey: 1986.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA (IPEA). **Emprego e oferta qualificada de mão de obra no Brasil: projeções para 2011**. Brasília, IPEA, 2011.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Pesquisa nacional por amostra de domicílios*. Brasília: 2002 e 2009 (microdados)

_____. *Contas Regionais do Brasil (2005-2009)*. Rio de Janeiro: 2011.

_____. *Síntese de indicadores sociais*. Rio de Janeiro: 2010.

JACOBSEN, J. P. **The Economics of Gender**. Mass. USA: Blackwell, 1998.

KON, Anita. **A Estruturação Ocupacional Brasileira: uma Abordagem Regional**. Brasília: SESI, 1995.

KON, Anita. **Estrutura e dinâmica da economia dos serviços: transformações sistêmicas e desafios ao desenvolvimento no Brasil**. São Paulo: PUC/SP, 2012.

KON, Anita. **Mudanças na distribuição dos rendimentos da população ocupada brasileira**. São Paulo: Relatório de Pesquisas, NPP-EAESP/FGV, 1999.

KUZNETS, Simon. Economic growth and income inequality. In: **American Economic Review**, v.45, nº 1, 1955

LANGONI, Carlos Geraldo. **Distribuição da renda e desenvolvimento econômico no Brasil: uma reafirmação**. Rio de Janeiro: FGV-EPGE, 1973. (Ensaio EPGE, nº7).

LIMA, Gilberto Tadeu. **Desenvolvimento econômico e desigualdade distributiva: revisitando elaborações teóricas e empíricas recentes**. Disponível em: www.fiap.br/faculdades/economicas/revista04.asp. Acesso em: 25/4/2011.

LORA, E., PANIZZA, U. **Structural reforms in Latin America under scrutiny**. New York: IDB, Inter-American Working Papers Series, 2002

MINCER, Jacob. Investment in human capital and personal income distribution. Em: **The Journal of Political Economy**, LXVI (4):281-302, august/1958.

OAXACA, Ronald., Male-female wage differentials in urban labor markets. **International Economic Review**, 1973.

PERO, Valéria e SZERMAN, Dimitri. **Mobilidade intergeracional de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Pesquisa e Planejamento Econômico, v.38, abril de 2008

PINHEIRO, A. C. *et alii*. Brazilian economic growth in 1900-2000: lessons and policy implications. Em: **Third Annual Conference da Global Development Network**. Rio de Janeiro: 2001.

RIMA, Ingrid H. **Labor Markets in a Global Economy**. London: M.E. Sharpe, 1996.

SABOIA, João. Efeitos do salário mínimo sobre a distribuição de renda no Brasil no período 1995 – 2005: resultados de simulações. In: **Econômica**. Rio de Janeiro: vol. 9 , nº 2, 2007.

SCHULTZ, T. W. **O valor econômico da educação**, Zahar, Rio de Janeiro: 1967.

SOARES, Sergei Suarez Dillon. **O impacto distributivo do salário mínimo: a distribuição individual dos rendimentos do trabalho**. Rio de Janeiro: IPEA, 2002.

ULYSSEA, Gabriel. **Segmentação no mercado de trabalho e desigualdade de rendimentos no Brasil: uma análise empírica**. In: BARROS, Ricardo Paes de;

FOGUEL, Miguel & ULYSSEA, Gabriel (orgs.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Brasília: IPEA, V.3, 2007.

WALTERS, Bernard. **Engendering Macroeconomics: Reconsideration of Growth Theory**, University of Manchester, Manchester, UK: 1995.

YAÑEZ, Sonia. **La flexibilidad laboral como nuevo eje de la producción y reproducción**. In: TODARO & YAÑEZ (ed.) **El trabajo se transforma: producción y relaciones de género**. Centro de Estudios de la Mujer, Chile 2003.

ID 116

Título: “Política salarial e distribuição de renda no Brasil: décadas de 1960 e 2000.”

Autores:

Josiany Silvana dos Santos (UNICAMP)

Ariane de Almeida Corrêa Covre (UNICAMP)

Resumo: Este artigo tem como objetivo estabelecer uma comparação entre as políticas salariais praticadas nos anos 1960/70 e nos anos 2000, de forma a demonstrar o impacto desta política sobre os indicadores de distribuição de renda, desigualdade e pobreza no Brasil. A metodologia adotada conta com bibliografias específicas de cada período analisado e dados coletados em fontes oficiais que demonstram a evolução dos indicadores de desigualdade e concentração de renda. Foi possível perceber após este estudo, que a forma como uma política salarial é conduzida impacta diretamente no bom ou no mau desempenho das políticas sociais de combate à pobreza, à desigualdade de renda e à concentração da renda.

Palavras-chave: Política salarial, desigualdade, concentração de renda.

Introdução

A desigualdade social e a má distribuição de renda são marcas históricas em nosso país e tem suas origens no processo de colonização. Embora a desigualdade de renda ainda seja alta no Brasil, ela diminuiu na última década principalmente por conta de uma melhora no mercado de trabalho e uma política de valorização do salário mínimo.

O objetivo deste trabalho é mostrar que o mercado de trabalho e, especialmente, a política salarial tem um forte poder de atuar sobre a distribuição de renda. A política salarial dos anos 1960 contribuiu para o aumento da desigualdade de renda naquele período, ao passo que a política salarial nos anos 2000 contribuiu para a redução da desigualdade de renda. Para isso este trabalho será dividido em três sessões. A primeira procurará tratar das origens da desigualdade de renda no Brasil desde a colonização.

A segunda sessão apresenta os acontecimentos dos anos 1960, período no qual o Brasil passava pelo processo de industrialização pesada e no qual houve o golpe militar que rompeu com um modelo de desenvolvimento vigente e instaurou um capitalismo plutocrático, cuja política de arrocho salarial contribuiu para o aumento da desigualdade de renda.

A década de 2000 será abordada na terceira sessão, buscando apresentar o crescimento econômico do período, o aumento da renda dos mais pobres motivado

pela valorização do salário mínimo e a melhora na distribuição de renda. Ao final apresentaremos as conclusões deste trabalho.

1. Desigualdade de renda no Brasil.

A desigualdade de renda no Brasil é uma questão que tem suas origens na constituição da sociedade brasileira e em sua formação econômica. O Brasil nasceu como uma colônia de exploração e traz na sua formação econômica especificidades como o predomínio da grande propriedade rural, a utilização da mão de obra escrava e a forte dependência da exportação de produtos primários, os quais são extremamente suscetíveis às variações de demanda do mercado internacional.

Segundo Pochmann (2010), a falta de projetos de integração nacional e a inserção externa subordinada da sociedade agrária brasileira, baseada na exportação de bens primários, resultaram "... na construção de um país para poucos, tão somente para a elite branca dirigente e encastelada nos enclaves da modernidade vinculados com o exterior." (POCHMANN, 2010:19).

A abolição do regime de trabalho escravo não significou profundas mudanças na economia brasileira, pois a questão da inserção dos negros em um mercado de trabalho formal não foi tida como prioridade. Segundo Pochmann (2010), a integração do negro na sociedade de classes dependia de planos e reformas que visassem a democratização da propriedade rural. "Essa nova configuração fundiária permitiria o avanço de uma sociedade organizada a parir das pequenas propriedades rurais, a exemplo de perspectiva dos Estados Unidos do século 19." (POCHMANN, 2010:23). A implantação desses projetos, segundo Pochmann, poderia romper com a história colonial brasileira e acelerar o processo de industrialização. Contudo, esses projetos não receberam sustentação política.

Apesar de já contar com indústrias e comércios pequenos, a economia brasileira dependia fortemente da renda das exportações de café, sem elas a economia como um todo poderia parar. Foi por esse motivo que o Estado se viu obrigado a intervir no mercado com o objetivo de defender a renda nacional, no contexto de queda do preço do café na década de 1920. As desvalorizações cambiais com o sentido de "socializar as perdas", somadas às políticas de retenção e destruição de parte do excedente da produção de café, foram os principais motivos pelos quais a economia brasileira não foi afetada de maneira mais profunda, também durante a crise de 1929. Segundo Furtado (1985),

“Serão a crise de 1929 e a profunda e prolongada recessão que a seguiu que, ao desmantelarem os mecanismos de defesa e de autopreservação da economia de tipo colonial, porão em marcha processos históricos capazes de viabilizar um descolamento das atividades industriais do complexo primário-exportador. É a partir desse momento que se pode efetivamente falar de industrialização”. (FURTADO, 1985:69).

A política de defesa do café abriu espaço para uma nova fase da economia brasileira, a organização de um mercado voltado para dentro, através da substituição das importações por produtos nacionais e a implantação de setores que não fossem de forma intensa, suscetíveis às oscilações externas e que tomassem o lugar do café como dinamizador da economia. Comandada por Getúlio Vargas, foi nessa fase que a economia brasileira se voltou para o problema da industrialização.

Com base na utilização da capacidade instalada e na produção de alguns bens de capital, pode-se dizer que o Brasil deu início de fato à industrialização, ainda que esta tenha sido caracterizada como restringida, pois a oferta de bens era dependente da demanda, e devido às restrições externas.

Concomitantemente, entra em cena a construção do Estado capitalista brasileiro fora dos moldes ditados pela economia cafeeira que perdia força para o movimento tenentista da revolução de 30. As mudanças ocorridas na forma de atuação do Estado repercutiram na forma como se dava a expressão política dos interesses das classes e na própria reprodução das classes. Segundo Aureliano (1999), o Estado brasileiro pós-crise passou a atuar em duas esferas: uma que levava em conta os interesses dos grupos dominantes de cada estado ou região; e outra em nível mais “abstrato” que procurava atender às necessidades gerais da nação que se estava formando.

Além dos avanços na esfera industrial, houve também avanços na esfera social. Foi criada a aposentadoria, o salário mínimo, e para regulamentar o mercado de trabalho foi criada a CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas). Foram realizados também investimentos na área da educação e da saúde pública. Contudo, apesar de se configurar como uma forma de garantia de renda mínima aos trabalhadores, o salário mínimo, além excluir aqueles trabalhadores que não se encontram sob a regulamentação da CLT e não estavam no meio urbano, não é um mecanismo suficiente tanto para suprir as necessidades básicas como para redistribuir renda. Da mesma forma a aposentadoria não era uma medida que alcançava todos os trabalhadores, visto que apenas os trabalhadores urbanos do setor formal podiam ser beneficiados. No caso da população rural não houve reforma agrária e nenhum

outro movimento que visasse desconcentrar as propriedades rurais ou formalizar o trabalho no campo. A ausência de políticas voltadas para a população rural resultou na migração em massa que se verifica já no final dos anos 30.

Segundo Pochmann (2010), o processo de transição do agrarismo para a sociedade urbano-industrial no Brasil ocorreu de maneira muito rápida sem que fosse realizada nenhuma reforma e nem implantadas políticas públicas que visassem realizar a urbanização adequada das cidades, oferecendo serviços públicos e de infraestrutura. O rápido movimento de industrialização acarretou um deslocamento muito grande de pessoas do campo para a cidade em espaço muito curto de tempo, sem que fossem realizadas as medidas e as políticas necessárias para reduzir os índices de pobreza e desigualdade. Essa deficiência marcou consideravelmente a nova sociedade urbano-industrial brasileira, transformando-a em uma sociedade moderna, mas com os níveis de pobreza e desigualdades verificados na sociedade agrária do passado.

Ainda assim, o Estado brasileiro conseguiu, entre os anos 1930-45, atuar de forma a promover significativo desenvolvimento industrial e social, que se traduziram em investimentos em saúde, educação, transporte, energia e outros serviços públicos. Apesar desses serviços não se configurarem como direitos universais e, portanto, não atenderem a todos os brasileiros, visto que muitos deles estavam atrelados ao mercado de trabalho formal ou a níveis de renda elevados. A migração em massa do campo para a cidade condenava os trabalhadores urbanos a baixos salários, devido à grande oferta de mão-de-obra, e um custo de vida muito alto.

A falta de reforma agrária e desconcentração da posse da terra, a ausência de maiores incentivos à valorização do trabalhador, a carência observada nas áreas da educação e da saúde, na infraestrutura urbana, a falta de moradias decentes, de saneamento básico e tantos outros problemas que foram mantidos e até mesmo acentuados, são as principais características da nova sociedade industrializada brasileira. Isto significa que mesmo deixando para trás o seu passado colonial, o Brasil continuou se configurando como um dos países mais desiguais do mundo, com uma sociedade de consumidores de massa, onde nem todos os brasileiros participaram desse processo de crescimento e desenvolvimento do país, o que manteve o Brasil como uma sociedade excludente.

Portanto, o Brasil chega aos anos 1960 nesse contexto de industrialização, de migração e de manutenção da desigualdade. Veremos no próximo item o

contexto político e econômico dos anos 1960 e 1970, para que com base neste contexto possamos verificar de que forma as transformações ocorridas neste momento afetaram a política salarial e a distribuição de renda no Brasil, visto que este período compreende uma fase na qual o país apresentou significativas taxas de crescimento, mas permaneceu e em alguns casos elevou as taxas de desigualdade e pobreza.

2. Os anos 1960, a política de arrocho salarial e a distribuição de renda.

No início dos anos 1960 o Brasil já tinha se modernizado e estava na fase de industrialização pesada, embora houvesse a manutenção da desigualdade social. Entretanto, segundo Mello e Novais (2009), o ano de 1964 marca uma inflexão, e houve uma mudança do “modelo” econômico, social e político de desenvolvimento, uma ruptura do pacto político existente. O golpe militar, por meio de mudanças institucionais impostas de maneira autoritária, garantiria condições favoráveis à retomada de uma nova etapa do desenvolvimento capitalista no Brasil, etapa esta que posteriormente demonstrou privilegiar uma determinada classe em detrimento de outras, ampliando a desigualdade.

Após o Golpe de 1964 a economia passou por intensivas reformas institucionais no campo financeiro e monetário, com o objetivo de criar mecanismos de financiamento do setor público, o PAEG (Programa de Ação Econômica do Governo) é um exemplo dessas reformas. O intuito do PAEG era gerar uma complementaridade entre a poupança interna e a poupança externa, além de criar mecanismos para o combate da inflação. Para aumentar a entrada de capitais externos o PAEG criou mecanismos de atração de capitais como a ORTN (Obrigação Reajustável do Tesouro Nacional), um título do Tesouro, além disso, houve a liberalização da Lei de Remessa de lucros para as matrizes e a configuração do capital reinvestido como capital estrangeiro.

As reformas do PAEG modernizaram o aparato financeiro nacional e tornou atrativo para os capitais estrangeiros a vinda para o Brasil. Juntamente com essas reformas no plano interno, ocorre neste momento no âmbito externo a expansão do euro mercado, um mercado dotado de dólares em abundância, que buscavam valorização e fugiam das leis de regulação americanas e a esses dólares juntaram-se os petrodólares, provenientes dos países exportadores de petróleo.

Após os acontecimentos de 1964 o aspecto social do país foi praticamente abandonado. Devem ser somadas a isso as políticas de *arrocho salarial* e a *contenção dos movimentos sindicais* pela ditadura militar, o que impedia que os aumentos de produtividade fossem incorporados aos salários.

De acordo com Mello e Novais (2009), os anos que antecederam 1964 foram anos marcados por discussões acerca de dois modelos de sociedade urbana de massas:

“de um lado, um capitalismo selvagem e plutocrático; de outro, um capitalismo domesticado pelos valores modernos de igualdade social e da participação democrática dos cidadãos, cidadãos conscientes de seus direitos, educados, verdadeiramente autônomos, politicamente ativos”. (MELLO; NOVAIS, 2009:53-54).

O golpe de 1964 marcou, segundo os autores, o fim de uma das opções de desenvolvimento que o Brasil possuía, restando somente o capitalismo selvagem e plutocrático, no qual somente a geração de lucros para a classe mais favorecida é a variável importante, não importando de onde esse excedente será retirado e nem para quem ele certamente faltará. Segundo afirmam Oliveira e Henrique (1990) “Enquanto na Europa a alta tributação e os programas sociais estatais funcionaram como poderoso mecanismo de distribuição de renda, a face de bem-estar do Estado brasileiro é distorcida e ineficaz” (OLIVEIRA; HENRIQUE, 1990:28). Ainda segundo os autores, historicamente o Estado brasileiro pouco fez para resolver os problemas sociais, tanto no que diz respeito à pobreza, quanto à questão agrária e à precariedade dos serviços públicos.

Furtado (1968b), ao analisar as conseqüências da política econômica do governo militar instaurado pelo golpe de 1964, bem como as reformas financeiras realizadas em 1966/67, afirma que "provocou-se maior concentração da renda... quando se tem amplamente reconhecido que o maior obstáculo ao desenvolvimento do país está na já excessiva concentração da renda" (FURTADO, 1968b: 19).

Segundo Fagnani (2005), as principais características das políticas sociais do regime militar eram: a regressividade do financiamento do gasto social; a centralização do processo decisório no Executivo federal; a privatização do espaço público e fragmentação institucional. O autor defende que, “... Em conjunto, elas (as características da política social) explicam, em grande medida, tanto a expansão de bens e serviços quanto a limitada capacidade de redistribuição de renda demonstrada pela política do regime militar” (FAGNANI, 2005: 02).

Além disso, o aumento da presença do setor privado dentro do espaço antes ocupado pelo setor público foi mais uma medida adotada no regime militar, que resultou no aumento da desigualdade de acesso aos serviços, isto porque se tornados privados os serviços de saúde, educação, transporte, habitação, entre outros, o custo destes serviços passam a ser determinados por blocos de empresas monopolísticas, que visam obter lucro e, portanto, buscam atender aqueles que possuem rendas maiores.

As políticas de 64, por meio das reformas financeiras, criaram mecanismos de financiamento dos investimentos através de empréstimos externos, isso resultou em grande crescimento econômico, o que ficou conhecido como "Milagre econômico". A fase de grande acumulação que surgiu da defesa do capitalismo selvagem culminou em um período muito próspero para a economia brasileira. Contudo, essa prosperidade não alcançou todos os brasileiros da mesma forma. Tavares e Assis (1986), destacam que os governos anteriores à época do Milagre Econômico nada haviam feito para os *deserdados*, suas reformas sociais não passaram de projetos nunca implementados. Mas, segundos os autores, nenhum desses governos se atreveria a proclamar:

"O bolo tem que crescer para depois ser distribuído." "Deem-me um ano e não me importo com as décadas". "Só posso trabalhar para 60% da população, os 40% restantes (os miseráveis) não são problema meu". De acordo com eles, "Nunca se vira, em função pública tão proeminente, quem professasse maior descaso pela base da pirâmide social e melhor exprimisse seu desprezo por ela através de jóias, como essas, do pensamento cínico". (TAVARES; ASSIS, 1986: 37-38).

Essas passagens expressam como as classes mais baixas foram consideradas durante o período da ditadura militar e do Milagre Econômico. Mesmo mantendo as desigualdades sociais, o Brasil apresentou um período de crescimento expressivo nos anos 60/70. Esse crescimento possibilitou certa mobilidade, devida ao aumento dos postos de trabalho. Henrique (1999) afirma que,

"Devemos então enfatizar, a partir das próprias indicações de Pastore (1979), que o grosso da mobilidade ascendente foi simplesmente a passagem de ocupações manuais não-qualificadas do meio rural para ocupações manuais qualificadas ou não do meio urbano, ou no interior destas últimas" (HENRIQUE, 1999:90).

No entanto, a oferta ilimitada de mão de obra, oriunda das constantes migrações rurais, surge como um empecilho à subida dos salários e os postos de trabalhos destinados aos trabalhadores mais pobres e menos qualificados foram os

que apresentaram menor crescimento e desenvolvimento. Além disso, a base de cálculo para o reajuste dos salários se configurava em uma base de compressão salarial. Era utilizado o salário real médio dos últimos 24 meses, acrescido de uma taxa de produtividade e a metade da inflação esperada para o ano seguinte. Entre 1960 e 1970 foi observada uma queda real do salário mínimo, diminuição do salário médio na indústria e aumento da concentração de renda entre os assalariados – principalmente por conta do aumento dos salários dos empregados administrativos.

Ademais, esse sistema, enfraqueceu os sindicatos, deprimiu os salários com o arrocho salarial e conseqüentemente desfavoreceu os trabalhadores. As políticas de incentivo às tomadas de empréstimos externos para realizar investimentos no país resultaram em grande desenvolvimento dos setores de bens de consumo duráveis, barateando-os de forma a torná-los populares para as famílias de alta renda. Isso ocasionou segundo Medeiros (2001), a ampliação das diferenças entre as famílias de alta e as de baixa renda. Surge desta dinâmica um problema apontado por Medeiros (2001) que diz respeito à introdução de bens de alto valor agregado em uma sociedade de baixa renda *per capita* e grande concentração, que consistiria na necessidade de maior concentração de renda.

Segundo Henrique (1999), “Se a distribuição de renda já era desigual, ela se concentrou ainda mais nas décadas de 1960 e 1970, período de forte crescimento econômico e de renda per capita, notadamente no ciclo expansivo do Milagre”.

O índice de Gini que aborda os anos da ditadura militar e a década de 80 demonstra claramente o aumento da desigualdade social, assim como os indicadores de distribuição de renda nos anos 60 e 70, apresentados abaixo, que qualificam o aumento da concentração da renda nos anos do Milagre econômico.

Tabela 1: Índice de Gini por Década

Ano	Gini
1960	0,497
1970	0,565
1980	0,592
1991	0,637

Fonte: IBGE – Estatísticas do século XX

Os quadros abaixo apresentam o aumento da concentração de renda na cúpula: enquanto 5% da população pertencente ao estrato superior, em 1960, detinham 27,35% da renda, em 1970 essa porcentagem passou para 36,25%; ao

passo que 40% da população pertencente ao estrato inferior que possuíam 11,20% da renda total em 1960, tiveram sua participação reduzida a 9,05% da renda uma década depois.

Quadro 1 – Distribuição da renda no Brasil em 1960. Percentagem da população pessoas de 10 anos ou mais que recebem renda e respectiva percentagem da renda recebida (em ordem crescente de renda).			
População remunerada		Renda	
Porcentagem	Porcentagem acumulada	Porcentagem	Porcentagem acumulada
30	30	6,37	6,37
10	40	4,83	11,2
10	50	6,49	11,69
10	60	7,49	25,18
10	70	9,03	34,21
10	80	11,31	45,52
10	90	15,61	61,13
10	100	38,87	100
5% superiores 27,35			
1% superiores 11,72			

Fonte: Duarte (1971)

Quadro 2 – Distribuição da renda no Brasil em 1970. Percentagem da população das pessoas de 10 anos ou mais que recebem renda e respectiva percentagem da renda total recebida (em ordem crescente de renda)			
População remunerada		Renda	
Porcentagem	Porcentagem acumulada	Porcentagem	Porcentagem acumulada
40	40	9,05	9,05
10	50	4,69	13,74
10	60	6,25	19,99
10	70	7,2	27,19
10	80	9,63	36,82
10	90	14,83	51,65
10	100	48,35	100
5% superiores 36,25			
1% superiores 17,77			

Fonte: Duarte (1971)

Tal movimento de reconcentração da renda neste período foi justificado por muitos economistas como algo necessário para o crescimento econômico, pois alegavam que uma distribuição de renda mais progressiva, tornaria menor o coeficiente de poupança e isso faria com que a taxa de investimento também decrescesse, diminuindo as taxas de crescimento. Contudo, Serra (1978) invalida tal argumento mostrando que nos anos 1960 houve significativa concentração de renda pessoal, e as taxas de investimento não ultrapassaram seus níveis históricos, mantendo-se em torno de 15-16% do PIB. Essa concentração favoreceu o poder de consumo da população com maior nível de renda e, se alguma “poupança” foi gerada, ela se destinou ao financiamento do consumo e não do investimento. Além do que neste período a maior parte dos investimentos era realizada pelo Estado e não por empresas privadas.

A reconcentração de renda favoreceu o crescimento porque este foi puxado pelo setor de bens de consumo duráveis, que necessitava de um mercado consumidor cada vez maior, tal mercado foi beneficiado pelas políticas de arrocho salarial, política fiscal e de crédito. O movimento de concentração de renda apesar de ter diminuído a demanda de bens consumidos pelas classes mais baixas, estimulou o consumo de bens duráveis consumidos pelas classes mais altas.

A questão principal que deve ser observada nessa época é que não se verificou um conjunto de políticas que objetivassem aproveitar o bom desempenho da economia para solucionar os problemas referentes à má distribuição de renda e à má distribuição de terra, resolvendo dessa forma a questão do excesso de pessoas nas cidades e da conseqüente miséria urbana.

Segundo Pochmann (2010),

“... a nova estrutura ocupacional urbana reproduziu a perspectiva de trabalho e renda pouco diferente daquela estabelecida durante a sociedade agrária. Justamente no momento em que o Brasil mais cresceu (milagre econômico de 1970), as instituições de representação de interesses do mundo do trabalho encontravam travadas pelo regime militar”. (POCHMANN, 2010:79).

Ou seja, mesmo apresentando significativo crescimento econômico a nova estrutura social brasileira pouco se diferenciou da antiga estrutura agrária.

O contexto autoritário da época travou os movimentos sindicais que poderiam utilizar de seu poder para lutar por melhores salários, além disso, havia a questão do arrocho salarial, medida adotada pelo regime militar para gerar a poupança

necessária para a realização dos investimentos propostos. Contudo, os investimentos realizados pelo I PND beneficiaram de maneira majoritária as classes mais ricas, além do que o arrocho salarial era válido somente para as ocupações menos qualificadas, para os empregados administrativos, pelo contrário, houve aumento de salário com base no aumento de produtividade somado à redução de custos devido à diminuição dos demais salários.

Portanto, é possível perceber que a política salarial do regime militar prejudicou de duas formas os trabalhadores menos qualificados, primeiro pela queda dos salários devido ao arrocho salarial e segundo, pelos investimentos beneficiarem, sobretudo os trabalhadores mais qualificados, tornando a distância entre eles e a concentração de renda ainda maior.

De acordo com Medeiros (2001):

“A despeito dos elevados níveis de concentração de renda, a expansão da massa salarial e do emprego moderno ampliava o perfil do consumo popular. As casas de família, beneficiadas por crédito barato, tiveram amplo acesso aos bens duráveis de consumo. A velocidade de penetração desses bens no consumo popular, tendo como símbolo a televisão, revelava, com eloquência, a força dos padrões modernos de consumo que se generalizavam nas grandes cidades, ainda que de forma muito desigual e ainda que se reproduzissem num contexto de carências de todo o tipo (incluindo as de transporte, saúde, educação, habitação e, na base da pirâmide urbana, as carências nutricionais). No campo e nas pequenas cidades, entretanto, a realidade mudava muito lentamente”. (MEDEIROS: *In* FIORI, 2001:180)

Essa modernização dos padrões de consumo, mesmo que desigual, transforma a sociedade brasileira em uma sociedade de consumo de massas. A questão que se põe é que a despeito do crescimento econômico apresentado, não são verificadas quedas nos níveis de pobreza e nem melhora na distribuição de renda, não são realizados esforços no sentido de desenvolver políticas que objetivem uma sociedade mais igualitária em todos os anos de ditadura e mesmo após seu fim nas décadas de 80/90.

Segundo Medeiros (2001), as duas formas de aumento da renda das pessoas ocupadas foram por meio do deslocamento das pessoas que trabalhavam precariamente no campo para postos de trabalho modernos na cidade; e pelo aumento da produtividade nos setores industriais. Estes mecanismos foram preponderantes até meados dos anos 70. Isto porque de acordo com Medeiros (2001)... “no Brasil, o ambiente de alto crescimento industrial foi construído sobre base social marcada por miséria rural, monopolização mercantil, elevadas rendas

das propriedades rurais e urbanas e atraso na moderna produção de alimentos” (MEDEIROS: *In* FIORI, 2001:184).

Contudo, como as pessoas deslocadas do campo para as cidades passaram a ocupar os postos de trabalho menos qualificados e menos remunerados, o aumento da renda em comparação com a situação no campo era desproporcional ao aumento dos custos de vida nas cidades. No que diz respeito ao aumento de produtividade nos setores industriais, mesmo quando alcançados, os trabalhadores não conseguiam incorporá-los aos seus salários. Portanto, o resultado obtido é uma sociedade industrial, de consumo de massa, com ampla concentração de renda e crescente desigualdade social.

A piora na distribuição de renda no Brasil, ou seja, o aumento da concentração de renda nos anos 60 e 70 é caracterizada por diversos fatores, entre eles estão as volumosas migrações de pessoas do campo para as cidades em um espaço de tempo muito curto, não havia na sociedade brasileira o preparo adequado nas cidades para receber essas pessoas, não houve planejamento e nenhum tipo de política pública que objetivasse atender as necessidades dessas pessoas nas cidades e muito menos que visassem mantê-las no campo. O excesso de pessoas nas cidades pressionou o mercado de trabalho e mais do que isso, a qualidade de vida dessas pessoas foi brutalmente prejudicada, visto que os custos de manter uma família na cidade são bem maiores do que no campo, os salários nas cidades estavam deprimidos pelo arrocho salarial, os postos de trabalho destinados a essas pessoas eram os menos qualificados, e por isso não desfrutavam do aumento da produtividade.

Além disso, houve a política de arrocho salarial e a contenção dos movimentos sindicais, o que por si só já eram fatores suficientemente prejudiciais para os trabalhadores de postos menos qualificados, mas não bastasse isso, houve ainda o aumento da concentração da renda pelo aumento dos salários dos empregados administrativos, à custa da contenção dos demais salários. Além disso, as reformas realizadas no PAEG e os investimentos realizados no I PND beneficiaram de forma preponderante as classes mais altas, à custa do empobrecimento cada vez maior das classes mais baixas. Ademais, é preciso destacar a ausência de políticas sociais e políticas públicas voltadas para as classes mais baixas durante o regime militar, período em que vigorou a crença de que o

crescimento econômico por si só seria suficiente para garantir ascensão social a todos os membros da sociedade brasileira.

3. Os anos 2000, a política de valorização do salário mínimo e a queda na desigualdade de renda

O Brasil iniciou a década de 2000 numa profunda crise econômica e social devido à crise da dívida dos anos 80 e a adoção do neoliberalismo nos anos 90. Do ponto de vista econômico, o cenário era de elevada dívida e vulnerabilidade externa, fuga de capitais, aceleração inflacionária, crise fiscal e elevada dívida pública, juros altíssimos e reduzido ritmo de crescimento econômico. Do ponto de vista social, o cenário era de elevados níveis de desestruturação e precarização do mercado de trabalho, o que contribuía para o agravamento da desigualdade e da pobreza. Referindo-se a esse contexto, Santos (2011) afirma que:

As condições econômicas e sociais legadas ao Governo Lula, que toma posse em janeiro de 2003, após 12 anos de implementação de políticas neoliberais no país, foram apropriadamente denominadas, por integrantes do novo governo, como uma “herança maldita”, dada a gravidade da crise social e econômica. (SANTOS, 2011: 6)

Após a crise cambial de 1999, a política macroeconômica adotada pelo governo Fernando Henrique Cardoso foi o “tripé”: metas de inflação, câmbio flutuante e superávit primário. Essa política visava à manutenção de baixos níveis de inflação com abertura econômica e taxas de câmbio flutuantes e para isso utilizava como instrumento uma política de altas taxas de juros.

A adoção de tal política macroeconômica após 1999 agravava as conseqüências que as reformas liberalizantes da década de 1990 tiveram sobre a economia brasileira, como a desestruturação do mercado de trabalho, a perda da liderança política do capital industrial para o capital financeiro, uma inserção internacional passiva e conseqüente dependência dos ciclos de comércio internacional e do capital financeiro e a fragilização do Estado. Assim, nos primeiros anos da década de 2000 observa-se o mesmo movimento de “stop and go” característico do crescimento econômico da década anterior.

Por outro lado, a desvalorização do real após a crise de 1999 permite um aumento das exportações, o que inicia uma tendência de redução da vulnerabilidade externa. Na verdade, a queda da vulnerabilidade externa começa a ocorrer expressivamente após 2003, quando há uma aceleração das exportações e saldos

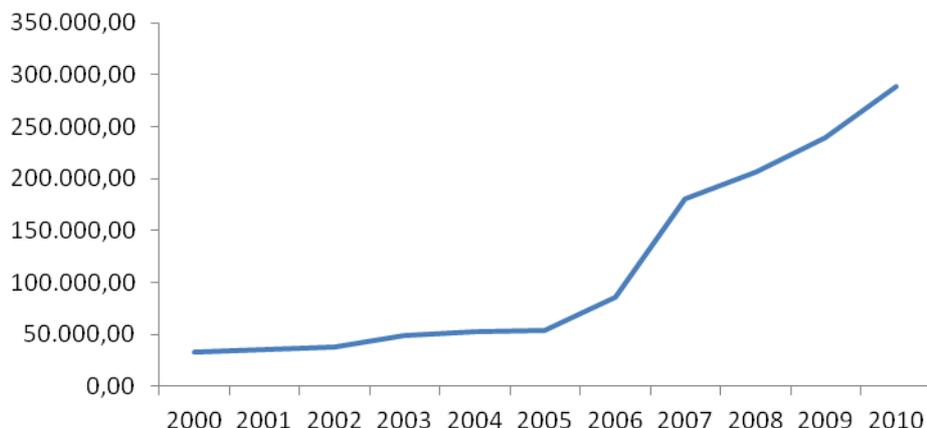
positivos na conta de transações correntes que permite a elevação das reservas internacionais e o pagamento de parte da dívida externa.

Quando Lula assume a presidência da república, mantém a política macroeconômica do tripé adotada no segundo governo FHC. Como resultado da política econômica conservadora, o país chegou a passar por uma recessão técnica, isto é, dois trimestres consecutivos de queda no PIB. Entretanto, uma mudança na conjuntura internacional fez com que, apesar de ser a mesma política macroeconômica do governo FHC, os resultados fossem diferentes. Isso aconteceu porque a partir de 2003 a demanda internacional por commodities teve forte impacto sobre as exportações brasileiras. Além do aumento da demanda internacional, o câmbio desvalorizado também impactou positivamente nas exportações, que cresceram em ritmo acelerado.

O grande crescimento das exportações associado ao baixo dinamismo do mercado interno (principalmente do investimento) fez com que as exportações tivessem maior participação no PIB e puxassem um maior crescimento econômico após 2004.

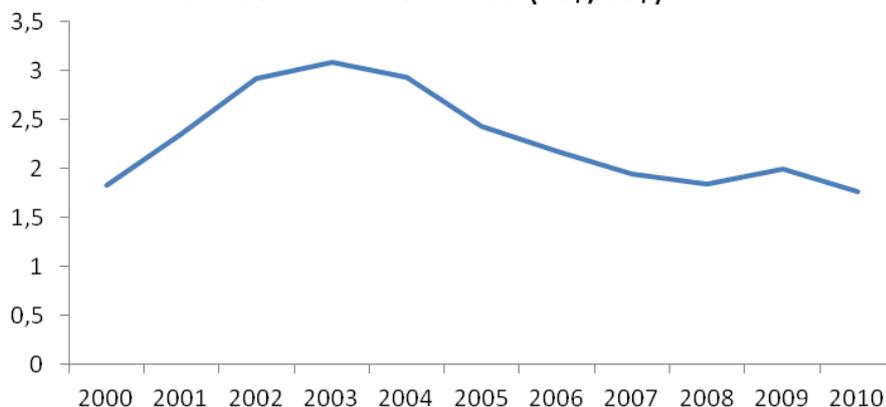
Filgueiras e Gonçalves (2007) chamam a atenção para o fato de que o aumento das exportações foi acompanhado pelo aumento da importância relativa dos produtos primários na pauta exportadora, representando uma baixa intensidade tecnológica das exportações, o que os autores chamam de reprimarização das exportações. Além disso, os autores também afirmam que nesse período há um retrocesso industrial, demonstrado na reprimarização, que significou não a destruição da indústria, mas a perda relativa da importância do setor industrial no PIB e perda de participação relativa do emprego industrial.

Após 2004, a retomada das exportações é o elemento central da dinâmica macroeconômica e do crescimento do PIB, de forma que o impulso e a dinâmica do crescimento dependem da demanda internacional. Dessa forma, o aumento das exportações pode permitir uma diminuição da vulnerabilidade externa conjuntural por conta do aumento das reservas internacionais apresentado no Gráfico 1, mas também resulta num aumento da vulnerabilidade externa estrutural da economia brasileira, pois torna o seu crescimento dependente da demanda externa.

Gráfico 1 - Reservas Internacionais US\$ (milhões)

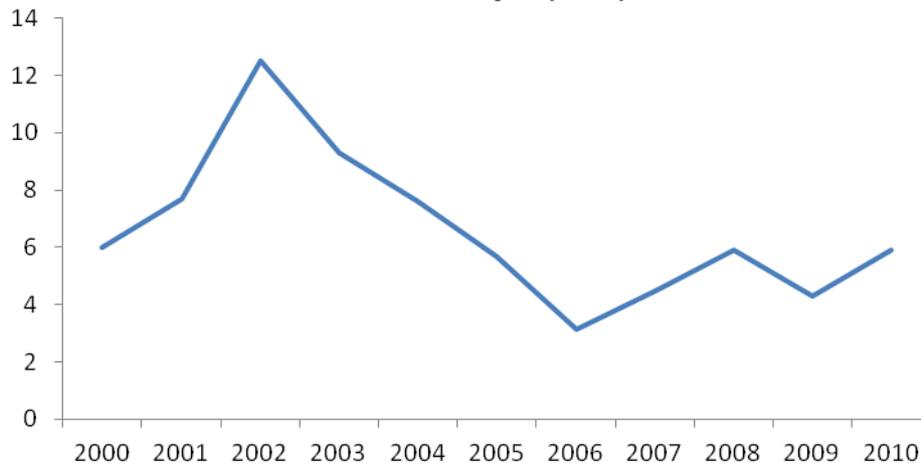
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Central do Brasil

Além do aumento das exportações, após 2004 também há aumento da entrada de capitais, o que contribuiu para a manutenção dos níveis de reservas internacionais, para uma valorização gradual do real (Gráfico 2) e para uma queda da inflação (Gráfico 3). Em 2004 e 2005 houve crescimento do saldo comercial e do saldo na conta corrente e uma retomada gradual do financiamento externo para o Brasil. A melhora nas contas externas, os superávits da balança comercial e em transações correntes, o aumento das reservas internacionais, e a redução da vulnerabilidade conjuntural deram ao governo Lula maior liberdade na política macroeconômica que vinha desempenhando até 2006.

Gráfico 2 - Taxa de Câmbio (R\$/US\$)

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Banco Central do Brasil

Gráfico 3 - Inflação (IPCA)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

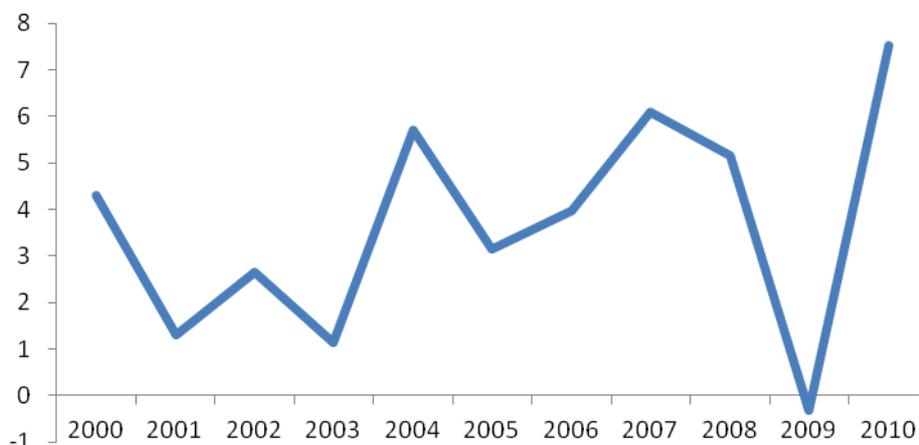
A flexibilização da política econômica permitiu ampliar os gastos com a política social e realizar uma política de valorização do salário mínimo, o que resultou no aumento das taxas de crescimento e queda das taxas de desemprego, e numa melhora na distribuição de renda. Segundo Filgueiras (2010), a redução das restrições externas devido ao crescimento da economia mundial até 2007, permitiu uma redução da instabilidade econômica e uma maior margem de manobra da política econômica, embora o modelo de política em vigor fosse o mesmo. Isso possibilitou, segundo o autor, maiores taxas de crescimento do produto, expansão do consumo e do investimento, além do crescimento do emprego, da massa salarial e mesmo da participação da remuneração do trabalho no total da renda.

Para Baltaret al (2009), o ciclo de crescimento iniciado em 2004 foi, a princípio, resultado de uma conjuntura internacional favorável de aumento da demanda mundial e do câmbio valorizado, mas posteriormente passou a ser resultado de fatores internos. Pois, para os autores, apesar da retomada do crescimento ter começado com as exportações, ela se consolidou com a ampliação do consumo e do investimento, inclusive na presença do aumento das importações.

A maior participação dos fatores internos no crescimento ocorreu por conta da flexibilização da política macroeconômica possibilitada pelo aumento das reservas internacionais.

Após as mudanças na política econômica do governo Lula, houve um aumento no ritmo de crescimento da economia brasileira, com controle da inflação e redução da taxa de juros, especialmente de 2006 a 2008 como apresenta o Gráfico 4.

Gráfico 4 - PIB Brasil



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do IBGE.

Além do crescimento do PIB, houve também nesse período um expressivo aumento da renda decorrente deste padrão de crescimento como apresenta a Tabela 2. O aumento da renda foi ao mesmo tempo causa e efeito do crescimento econômico, formando um círculo virtuoso. O aumento da renda decorre do crescimento, no sentido de que é o crescimento econômico que gera o aumento na renda das famílias, mas o aumento na renda das famílias também alimenta o crescimento econômico porque permite que aumente o consumo. O crescimento do consumo é importante porque este é o componente da demanda agregada que, segundo Carneiro (2011), é fundamental na explicação do crescimento. Para este autor, o aumento do consumo é explicado pela expansão do crédito e pela melhora na distribuição de renda. A importância do consumo na sustentação do crescimento ocorre por que este é um gasto autônomo, já que não depende da renda corrente, e também pelo aumento da propensão média a consumir.

Tabela 2: Indicadores de Rendimento Familiar Per Capita - Brasil, 1999/2011

	1999	2002	2005	2008	2011	%a.a. 2002- 2011
Rendimentos Reais						
1	61	60	71	93	105	6,5
2	122	122	145	187	216	6,5
3	173	177	208	265	301	6,1
4	234	238	277	351	394	5,8
5	297	312	355	453	507	5,6
6	374	385	434	542	597	5
7	499	498	565	677	736	4,4
8	699	682	759	897	959	3,8
9	1113	1059	1145	1325	1394	3,1
99	9301	8710	9390	10322	10618	2,2
Total	577	558	608	713	774	3,7
Indicadores de Concentração						
Gini	0,6003	0,5933	0,5746	0,5542	0,5335	
TTheil	0,7422	0,7241	0,681	0,6382	0,5802	
Massa de Rendimentos						
1	1,5	1,5	1,6	1,8	1,8	
2	2,4	2,7	3	3,2	3,4	
3	3,1	3,3	3,7	4,1	4	
4	4,3	4,6	5	5,4	5,5	
5	4,2	5,4	4,7	6,3	6,9	
6	6,4	5,7	7	6	5,8	
7	8,3	8,1	8,6	8,7	9	
8	11,2	10,5	10,7	10,8	11,1	
9	17,2	16,7	15,9	15,9	16,1	
99	9,1	9,6	9,5	9,1	8,4	
Total	100	100	100	100	100	

Fonte: DEDECCA (2012:21).

A Tabela 2 mostra que os rendimentos reais cresceram para o total da população 3,7% ao ano de 2002 a 2011, enquanto que para as famílias que estão no primeiro e no segundo estrato de renda o crescimento foi de 6,5% ao ano e no

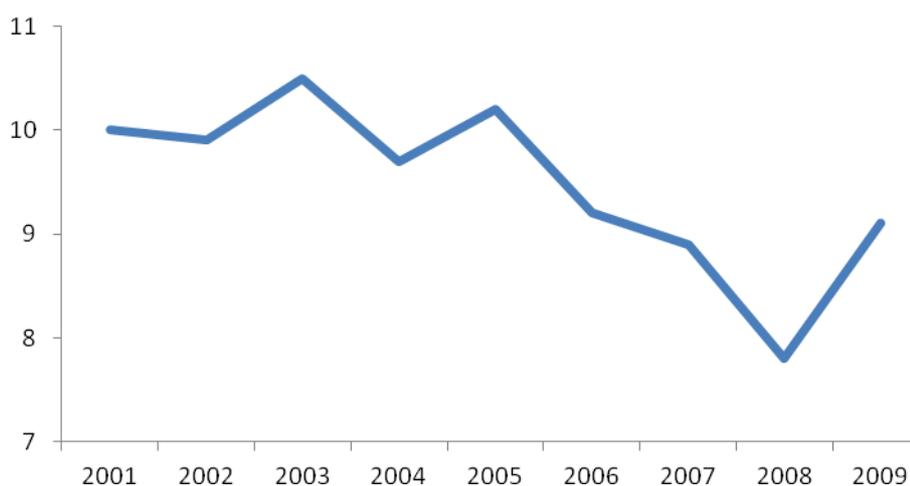
último estrato de renda o crescimento foi de 3,1%. Esses dados comprovam que o crescimento da renda real foi maior na base da população e por isso houve queda na desigualdade de renda corrente.

Os fatores que mais contribuíram para o aumento da renda das famílias foram: a queda do desemprego e a melhora no mercado de trabalho, a política de valorização do salário mínimo e, em menor medida, a política de combate à pobreza por meio do Programa Bolsa Família. Esses fatores contribuíram para que a renda das famílias dos estratos inferiores crescesse mais do que a renda das famílias dos estratos mais altos de renda. A seguir, serão analisados cada um desses fatores.

Crescimento do emprego:

Um dos principais fatores que contribuíram para o crescimento da renda na década passada foi o crescimento do emprego e a reestruturação do mercado de trabalho. O mercado de trabalho havia sido desestruturado nos anos noventa por conta da adoção de políticas neoliberais, do baixo crescimento da economia e do aumento da informalidade, entretanto, a primeira década do século XXI foi marcada pelo crescimento do emprego, especialmente após 2003. Segundo Corseuilet al (2010), a taxa de desemprego no país caiu 9,9% de 2001 a 2009, isso porque com a crise econômica internacional essa taxa cresceu em 2009, pois considerando o período de 2001 a 2008 a queda foi de 22,5%, como está demonstrado no Gráfico 5.

Gráfico 5 - Taxa de desemprego 2001 - 2009



Fonte: Elaboração própria a partir de Corseuilet al (2010:25)

Fatores adicionais

Além do crescimento do emprego, do aumento do salário mínimo e do Programa Bolsa Família, outros fatores contribuíram para que o crescimento na renda familiar se traduzisse em aumento do consumo, pois estes fatores contribuíram também para o aumento do poder de compra das famílias. Um desses fatores é a baixa inflação. Como demonstrado acima no Gráfico 3, a inflação caiu na década passada e se manteve baixa mesmo no período de maior crescimento.

Outro fator importante para o aumento da renda real das famílias e de seu poder de compra é o chamado “efeito China”, isto é, a queda nos preços de determinados produtos por causa da entrada de produtos importados da China com baixo custo. Se por um lado o efeito China permite um aumento no poder de compra do consumidor no curto prazo, a longo prazo pode ter efeitos negativos sobre a economia nacional, pois a concorrência chinesa pode causar danos à indústria nacional, diminuir a geração de empregos ou até mesmo aumentar o desemprego.

A ampliação do crédito também foi um dos fatores que contribuíram para o aumento do poder de compra e que permitiu o crescimento do consumo. Essa ampliação ocorreu por meio do crédito consignado e também por conta da redução da taxa de juros e da ampliação da oferta. Entretanto, em 2008, com a crise econômica internacional, a economia brasileira começa a enfrentar dificuldades. O primeiro impacto da crise foi, segundo Barbosa e Souza (2010), uma forte contração na oferta de crédito. Porém o governo, além de não realizar cortes em gastos sociais ou investimentos, adotou medidas anticíclicas como ampliação da liquidez, redução dos depósitos compulsórios e, principalmente, a utilização de bancos públicos para retomar a oferta de crédito e a diminuição da taxa de juros. Os resultados foram a retomada do consumo e da trajetória de crescimento já no ano de 2010, apesar da crise econômica internacional.

Diante disso, observamos que a renda familiar cresceu na década de 2000, assim como a economia. Esse crescimento da renda ocorreu de forma mais acentuada nos estratos da população com menor renda e isso foi possibilitado principalmente pela recuperação do mercado do trabalho, com queda das taxas de desemprego, pelo aumento do salário mínimo que se reflete num aumento da renda familiar tanto pelo mercado de trabalho quanto pela previdência e benefícios sociais, e pelo Programa Bolsa Família. A queda na inflação, o efeito China e o aumento da oferta de crédito potencializaram esse aumento de renda familiar. Esse crescimento

da renda maior na parcela mais pobre da população gerou uma queda na desigualdade de renda corrente nos anos 2000.

A política de valorização do salário mínimo

A política de aumento do Salário Mínimo, adotada a partir de 2005, também contribuiu muito para o aumento da renda familiar, especialmente das famílias de baixa renda, pois, além de ter impactos sobre os trabalhadores que estão no mercado de trabalho, esse aumento também atinge os beneficiários da previdência e de programas sociais como o Benefício de Prestação Continuada (BPC).

Os ganhos reais do salário mínimo já vinham sendo constatados desde 1994, com a implementação do Plano Real, entretanto, a partir de 2005 esse movimento de valorização se intensifica (conforme observamos no Gráfico 6), pois o Governo Federal assume um compromisso explícito com o aumento do salário mínimo.



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do MTE

Segundo Baltaret al. (2009), a valorização verificada entre 2003 e 2008 excedeu em muito a taxa de inflação, propiciando ganhos reais expressivos (38,3%) aos trabalhadores que recebem um salário mínimo. Os reajustes anuais passaram a seguir um cálculo que considera a inflação passada e adiciona a variação média do PIB nos dois anos anteriores.

Juntos, o aumento do emprego e o aumento real do salário mínimo foram os fatores que mais contribuíram para o aumento da renda familiar e para a queda na desigualdade de renda.

Conclusões

Diante do que foi exposto podemos concluir que as políticas adotadas nos anos 1960 e 70 contribuíram de maneira expressiva para a piora da distribuição de renda no Brasil, enquanto as políticas dos anos 2000 contribuíram para que a distribuição de renda fosse um pouco menos desigual.

Os governos autoritários além de adotar uma política salarial que visava uma compressão dos salários, promoviam a contenção dos movimentos sindicais e dificultava a luta dos trabalhadores por melhores condições de vida. Apesar do intenso crescimento econômico, tal crescimento não se disseminou de forma equânime para todas as classes, foi maior para aqueles que possuíam maior renda, aumentando ainda mais a desigualdade de renda já existente entre as classes. Podemos afirmar ainda que esse crescimento foi favorecido pela concentração de renda já que, graças a ela foi criado no Brasil um mercado para bens de consumo duráveis, que puxou o crescimento do período.

Vimos que o crescimento econômico dos anos 2000, embora menos expressivo, também foi fundado especialmente no consumo, entretanto, um consumo que aumentou por conta do aumento da renda principalmente entre os mais pobres. E este crescimento da renda foi possibilitado pela melhora do mercado de trabalho e principalmente pela valorização do salário mínimo.

Portanto, é possível concluir que a política salarial é fundamental na distribuição de renda e no padrão de crescimento que se busca. Sabemos que existem diversos outros fatores que podem ser instrumentos de redução da desigualdade de renda como uma estrutura tributária progressiva e o acesso a bens e serviços públicos, entretanto, o objetivo deste trabalho era apresentar a relação da distribuição de renda com a política salarial. A política salarial pode ser utilizada tanto para concentração como para distribuição de renda. E essa é uma escolha política.

Bibliografia

AURELIANO, Liana (1999). “No limiar da industrialização”. Coleção Teses, UNICAMP: Campinas.

BALTAR, P.; SANTOS, A.; KREIN, J. D.; LEONE, E. T.; MORETTO, A.; SALAS, C.; PRONI, M.; MAIA, A. G. (2009). Trabalho no governo Lula: uma reflexão sobre a recente experiência brasileira. Global Labour University Working Papers. Paper n. 9. Berlim, Alemanha.

BARBOSA e SOUZA (2010) A inflexão do governo Lula: política econômica, crescimento e distribuição de renda.

CARDOSO DE MELLO, João Manuel e NOVAIS, Fernando (2009). “*Capitalismo tardio e sociabilidade moderna*”. UNESP: Campinas.

CARNEIRO, R. M. (2011) Desafios do desenvolvimento brasileiro In Desafios do desenvolvimento brasileiro. IPEA

DRAIBE, Sônia (2004). “*Rumos e metamorfoses: Estado e industrialização no Brasil 1930-1960*”. Paz e Terra: Rio de Janeiro.

DUARTE, J. C. Aspectos da distribuição da renda no Brasil em 1970. Tese de Doutorado. ESALQ/USP, Piracicaba, 1971.

FAGNANI, E. Política social no Brasil (1964-2002): entre a cidadania e a caridade. Campinas IE/UNICAMP, 2005, Tese de Doutorado.

FILGUEIRAS, L. e GONÇALVES, R. (2007) A economia política do governo Lula. Rio de Janeiro: Contraponto.

FURTADO, Celso (1968b). “*Brasil: tempos modernos*”. Paz e Terra: Rio de Janeiro.

----- (1985). “*A fantasia organizada*”. Paz e Terra: Rio de Janeiro.

GONÇALVES, R.(2010) Desempenho Macroeconômico em Perspectiva Histórica: Governo Lula (2003-2010). In Os anos Lula: contribuições para uma balanço crítico 2003 – 2010. Rio de Janeiro: Ed. Garamond.

HENRIQUE, Wilnês (1999). “*O capitalismo selvagem: Um estudo sobre desigualdade no Brasil*”. Campinas: IE/Unicamp, (Tese de doutorado).

HOFFMANN, R. Tendências da distribuição de renda no Brasil e suas relações com o desenvolvimento econômico. In: TOLIPAN, R; TINELLI, A. C. (Orgs.). A controvérsia sobre a distribuição de renda e desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

HOFFMANN, Rodolfo (2001). “*Distribuição de renda e crescimento econômico*”. São Paulo. Estudos Avançados, vol.15 nº. 41 Jan./Abr.

MEDEIROS, C. A. Industrialização e regime salarial na economia brasileira: os anos 60 e 70. In: Economia e sociedade nº2, UNICAMP, Campinas, 1993.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de (2001). – “*Desenvolvimento econômico, distribuição de renda e pobreza*”, in FIORI, José Luís. (org.) – *Polarização mundial e crescimento*, Editora Vozes.

OLIVEIRA, Carlos Alonso e HENRIQUE, Wilnês (1990). “*Determinantes da pobreza no Brasil: um roteiro de estudo*.” São Paulo em Perspectiva, 4(2): 25-28, Abril/Junho 1990.

POCHMANN, Marcio (2010). “*Desenvolvimento e perspectivas novas para o Brasil*. Editora Cortez: São Paulo.

SANTOS, A. (2011). A recuperação econômica e trabalho no governo Lula. Campinas, mimeo. (a ser publicado pela Coletânea de livro pela Universidade Nacional Autônoma do México).

SERRA, J. A reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas, In: TOLIPAN, R.; TINELLI, A. C. (Orgs.). A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

TAVARES, Maria da Conceição & ASSIS, J Carlos (1986). “*O Grande Salto pra o Caos*”. Editora: Rio de Janeiro.

ID 453

Título: A Desigualdade de renda diminui com o aumento da Escolaridade?

Autores:

Rita Petra Kallabis (CESIT/IE/Unicamp)

Resumo:

Órgãos internacionais e nacionais discutem intensamente a questão da desigualdade e da pobreza como entraves ao crescimento econômico. Suas propostas visam promover a inserção dos pobres em atividades econômicas e melhorar esta inserção em geral pelo aumento do nível da escolaridade. Mas, qual o comportamento da desigualdade de renda segundo graus de instrução? Analisam-se - nos Microdados do Censo de 2010 - a distribuição da renda por categorias ocupacionais e níveis de escolaridade, recortados pelas variáveis sexo e cor. Eles evidenciam o baixo padrão geral da renda das famílias e do trabalho, bem como desigualdades ligadas a sexo e cor que não mudam de padrão com o aumento dos anos de estudo além da concentração de diferenças marcantes, geradoras de desigualdade, no décimo superior da distribuição de renda. Juntas apontam estes dados para as complexas causas da desigualdade de renda cuja superação exigiria profundas mudanças estruturais na organização da sociedade brasileira.

Palavras-chaves: Desigualdade de renda; Categorias ocupacionais; Escolaridade; Sexo; Cor.

Introdução

Já desde os anos 1980 ligaram-se a discussão da desigualdade e da erradicação da pobreza pelo argumento que elevados contingentes de pessoas pobres e miseráveis entravassem o desenvolvimento e que a desigualdade estivesse na raiz da persistência da pobreza e, com isto, do subdesenvolvimento (World Bank, 2009). Esta visão microeconômica aponta a distribuição desigual de capital humano, medido em nível de escolaridade e experiência laboral³⁷, como causa principal da concentração de renda. O debate mais recente traz como novidade a ampliação do leque por aspectos sociais relevantes, como a discriminação por sexo e cor ou raça no mercado de trabalho, a segmentação do mesmo em formais e não formais e a informalidade³⁸.

Há intensas análises sobre o impacto das variáveis individuais na redução dos indicadores de desigualdade e, mais recentemente, sobre o grau dos impactos de transferências de renda nesta redução (Barros et al, 2010). No entanto, esta visão microeconômica tende a perder de vista as questões estruturais causadora de desigualdade e de pobreza, também fruto da gênese histórica dos países da América Latina (Klasen, Nowak-Lehmann, 2009) e da sua localização na engrenagem histórica da economia mundial (Korzeniewicz, Moran, 2009).

O presente trabalho tem um escopo muito mais modesto. Ele buscar trazer alguns dados básicos sobre a desigualdade de renda corrente e o nível de pobreza, que tendem a ficar um tanto ofuscados pelos sofisticados modelos estatísticos e econométricos³⁹. Trata-se de uma pesquisa exploratória para futuras comparações no tempo. A questão principal que a orienta é como o nível de escolaridade reflete na desigualdade de renda auferida pela inserção econômica. Analisam-se as diferenças ligadas à inserção na atividade econômica segundo categorias ocupacionais - funcionários públicos, assalariados, autônomos e empregadores.

³⁷ Vede os estudos mais proeminentes nacional BARROS et al (org.) (2006) e internacional World Bank (2009).

³⁸ Sobre a discussão internacional da relação entre sexo, cor/raça e desigualdades no mercado de trabalho, vede BROWNE, MISRA (2005)

³⁹ Vede, por exemplo, BARROS et al (org.) (2009) (para o Banco Mundial); UNPD (2011) ou as pesquisas realizadas pelo IPEA, especialmente HENRIQUES (org.) (2000); BARROS et al (org.) (2006); BARROS et al (org.) (2010).

A hipótese é que esta relação não seja linear, mas que existam mecanismos estruturais de produção de desigualdade que resultam em diferenças quantitativas (rendas menores) e qualitativas (inserção mais precária nas atividades econômicas) não captadas pelos indicadores de desigualdade. Os mais bem conhecidos fatores são sexo e cor⁴⁰ pelos quais se fará o recorte dos Microdados do Censo de 2010.

O primeiro mecanismo distributivo é o da posse de “capital” ou não, um dado não acessível pelo Censo⁴¹, que levanta as rendas domiciliares, de atividades econômicas individuais, de transferências governamentais (como aposentadorias, bolsa família) e de outras fontes (aluguéis, juros). Sabe-se que a declaração de renda no Censo está mais para uma pesquisa de opinião e menos um levantamento numérico concreto. Ele não capta as rendas das famílias realmente ricas, mas, supõe-se que o agregado mostre a tendência da realidade brasileira pessoas que vivem de atividades econômicas não-capitalistas⁴². Usam-se como base pessoas com renda declarada e ocupadas em atividades não agrícolas.

Como sinalizador do nível de pobreza usa-se o conceito de salário mínimo necessário levantado mensalmente pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE, 2012). Ele levanta mensalmente o valor monetário que atenderia à exigência da Constituição Federal de 1988, Artigo 7: que o salário mínimo deva atender a mínimos dignos⁴³ para uma família constituída de 4 pessoas. Em Julho de 2010, o salário mínimo legal era de R\$ 510,00, o salário mínimo necessário para uma família com dois adultos e duas crianças teria sido, segundo o DIEESE, de R\$ 2011,13, ou seja, uma renda domiciliar per capita próxima ao salário mínimo legal.

Seguem duas seções. Uma aborda a associação estatística entre a variável dependente renda (domiciliar per capita e do trabalho principal) e as variáveis independentes nível de instrução, cor e sexo e a outra mostra o comportamento da distribuição de renda por décimos nível de instrução, com um recorte por cor e sexo.

⁴⁰ Vede, por exemplo, BROWNE, I. MIASRA, J. (2005) e PNUD (2005)

⁴¹ Um dado aproximado é a participação da renda do trabalho na renda nacional, 43,2% em 2009 (Ipea, 2012).

⁴² No escopo deste artigo precisa-se omitir a questão da distribuição funcional da renda; há uma pesquisa recente a respeito, feita pelo IPEA. Vede BASTOS (2012)

⁴³ O salário mínimo deve ser “capaz de atender às necessidades vitais básicas (do cidadão) e às de sua família, como moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social,” (Constituição de 1988, capítulo II, Dos Direitos Sociais, artigo 7º, inciso IV)

A conclusão resume os resultados. Corroborar-se a hipótese da persistência de mecanismos realimentadores e geradores de desigualdade que não são superáveis, somente, pelo aumento da renda média e nem pelo aumento do nível da escolaridade.

1. O impacto das variáveis nível de instrução, cor e sexo sobre a renda corrente

A hipótese deste trabalho é que nas desigualdades de renda evidenciam-se desigualdades sociais existentes sob forma de diferentes graus de capacidade de auferir uma renda na atividade econômica. Numa descrição detalhada da distribuição da população economicamente ativa por décimos de renda (Kallabis, 2013) levantou-se como as variáveis sexo, cor e escolaridade impactam na qualidade da inserção nas atividades econômicas, medidos pelo acesso à proteção social. A autora levanta dados a respeito do peso da cor nas diferenças desta inserção, mais expressivo, ainda, se cruzados pela variável sexo, sem, no entanto, quantificar este 'peso'.

O trabalho citado usa com variável a renda domiciliar per capita. O quadro 1 mostra o resumo de correlações entre as variáveis e o resultado de regressões:

Quadro 1: Estimativa de impacto sobre a Renda corrente das variáveis nível de instrução, sexo e cor – Microdados Censo 2010

Correlação	
Renda domiciliar per capita e nível de instrução (Controlada por idade, sexo e cor e categoria ocupacional)	Renda do trabalho principal e nível de instrução (Controlada por idade, nível de instrução, cor e categoria ocupacional)
0,157	0,227
sexo (Controlada por idade, nível de instrução, cor e categoria ocupacional)	sexo (Controlada por idade, nível de instrução, cor e categoria ocupacional)
- 0,013	- 0,095
cor (Controlada pela idade, nível de instrução, sexo e categoria ocupacional).	cor (Controlada pela idade, nível de instrução, sexo e categoria ocupacional).
- 0,074	- 0,06
Regressão (ln(renda))	
Renda domiciliar per capita e	Renda do trabalho principal e
Nível de instrução	
Coefficiente beta = 0,472	Coefficiente beta = 0,202
R2 ajustado = 0,203	R2 ajustado = 0,041
Cor	
Coefficiente beta = - 0,285	Coefficiente beta = - 0,109
R2 ajustado = 0,081	R2 ajustado = 0,012
Sexo	
Coefficiente beta = -0,072	Coefficiente beta = -0,062
R2 ajustado = 0,005	R2 ajustado = 0,004

Todas as correlações: Significância 0,001; Regressões: Significância 0,000

A correlação permite ver se a renda corrente varia segundo determinadas variáveis isoladamente, mantendo as demais variáveis determinantes constantes, no entanto, sem apontar a causa desta variação. Quanto mais próximo de |1| mais forte a indicação de associação entre as variáveis. As correlações entre a renda domiciliar per capita e a renda individual do trabalho principal apontam pela existência destas relações, de modo diversificada. Os valores em si são baixos, apontando a necessidade de encontrar mais variáveis que possam explicar as diferenças de renda corrente. Mais expressivo é o valor para o nível de instrução, indicando uma possível tendência positiva, enquanto sexo e cor apresentam correlação muito fraca, no entanto em tendência negativa, com a renda. Comparando a renda domiciliar per capita e a renda do trabalho principal tem-se um impacto mais acentuado dos anos de estudo e do sexo sobre a renda do trabalho do que sobre a renda domiciliar per capita. E, embora a correlação entre renda e cor seja fraca não deixa de chamar atenção que os valores diferem muito pouco entre renda domiciliar e renda do trabalho, ao contrário das outras duas variáveis.

Isolando as variáveis a correlação entre renda corrente e cor ou sexo parece fraca, o que contrariaria as conclusões de Kallabis (2013) que mostrou basicamente o efeito positivo do aumento da escolaridade a partir do segundo grau completo sobre a distribuição de renda domiciliar, um efeito reduzido para o grupo das pessoas negras. Perguntando se há associação entre a renda e as variáveis escolaridade, sexo e cor e qual o efeito destas variáveis sobre a renda chega-se nos valores contidos na segunda parte do Quadro1. A associação entre renda e sexo é muito fraca, no entanto, pelo coeficiente beta pode se ver que o “efeito sexo” leva a uma redução média de 7,2% na renda domiciliar per capita ou de 6,2% da renda do trabalho principal das mulheres. O efeito cor provoca uma redução média da renda domiciliar per capita das pessoas não brancas de 28,5% e das rendas do trabalho principal, de 10,9%. Estes dados indicam a existência de outras regras na distribuição de renda na sociedade brasileira, e não pela inserção na atividade econômica, que colocam as pessoas negras e pardas em evidente e expressiva desvantagem. Este já é um dado para questionar “o mercado” como mecanismo principal de redução da desigualdade.

A associação entre renda e nível de escolaridade aparece como a mais forte entre as três variáveis. Interessante é que esta associação se mostra mais fraca na inserção econômica (renda do trabalho) do que na renda domiciliar per capita. Em média,

o aumento dos anos de estudo proporciona um aumento de renda familiar em 47,2%, enquanto o aumento médio na renda do trabalho é somente de 20,2%. Este dado aponta para outra questão, a do capital social e do capital cultural, ambos ligados à educação formal e não formal e ao lugar por esta propiciada na sociedade. (Bourdieu, 1998). A relação entre educação e renda não é linear nem é simples (Quadros; Maia, 2010).

2. Renda corrente e escolaridade

A renda corrente das famílias origina-se primordialmente das ocupações economicamente ativas, na proteção social ligada ao trabalho e pode ser completada por políticas sociais assistenciais e por outras fontes. Como mostra o IBGE (2010), a renda domiciliar das famílias brasileiras, em 2009, provinha por 76,2 % da renda do trabalho, 18,8 de aposentadorias e pensões, e 5% de outras fontes.

A Tabela 1 traz os primeiros dados referentes às rendas domiciliar per capita como média, mediana, máximo e mínimo.

Tabela 1: Renda domiciliar per capita, por grupos de Décimos - Julho de 2010

Décimos	(em R\$)			
	Média	Mediana	Máximo	Mínimo
10o	4682	3100	975000	1985
9o	1442	1400	1985	1103
8o	943	943	1103	800
7o	701	700	800	605
6o	545	538	605	510
5o	457	455	510	401
4o	354	350	401	303
3o	265	258	303	227
2o	181	178	227	137
1o	78	83	137	1
10/1o	60,29	37,20	7133,97	1985,33
20/20	23,68	17,22	2688,90	22,43

FONTE: IBGE - Censo 2010; elaboração própria

Inicialmente, a distribuição evidencia o baixo padrão de renda das famílias brasileiras. Somente no 6º décimo chega-se a um salário mínimo per capita, o valor

que atenderia às necessidades básicas. O programa “Brasil sem miséria” classifica este nível de renda como vulnerável, abaixo de meio salário mínimo per capita como pobre e abaixo de $\frac{1}{4}$ como miserável (IPEA, 2012). Seis décimos da população encontra-se em situação de vulnerabilidade, três décimos são oficialmente pobres e quase dois décimos se enquadram na situação de miseráveis. Este dado precisa ser levado em conta na discussão da desigualdade, pois a relação entre os grupos de renda precisa ser qualificada pela qualidade de vida proporcionada por esta renda (PNUD, 2005). Neste sentido, uma renda familiar em torno de três salários mínimos por pessoa – 9º décimo - não pode ser considerada uma renda de ricos e proporciona, provavelmente, nem um estilo de vida de classe média alta.

A média é formada por todas as rendas, divididas pelo contingente de pessoas pertencentes à classe de renda. Na classe do décimo superior houve a maior dispersão, sendo a renda domiciliar per capita menor próxima de dois mil Reais, a maior, próxima de um milhão, elevando a média a R\$ 4682,00, um forte indício de concentração de renda neste grupo. Por sua vez, a mediana mostra o valor que divide o conjunto dos grupos de renda exatamente no meio; 50% ganham mais do que a mediana, 50% menos. No grupo das rendas mais altas, a mediana ficou em R\$ 3100,00, bem abaixo da média. Nas outras classes de renda, média e mediana ficaram próximas, o que valida a mediana como uma boa Proxy para a análise das relações entre grupos de renda.

Evitando a dispersão provocada pelos limites inferiores e superiores em cada grupo de renda diminuem, também, os indicadores de desigualdade. Usando a média, a classe das rendas mais altas recebeu 60 vezes mais do que a classe das rendas mais baixas. Na mediana, a relação cai para 37 vezes. A relação 20/20 evita a comparação entre extremos ao comparar a renda dos muito pobres com a da classe média. Em geral, pela mediana, as famílias pertencentes aos dois décimos superiores dispõem de uma renda 17,2 vezes maior do que as famílias dois décimos inferiores.

A principal fonte de renda das famílias provém das atividades econômicas, tanto diretamente pelas rendas obtidas quanto indiretamente pelos direitos previdenciários adquiridos. Como se relacionam, então, categoria de ocupação e distribuição de renda domiciliar? Tabela 2 relaciona os dados.

Há muitas observações a serem feitas nesta tabela e restringe-se aos mais importantes. Em comparação aos dados anteriores, a renda oriunda das atividades econômicas apresenta-se menos desigual do que a distribuição geral de renda. Nas ocupações formalizadas (funcionalismo público, assalariados com carteira) a escala de renda inicia com o salário mínimo, o que mostra a importância da formalização das ocupações na redução da desigualdade e na superação da pobreza. Para as ocupações não formalizadas é muito mais difícil romper a barreira do salário mínimo. Os assalariados sem carteira em geral o conseguiram-no somente no 7º décimo.

Como na análise da qualidade de inserção na atividade econômica (Kallabis, 2013) aparece também aqui o grupo dos assalariados sem carteira como o grupo mais vulnerável, de menor renda e o grupo dos autônomos revela sua heterogeneidade.

Tabela 2: Renda domiciliar per capita, por posição na ocupação, Julho de 2010

medianas, em R\$

	Funcionários públicos	Assalariados com carteira	Assalariados sem carteira	Autônomos	Empregadores
PO *	6,72%	50,99%	15,92%	21,00%	2,46%
10o	4000	3000	2000	3000	5000
9º	2000	1500	1000	1500	2500
8º	1500	1000	800	1000	1600
7º	1100	800	700	800	1500
6º	800	700	510	600	1000
5º	800	700	510	600	1000
4º	625	650	510	510	800
3º	510	600	510	510	600
2º	510	520	480	420	510
1º	510	510	250	200	220
10/10	7,84	5,88	8,00	15,00	22,73
20/20	5,88	4,37	4,11	7,26	10,27

*População ocupada, exceto ocupados no setor agrícola, para 100% faltam os 2,91% de ocupados sem remuneração

FONTE: IBGE - Censo 2010 ; elaboração

Até o quarto décimo, as rendas medianas dos autônomos são próximas ou iguais às medianas dos assalariados sem carteira. A partir do sétimo décimo, as medianas dos autônomos e dos assalariados com carteira são iguais e a atividade como conta própria aparece realmente como alternativa ao trabalho assalariado⁴⁴.

Interessante é, ainda, o comportamento da desigualdade. Quanto “mais mercado” (autônomos, empregadores), maior a diferença entre topo e base da distribuição de renda. As diferenças entre o funcionalismo público e o grupo dos assalariados com carteira podem ser atribuídas ao a maior organização como classe, com maior poder de barganha, e a influência da presença relativamente maior de pessoas com altos níveis de escolaridade, outro indicador de mecanismos sociais na distribuição de renda, além dos de mercado.

Agora, como a escolaridade influencia nas rendas e sua distribuição? Tabela Anexo 1 traz a distribuição dos rendimentos do trabalho principal em classes de décimos, segundo categoria de ocupação e escolaridade. Desta Tabela pode se concluir que os padrões de distribuição – desigualdade – não mudam com o aumento da escolaridade.

Mas, a renda média aumentou com os anos de estudo? E há diferenças por categorias ocupacionais, categorias onde, na média, a maior escolaridade tem maior retorno financeiro? Tabela 3, gerada da Tabela anexo 1, tenta responder à estas perguntas.

Tabela 3: Aumento do Rendimento do trabalho principal, por grupos de décimos e categorias de ocupação em relação ao nível de instrução anterior (em %)

Categoria	Setor público			Assalariados com carteira			Assalariados sem carteira			Autônomos		
	Instrução	2/1	3/2	4/3	2/1	3/2	4/3	2/1	3/2	4/3	2/1	3/2
10o	-15,0	4,5	47,8	-2,4	3,7	34,6	0,5	6,4	22,1	-3,1	1,9	30,4
9o	0,4	0,9	0,9	1,0	1,5	3,3	1,2	0,4	0,9	1,2	0,8	1,6

⁴⁴ No entanto, como o artigo citado pondera, a diferença entre o trabalho assalariado com carteira e as ocupações autônomas está na cobertura com a previdência social, que chega somente à 27,55% dos autônomos (Kallabis, 2013).

8o	1,6	0,5	1,7	1,0	1,2	3,5	1,3	0,3	1,3	1,2	1,2	2,6
7o	0,6	0,0	0,9	0,2	0,5	2,0	-0,1	-0,1	0,6	0,1	0,4	0,7
6o	0,1	-0,2	0,4	0,0	0,2	0,5	0,0	-0,2	-0,1	0,0	0,0	0,1
5o	0,0	0,7	1,6	0,0	0,5	1,2	-0,1	0,3	1,1	0,2	0,2	0,0
4o	0,1	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,2	0,0	-0,1	0,0	-0,1	0,0	-0,2
3o	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
2o	3,4	1,6	1,7	-3,5	5,7	-0,3	0,0	2,9	2,7	1,6	0,9	0,1
1o	3,1	-2,4	0,7	1,5	-2,7	-6,4	6,5	-10,6	-61,1	3,2	2,7	-12,9
(Σ 2o a 9o)/8	0,8	0,5	0,9	-0,2	1,2	1,2	0,3	0,5	0,8	0,5	0,5	0,6

1 = sem instrução até fundamental incompleto

2 = fundamental completo até médio incompleto

3 = médio completo até superior incompleto

4 = superior completo

Fonte: IBGE - CENSO 2010 - elaboração própria

Kallabis (2013) assinala que o aumento dos anos de estudo repercutiria de maneira expressiva somente a partir da conclusão do segundo grau e seria expressivo somente nos grupos com curso superior. No entanto, desdobrando a distribuição por décimos das médias de renda do trabalho observam-se impactos muito pequenos. Os maiores impactos ocorrem no 1º e no 10º décimo. No primeiro décimo, o aumento da escolaridade mostra-se redutor de renda e no 10º décimo há um aumento brusco – entre 22% e 47,8% - entre os grupos com o nível médio concluído e o com diploma superior. Deixado de lado os extremos, as variações de um nível de escolaridade para o próximo são muito pequenas, de 0,3% a 1,2 %.

Algo que se comprovou é uma afirmação do artigo citado: as diferenças – e com isso as desigualdades – originam-se no 10º superior da distribuição de renda, que apresenta as maiores disparidades no interior desta classe de renda, bem como com a classe imediatamente abaixo. Em conjunto os números reforçam a suspeita de que o lugar ocupado na sociedade ligado à escolaridade elevada seja um elemento de poder de (co-)determinar os mecanismos de distribuição da renda na sociedade. Em outras palavras, não se trataria do mérito individual que beneficia os portadores de diplomas mas a posição social seria o ponto de partida para entender tanto o acesso ao ensino superior quanto a exitosa junção entre diploma e ocupação

com rendimento muito elevado. Neste caso, a redução da desigualdade não seria alcançável pelo aumento da escolaridade média da população. Esta não ocorreria sem desconcentração de renda no décimo superior da distribuição de renda.

As desvantagens na distribuição de renda segundo sexo e cor se reduzem com o aumento do nível de instrução? Isto comprovaria o postulado que o esforço individual ligado aos estudos. A tabela 4 traz a relação entre a renda da população branca e a renda da população negra, desdobrada por categorias ocupacionais e escolaridade.

Tabela 4: RENDIMENTO NO TRABALHO PRINCIPAL - por grupos de décimos, categorias de ocupação e escolaridade - das pessoas pretas ou pardas em relação às pessoas brancas - Julho de 2010 (em %)

Décimos	Setor público				Assalariados com carteira				Assalariados sem carteira				Autônomos			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
10o	79,0	92,3	94,2	86,6	88,2	91,5	90,3	86,2	88,2	91,5	90,3	86,2	88,2	91,5	90,3	86,2
9o	99,8	99,2	99,3	99,7	98,3	99,5	99,3	101,1	98,3	99,5	99,3	101,1	98,3	99,5	99,3	101,1
8o	100,0	98,6	99,4	99,6	98,7	98,8	98,9	99,6	98,7	98,8	98,9	99,6	98,7	98,8	98,9	99,6
7o	99,7	100,7	101,1	100,9	99,5	99,9	99,9	100,8	99,5	99,9	99,9	100,8	99,5	99,9	99,9	100,8
6o	101,1	99,4	101,7	99,2	100,0	100,1	100,3	100,9	100,0	100,1	100,3	100,9	100,0	100,1	100,3	100,9
5o	99,1	99,1	100,7	102,4	99,7	99,7	99,7	100,2	99,7	99,7	99,7	100,2	99,7	99,7	99,7	100,2
4o	97,9	103,0	99,4	106,3	100,3	100,3	100,0	101,8	100,3	100,3	100,0	101,8	100,3	100,3	100,0	101,8
3o	99,5	100,5	100,4	101,6	99,9	100,0	100,0	99,9	99,9	100,0	100,0	99,9	99,9	100,0	100,0	99,9
2o	97,6	98,7	93,3	105,3	100,2	99,1	97,9	100,8	100,2	99,1	97,9	100,8	100,2	99,1	97,9	100,8
1o	84,3	87,7	128,6	163,6	89,3	101,5	104,2	80,7	89,3	101,5	104,2	80,7	89,3	101,5	104,2	80,7

1 = até fundamental incompleto, 2 = até médio incompleto, 3 = até superior incompleto, 4 = superior completo

Fonte: CENSO 2010 - IBGE, elaboração própria

Não, o padrão de desigualdade observado até agora não muda. As desigualdades por cor persistem e estão concentrados no décimo superior e no décimo inferior, além de serem maiores, em todas as categorias ocupacionais, nos estratos com o nível de escolaridade mais baixo e no mais alto.

Foi feito o mesmo exercício em relação ao sexo, no entanto, os resultados não eram expressivos. De onde vem, então, a associação negativa entre renda

corrente e sexo, mostrado acima? E como se mostra a associação negativa entre renda corrente e cor? Vale a pena simplificar a pergunta: há diferenças na distribuição de renda entre homens e mulheres, entre pessoas brancas e pretas ou pardas⁴⁵, observando as classes de renda? A resposta é definitivamente sim, menos no quesito sexo e, muito claro, no quesito cor, como mostra Tabela 5.

Tabela 5: População ocupada distribuída por décimos de renda de todos os trabalhos, por sexo e cor – 2010 – em %

Sexo/cor	Total				PO branca		PO preta ou parda	
	Masculina	Feminina	Branca	Preta ou Parda	Masculina	Feminina	Masculina	Feminina
10o	7,39	7,44	11,95	3,07	12,02	11,89	3,13	3,01
9o	8,40	8,36	11,89	5,02	11,92	11,87	5,17	4,87
8o	8,17	8,04	10,47	5,85	10,49	10,45	6,04	5,65
7o	9,63	9,30	11,25	7,75	11,40	11,11	8,01	7,49
6o	8,71	8,88	9,29	8,33	9,08	9,48	8,38	8,28
5o	8,97	8,87	9,08	8,77	9,12	9,04	8,83	8,70
4o	11,11	11,11	10,12	12,05	10,12	10,13	12,01	12,08
3o	10,77	11,05	8,94	12,81	8,83	9,03	12,54	13,07
2o	12,71	12,83	9,02	16,36	9,01	9,03	16,11	16,62
1o	14,14	14,11	7,99	20,00	8,01	7,97	19,77	20,23
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE: IBGE - Censo 2010; elaboração própria

Observa-se inicialmente a coluna “Total”. Quase não há diferenças na distribuição por sexo, no entanto, a diferença por cor é expressiva. As duas colunas são quase inversamente proporcionais. A presença de pessoas branca no décimo de renda inferior é 2,5 vezes menor do que de pessoas pretas ou pardas. Em comparação, a presença de pessoas negras no décimo de renda superior é quatro vezes menor do que a de pessoas brancas. Que a distribuição tão francamente desigual se deve a

⁴⁵ O IBGE agrupa nos dados do Censo de 2010 as pessoas por cor ou raça, nas categorias branca, preta, parda, amarela, índio. Resumiram-se, como de praxe, as categorias brancas e amarelas na categoria branca, bem como as categorias preta, parda e índio (este último responde por 0,6% do universo) na categoria preta ou parda, embora hajam diferenças significativas entre estes grupos. No entanto, no limitado espaço deste artigo, estas não puderam ser abordadas.

cor e não ao sexo mostram as colunas que separam homens e mulheres por cor. O padrão é similar entre homens e mulheres brancos e entre homens e mulheres pretos e pardos, mantendo-se as diferenças muito elevadas entre estes dois conjuntos de pessoas.

No entanto, há diferenças por sexo sim. A tabela acima agrupa os percentis de cada contingente de pessoas nos décimos de renda do trabalho. A tabela 8 mostra as medianas dos décimos em Reais de cada grupo e as diferenças nas rendas recebidas.

A tabela evidencia os rendimentos muito mais baixos recebidos pelas mulheres, que são ainda mais baixos se relacionados à cor. Em média, as mulheres brancas receberam 68% da renda dos homens brancos e as mulheres pretas ou pardas, 73% dos homens do mesmo grupo. Os homens pretos ou pardos ganharam 87% dos homens não pretos ou pardos, as mulheres deste grupo auferiram 92% do ganho das mulheres brancas. Estes dados mostram claramente a dupla desvantagem por cor e por sexo. Um marcador destas diferenças é o valor do salário mínimo, um indicador da formalização das relações de trabalho.

Os homens brancos alcançaram no segundo décimo, as mulheres no terceiro, no entanto, ficam atreladas a ele até o 5º décimo. Os homens pretos ou pardos o alcançam também no segundo décimo, mas os rendimentos dos décimos seguintes aumentaram mais lentos do que o dos homens brancos. O mesmo padrão se repete entre os grupos das mulheres. Ainda, as maiores diferenças entre homens e mulheres em cada grupo de cor apareceram nas duas pontas da escala – uma indicação da desigualdade determinada pela variável sexo de uma desigualdade sistêmica.

Tabela 6: População ocupada e medianas por décimos de Renda de todos os trabalhos, por cor e sexo - Julho de 2010

em R\$

Cor	branca		preta/parda		Branca	preta/parda	preta/parda / branca	
	Masculino	Feminino	Masculino	Feminino			masculino / feminino	masculino
Décimos	a	b	c	d	b/a	d/c	c/a	d/b
10o	4500	2800	3500	2010	0,62	0,57	0,78	0,72
9o	1800	1200	1500	1100	0,67	0,73	0,83	0,92
8o	1200	850	1020	800	0,71	0,78	0,85	0,94
7o	1000	700	840	650	0,70	0,77	0,84	0,93
6o	700	550	600	510	0,79	0,85	0,86	0,93
5o	800	510	700	510	0,64	0,73	0,88	1,00
4o	700	510	600	510	0,73	0,85	0,86	1,00
3o	600	510	510	510	0,85	1,00	0,85	1,00
2o	510	300	510	300	0,59	0,59	1,00	1,00
1o	200	100	200	80	0,50	0,40	1,00	0,80
Relação (por divisão)								
10/10	22,50	28,00	17,50	25,13	Média			
20/20	8,87	10,00	7,04	8,18	0,68	0,73	0,87	0,92

FONTE: IBGE - Censo 2010; elaboração própria

As maiores diferenças entre sexos iguais e cores diferentes se concentram no topo da escala de renda, com piora crescente, como se fosse uma pressão para exclusão sistemática de pessoas de cor de estratos de renda mais altas.

O que ainda chama atenção são os indicadores de desigualdade mais baixos no grupo das pessoas pretas ou pardas e a maior desigualdade entre os dois grupos de mulheres. Isto precisa ser analisado mais a fundo.

A tabela 7 traz a resposta à pergunta se o aumento do nível de instrução diminuir o grau de desigualdade entre os sexos e entre os grupos de cores diferentes. A resposta no caso das mulheres é não, na média, as mulheres

receberam 72,5% do valor dos rendimentos dos homens. Há variações acentuadas que precisam ser melhor analisadas e que a média mais encobre do que revela. Claro é novamente, elas ganharam menos no estrato inferior de renda, e o padrão de distribuição piora nos três estratos superiores.

A resposta para a questão cor é que há uma melhora, sobretudo, para as pessoas pretas ou pardas que terminaram o ensino superior. No entanto, a média das variações é puxada pelo resultado da classe inferior de renda. Desconsiderando este número, o efeito instrução é bem mais suave. O padrão apontado anteriormente se repete, na classe de renda mais alta a desigualdade é muito maior, e, para as pessoas sem ou com baixa escolaridade, também no estrato inferior.

Tabela 9: População ocupada por décimos de renda – relação entre as rendas por sexo e por cor – 2010 – em %

	PO feminina/ masculina				PO preta ou parda / branca			
	Sem instrução e fundamental incompleto	Fundamental completo e médio incompleto	Médio completo e superior incompleto	Superior completo	Sem instrução e fundamental incompleto	Fundamental completo e médio incompleto	Médio completo e superior incompleto	Superior completo
10o	0,63	0,60	0,63	0,60	0,80	0,87	0,92	0,95
9o	0,63	0,68	0,63	0,68	1,00	1,00	0,93	1,00
8o	0,67	0,75	0,67	0,75	1,00	0,95	1,00	1,05
7o	0,70	0,67	0,70	0,67	0,96	0,94	1,00	1,03
6o	0,75	0,78	0,75	0,78	0,98	1,00	0,86	1,00
5o	0,69	0,80	0,69	0,80	0,90	0,92	0,93	1,00
4o	0,73	0,70	0,73	0,70	1,00	0,91	0,88	0,95
3o	0,85	0,69	0,85	0,69	1,00	1,00	1,00	1,00
2o	1,00	0,85	1,00	0,85	0,86	1,00	1,00	1,00
1o	0,59	0,80	0,59	0,80	0,77	0,75	0,98	1,52
média								
	0,72	0,73	0,72	0,73	0,93	0,93	0,95	1,05

Fonte: IBGE - Censo 2010/ elaboração própria

Conclusão

Este ensaio teve como objetivo observar dados da ocupação e da renda referentes às variáveis sexo, cor e escolaridade, pois, assim as ideias defendidas na vasta maioria dos textos sobre a desigualdade giram em torno de duas questões principais para avançar na redução dos ainda muito elevados indicadores de desigualdade: é preciso aumentar o nível de instrução dos indivíduos para que estes encontrem melhor posição ocupacional e, concomitantemente, renda; e é preciso aumentar renda média com dinâmica pró pobre. Os dados evidenciaram que uma determinante principal da desigualdade é ligada a uma questão não econômica, mas social, à cor e ao sexo. A não variação da diferença dos rendimentos entre homens e mulheres e a pouca variação na diferença dos rendimentos entre pessoas brancas ou pretas e pardas questiona a educação como variável principal para melhorar a estrutura da renda brasileira.

O argumento da escolaridade é importante, no entanto, precisa ser ponderado. O padrão das ocupações, e especialmente a qualidade dos empregos assalariados absorvem – demandam? – pessoas com baixo perfil de instrução e geram ocupações com baixo perfil de renda. O baixo padrão de renda para a maioria da PEA não pode ser revertido pelo esforço individual. Além disso, o hiato existente entre o baixo padrão de renda da maioria da população e das rendas altas e muito altas repete-se nas condições de ocupação e renda das pessoas com o maior nível de instrução. As diferenças são tão grandes que não podem ser atribuídas somente ao mérito e a situação precária da maioria, mas constituem promotores de desigualdade e apresentam ser fatores estruturantes da sociedade brasileira.

Referência Bibliográfica:

BARROS, R.; CARVALHO, M.; FRANCO, S.; MENDONÇA, R. (2010) *Determinantes da queda na desigualdade de renda no Brasil*. Texto para discussão 1460. Rio de Janeiro: IPEA

BASTOS, E. K. X (2012). *Distribuição Funcional da Renda no Brasil: estimativas anuais e construção de uma série trimestral*. Textos para Discussão 1702. Brasília: IPEA

BOURDIEU, Pierre. (1998). Efeitos do lugar. In: Bourdieu, Pierre (coord). *A miséria do mundo*. 4ª ed. Petrópolis:Vozes,

BROWNE, I. MIASRA, J. (2005) Labour-market Inequality: intersections of gender, race and class. IN: ROMERO, M. MARGOLIS, E. (2005) *The Blackwell Companion to Social Inequalities*. MALDEN, USA: Blackwell Publishing, pg. 165 - 188

DIEESE (2012) *Salário Mínimo Necessário*. Acessível in <http://www.dieese.org.br/rel/rac/salminMenu09-05.xml>; acessado em 01/12/2012

IBGE (2012). *Estatísticas*. acessível in <http://www.ibge.gov.br/home/download/estatistica.shtm>; acessado em 21/11/2012

IBGE (2011) Censo de 2010.

IBGE (2010) *Síntese dos Indicadores sociais*. Rio de Janeiro: IBGE

IBGE – PNAD, vários anos *Pesquisa Nacional por Amostra em Domicílio*. Acessível em <http://www.ibge.gov.br/>

KALLABIS, Rita P. (2013) *Desiguais além da renda: uma análise da desigualdade de renda no Censo de 2010 segundo sexo, cor, escolaridade e categorias de ocupação*. Acessível in <http://alast2013.com.br/anais-eletronicos.asp> (a partir de outubro de 2013)

KLASEN, S.; NOWAK-LEHMANN, F. (2009) *Poverty, inequality and policy in Latin America: an introduction*. IN: KLASEN, S.; NOWAK-LEHMANN, F. (ed.) *Poverty, inequality and policy in Latin America*. (CESifo seminar series). Cambridge: MIT-Press, pg. 1-16

KORZENIEWIC, Roberto. MORAN, Timothy P (2009) *Unveiling Inequality*. A world-historical perspective. New York: Russel Sage Foundation, 192 pg

Quadros, W. MAIA A. Gori. (2010) Estrutura sócio-ocupacional no Brasil. In: R. Econ. contemp., Rio de Janeiro, v. 14, n. 3, p. 443-468, set./dez. 2010

PNUD (2005) *RELATÓRIO DE DESENVOLVIMENTO HUMANO - BRASIL 2005: Racismo, Pobreza e Violência*. Brasília: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

WORLD BANK (2009) *Measuring Inequality of opportunities in Latin America and the Caribbean*. New York: World Bank. Palgrave

Tabela Anexo 1: Rendimento do trabalho principal, por grupos de décimo, categorias de ocupação e nível de instrução – média, em R\$

Cate goria	Setor público				Assalariado com carteira				Assalariado sem carteira				Autônomo			
	Instru ção	até funda menta l incom pleto	até médi o incom pleto	até super ior incom pleto	Super ior com pleto	até funda menta l incom pleto	até médi o incom pleto	até super ior incom pleto	Super ior com pleto	até funda menta l incom pleto	até médi o incom pleto	até super ior incom pleto	Super ior com pleto	até funda menta l incom pleto	até médi o incom pleto	até super ior incom pleto
10o	4884	415 2	434 0	641 6	4367	426 1	441 7	594 6	4378	440 0	468 1	571 3	5352	518 4	528 5	689 3
9o	2004	201 2	203 0	204 8	1946	196 6	199 5	206 1	1981	200 4	201 3	203 0	2022	204 6	206 2	209 6
8o	1254	127 4	128 1	130 3	1249	126 1	127 6	132 0	1268	128 4	128 8	130 5	1310	132 6	134 3	137 7
7o	938	944	944	952	939	941	946	965	963	962	961	967	980	981	985	991
6o	779	780	778	782	782	782	783	787	788	788	787	786	793	793	793	794
5o	628	628	632	642	632	633	635	643	626	626	628	635	634	635	636	636
4o	518	518	518	518	518	518	518	517	518	518	518	517	516	516	516	515
3o	505	505	506	506	507	507	507	507	503	503	503	504	505	505	505	505
2o	303	313	319	324	319	308	326	325	294	294	302	310	289	294	296	297
1o	125	129	126	127	126	127	124	116	78	83	74	29	93	96	99	86
20/2 0	16,1	13, 9	14, 3	18, 8	14,2	14, 3	14, 3	18, 2	17,1	17, 0	17, 8	22, 8	19,3	18, 6	18, 6	23, 5

Fonte: IBGE - CENSO 2010 - elaboração própria