EVOLUÇÃO DA DISTRIBUIÇÃO PESSOAL E DA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA NO BRASIL

Fernando Augusto Mansor de Mattos[1]

RESUMO

O objetivo deste artigo é estudar a evolução da distribuição pessoal e da distribuição funcional da renda desde o início da industrialização brasileira.

ABSTRACT

The objective of this article is to study the personal income distribution and also the functional distribution of income since the beginning of the Brazilian industrialization.

INTRODUÇÃO

Os estudiosos da questão da distribuição de renda se defrontam com uma decisão intrigante quando pretendem avaliar o perfil distributivo de uma economia capitalista: de que forma será feita a abordagem da questão, analisando-se dados de distribuição funcional da renda (aquela que separa a composição da renda global de um país entre os rendimentos do trabalho e os provenientes do capital) ou à distribuição pessoal da renda do trabalho (aquela que considera somente as rendas auferidas pelas pessoas no mercado de trabalho)?

O primeiro objetivo deste texto é resgatar argumentos que mostrem a relevância dos dados relativos especificamente à distribuição da renda do trabalho para a análise do perfil distributivo de uma economia capitalista, em especial uma economia caracterizada pelo caráter tardio de sua industrialização, como a brasileira[2]. O estudo da questão distributiva a partir de uma avaliação da distribuição funcional da renda esbarra em dificuldades metodológicas e representa uma forma de análise que pode se mostrar insuficiente, por si só, para avaliar as múltiplas dimensões das desigualdades presentes em economias de capitalismo tardio, como a brasileira.

Para ilustrar a complexidade do fenômeno da desigualdade no caso brasileiro, o artigo apresenta uma seção que atende a um segundo objetivo do trabalho: mostrar como o processo de estruturação do mercado de trabalho brasileiro moldou-se sob uma perspectiva

---

[1] Professor e pesquisador do Centro de Economia e Administração (CEA) da PUC de Campinas. Integrante do grupo de pesquisa intitulado "Internacionalização e desigualdades sócio-econômicas", do CEA. Professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Ciência da Informação da PUC de Campinas. Mestre e Doutor em Economia pela UNICAMP.

[2] Ver Cardoso de Mello (1982).

de ampliação crescente das desigualdades de renda (tanto segundo seu aspecto pessoal, como também sob o critério da distribuição funcional da renda – ou seja, segundo a participação da renda do Trabalho na renda nacional).

Para cumprir essas tarefas, o artigo está dividido em 3 seções. A primeira tem um caráter teórico/metodológico, e discute as relações entre a distribuição funcional da renda e a distribuição pessoal da renda do trabalho. A segunda seção apresenta uma discussão conceitual acerca da heterogeneidade estrutural[3] que caracterizou, historicamente, a industrialização brasileira. A terceira seção apresenta resultados empíricos que ilustram aspectos discutidos nas seções anteriores. Por fim, as considerações finais buscam relacionar todas as principais questões reunidas ao longo do trabalho.

DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL VERSUS DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA

Os dados relativos aos rendimentos do capital carecem de maior precisão e confiabilidade, para dizer o mínimo. Alguns autores têm desenvolvido técnicas para a avaliação da distribuição funcional da renda na economia brasileira[4], as quais se defrontam, muitas vezes, com as próprias dificuldades de captação de dados referentes à divisão entre a renda apropriada pelo capital e a pelo trabalho. Na maioria dos casos, o estudo da divisão funcional da renda é realizado dentro de alguns setores específicos, notadamente na Indústria. Os dados de renda da Indústria apresentam maior precisão por se referirem a atividades com relações de trabalho predominantemente formais e cujos indicadores são mais controlados e organizados. De qualquer forma, tratam-se apenas de estimativas, muitas vezes obtidas através de avaliações da massa de rendimentos do trabalho (forma mais precisa de captação de dados de renda) e posterior cálculo dos rendimentos do capital por subtração do total de rendimentos do trabalho em relação ao montante calculado para o valor adicionado na produção industrial. Esta forma de estimar a divisão funcional da renda encontra, entretanto, algumas imprecisões, especialmente quando são computados os ordenados dos gerentes e diretores de alguns segmentos industriais, pois é difícil distinguí-

[3] O conceito "heterogeneidade estrutural" será usado aqui como em Pinto (1979), que o utiliza para descrever as "descontinuidades" que caracterizaram o processo de desenvolvimento econômico na América Latina, diferentemente do que ocorreu nos países centrais, onde a expansão do capitalismo fez-se de forma mais homogênea, ou seja, sem grandes diferenças de produtividade intra e inter-setoriais e sem grandes diferenças de renda e de posse da riqueza. Segundo Pinto (1979), no processo de industrialização da América Latina houve uma "tríplice concentração dos 'frutos do progresso técnico', ao nível social, dos 'estratos' econômicos e ao nível regional". P. 49.

[4] Ver, por exemplo, Carneiro, F.G. (1989).

los, muitas vezes, entre rendimentos para remunerar a força de trabalho ou o capital investido.

Vale destacar, ainda, que, na economia brasileira, o mercado de trabalho se encontra acentuadamente segmentado; portanto, avaliar apenas as modificações na distribuição funcional da renda seria, mesmo desconsiderando os problemas metodológicos inerentes a esta opção, pouco conclusivo para medir a verdadeira dimensão da desigualdade presente nesta economia, pois os rendimentos do trabalho se comportam de maneira bastante diferenciada[5], existindo grande dispersão salarial tanto dentro dos setores industriais (dispersão intra-setoriais), como também entre setores industriais de diferentes níveis de produtividade (dispersão inter-setoriais). É por isso que a maior parte dos estudos sobre a evolução da distribuição da renda no Brasil toma como referência os dados relativos à renda do trabalho (levando em conta, neste universo, os salários dos empregados com ou sem carteira de trabalho assinada, os rendimentos dos trabalhadores por conta-própria e os rendimentos a título de "pró-labore" dos empregadores), pois os mesmos são mais precisos do que as informações relativas à distribuição funcional da renda. Os dados sobre a evolução da distribuição funcional da renda muitas vezes servem para qualificar e incrementar estudos sobre a evolução da renda pessoal e, nesse sentido, ou seja, quando acompanhados dos dados de distribuição pessoal da renda do trabalho, as informações sobre a distribuição funcional servem para descrever de forma mais acurada o quadro distributivo brasileiro[6].

A participação dos rendimentos do trabalho na renda total gerada na economia brasileira vem decaindo nas últimas décadas, atingindo proporções inferiores inclusive às de países de semelhante nível de renda per capita e grau de desenvolvimento econômico[7]. Este quadro pode ser considerado mais trágico quando se constata, a partir dos estudos mais recentes a respeito do tema, que, mesmo dentro da parcela da renda nacional que se destina

[5] Ver Bacha (1975).
[6] Trabalhos como, DIEESE (2001), Pochmann (2001) e Dedecca (2003), por exemplo, apresentam a evolução da distribuição pessoal da renda e também dados e estimativas da distribuição funcional da renda.
[7] A participação dos salários na renda nacional era de 40 % em 1970, de 35% em 1980 e de apenas 33% em 1988, segundo dados publicados pelas Nações Unidas e citados por Carneiro (1989). De acordo com a publicação do ano de 1980 do "National Accounts Statistics of the United Nations", a participação dos salários na renda nacional era de 43% na Argentina, 45% na Venezuela, 42% no México, 39% na Coréia do Sul e de 40% no Paraguai. Citados por Carneiro, F.G., op. cit.

a remunerar o trabalho, tem sido observada uma tendência de deterioração do perfil dos rendimentos.

Metodologicamente, os dados da distribuição pessoal da renda do trabalho são obtidos através de pesquisas domiciliares, feitas por amostragens estratificadas, nas quais as pessoas são entrevistadas e declaram seus rendimentos aos pesquisadores. Apesar de algumas dificuldades desta forma de captação de dados (muitos trabalhadores recebem rendimentos com freqüência irregular ao longo do mês; outros não sabem precisamente quanto ganham, algo que se mostrava particularmente ainda mais difícil de precisar durante o período dos altos níveis inflacionários existentes no Brasil; existem também casos de sub-declaração de rendimentos, entre outros problemas[8]), este método permite não só computar os rendimentos provenientes de relações formais de trabalho (para as quais existem fontes de dados bastante precisas – por exemplo, os relatórios da RAIS, ou publicações de entidades empresariais, como a FIESP, ou, ainda, as guias de contribuição sindical), como também dos trabalhos informais ou eventuais, que têm peso importante no espaço ocupacional da economia brasileira.

Portanto, cabe novamente a questão: qual a relevância da análise de dados relativos aos rendimentos do trabalho para o estudo da questão distributiva na economia brasileira?

Na verdade, para uma avaliação mais precisa da evolução do perfil distributivo brasileiro das últimas décadas, seria interessante combinar resultados tanto das alterações da distribuição funcional da renda como da distribuição pessoal da renda do trabalho. Entretanto, devido às dificuldades metodológicas para avaliar a distribuição funcional da renda, a opção pela análise dos dados relativos à distribuição pessoal da renda constitui uma forma adequada de abordar a questão distributiva brasileira e de avaliar sua evolução.

Nosso argumento é que a distribuição da renda pessoal proveniente do trabalho está intimamente relacionada à distribuição funcional da renda na economia brasileira, conforme tentaremos explicar abaixo.

HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL DA ECONOMIA BRASILEIRA

A principal característica do mercado de trabalho brasileiro é sua acentuada segmentação, o que se configura como um reflexo imediato da heterogeneidade setorial determinada historicamente pelo processo de desenvolvimento capitalista do país. Desta

[8] Sobre problemas metodológicos relacionados à captação dos dados das PNAD's, ver Sawyer (org.) (1989).

forma, o mercado de trabalho brasileiro pode ser dividido entre um mercado externo de trabalho e um segmento denominado de mercado interno de trabalho[9].

No mercado interno de trabalho estão os empregados dos setores industriais organizados, geralmente com forte característica oligopolística, onde os salários e postos de trabalho estão determinados por uma certa estrutura ocupacional que obedece a regras administrativas próprias, relacionadas a fatores tecnológicos que não estão presentes nos setores mais atrasados da economia.

No mercado externo de trabalho, ao contrário do que ocorre no caso anterior, os trabalhadores não precisam apresentar quase nenhuma qualificação e suas remunerações são determinadas por fatores mais aleatórios do funcionamento do mercado de trabalho em geral, as chamadas "forças de oferta e de demanda", que variam mais intimamente de acordo com as flutuações do ciclo econômico. No mercado externo de trabalho estão presentes os trabalhadores sem qualificação, tanto dos setores mais atrasados da economia, como ainda aqueles localizados na base da pirâmide ocupacional dos setores oligopolizados da estrutura produtiva (faxineiros, vigias, etc. das empresas de alta concentração de capital).

A dinâmica da determinação salarial nos dois casos, portanto, difere bastante, especialmente em um tipo de desenvolvimento, como o brasileiro, marcado por significativa exclusão social. O processo de exclusão e a evolução tecnológica eliminaram preferencialmente os postos de trabalho de mais baixa remuneração, aqueles cujos trabalhadores são mais desqualificados. Isso ocorre especialmente nos setores industriais mais dinâmicos. Este processo tende a deprimir ainda mais a possibilidade de recuperação dos rendimentos reais dos trabalhadores do mercado externo de trabalho, mesmo quando a conjuntura econômica torna-se mais favorável ao aumento geral do nível de produção e de emprego. O enorme "exército industrial de reserva" e a pronunciada informalização do mercado de trabalho brasileiro nos últimos anos – especialmente a partir do início da décadas de 1980[10] - a partir de quando também ampliaram-se os mecanismos de flexibilização do mercado de trabalho brasileiro[11], além do fato de que o nível do salário-

[9] Ver Edwards, R. , Reich, M. e Gordon, D. (org.). (1975).
[10] Conforme demonstraremos na seção seguinte, com dados empíricos.
[11] Podemos afirmar que o processo de flexibilização do mercado de trabalho brasileiro deu seu primeiro passo no conjunto das reformas implementadas pelo PAEG, que substituiu o antigo estatuto da estabilidade no emprego pelo FGTS (e também pela repressão ao movimento sindical, pelo esvaziamento do Ministério do Trabalho, que, historicamente, tinha tido papel fundamental na construção do sistema corporativo das relações

mínimo no Brasil sempre esteve em patamares ínfimos, colaborar para que se consolidasse uma expressiva diferença salarial entre os diferentes estratos do mercado de trabalho brasileiro. Conforme lembra Souza (1980), uma recuperação do valor real do salário-mínimo teria tido um papel fundamental para a redução das desigualdades de renda do trabalho existentes em uma economia como a brasileira, na qual uma parcela bastante expressiva dos rendimentos do trabalho gravita em torno e/ou é mesmo determinada institucionalmente pelo valor do salário-mínimo[12].

A ampla diferenciação dos rendimentos do trabalho existente na economia brasileira reflete uma estrutura setorial bastante heterogênea, determinada historicamente, a qual está relacionada à convivência de setores avançados tecnologicamente (que têm um grande poder de mercado[13] e, portanto, uma grande capacidade de gerar lucros, devido à sua

---

de trabalho no Brasil, com a instituição de reajustes automáticos de salários baseados em políticas salariais definidas pela equipe econômica dos diferentes mandatos do regime militar e também com a retirada do poder normativo da Justiça do Trabalho) e teve continuidade, de forma muito mais célere, nos últimos dez anos, pelo menos, com novas regulamentações de contratos temporários de trabalho, das leis que regem o uso e remuneração dos trabalhos de estagiários etc., sempre com o objetivo (declarado ou não), por parte das autoridade econômicas, de baratear o uso da mão-de-obra por parte das empresas e também de diminuir o custo das demissões. Cf. Barbosa, A. e Moretto (1998); e também artigos reunidos em Oliveira e Mattoso (org.) (1996), sobre a flexibilização do mercado de trabalho brasileiro. Em poucas palavras, esses autores consideram que existe flexibilidade no mercado de trabalho brasileiro, a qual se expressa de diversas formas: baixos salários e custos de demissão também baixos, pois relacionados aos valores dos salários; frouxa regulamentação a respeito do uso de horas extras e de horários de exploração do trabalho (como, por exemplo, na relativamente recente lei que regulamenta a abertura do comércio aos domingos); sindicatos fracos e pouco representativos; esvaziamento crescente do papel do ministério do Trabalho; ausência de convenções coletivas de Trabalho; facilidades legais/institucionais crescentes para demitir e contratar; elevada rotatividade da mão-de-obra; Justiça do Trabalho cada vez mais permeável ao discurso e práticas neoliberais de redução de custos como principal objetivo a ser cumprido pelas empresas; regulamentação pouco severa para com o uso de estagiários e aprendizes, o que retira possibilidades de emprego aos trabalhadores mais qualificados, entre outros fatores.

[12] O salário-mínimo, ainda segundo Souza (1980), serviria de fato como um "farol" a determinar os rendimentos assalariados e mesmo parcela expressiva dos rendimentos do trabalho autônomo dentro do espaço ocupacional brasileiro.

[13] Trata-se, a grosso modo, do que Kalecki chamou de grau de monopólio, ou seja, as empresas dos setores oligopolizados desfrutam de poder de fixar preços nos mercados em que atuam. O que caracteriza a situação de oligopólio é justamente o fato de as empresas disporem de reserva de capacidade produtiva, a qual é muitas vezes construída estrategicamente de tal forma a responder rapidamente a flutuações positivas de demanda, evitando que eventuais concorrentes o façam. A demanda por produtos industriais, por seu lado, não surge "autonomamente" mas, pelo contrário, são açuladas pelas estratégias de vendas (publicidade, obsolescência acelerada de produtos, diferenciação de produtos e de modelos, aprimoramento das estratégias de distribuição etc.) das empresas, de tal forma que elas podem também planejar as vendas e definir estratégias de determinação dos preços. O preço final do produto é calculado tendo como parâmetro mínimo o custo médio de produção, sobre o qual é acrescentada uma margem de lucro cuja magnitude depende do maior ou menor domínio que a empresa desfruta sobre o mercado em que atua – exatamente o que Kalecki define como "grau de monopólio". Sendo assim, quando maior for o grau de monopólio, maior será a margem de lucro fixada pela empresa e, portanto, maior será o seu lucro. Fica claro que a magnitude da margem de lucro leva em conta também o preço de custo médio das demais empresas. No caso de uma estrutura industrial como a

situação oligopolística) ao lado de segmentos ainda bastante atrasados tanto em termos de qualidade dos produtos quanto em termos de processo de trabalho.

Esta característica de elevada produtividade de alguns setores de ponta da economia brasileira (inclusive, em muitos casos, comparando-se a padrões internacionais) está associada não só à posição oligopolística desfrutada por estas empresas comerciais/industriais, mas também à possibilidade destes setores mais dinâmicos pagarem reduzidos salários a uma parcela de sua mão-de-obra (especificamente aquela recrutada no mercado externo de trabalho), permitindo que uma grande parcela do valor adicionado seja absorvida na forma de lucros. Isto acontece mesmo com a existência de uma complexa hierarquia representada pelo mercado interno de trabalho das empresas oligopolistas, cujos integrantes recebem altos salários, muitas vezes até equiparáveis às remunerações recebidas em funções semelhantes exercidas em empresas localizadas nos países centrais.

Em poucas palavras: a possibilidade de remunerar uma parcela significativa de sua mão-de-obra com salários relativamente reduzidos permite aos principais e mais dinâmicos setores capitalistas da economia brasileira o pagamento de altos salários a alguns segmentos de sua estrutura ocupacional sem que sejam deprimidas as suas margens de lucro[14] – favorecendo, portanto, a concentração funcional da renda.

Dessa maneira, são promovidas enormes diferenças salariais dentro de algumas empresas tanto do setor industrial, quanto do setor comercial, incluindo os bancos. Estas diferenças intra-setoriais se somam às enormes diferenças inter-setoriais existentes na economia brasileira. Vale reforçar que estas acentuadas diferenças nas remunerações do trabalho são viabilizadas pelo fato de que existe uma grande parcela de mão-de-obra excedente de baixa qualificação, que pode ser mobilizada pelo capital nos seus momentos de expansão e desmobilizada sem maiores ônus nas fases descendentes do ciclo econômico.

---

brasileira, que se constituiu sob o signo de uma forte heterogeneidade estrutural, com o convívio de setores modernos e avançados tecnologicamente ao lado e segmentos de baixa produtividade ligados a estruturas produtivas de empresas antigas e/ou atrasadas tecnologicamente, há diversos casos, em diferentes setores de atividades, de elevados "graus de monopólio", permitindo-se supor que os efeitos dessa configuração estrutural sejam sentidos no padrão de distribuição de renda mesmo dentro do setor capitalista, e também entre ele e os trabalhadores autônomos que vendem bens e serviços no mercado informal. Ademais, os salários dentro dos diferentes setores industriais brasileiras são normalmente acentuadamente desiguais, refletindo as expressivas diferenças de produtividade e de "grau de monopólio" de certos conglomerados empresariais.

[14] Conforme sublinhou Bacha (1975) "a relação entre a remuneração dos gerentes e os salários dos trabalhadores têm a ver não com sua importância funcional relativa, mas com a razão entre lucros e salários existentes na economia".

Este contingente de mão-de-obra desqualificada faz com que, mesmo nos momentos de maior aquecimento econômico, não ocorram pressões por uma recuperação do valor real das remunerações de base da estrutura ocupacional (Dedecca, 1990). Em suma, os fatores estruturais da economia brasileira, aliados à opção política de impedir, por exemplo, que o Estado brasileiro patrocinasse uma ampla recuperação do valor real do salário mínimo nacional nos anos de maior prosperidade (notadamente na época do "milagre brasileiro", quando se ampliou a dispersão salarial, em um momento de supressão das liberdades políticas e sindicais), fizeram com que se conformasse uma estrutura de rendimentos acentuadamente desigual, em um mercado de trabalho pouco estruturado em sua base e excessivamente flexível (Oliveira e Mattoso, 1996).

As diferenças existentes (em termos de lucratividade, capacidade tecnológica e de participação nos mercados de bens e serviços) entre os vários segmentos produtivos da economia brasileira estão coladas às diferenças das remunerações no mercado de trabalho brasileiro. É nesse sentido que a elevada concentração pessoal da renda do trabalho, no Brasil, está intimamente relacionada a uma elevada concentração funcional da renda.

Desta forma, o estudo da distribuição pessoal da renda do trabalho descreve uma forma bastante representativa da questão distributiva, em particular no caso da sociedade brasileira. Esses dados, analisados ao lado dos dados da evolução da distribuição funcional da renda, revelam um quadro bastante completo da realidade distributiva brasileira. É do estoque de capital e sua composição que derivam os fatores que levam a um certo perfil de distribuição da renda[15], tanto em termos funcionais, quanto em termos da renda do trabalho (ou seja, distribuição pessoal da renda).

ESTRUTURAÇÃO E DESESTRUTURAÇÃO DO MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO E SEUS IMPACTOS SOBRE A DISTRIBUIÇÃO DA RENDA

[15] Sobre as relações entre a composição da riqueza nacional e a distribuição pessoal da renda do trabalho, cf. Gonçalves (1999): "A distribuição de renda não pode ser separada da questão da distribuição da riqueza. Proprietários de ativos reais e financeiros recebem rendas na forma de lucros, aluguéis e juros, além dos salários que remuneram o trabalho. A desigualdade na distribuição da riqueza é um tema de fundamental importância, principalmente em sociedades onde a distribuição funcional da renda tem um viés anti-salarial. Este é, precisamente, o caso do Brasil, onde o salário representa uma parcela reduzida da renda comparativa a juros, lucros e aluguéis". P. 54. Em outra passagem debatendo os caminhos para uma melhoria na distribuição da renda no Brasil, o mesmo autor argumenta: "Os dados sugerem, na realidade, que o problema da distribuição da riqueza no Brasil precede ao problema da distribuição da renda. Neste sentido, o combate à pobreza no Brasil, que exige a combinação de crescimento com distribuição de renda, para ser eficaz e enfrentar definitivamente o problema, deveria ser complementado com políticas de redistribuição da riqueza".

Um estudo mais acurado acerca da constituição da estrutura ocupacional do mercado de trabalho brasileiro nas últimas décadas permite-nos apreender de forma mais clara como se constituíram as determinações dos salários nesse mercado de trabalho, e, assim, a distribuição dos rendimentos do trabalho.

Os dados da tabela 1 revelam que, entre 1940 e 1980, enquanto a população total e a população economicamente ativa (PEA) cresciam a uma taxa média anual, respectivamente, de cerca de 2,7 e 2,6%, o emprego formal assalariado com carteira assinada crescia a uma taxa média anual que superava 6% (o conjunto do assalariamento, ou seja, o assalariamento que inclui as contratações com registro em carteira e as sem registro, cresceu também expressivamente acima das variações da PEA e da população total – cerca de 3,6% ao ano em média). Essa expressiva diferença, acumulada durante um largo período de empo (quarenta anos), fez aumentar de maneira destacada o peso do emprego assalariado formal (e também o peso do assalariamento em seu conjunto) no conjunto das ocupações do mercado de trabalho brasileiro no período. Como contra-partida, reduziu-se o peso relativo da ocupação por conta-própria e reduziu-se, também, a taxa de desemprego, assim como a taxa de subutilização da mão-de-obra, definida por Pochmann (1999) como uma somatória das seguintes situações: trabalhadores por conta-própria (ou autônomos), trabalhadores sem remuneração (situação mais encontradiça nos setores agrícolas, cujo peso – diga-se de passagem - também diminuiu expressivamente no período) e os trabalhadores desempregados. Portanto, a marca da estruturação do mercado de trabalho brasileiro, ao longo do período delimitado por 1940 e 1980, foi não apenas a forte expansão (em termos absolutos) do volume de ocupações, mas também o aumento significativo – e sem precedentes históricos – do peso relativo dos empregos com registro formal nos setores organizados do mercado de trabalho brasileiro. É possível concluir facilmente, pelos dados expostos, que cerca de 80% do total das ocupações criadas no período eram ocupações baseadas no assalariamento, das quais mais de 85% de assalariamento formalizado.

TABELA 1
EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA,
DA CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO E DO DESEMPREGO
1940-1980

Itens	1940	1980	Variação absoluta anual (**)	Variação relativa anual (em % a.a.)
VALORES ABSOLUTOS				
População Total	41.165,30	119.002,30	1.945,90	2,69

PEA	15.751,00	43.235,70	687,1	2,56
PERCENTUAIS	100	100		
Empregador	2,3	3,1	24,4	3,32
Conta própria	29,8	22,1	121,5	1,79
Sem remuneração	19,6	9,2	22,3	0,63
Assalariado	42,0	62,8	513,4	3,59
com registro	12,1	49,2	484,2	6,22
sem registro	29,9	13,6	29,3	0,56
Desempregado	6,3	2,8	5,5	0,5
Taxa de subutilização (*)	55,7	34,1	149,3	1,13

FONTE: FIBGE, Censos Demográficos e Estatísticos do Brasil, MTb. (apud Pochmann, 1999).

(*) conta própria, sem remuneração, desempregado.

(**) em milhares.

Desde logo, é preciso sublinhar o significado da inserção do trabalhador com registro formal nos setores que chamaremos aqui de "setores organizados" do mercado de trabalho brasileiro. A ampliação do número de trabalhadores com registro formal (carteira de trabalho assinada) nos setores organizados do mercado de trabalho representa a ampliação do número de trabalhadores sujeitos ao estatuto legal que regulamenta as relações de trabalho, o que significa dizer que são trabalhadores que passam a estar amparados legalmente pela legislação do trabalho (CLT), com tudo o que isso significa em termos de direitos sociais, trabalhistas e de segurança (relativa) no emprego. Ou seja, são trabalhadores que passam a ter acesso aos direitos mínimos da cidadania, como a representação sindical, a proteção do trabalho, a possibilidade de questionar na Justiça do Trabalho, eventualmente, a empresa em que trabalha (ou em que tenha trabalhado), assim como têm direito à remuneração plena do trabalho, segundo a legislação[16]. Trata-se, portanto, de uma situação em que o trabalhador fica muito menos sujeito (do que o trabalhador sem registro em carteira) às incertezas próprias do funcionamento do mercado de trabalho de uma economia capitalista, dotando sua inserção ocupacional de uma maior

[16] O que aqui denominamos de "remuneração plena" representa o conjunto de itens que perfazem o conjunto da remuneração do trabalho, ou seja, além do salário mensal, também o décimo-terceiro salário, as férias pagas com adicional (no caso do adicional, depois da Constituinte de 1988), os depósitos de Fundo de Garantia e as licenças maternidade ou paternidade remuneradas, além das verbas rescisórias, quando for o caso (só para esclarecer a nomenclatura que utilizamos aqui: todos esses itens que vão além do salário mensal são chamadas pelos economistas liberais, e/ou pela maior parte dos empresários, simplesmente de "encargos trabalhistas"; mas, do ponto de vista dos trabalhadores assalariados, são parte integrante de sua remuneração anual pelo trabalho realizado). Sobre uma discussão não-afeita aos preceitos do pensamento conservador a respeito dos encargos sociais e do custo do trabalho no Brasil, cf. Santos (1996).

proteção e segurança social do que se estivesse trabalhando precariamente sem registro em carteira ou em atividades por conta-própria[17].

Os dados da tabela 2 reforçam as conclusões e explicam os dados retirados da tabela anterior ao descrever o processo de industrialização que marcou o período que é delimitado pelos anos de 1940 e 1980. Seus dados revelam um crescimento médio anual de cerca de 5% nas ocupações do setor secundário, com destaque para as ocupações no setor organizado da indústria. Também o setor organizado do terciário revelou expressivo crescimento (também próximo de 5% ao ano em média ao longo desse largo período de 40 anos). Como resultado das mudanças setoriais, o peso relativo da Indústria e da Construção Civil no conjunto das ocupações cresceu expressivamente no período, revelando o dinamismo industrial do período. Apenas para chamar a atenção para o dinamismo industrial do período, vale lembrar que, conforme mostram as informações da tabela anterior (tabela 1), a população economicamente ativa cresceu cerca de 2,6% em média, ao ano, no período, enquanto que as ocupações do setor secundário, conforme mostram os dados da tabela 2, cresceram próximas aos 6%. Ou seja, o processo de industrialização nacional foi expressivo e culminou com um processo de vigorosa e consistente estruturação do mercado de trabalho brasileiro[18], situação que somente se reverteria após os anos 80, quando a economia brasileira foi marcada pela reversão das elevadas taxas de crescimento do PIB, pela queda dos salários reais e pela inflação crônica e elevada.

TABELA 2
EVOLUÇÃO DAS OCUPAÇÕES NÃO-AGRÍCOLAS POR SEGMENTOS ORGANIZADOS E NÃO-ORGANIZADOS
1940-1980

Itens	1940	1980	Variação absoluta anual (**)	Variação relativa anual (em % a.a.)
VALORES ABSOLUTOS				
Total não-agrícola (em milhares)	4.914,30	29.526,30	615,30	4,58
PERCENTUAIS	100,0	100,0		
Organizado	61,6	70,5	444,7	4,94
Não-organizado	38,4	29,5	170,6	3,90

[17] Quando até mesmo o valor da remuneração mensal é incerto e excessivamente sujeito às oscilações do ciclo econômico (e até mesmo à sua saúde) a cada mês.

[18] Ao afirmar isso, não estamos perdendo de vista que persistiam, no mercado de trabalho brasileiro, sinais inequívocos do subdesenvolvimento, como baixos salários, desigualdades de todos os tipos (de renda do trabalho, de renda funcional, de renda por regiões), informalidade, emprego precário em grande quantidade etc. , conforme mencionado em outras seções desse artigo. Mas a situação do trabalho, no geral, melhorou bastante ao longo do auge do processo de industrialização brasileira. Essa situação começou novamente a se deteriorar a partir da crise dos anos 80, quando surge um outro problema: o desemprego (Dedecca, 1990) e (2005).

SECUNDÁRIO	30,2	36,2	230,1	5,05
Indústria de Transformação				
Organizado	17,8	20,2	127,2	4,92
Não-organizado	6,4	5,0	29,1	3,94
Construção Civil	6,0	11,0	73,8	6,18
TERCIÁRIO	69,8	63,8	385,2	4,35
Organizado	40,8	44,8	280,6	4,83
Não-organizado	29,0	19,0	104,6	3,40

FONTE: FIBGE, Censos Demográficos e Estatísticos do Brasil, MTb. (apud Pochmann, 1999).

(*) conta própria, sem remuneração, desempregado.

(**) em milhares.

TABELA 3
EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA,
DA CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO E DO DESEMPREGO
1980-1991

Itens	1980	1991	Variação absoluta anual (**)	Variação relativa anual (em % a.a.)
VALORES ABSOLUTOS				
População Total	119.002,30	146.825,70	2.529,40	1,93
PEA	43.235,70	58.456,20		
PERCENTUAIS	100	100	1.383,70	2,78
Empregador	3,1	3,9	85,4	4,95
Conta própria	22,1	23,9	401,4	3,51
Sem remuneração	9,2	5,4	-74,5	-1,72
Assalariado	62,8	62,6	858,3	2,75
com registro	49,2	36,6	11,2	0,05
sem registro	13,6	26,0	847,1	9,01
Desempregado	2,8	4,2	113,1	6,64
Taxa de subutilização (*)	34,1	34,2	477,1	2,81

FONTE: FIBGE, Censos Demográficos e Estatísticos do Brasil, MTb. (apud Pochmann, 1999).

(*) conta própria, sem remuneração, desempregado.

(**) em milhares.

A tabela 3 mostra a reversão da trajetória anterior de estruturação do mercado de trabalho brasileiro. Como mostra vasta literatura[19], a reversão econômica brasileira, iniciada com a recessão dos primeiros anos da década de 1980, com a crise da Dívida Externa, e perpetuada pelas diversas tentativas de "ajustes" macroeconômicos fracassados que, a partir de então, tentaram romper o crônico processo inflacionário brasileiro, fizeram com que os anos 80 legassem uma herança de baixas taxas médias de crescimento do

Produto Interno Bruto e dos níveis agregados de emprego. A marca da crise no mercado de trabalho brasileiro foi a expansão do setor informal e a queda dos rendimentos médios reais dos trabalhadores. Consolidou-se, ademais, uma nova trajetória de ampliação da desigualdade dos rendimentos, dessa vez (ao contrário dos anos 60 e 70, quando tais informações passaram a ser medidas de forma mais consistente e que revelaram aumento geral dos rendimentos, mas de forma bastante diferenciada, ou seja, concomitante "aumento do bolo" e ampliação das desigualdades de renda) com queda dos rendimentos médios reais[20].

A expansão da economia passou a depender, nos anos 80, do esforço exportador para honrar os encargos da Dívida Externa. O assalariamento deixou de expandir seu peso no conjunto da ocupação: ele crescia a taxas semelhantes à do próprio crescimento da PEA entre 1890 e 1991. Entretanto, a desaceleração da economia, as incertezas relacionadas à inflação e a expansão da "financeirização" da Dívida Interna promoveram um cenário macroeconômico precário e provocaram uma queda da taxa de investimentos produtivos, com efeitos nefastos sobre as formas de contratação da mão-de-obra. Dessa forma, a precarização do mercado de trabalho manifestou-se na expansão das contratações fora dos registros legais, ou seja, ampliou-se o peso do assalariamento sem carteira assinada. Esse fenômeno ocorreu dentro do setor industrial, conforme mostra a tabela 4, e também no setor terciário. A expansão do peso do emprego sem carteira e das atividades não-organizadas no conjunto do mercado de trabalho brasileiro entre 1980 e 1991 ocorreu, portanto, tanto por causa da precarização geral das contratações dentro de cada setor de atividade, quanto também pela própria queda do peso das atividades industriais, que concentram maior peso de atividades organizadas (e de emprego assalariado com carteira assinada) em seu interior (tabelas 3 e 4).

No agregado, conforme mostram os dados da tabela 4, o peso dos setores não-organizados no conjunto das ocupações do mercado de trabalho brasileiro, entre os Censos de 1980 e de 1991, cresceu de 29,5% para 34,5%. Ou seja, em apenas 11 anos, o peso dessas atividades, que tinham retrocedido cerca de 9 pontos percentuais (no conjunto da

[19] Cf. Belluzzo, L.G.M. e Coutinho, R. (org.) (1982) e (1983). Com relação aos efeitos, sobre a economia dos anos 80, do endividamento externo constituído nos anos 70, ver especialmente, Cruz (1983). Obra mais recente - e igualmente importante - que trata dessas questões é Carneiro (2002).

[20] Para uma análise detalhada do aumento da informalidade no mercado de trabalho brasileiro nos anos 80 e de seu impacto sobre os perfis distributivos, ver Mattos (1994).

ocupação) entre 1940 e 1980, voltaram a crescer pouco mais da metade dessa magnitude (saltando 5 pontos percentuais entre 1980 e 1991). Tal comparação revela a rapidez com que os avanços promovidos pelo período da industrialização acelerada dos anos 40 aos 70, em termos de estruturação do mercado de trabalho brasileiro, foram em parte revertidos pela crise deflagrada nos anos 80.

TABELA 4
EVOLUÇÃO DAS OCUPAÇÕES NÃO-AGRÍCOLAS POR SEGMENTOS ORGANIZADOS E NÃO-ORGANIZADOS
1980-1991

Itens	1980	1991	Variação absoluta anual (**)	Variação relativa anual (em % a.a.)
VALORES ABSOLUTOS				
Total não-agrícola (em milhares)	29.536,30	42.624,30	1.190,70	3,39
PERCENTUAIS	100,0	100,0		
Organizado	70,5	65,5	645,7	2,70
Não-organizado	29,5	34,5	545,0	4,88
SECUNDÁRIO	36,2	30,6	214,0	1,83
Indústria de Transformação				
Organizado	20,2	14,6	23,5	0,39
Não-organizado	5	6,9	133,2	6,47
Construção Civil	11,0	9,1	57,3	1,63
TERCIÁRIO	63,8	69,4	976,7	4,19
Organizado	44,8	46,3	591,6	3,70
Não-organizado	19,0	23,1	385,1	5,24

FONTE: FIBGE, Censos Demográficos e Estatísticos do Brasil, MTb. (apud Pochmann, 1999).

(*) conta própria, sem remuneração, desempregado.

(**) em milhares.

A tabela 5 mostra a evolução, durante a primeira parte da década de 1990, dos mesmos indicadores das tabelas anteriores. Um primeiro dado que chama a atenção é que, entre 1989 e 1995, a taxa média anual de crescimento da PEA foi de apenas 2%, contra cerca de 2,8% entre 1980 e 1991. Ao mesmo tempo, a taxa de criação de postos de trabalho, no período mais recente analisado, foi pior ainda do que havia sido durante o período 1980-1991. O assalariamento, entre 1989 e 1995, cresceu a uma taxa média anual de apenas cerca de 0,5%, contra mais de 2,7% entre os censos de 1980 e 1991. O registro em carteira, no período mais recente em análise, teve redução em termos absolutos!! Como resultado desse forte movimento de reversão econômica que caraterizou a primeira metade

da década de 1990, a taxa de desemprego, que já estava subindo no final dos anos 80, atingindo 4,2% em 1991, chegou a cerca de 6,5% em 1995.

A recessão econômica do governo Collor, o fracasso dos Planos Collor I e II, a paralisia da economia no período que culminou com o *impeachment* do então presidente e o processo de abertura comercial descuidada e exagerada realizado pelos governos Collor, Itamar e FHC promoveram uma forte retração das atividades industriais, com efeitos significativos e inequívocos na estrutura setorial do emprego não-agrícola, conforme apontam os dados da tabela 6: queda do peso da Indústria da Transformação no conjunto das ocupações (ao mesmo tempo em que se reduzia dramaticamente - a uma média de cerca de 1 ponto percentual por ano, entre 1989 e 1995 - a participação das atividades organizadas no em seu interior), contrabalançada por um crescimento "por inchaço" do setor terciário, pois no interior deste ocorreu também uma forte expansão das atividades não-organizadas (aumento do peso de 22% para 30% em apenas 6 anos).

TABELA 5
EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA,
DA CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO E DO DESEMPREGO
1989-1995

Itens	1989	1995	Variação absoluta anual (**)	Variação relativa anual (em % a.a.)
VALORES ABSOLUTOS				
População Total	144.293,10	153.374,60	734,7	0,91
PEA	62.513,20	70.750,50		
PERCENTUAIS	100	100	1.372,9	2,08
Empregador	4,2	3,9	22,3	0,83
Conta própria	21,2	22,4	432,6	3,02
Sem remuneração	7,6	9,0	269,4	5,00
Assalariado	64,0	58,2	194,7	0,48
com registro	38,3	30,9	-350,0	-1,41
sem registro	25,7	27,3	541,5	3,12
Desempregado	3,0	6,5	442,1	15,80
Taxa de subutilização (*)	31,8	37,8	1.144,10	5,07

FONTE: FIBGE, Censos Demográficos e Estatísticos do Brasil, MTb. (apud Pochmann, 1999).

(*) conta própria, sem remuneração, desempregado.

(**) em milhares.

Organizada de forma diferente das tabelas anteriores, mas igualmente eloqüente em seus dados, a tabela 7 revela que, no segundo mandato de FHC, a situação do mercado de trabalho brasileiro continuou a se deteriorar, o que é particularmente preocupante quando se lembra que o governo FHC já se iniciara com um quadro social tal que o mundo do trabalho brasileiro se encontrava em situação dramática. Os dados da tabela 7 revelam uma

contínua ampliação da taxa de desemprego entre 1993 e 2002, ao mesmo tempo em que a PEA crescia a taxas superiores às do crescimento da população, provavelmente revelando que o aumento da entrada de pessoas no mercado de trabalho representava uma estratégia das famílias para tentar recompor a renda familiar pela ampliação do número de pessoas no mercado de trabalho.

TABELA 6
EVOLUÇÃO DAS OCUPAÇÕES NÃO-AGRÍCOLAS POR SEGMENTOS ORGANIZADOS E NÃO-ORGANIZADOS
1989-1995

Itens	1989	1995	Variação absoluta anual (**)	Variação relativa anual (em % a.a.)
VALORES ABSOLUTOS				
Total não-agrícola (em milhares)	46.587,10	51.506,40		
PERCENTUAIS	100,0	100,0	819,9	1,69
Organizado	66,7	59,3	-88,4	-0,28
Não-organizado	33,3	40,7	908,3	5,15
SECUNDÁRIO	30,9	26,3	-141,5	-0,96
Indústria de Transformação				
Organizado	15,9	11,7	-230,2	-2,89
Não-organizado	6,5	6,7	70,4	2,20
Construção Civil	8,5	7,9	18,1	0,45
TERCIÁRIO	69,1	73,7	961,4	2,79
Organizado	46,5	43,6	132,3	0,60
Não-organizado	22,6	30,1	829,1	6,66

FONTE: FIBGE, Censos Demográficos e Estatísticos do Brasil, MTb. (apud Pochmann, 1999).

(*) conta própria, sem remuneração, desempregado.

(**) em milhares.

Tabela 7
Emprego, PEA e desemprego
Antes e depois do REAL

ANOS	**TOTAL DE OCUPADOS** (em milhões de pessoas)	**PEA** (população economicamente ativa (em milhões de pessoas)	**NÍVEL DE OCUPAÇÃO** (% de pessoas ocupadas de dez anos ou mais de idade)	**TAXA DE DESEMPREGO** (em % da PEA) pelo critério do IBGE.
1993	62,39	66,94	57,3	5,1
1995	65,38	70,05	57,6	4,6
1996	64,29	69,58	55,1	5,4

1997	65,57	71,63	55,4	5,7
1998	66,13	73,28	54,8	7,6
1999	69,18	77,24	55,1	7,6
2001	71,65	79,66	54,8	6,2
2002	74,11	82,22	55,7	7,1

Fontes: IBGE e FGV.

A análise dos dados acima se completa quando apontamos como essas mudanças na estrutura do mercado de trabalho brasileiro se refletem nos perfis distributivos, tanto no que se refere à distribuição da renda do trabalho, quanto no que se refere ao peso da renda do Trabalho na renda nacional.

A divulgação dos dados do Censo Demográfico de 1970 deu origem a um debate que fez história, no auge do regime militar brasileiro, acerca da natureza do aumento da desigualdade na economia brasileira. A comparação dos dados dos censos de 1960 com os de 1970 revelava que a desigualdade na distribuição de renda no Brasil havia aumentado (e continuaria a aumentar ao longo dos anos 70, conforme mostram os dados da tabela 8, e ao longo dos anos 80, conforme mostram os dados da tabela 9). Não havia dúvida quanto ao fato de que a desigualdade havia aumentado. O debate instalou-se em torno das razões dessa realidade. O debate colocou, em campos opostos, formuladores da política econômica do governo militar e seus adversários.

A publicação de livro de Langoni[21], em 1973, representava os argumentos oficiais do regime militar, defendidos por um de seus principais integrantes. Segundo a avaliação – de cunho ortodoxo/conservador – a desigualdade seria decorrente das próprias virtudes da expansão econômica do período, que geraria maior demanda por mão-de-obra qualificada (de maior nível de escolaridade), em detrimento da demanda por mão-de-obra menos qualificada, ampliando as desigualdades de rendimentos existentes no seio do mercado de trabalho brasileiro. Essa interpretação apregoava que, no longo prazo, à medida que o crescimento econômico se consolidasse, o mercado se encarregaria de promover uma redução das desigualdades, por promover também o aumento na demanda por mão-de-obra não-qualificada. A ampliação inicial das desigualdades, segundo a doutrina oficial, não deveria ser vista como algo nefasto, posto que o aumento da renda dos mais ricos promoveria expansão dos investimentos, possibilitando maior longevidade ao ciclo econômico ascendente. Do outro lado do debate, diversos autores reunidos em obra de

Tolipan e Tinelli (1975) contestavam os argumentos dos defensores do Regime Militar, mostrando, entre outros fatores, que, mesmo entre os trabalhadores de mais altas rendas, havia aumentado a diferença de rendimentos. Segundo Malan e Wells (1975), a maior parte das desigualdades ocorridas naquele período devia-se ao aumento de desigualdades dentro do mesmo grupo educacional da força de trabalho, o que jogava por terra o que o próprio Langoni apregoara como a principal causa do aumento das desigualdades de renda no período – a variável educação[22]. Houve também os que apregoavam a perda de oportunidade de se promover um aumento expressivo no salário-mínimo no período de prosperidade, quando as condições econômicas para tal eram mais presentes[23].

TABELA 8
Distribuição de Renda no Brasil
Parcela da renda total apropriada por estratos populacionais
1960-1970-1980 em %

Percentual da População	1960	1970	1980
1% mais rico	n.d.	13,8	14,9
10% mais ricos	38,9	46,4	47,7
50%mais pobres	17,7	15,6	14,6
20% mais pobres	n.d.	3,8	3,4

Fonte: IBGE.

Tabela 9
Distribuição pessoal da renda do trabalho
Brasil - 1981/1995 em %

Grupos de Renda	1981	1986	1990	1992	1993	1995
O 1% mais rico	12,1	14,0	13,9	13,1	15,5	13,4
Os 10% mais ricos	44,9	47,3	48,1	45,1	49,0	47,1
Os 50% mais pobres	14,5	13,5	12,0	14,0	12,9	13,3
Os 10% mais pobres	0,9	1,0	0,8	0,8	0,7	1,0

[21] Cf. Langoni (1973).

[22] Vale registrar a seguinte passagem de Pedro Malan e John Wells (1975), notórios opositores da doutrina liberal/conservadora que norteou a interpretação do regime militar a respeito do aumento das desigualdades de renda ao longo dos anos 60: "...entretanto, acreditar na expansão apropriada da oferta como "solução" para o longo prazo é seriamente discutível, e por várias razões, mas queríamos mencionar uma aqui em particular, derivada dos resultados empíricos do próprio Langoni. Com efeito, do aumento da variância total da renda entre 1960 e 1970 "explicado" pela variável educação, 35% são devidos simplesmente a mudanças na composição educacional da força de trabalho, 23% a mudanças nas rendas relativas entre diferentes níveis de educação e 42% á crescente desigualdade na distribuição para um nível de escolaridade, isto é, educação é uma importante variável explicativa principalmente devido á crescente diferenciação de renda entre indivíduos com o mesmo nível educacional. E é precisamente sobre esse fenômeno que o mecanismo de oferta e procura é incapaz de dizer qualquer coisa, e que, não obstante o otimismo de Langoni, pode persistir e intensificar-se ao longo do tempo".

[23] Para uma revisão detalhada a respeito dos argumentos presentes no debate sobre a concentração da renda nacional nos anos 60, ver Mattos (1993).

Índice de Gini (1)	0,564	0,584	0,602	0,575	0,603	0,592

Fonte: IBGE (PNAD).

De qualquer forma, o que mais interessa, neste artigo, é mostrar que a distribuição pessoal da renda deteriorou-se no período da industrialização brasileira. Ou seja, apesar da significativa estruturação do mercado de trabalho brasileiro, ocorrida entre 1940 e 1980, conforme vimos acima, a economia brasileira ainda ostentava características de uma economia subdesenvolvida, na qual a heterogeneidade estrutural (conforme descrevemos em item anterior) se manifestava de diversas formas, inclusive pela elevada concentração da renda do trabalho.

O processo de concentração da renda também pode ser interpretado pela ótica da distribuição funcional da renda. A tabela 10 mostra que, desde as décadas iniciais da industrialização, a participação da renda do trabalho na renda nacional vem caindo sistematicamente. Os dados do IBGE revelam que, em 1949, o Trabalho participava com cerca de 57% da renda nacional. Essa parcela foi minguando ao longo das décadas seguintes, atingindo modestos 40% no final do século XX.

TABELA 10
Evolução da distribuição funcional da renda brasileira
Parcela da renda do trabalho na renda nacional (em %)

Renda do	ANOS							
Trabalho	1949	1959	1970	1980	1991	1994	1998 (*)	1999 (*)
Em % PIB	56,6	55,5	52,0	50,0	49,0	46,0	42,0	41,3

Fonte: FIBGE.

(*) estimativa.

Dados mais recentes e rigorosos (tabela 11), citados em Dedecca (2003), revelam que, ao longo dos anos 90, a parcela da remuneração dos empregados[24] na renda nacional decresceu de cerca de 37,5%, em 1991, para apenas cerca de 32,8% em 1999, queda expressiva para período relativamente curto de tempo quando são considerados indicadores de caráter estrutural como este. Os salários, em particular, tiveram uma redução de quase 6 pontos percentuais de sua parcela no período, caindo de 32% para cerca de 26,5%. Enquanto isso, cresciam o excedente operacional bruto (a grosso modo, pode-se considerar como o lucro das empresas) e os impostos cobrados à produção.

Tabela 11
Componentes do produto interno bruto pela ótica da renda
Brasil 1991-1999

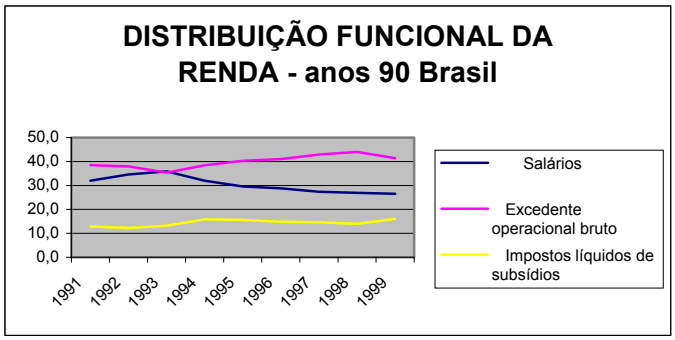
[24] Remuneração dos empregados é a soma dos salários às contribuições sociais efetivas.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
PRODUTO INTERNO BRUTO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Remuneração dos empregados	37,5	40,2	41,7	36,6	34,3	34,6	33,0	32,4	32,8
Salários	32,0	34,6	35,9	32,0	29,6	28,8	27,4	26,9	26,5
Contribuições sociais efetivas	5,5	5,5	5,8	4,6	4,7	5,8	5,6	5,5	6,2
Contribuições sociais imputadas	4,2	3,4	3,4	3,5	4	3,9	3,9	4,1	4,7
Rendimentos de autônomos	7,0	6,3	6,3	5,7	5,9	5,7	5,7	5,5	5,1
Excedente operacional bruto	38,5	38,0	35,4	38,4	40,3	41	42,9	44,0	41,4
Impostos líquidos de subsídios sobre a produção e importação	12,9	12,2	13,2	15,8	15,6	14,8	14,6	14,0	16,0

Fonte: IBGE. Diretoria de Pesquisas. Departamento de Contas Nacionais. Apud Dedecca (2003).

O gráfico I ilustra esse fenômeno e revela que, já na partida do Plano Real, as curvas de salários e lucros se invertiam e continuariam a se distanciar ao longo da década de 1990, enquanto ao mesmo tempo a participação dos impostos na renda nacional galgava patamares cada vez mais elevados.

GRÁFICO I



Por fim – e sem a preocupação de ser exaustivo – podemos apresentar mais um indicador da deterioração do perfil distributivo na economia brasileira como decorrência da implementação do Plano Real e - principalmente – pelo que o mesmo representou em termos da inserção da economia brasileira no cenário da economia globalizada[25].

A política cambial e a elevação das taxas de juros reais na economia brasileira, no primeiro mandato de FHC, tiveram variados efeitos: sobre a balança comercial, em particular e sobre as transações correntes do balanço de pagamentos, sobre o nível e produção do emprego industrial, sobre a atividade econômica em geral (PIB) e também sobre as contas públicas. A elevação das Dívidas Externa e Interna foi resultado inequívoco

[25] Para maiores detalhes sobre a natureza dessa inserção, ver capítulo 1 de Filgueiras (2000).

do período. Um dos efeitos mais nefastos de tal cenário refletiu-se na ampliação do peso das despesas financeiras no conjunto das despesas públicas.

A proporção dos gastos com pagamentos de juros da Dívida Interna em comparação com os gastos da esfera social ampliou-se aceleradamente e de forma sem precedentes ao longo dos anos 90. Em 1995, os gastos com juros e com encargos da Dívida Interna representavam cerca de 21,4% do total dos gastos sociais e, em 2001, 31,6% (Filgueiras, 2000). Essa é também uma forma de manifestação da acelerada deterioração do perfil distributivo brasileiro, ocorrida nos anos mais recentes, e que não é captada pelos indicadores mais tradicionais de distribuição da renda do trabalho (divisão da renda nacional por estratos de rendimentos do trabalho).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A dificuldade em analisar a evolução do perfil distributivo brasileiro reside no fato de que a industrialização brasileira moldou-se sob uma profunda heterogeneidade estrutural, aprofundando assimetrias e criando outras dentro da estrutura produtiva e social brasileira.

A distribuição da renda do trabalho representa uma maneira bastante representativa de descrever a profunda heterogeneidade estrutural da economia brasileira, marcada por acentuado processo de concentração funcional da renda, que se aprofunda quando da industrialização pesada, que explicitou a convivência de setores modernos e dinâmicos da atividade produtiva brasileira ao lado de setores atrasados tecnologicamente, em um mercado de trabalho que era completamente desestruturado. Em que pesem as transformações ocorridas no mercado de trabalho brasileiro, o caráter tardio da industrialização brasileira não permitiu que os setores modernos que se instalavam na estrutura produtiva "arrastassem" todos os demais setores da economia brasileira. A sociedade e a economia foram profundamente transformadas (urbanização, montagem de um mercado de trabalho dinâmico, sofisticação do setor exportador etc.), mas as desigualdades foram perenizadas, dado que não foi possível historicamente criar, no Brasil, as instituições que, nos países centrais, permitiram que a industrialização se fizesse acompanhar também por mudanças sociais e políticas.

A distribuição da renda do trabalho é reflexo das características peculiares da estrutura produtiva que se conformou na economia brasileira desde que se instalou no

Brasil a indústria pesada, e resulta, também, da forma como se distribuiu a riqueza capitalista nesse período, conforme lembrou Gonçalves (1999). O processo de industrialização que se intensificou no Brasil a partir dos anos 50 teve como resultado a conformação de uma marcante heterogeneidade estrutural – heterogeneidade da estrutura produtiva que carrega consigo uma correspondente heterogeneidade da estrutura ocupacional, que, por sua vez, se reflete numa elevada desigualdade dos rendimentos do trabalho. Esta dispersão dos rendimentos do trabalho ocorre tanto em termos dos rendimentos provenientes de salários, quanto dos rendimentos dos trabalhadores autônomos que buscam, no mercado informal de bens e serviços, formas alternativas de sobrevivência[26].

O trágico da realidade distributiva brasileira é que ela possui componentes políticos e históricos que consolidam esta situação de elevada exclusão social. Estes vários componentes (econômicos ou não) atuam continuamente reforçando este quadro de elevadas desigualdades[27], através das decisões de política econômica, da atuação da Justiça, de aspectos econômicos institucionais (tributação regressiva, por exemplo), da definição de regras de sociabilidade, entre outros, que não são quantificados pelos dados de distribuição pessoal da renda.

Os dados empíricos apresentados neste trabalho revelam, de forma inequívoca, que a sociedade brasileira tem sido marcada, desde o início de sua industrialização pesada, por um processo de deterioração do seu perfil distributivo, tanto do ponto de vista da distribuição pessoal da renda, quanto no que se refere à distribuição funcional da renda (ou seja, segundo a participação da renda do trabalho na renda nacional). Em que pese o processo de expressiva estruturação do mercado de trabalho brasileiro ao longo das décadas de auge do processo industrializante, a heterogeneidade estrutural persistiu na economia brasileira, manifestada pelas amplas diferenças de renda pessoal do trabalho ao longo desse período. O mais grave é que, quando eclode a crise dos anos 80, o perfil distributivo se

[26] Ver Mattos (1994). O autor mostra que o nível e a dispersão dos rendimentos dos autônomos no setor informal estão relacionados aos diferentes graus de desenvolvimento econômico atingido por diferentes metrópoles, que conformarão não só um setor formal e dinâmico, mas também um setor informal (ligado e derivado do formal) com distintos conteúdos ocupacionais, e, portanto, com distintos perfis de distribuição da renda do trabalho.

[27] Vale citar uma passagem de Coutinho (1984): "A distribuição pessoal (da renda) é apenas um resultado de fenômenos dispersos que ocorrem de modo diverso em cada sociedade humana. Alguns destes fenômenos têm

deteriora em um contexto de queda da renda média e de desestruturação do mercado de trabalho e de ampliação da insegurança do trabalhador. Nesse contexto, a parcela da renda do trabalho no conjunto da renda nacional apresenta uma queda vertiginosa e assustadora pelo pouco tempo em que essa situação se corporifica.

Nos anos 90 e no início do século XXI (dada a natureza do Plano Real e a forma de inserção da economia brasileira na chamada globalização econômica), a situação piora ainda mais, com a ampliação de uma outra forma de desigualdade, manifesta na ampliação dos gastos com juros em comparação com a ampliação dos gastos sociais. Essa nova face da desigualdade não é captada pelos indicadores tradicionais de distribuição de renda, mas tem papel decisivo para ampliar as desigualdades já existentes na sociedade brasileira.

BIBLIOGRAFIA

BACHA, E. Hierarquia e Remuneração Gerencial, IN: TOLIPAN, R. E TINELLI, A .C. (org.). *op. Cit.*, 1975.

BALTAR, P.E.A. Crise contemporânea e mercado de trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, M. A.(org.).*Economia e Trabalho – textos básicos*. Campinas: IE/UNICAMP, 1998.

BALTAR, P.E.A., DEDECCA, C. e HENRIQUE, W. Mercado de Trabalho e exclusão Social no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J. (org.). *Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Ed. Scritta, 1996.

BARBOSA, A. e MORETTO, A . Políticas de Emprego e Proteção Social. Coleção ABET. Associação Brasileira de Estudos do Trabalho, volume 1, 1998.

BELLUZZO, L.G.M e COUTINHO, R. (org.). *Desenvolvimento Capitalista no Brasil – ensaios sobre a crise*. Volume 1. São Paulo, Editora Brasiliense, 1982.

BELLUZZO, L.G.M e COUTINHO, R. (org.). *Desenvolvimento Capitalista no Brasil – ensaios sobre a crise*. Volume 2. São Paulo, Editora Brasiliense, 1983.

CARDOSO DE MELLO, J.M. *Capitalismo Tardio*. São Paulo: Ed. Brasiliense, 1982.

CARNEIRO, F.G. Some estimates on wages and profit relative shares in Brazil. IN: *World Bank,* July, 1989.

CARNEIRO, R. Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX. São Paulo: Editora UNESP, IE – Unicamp, 2002.

---

natureza econômica; outros decorrem de aspectos institucionais ou extra-econômicos, embora contribuam para a explicação de um atributo econômico: a renda" (p. 39).

CASTRO, A .B. e LESSA, C. Introdução à Economia: uma abordagem estruturalista. 33.a edição. Rio de Janeiro: Ed. Forense Universitária, 1991.

COUTINHO, M.. Distribuição de Renda e Mobilidade Social no Brasil. *Tese de Doutoramento*. Campinas, IFCH/UNICAMP, 1984.

CRUZ, P.R.D. Notas sobre o endividamento brasileiro nos anos setenta. In: BELLUZZO, L.G.M.e COUTINHO, R. (org.), 1983.

DEDECCA, C. Dinâmica Econômica e Mercado de Trabalho Urbano: uma abordagem da Região Metropolitana de São Paulo. *Tese de Doutoramento*. IE/UNICAMP, 1990.

DEDECCA, C. S. *Anos 90: a estabilidade com desigualdade*. In: PRONI, M. e HENRIQUE, W. (org.), op. cit., 2003.

DEDECCA, C.S. Notas sobre a evolução no mercado de trabalho no Brasil. *Revista de Economia Política*, vol. 25, n. 1 (97), janeiro/março/2005. São Paulo: Editora 34.

DIEESE. A Situação do Trabalho no Brasil. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. São Paulo: DIEESE, 2001.

EDWARDS, R., REICH, M. e GORDON, D. (org.). *Labor Market Segmentation*. Massachussetts, D.C.: Health Company, 1975.

FILGUEIRAS, L. *História do Plano Real*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2000.

KALECKI, M. *Teoria da Dinâmica Econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da Economia Capitalista*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

LANGONI, C. G. Distribuição de Renda e Crescimento Econômico no Brasil. Rio de Janeiro: E. expressão e Cultura, 1973.

MALAN, P. e WELLS, J. Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil. In: TOLIPAN, R. e TINELLI, A .C. (org.). *op. cit.*, 1975.

MATTOS, F. A. M. Desenvolvimento econômico e distribuição de renda no pós-guerra na América Latina. *Revista Horizontes (USF).* Bragança Paulista: Ed. USF, volume 11, n.2, jul-dez., 1993.

MATTOS, F. A. M. Emprego e Distribuição de Renda nas Regiões Metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro: os anos 80. *Dissertação de Mestrado*. Campinas, IE/UNICAMP, 1994.

MATTOS, F. A. M. e CARDOSO Jr. Novas Evidências acerca da questão distributiva pós-Plano Real. *Leituras de Economia Política* (Revista do Instituto de Economia da UNICAMP). Campinas, n. 7, Jun./Dez. 1999, p. 29-55.

OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J. (org.).*Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Ed. Scritta, 1996.

OLIVEIRA, C.A.B. Formação do mercado de trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, M. A.(org.).*Economia e Trabalho – textos básicos*. Campinas: IE/UNICAMP, 1998.

OLIVEIRA, M. A.(org.).*Economia e Trabalho – textos básicos*. Campinas: IE/UNICAMP, 1998.

PINTO, A . Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente. In: SERRA, J. *Op. cit.*, 1979.

POCHMANN, M. *O Trabalho sob Fogo Cruzado*. São Paulo: Ed. Contexto, 1999.

POCHMANN, M. *A década dos mitos*. São Paulo: Ed. Contexto, 2001.

PRONI, M. e HENRIQUE, W. (org.). *Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90.* São Paulo: Ed. UNESP; Campinas (SP): Ed. da UNICAMP, 2003.

SANTOS, A.L. Encargos Sociais e Custo do Trabalho no Brasil. In: OLIVEIRA, C.A.B. e MATTOSO, J. (org.). *Crise e Trabalho no Brasil: modernidade ou volta ao passado?* São Paulo: Ed. Scritta, 1996.

SAWYER, D. O . (org.). PNAD's em Foco – anos 80. *ABEP*, 1989.

SERRA, J. (org.). *América Latina – ensaios de interpretação econômica*. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra, segunda edição, 1979.

SINGER, P. *Curso de Introdução à Economia Política*. Rio de Janeiro: Ed. Forense Universitária, 1991. Décima-terceira edição.

SINGER, P. Desenvolvimento e repartição da renda. In: TOLIPAN, R. e TINELLI, A.C., op. cit., 1978.

SOUZA, P.R. *Emprego, Salários e Pobreza*. São Paulo: Ed. Hucitec, 1980.

TOLIPAN, R. e TINELLI, A .C. (org.). *A Controvérsia sobre Distribuição de Renda e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.