

JOSÉ RIBEIRO SOARES GUIMARÃES

**RENDIMENTOS DOS OCUPADOS
NA DÉCADA DE 90: UM ESTUDO DA
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR**

Salvador
1996

JOSÉ RIBEIRO SOARES GUIMARÃES

**RENDIMENTOS DOS OCUPADOS
NA DÉCADA DE 90: UM ESTUDO DA
REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR**

Monografia apresentada como pré-requisito
para a obtenção do grau de bacharel em Ciências Econômicas
da Universidade Federal da Bahia

**ORIENTADOR:
PROF. LUIZ ALBERTO PETITINGA.**

Salvador
1996

O sucesso só vem antes do trabalho em uma única ocasião: no dicionário

Albert Einstein

A Deus, pelo dom da vida e a meus pais,
razão maior do meu êxito na vida

AGRADECIMENTOS

Mais uma árdua jornada chega ao final. No entanto, tal conquista merece ser compartilhada com aqueles que ajudaram e tornaram possível essa concretização.

Aos meus pais, por tanto amor e incentivo ao longo desse percurso.

À Ângela Borges, minha eterna gratidão pela sugestão do tema desse trabalho, orientações e, sobretudo, por ter criado as condições necessárias para que essa monografia pudesse ser realizada.

A Luiz Petitinga, pela orientação constante, boa vontade e por ter me concedido a honra de ser seu orientando.

Aos amigos Antônio Henrique e João Damasio, por todo companheirismo e conhecimentos transmitidos ao longo desse curso.

Aos professores Wilson Menezes, Lielson Coelho, Luiz Filgueiras, Sérgio Gaglielli, Plínio Moura e Murilo Philigret pela dedicação constante e disponibilidade no atendimento das minhas diversas demandas.

Aos funcionários Joana Guedes, Solange Fraga e Lourdinha por toda atenção e carinho dispensados.

Ao colegas Jakson, Iana, Thiago, Alexandre, Cláudio, Alessandro, Ítalo, Marcos e Gonzaga, fiéis escudeiros, ao longo dessa batalha.

À Luanara, por todo o carinho e palavras de incentivo, nos momentos mais difíceis.

SUMÁRIO

	LISTA DE TABELAS	6
		7
1	INTRODUÇÃO	
2	AS RECENTES TRANSFORMAÇÕES OCORRIDAS NA ESFERA PRODUTIVA	9
2.1	O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO DAS ECONOMIAS	9
2.2	O MODELO FORDISTA DE DESENVOLVIMENTO	11
2.2.1	O Fordismo Periférico e o Caso Brasileiro	13
2.3	A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E SUAS PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES	14
3	BREVE PANORAMA DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90	19
3.1	O PLANO COLLOR E O INÍCIO DA ABERTURA COMERCIAL	19
3.1.1	Plano Collor II e o Processo de Modernização de Indústria Nacional	23
3.2	PLANO REAL E O APROFUNDAMENTO DAS MEDIDAS ESTRUTURAIS	26
3.2.1	O Plano "FHC" e a Introdução do Real	26
3.2.2	A Crise do México e o Real 2	30
3.2.3	Resultados e Perspectivas	34
4	A DISCUSSÃO SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL	38
4.1	O DEBATE DA DÉCADA DE 70	38
4.2	O DEBATE NOS DIAS DE HOJE	40
5	DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS NA RMS	43
5.1	O COMPORTAMENTO DO MERCADO DE TRABALHO DA RMS NOS ANOS 90	43
5.2	O COMPORTAMENTO DOS RENDIMENTOS MÉDIOS	45
5.3	PARTICIPAÇÃO NA RENDA SEGUNDO CLASSES DE RENDIMENTO	51
5.4	DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS POR CATEGORIAS DE OCUPADOS	55
6	CONCLUSÃO	63
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
	ANEXOS	69

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA PERÍODO DE 1990-1993	25
TABELA 2 - BRASIL - BALANÇA COMERCIAL	30
TABELA 3 - POPULAÇÃO OCUPADA POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO RMS, 1990-1995	43
TABELA 4 - POPULAÇÃO OCUPADA POR SETOR DE ATIVIDADE RMS, 1990-1995	44
TABELA 5 - PROPORÇÃO DE PESSOAS, MASSAS DE RENDIMENTOS E RENDIMENTOS MÉDIOS TOTAIS RMS, 1989-95	46
TABELA 6 - VARIAÇÃO DE PESSOAS, MASSAS DE RENDIMENTOS E RENDIMENTOS MÉDIOS TOTAIS RMS, 1989-95	47
TABELA 7 - PARTICIPAÇÃO DE CADA CLASSE EM RELAÇÃO AO PERCENTUAL DE VARIAÇÃO DA MASSA DE RENDIMENTO RMS, 1989-95	48
TABELA 8 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS PESSOAS COM 10 ANOS E MAIS COM RENDIMENTO E DA RENDA APROPRIADA, SEGUNDO AS CLASSES DE RENDA RMS, 1989-1995	52
TABELA 9 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS PESSOAS OCUPADAS COM RENDIMENTO E DA RENDA APROPRIADA, SEGUNDO AS CLASSES DE RENDA RMS, 1989-1995	53
TABELA 10 - DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS POR CATEGORIAS RMS, 1989-1995	56
TABELA 11 - RENDIMENTOS MÉDIOS DAS PARCELAS APROPRIADAS PELOS 10% MAIS POBRES E 10% MAIS RICOS RMS, 1989-1995	58
TABELA 12 - RAZÃO RENDA APROPRIADA PELOS MAIS RICOS/MAIS POBRES RMS - 1989-1995	62

1 INTRODUÇÃO

A Economia brasileira tem passado por significativas mudanças estruturais, ao longo da década de 90. Sejam elas oriundas da abertura comercial/financeira, juntamente com o processo de reestruturação produtiva desencadeado a partir do Plano Collor, ou, mais recentemente, decorrentes do processo de estabilização econômica alcançado pelo Plano Real. Tais mudanças têm levado a vastas discussões e teorias a respeito do processo de distribuição de renda, principalmente pelo fim do chamado *imposto inflacionário*.

Em paralelo, o exacerbado desenvolvimento tecnológico, as novas regras da concorrência e o novo padrão de acumulação mundial, propiciaram o surgimento de novos métodos de produção e gestão/organização de trabalho que vêm gerando significativos impactos sobre o emprego e a renda.

Diante dessa problemática, torna-se importante realizar um estudo a cerca do comportamento do processo distributivo de renda, a partir da década de 90, com o intuito de mensurar o perfil das mudanças, proporcionado por esse conjunto de alterações marcantes dentro da economia brasileira. Por permitir uma análise regional - que possibilite disposição de informações mais focalizadas, o universo de estudo será a Região Metropolitana de Salvador - RMS.

O objetivo desse trabalho é analisar o comportamento dos rendimentos das *pessoas ocupadas* na RMS, durante a década de 90. A base de dados foi montada a partir das informações fornecidas pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio - PNAD¹, para os anos de 1989, 1990/1993 e 1995.

No segundo capítulo, é feita uma caracterização do processo de globalização das economias e reestruturação produtiva, procurando-se evidenciar as principais mudanças acontecidas na lógica produtiva, destacando o impacto dessas sobre o mundo do trabalho.

¹ Ver ANEXO I.

O capítulo 3, apresenta um breve panorama da economia brasileira nos anos 90, onde se evidenciaram os aspectos conjunturais/estruturais decorrentes do Plano Collor e início da abertura comercial e nos resultados do processo de estabilização econômica, alcançados com o Plano Real.

Já no quarto capítulo, são feitas algumas considerações sobre como se desenvolveu o processo de discussão sobre distribuição de renda no Brasil, destacando-se o debate dos anos 70 e dos dias atuais.

No quinto e último capítulo, é feita a análise da distribuição dos rendimentos dos *ocupados* na RMS, durante a década de 90, onde, inicialmente, é apresentado um sucinto perfil do mercado de trabalho na RMS. Os principais pontos aí analisados são: o comportamento dos rendimentos médios, participação da renda segundo classes de rendimento e distribuição dos rendimentos por categorias de ocupação

2 AS RECENTES TRANSFORMAÇÕES OCORRIDAS NA ESFERA PRODUTIVA

2.1 O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO DAS ECONOMIAS

O processo de globalização apresenta duas vertentes principais que são as aberturas dos mercados comerciais e financeiros, e traz consigo um conteúdo estrutural (definitivo) no tocante à sua duração e implicações.

As evidências desse processo podem ser resumidas nos seguintes movimentos:

- intensificação da lógica de concentração de capitais, com a formação de novos oligopólios globais em diversos setores;
- aprofundamento da tendência de transnacionalização das empresas;
- predomínio do capital financeiro sobre o produtivo, agravado pela volatilidade da moeda.
- adoção de novos modelos de gestão/organização que permitem a constituição de ações globais informatizadas de gestão;
- processo de descentralização seletiva, decorrente do acirramento da competição.
- crescimento com desemprego;
- aumento da interdependência entre as nações.

Dentro do conjunto de mudanças propiciado pela globalização, a concorrência ocorre em três esferas. Primeiramente, na das economias nacionais, onde os países com maior poder de barganha tendem a proteger-se com medidas que não são apenas tarifárias; na segunda esfera, ocorre ao nível dos blocos onde os países centrais tendem a impor sua hegemonia aos países da sua periferia imediata; e por último, entre as grandes empresas oligopolistas tradicionais cuja disputa se dá no mercado global, onde a luta é cada vez mais acirrada. Sendo assim, as regras da concorrência mudam significativamente; com a

globalização dos mercados e com o crescimento oligopolizado da produção, as grandes divisões de produção e investimento passam a depender de uma política global das empresas transnacionais, definidas por suas matrizes. Dentro dessa lógica, segundo Tavares (1995, p.9), “não é o número de empresas, mas sua força que caracteriza a concorrência no processo de globalização produtiva”.

Nesse contexto de mudanças, as empresas transnacionais fazem uso de duas estratégias fundamentais para firmarem sua hegemonia. Primeiramente, utilizam-se das vantagens existentes nos países periféricos (principalmente mão-de-obra barata) para instalarem suas plantas. A segunda estratégia é fragmentar o processo produtivo, comprando partes e componentes onde for mais barato. Essas empresas - peças chave do processo globalizante - no conjunto somam 37 mil matrizes com cerca de 200.000 filiais em todos os continentes do mundo, controlando um 1/3 dos bens produtivos globais e empregando menos de 5% da força de trabalho mundial. As 500 maiores desse grupo controlavam, em 94, US\$ 5,4 trilhões ou 20% do PNB global, o equivalente 115 vezes o PNB da América Latina, empregando cerca de 24,3 milhões de trabalhadores².

No tocante à globalização financeira, é importante ressaltar que ela resulta da crescente subordinação do capital produtivo à esfera financeira em decorrência do aumento das incertezas macroeconômicas no plano mundial, ocasionando um menor volume de investimentos. Quanto a este ponto, Azevedo (1995, p.12) destaca que “a globalização do mercados de capitais modifica os fluxos de investimentos e impõe uma mobilidade de curto prazo muito intensa para o capital que, volatilmente, ocupa os mercados com maior retorno de curto prazo”. Estimativas atuais apontam que, diariamente, circulam pelas bolsas de ações e mercadorias do mundo, uma massa de capital especulativo em torno de US\$ 1 trilhão em busca de opções lucrativas. Um outro significativo montante de recursos (cerca de US\$ 1 trilhão) é movimentado em outra modalidade de investimento que é representada pelos títulos da dívida nos mercados emergentes.

Esse volume de investimentos ganhou uma notável flexibilidade, nos últimos anos, devido à evolução tecnológica combinada da informática-telecomunicações; através dos mecanismos eletrônicos de transferência instantânea de fundos, os recursos podem ser

² Segundo dados do Instituto de Políticas Alternativas para o Cone Sul.

facilmente deslocados de um local para outro em um curtíssimo período de tempo. O ritmo dos negócios e a conexão entre mercados é agilizada pelas redes computadorizadas que conectam internacionalmente bancos, corretoras e bolsas de valores/mercadorias. Um outro importante elemento que deve ser destacado dentro do processo de globalização refere-se ao intenso desenvolvimento tecnológico que propicia novas bases produtivas, onde o tempo passa a ser um fator crucial. Diante do novo paradigma concorrencial, torna-se cada vez mais inevitável a consecução do modelo tripartite tecnologia - produtividade - competitividade que termina por acelerar o processo de destruição das forças produtivas, gerando continuamente inovações tecnológicas.

2.2 O MODELO FORDISTA DE DESENVOLVIMENTO

O fordismo baseou-se, aprofundou e desenvolveu o taylorismo - a principal característica é a pressão no processo de trabalho pela disciplina. Numa linha de produção pré-determinada, o operário intervém no produto através de uma grande especialização.

Antunes (1995, p.17) entende o fordismo fundamentalmente como “a forma pela qual a indústria e o processo de trabalho consolidaram-se ao longo deste século, cujos elementos constitutivos básicos eram dados pela produção em massa, através da linha de montagem e de produtos mais homogêneos; através do controle dos tempos e movimentos pelo cronômetro fordista e produção em série taylorista; pela existência do trabalho parcelar e pela fragmentação das funções; pela separação entre elaboração e execução no processo de trabalho; pela existência de unidades fabris concentradas e verticalizadas e pela constituição/consolidação do operário - massa de trabalhador coletivo fabril, entre outras dimensões”.

A escola francesa da regulação preocupa-se em debater com mais consistência o significado do fordismo e sua crise, para que se possa entender a crise econômica atual. Dentro dessa escola, existem duas correntes que elaboraram concepções diferentes sobre o fordismo. Na visão de alguns autores, o fordismo é entendido como o aprofundamento e a intensificação do taylorismo. Dentro dessa ótica a organização do trabalho tem como princípio fundamental a separação entre planejamento e execução da produção,

concomitantemente à parcialização de tarefas onde o trabalhador fica subordinado ao processo produtivo. Diante disso, o conteúdo central do fordismo estaria limitado ao processo de trabalho.

Já na visão de outros autores, o fordismo representa um modelo de desenvolvimento composto por uma organização de trabalho taylorista, um regime de acumulação intensivo e um modo de regulação monopolista.

A organização do trabalho taylorista prima pela especialização do trabalhador, adequando-o a uma atividade em que esse é apenas um apêndice do processo produtivo.

A incorporação das massas ao consumo, tem como objetivo ampliar a demanda por bens de consumo (criando a dinâmica do processo produtivo) baseada na participação do Estado como criador do bem estar social através de políticas de benefícios sociais (*welfare state*). Torna-se também muito importante a participação dos sindicatos como meio de obter conquistas salariais, determinando assim um maior nível de renda para os trabalhadores e conseqüentemente maior nível de demanda - uma pretensão fordista. Cria-se, portanto, o chamado *ciclo virtuoso*, onde os maiores ganhos de salários seriam compensados pelos ganhos de produtividade (produção em escala) e pelo aumento da demanda representando cada vez mais lucros.

O modo de regulação é monopolista e ocorre pela formação de trustes e cartéis, ou seja, formação de blocos econômicos que determinam uma maior regulação do sistema, dado que o caráter da concorrência seria revisto.

Diante dessas características do modelo, alguns autores da escola da regulação, enfatizaram que caso houvesse algum desajuste nesses fatores, o modelo estaria comprometido e afetaria a demanda. Diante do caráter inflexível da tecnologia e dos desajustes ocorridos na demanda, o modelo passou a entrar em crise; a norma salarial determina uma norma de consumo; se os ganhos de produtividade são lentos, os salários dos trabalhadores avançam sobre os lucros. Isso propicia uma crise no lucro, dificuldade de adaptar o produto à demanda, crise de arrecadação do Estado e conseqüentemente um menor ritmo de crescimento ou estagnação do sistema.

2.2.1 O Fordismo Periférico e o Caso Brasileiro

Em termos de Fordismo periférico é importante destacar que o modelo de industrialização adotado na periferia reproduzia a forma de organização taylorista, mas não conseguia incorporar a maior parte da população ao consumo. O estado também não cumpria sua função de gerar bem-estar social, limitando-se ao populismo.

Os indícios do fordismo brasileiro encontram-se na base do modelo de industrialização implantado no Brasil. O modelo de *substituição de importações* foi inspirado no modelo americano de industrialização. A base de sustentação desse modelo era dada pela indústria de bens duráveis e pelo consumo de massa. Só que no Brasil, a industrialização e o crescimento econômico assumiram um caráter bastante excludente, pois incorporou poucos segmentos ao mercado de trabalho organizado e criou um mercado consumidor selecionada e restrito. Traduziu-se assim, num modelo bem concentrador de renda. BORGES e DRUCK (1993).

No Brasil, também não existiu um processo de negociação com os sindicatos dos trabalhadores, que como já foi visto é de suma importância no padrão de desenvolvimento fordista. Observa-se também a ausência de um estado de bem-estar social. No caso brasileiro, o processo foi caracterizado por um estado privatizado, onde os fundos públicos eram apropriados pelo capital.

Abaixo, destacam-se os principais aspectos que especificam o fordismo brasileiro no tocante aos trabalhadores e ao mercado de trabalho.

- O modo de produção do tipo fordista atingiu um pequeno segmento de sociedade brasileira.
- Desorganização e frágil institucionalização das relações de trabalho. Ocorre exclusão de amplos segmentos do mercado (tanto de trabalho quanto de consumo).
- Timido desenvolvimento/introdução de novas tecnologias.
- Competitividade acirrada entre *excluídos* e os *integrados* às regras fordistas.

O fordismo periférico é uma imitação do fordismo dentro da empresa, a nível microeconômico. No conjunto do sistema, não houve a incorporação da grande massa da população ao consumo. Os operários do ABC paulista representam uma exceção, dentro desta lógica.

É importante destacar que as condições que propiciaram a introdução do modelo fordista estão atreladas a um modelo de industrialização esgotado desde o final da década de 70. Conforme destacam Borges e Druck (1993, p.33) “este esgotamento origina uma crise cuja centralidade passa, por um lado, pelo fim da capacidade de financiamento de estado e, por outro, pela brutal perda de competitividade da indústria brasileira, em virtude da defasagem tecnológica determinada, dentre outros motivos, pelo elevado grau de fechamento da economia”.

Sendo assim, o processo de estagnação e recessão vivido pela economia brasileira, a partir do início da década de 80, é decorrente da falta de estabilidade e do esfacelamento do modelo fordista periférico, evidenciado pelo agravamento de suas características mais estruturais (desemprego, informatização, exclusão, etc.) e também por uma aguda crise política de legitimação/autoridade, composta, dentre outros elementos, de um descrédito nas instituições estatais e pela falta de caminhos objetivos para o desenvolvimento do processo de cidadania.

2.3 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E SUAS PRINCIPAIS IMPLICAÇÕES

A reestruturação produtiva expressa a crise de um padrão de desenvolvimento - padrão fordista e procura exatamente responder a esse momento de crise. Ela permite que o processo de globalização se radicalize (acirrando suas tendências) e proporciona uma redefinição do quadro político mundial.

O conjunto de mudanças mais significativo expressa-se nos seguintes movimentos:

- Introdução e difusão de *novas tecnologias* de base micro-eletrônica-informacional, com destaque para os setores de semicondutores, telecomunicações e informática.

- Novos padrões de gestão e organização do trabalho (baseados principalmente no modelo japonês) com ênfase nos *círculos de controle de qualidade* (CCQs), na *gestão participativa* na busca da *qualidade total*.
- Transformações nas relações dos sindicatos com o patronato, onde ocorre uma significativa redução do número de trabalhadores sindicalizados e do poder de barganha das centrais sindicais.
- Adoção de práticas neoliberais, que vem acirrando a fisiologia do individualismo em detrimento da solidariedade.

A nova realidade competitiva internacional propiciou a mudança dos mercados e das áreas de influência das principais economias centrais que entraram num violento processo de reestruturação produtiva, adotando os chamados modelos *pós-fordistas*.

A introdução desses novos modelos - que não se limitam apenas ao toyotismo no Japão e estende-se por vários países de capitalismo avançado e no terceiro mundo industrializado - redefinem as relações capital-trabalho, montam um novo padrão de acumulação e criam novas bases de competitividade e produtividade. Além do toyotismo japonês, é possível mencionar como exemplos o *kalmarianismo* sueco (oriundo das experiências realizadas na região de Kalmar na Suécia), e a *descentralização* italiana.

A principal característica desse processo de reestruturação produtiva, dos anos 80, é o desenvolvimento e a adoção generalizada de novas tecnologias baseadas no desenvolvimento da microeletrônica, robótica e automação, juntamente com um processo contínuo de inovações que permitem a utilização de métodos e processos produtivos extremamente mais flexíveis, aumentando significativamente a produtividade do trabalho. A difusão de tais tecnologias permite a criação de novos produtos e novas oportunidades de mercado para quem tem acesso a estas inovações, além de propiciarem maior eficiência e melhores condições de competitividade. No entanto, tal lógica não é acessível a todos, devido aos elevados custos das inovações bem como pela elevada complexidade tecnológica do processo, que incorre na necessidade de maciços investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Um outro aspecto relevante é que dentro desse processo, o ciclo de vida dos produtos é cada vez mais curto.

Dentro dessa ótica produtiva, ocorrem importantes transformações também na estrutura organizacional das empresas, que se traduzem essencialmente na flexibilização das suas estruturas, criando-se uma maior articulação interna das empresas (com a integração entre concepção, produção, vendas e gerenciamento dos produtos) e externamente a nível de clientes e fornecedores. Desse modo, o processo produtivo passa a ser flexibilizado de forma a permitir respostas imediatas às mudanças da demanda, substituindo, assim, as tradicionais linhas de montagem pelas chamadas ilhas de produção que demandam um aumento da qualificação da categoria (que passam a ter um maior controle sobre o todo) em detrimento da qualificação requerida a cada parte do trabalho. Observa-se também um destacado processo de reestruturação das empresas, no tocante às relações com fornecedores, distribuidores (principalmente mundiais), que vem gerando uma disseminação dos contratos de *Franchising* e *Joint-Ventures*.

Numa análise recente, Azevedo (1995, p.12), destaca que outra importante característica das novas tecnologias organizacionais refere-se à importância do trabalho em grupo: "Estas novas relações com o trabalho, intensificam o ritmo do trabalho e apresentam novos tipos de pressão sobre os trabalhadores que se tornam mais heterogêneos e competitivos entre si".

Nos países centrais, os mercados de trabalho vêm sendo bastante atingidos por esse conjunto de mudanças. Nota-se uma expressiva diminuição no número de empregos na indústria e o aumento nas atividades do setor terciário. Isso ocorre pelo desenvolvimento de novos serviços de produção demandados pelos novos padrões de desenvolvimento industrial e pela transferência de parte dos serviços, que antes eram realizados internamente, para outras empresas especializadas no setor de serviços - processo de terceirização.

Dentre as diversas análises sobre a problemática do processo de reestruturação produtiva, existe uma que enfatiza que os trabalhadores dispensados dos setores primário e secundário seriam absorvidos pelo terciário. No entanto, é importante salientar que estas mudanças não se resumem apenas às alterações na distribuição setorial dos postos de trabalho; elas provocam também um aumento do desemprego estrutural. Este

desemprego é provocado pela adoção de novas tecnologias (principalmente a microeletrônica) e novos padrões de gestão, tanto na indústria como nos serviços que propiciam um significativo aumento da produtividade do trabalho, demandando assim um menor volume de mão-de-obra.

Esse *desemprego estrutural* representa, na atualidade, uma das maiores preocupações dentre os países desenvolvidos. Antes, pensava-se que o desemprego estaria ligado à esfera conjuntural, sendo oriundo de crises periódicas. Com o passar do tempo, ficou comprovado que o novo paradigma tecnológico é poupador de mão-de-obra e que as chances de redução do desemprego são pouco significativas. Atualmente, as taxas de desemprego chegam a mais de 10% nos principais países europeus, atingindo 20% na Espanha.

Toda essa problemática, vivida pelos países centrais, pode melhor ser evidenciada, através de um comparativo entre um atendente humano e uma máquina, na execução de tarefas no atendimento bancário dos Estados Unidos: enquanto um bancário faz 200 transações por dia, a máquina faz 2.000; a jornada de trabalho humana é de 30 horas por semana, com um salário de US\$ 8.000 a US\$ 20.000, enquanto que a máquina trabalha 168 horas semanais com um custo de manutenção de US\$ 1.823. Entre o período de 1983 a 1993, a redução dos postos de trabalho nesse setor foi de 37%. Já para o ano 2000, a perspectiva apontada é a de que 90% das transações tornem-se automatizadas, proporcionando uma redução 25% dos postos de trabalho³.

Além da introdução do novo paradigma tecnológico, o nível de desemprego tem sido agravado por outro tipo de problema. Alguns especialistas alertam para a questão de um possível esgotamento do mercado de bens duráveis nos países centrais, onde a taxa de reposição desses bens seria determinante para o ritmo de crescimento. Dentro desse quadro, nota-se que, apesar da velocidade do desenvolvimento científico e tecnológico e da constante introdução de inovações, não ocorre o desenvolvimento de novos produtos de grande consumo que pudessem vir a desempenhar, na atual conjuntura, o papel de fomentar um novo círculo virtuoso de consumo de massa. A importância desse círculo

³ Números apresentados por José Orlando Gomes - SENGE no seminário *A crise do emprego e reestruturação produtiva*, realizado pelo CORECON/RJ, em dezembro de 1995.

foi citada na abordagem do modelo fordista de desenvolvimento.

Um outro aspecto de suma importância a ser abordado sob a ótica da reestruturação é a crise do sindicalismo. Observa-se, a nível mundial, um enfraquecimento generalizado dos sindicatos que não conseguem dar respostas às novas problemáticas impostas pelas inovações tecnológicas, novos modelos de gestão/organização do trabalho e competitividade internacional.

Tal crise pode ser evidenciada pelos seguintes aspectos: queda da taxa de sindicalização no mundo todo decorrente, principalmente, do aumento das taxas de desemprego, redução de manifestações e greves, queda do poder de organização dos sindicatos, restrições legais à livre organização do trabalho, generalização do processo de terceirização, entre outros. Na visão de Menezes (1995, p.22) existem outros aspectos que também contribuem para a deterioração das relações profissionais: "(...) transferência de mão-de-obra para novas áreas de produção e para indústrias estrangeiras; elevação das necessidades de qualificação dos trabalhadores (polivalência);"

A queda do poder de organização sindical não deve ser atribuída somente à diminuição do número de adesões - que obviamente diminui o *poder de barganha* em virtude do menor número de trabalhadores na base e pela redução da arrecadação sindical mas, também, pelo fato dos interesses dos trabalhadores ficarem cada vez mais heterogêneos, em decorrência da diversificação das novas tecnologias.

3 BREVE PANORAMA DA ECONOMIA BRASILEIRA NA DÉCADA DE 90

3.1 O PLANO COLLOR E O INÍCIO DA ABERTURA COMERCIAL

Durante a década de 80, a economia brasileira apresentou nítidas situações de estagflação, isto é, a combinação de recessão ou estagnação econômica com inflação. Tal fato pode ser evidenciado através da taxa média de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) que foi da ordem de 2,9% a.a. (situada significativamente abaixo da taxa média de crescimento da atividade produtiva pós-guerra que foi ficou em torno de 7% a.a.) e, também, pela taxa de inflação que apresentou, uma variação média de 271,9% a.a., segundo mensuração do IPG-DI⁴ da Fundação Getúlio Vargas.

A partir do segundo semestre de 1989, o Brasil passou a conviver com uma situação de superinflação e caminhando a passos largos em direção à hiperinflação. O quadro foi ainda mais agravado, no final do ano, devido ao crônico déficit público e aceleração do processo inflacionário, oriundos das incertezas em relação aos rumos da política econômica. Essa desenfreada variação nos preços propiciou uma desorganização na esfera produtiva.

O governo passou a fazer uso do único instrumento que lhe restava - operações de *open market* e negociações de títulos públicos, que gerou uma indexação generalizada, em razão das incertezas predominantes. O Banco Central se sentiu forçado a formar taxas diárias no *overnight*, tomando como referencial a expectativa de inflação corrente. Esse processo de indexação diária dos ativos financeiros pressionava os preços e o câmbio que terminavam sofrendo indexação também. Surge, assim, a *moeda indexada* que tem a sua oferta aumentada com o processo inflacionário e que passa a demandar elevadas taxas de juros para a sua rolagem, tornando ineficaz a política monetária.

Diante desse quadro de geral descontrole da economia, surge, em março de 1990, o

⁴ Índice Geral de Preços, critério disponibilidade interna.

plano "Brasil Novo" (Plano Collor) elaborado pelo novo governo vitorioso nos eleições presidenciais de 1989. A candidatura de Fernando Collor foi lançada numa época de falta de credibilidade política. Sabendo se aproveitar desse fato e com apoio de uma parte da mídia, Collor encarna a figura do *caçador de marajás* que irá governar em prol dos *descamisados* (entidade mítica criada por ele próprio). Sua campanha presidencial foi direcionada para a construção de um *projeto de moralização/modernização da política brasileira*. Apesar de não possuir uma estrutura partidária consistente e sem articulações políticas visíveis ou nítidas, elegeu-se presidente da República.

Só em março de 1990 (um dia após sua posse), Collor apresenta à sociedade o seu plano econômico - de forma abrupta e impositiva, visivelmente calcado em um projeto de cunho neoliberal. O plano apresentava três pontos fundamentais: um ajuste fiscal, como o objetivo de obter um superávit operacional de 2% do PIB, reforma monetária através da prefixação e desindexação da economia, visando recuperar o controle da moeda e da política de rendas e, paralelamente, liberalização do comércio exterior e abertura à competição internacional da indústria brasileira.

Na visão do novo governo, a origem do desequilíbrio encontrava-se no déficit público que, de acordo com o conceito operacional, alcançava 8% do PIB. Diante desse fato, o objetivo da reforma administrativa e patrimonial era promover um ajuste fiscal da ordem de 10% do PIB, para transformar o déficit em um superávit equivalente a 2%. O programa para obtenção desse ajuste era composto de medidas de caráter tributário, reforma patrimonial (venda de ativos da União e programa de privatização) e reforma administrativa - reorganização do estado e cortes de gastos através da racionalização da máquina governamental.

As medidas de caráter tributário incluíam:

- redução dos prazos de recolhimento e indexação dos tributos;
- ampliação da base tributária através da incorporação dos ganhos da agricultura, do setor exportador e dos ganhos de capital nas bolsas.

A pretensão era obter um ganho orçamentário da ordem de 3% do PIB com o supra

citado conjunto de medidas. Ainda no âmbito das ações tributárias, o IOF⁵ passou a incidir nas operações em bolsas, compra e venda de ações, ouro, títulos em geral e sobre a Caderneta de Poupança. O governo decretou também o término do anonimato nas aplicações financeiras (proibição dos cheque e das ações ao portador). Com o IOF, o objetivo era alcançar mais um ganho de 3% do PIB, obtendo-se, assim, no conjunto das medidas tributárias, 6% dos 10% de superávit fiscal projetado.

Visando complementar as medidas fiscais, o Plano trazia consigo mais duas reformas: a patrimonial e a administrativa. Através da reforma patrimonial, pretendia-se obter um ganho por volta de 3,5% do PIB. Cerca de 2% seriam oriundos da alienação de bens imóveis da União, situados em Brasília, e do resultado das vendas das empresas ou pulverização de ações, exceto a parcela a ser obtida através da colocação compulsória de Certificados de Privatização - CP - juntos às instituições financeiras em geral, que renderia mais 1,5% do PIB.

Com a reforma administrativa, visava-se aumentar a eficiência do setor público e reduzir gastos com o intuito de resultar numa economia de ordem de 0,5% do PIB. Dentre o conjunto das medidas voltadas para a reestruturação do estado, destacam-se:

- reorganização dos ministérios e suas funções;
- redução de alguns órgãos e empresas;
- sanções para acumulação de emprego público;
- melhoria dos instrumentos de fiscalização e de arrecadação, visando a diminuição de sonegação e fraudes;
- maior controle sobre os bancos estaduais, e
- controle das despesas públicas.

A reforma monetária trouxe, em sua essência, um expressivo enxugamento dos meios de pagamento, ou seja, a redução da liquidez da economia, de forma abrupta e consistente. Foram congelados (bloqueados) cerca de 80% dos ativos financeiros líquidos em poder do setor privado: metade dos depósitos à vista, cerca de 1/3 dos depósitos de poupança,

⁵ Imposto sobre Operações Financeiras

80% das aplicações de overnight e fundos de curto prazo, etc. Tal medida visava impedir as pressões de consumo e devolver ao Banco Central a capacidade de fazer política monetária ativa ao invés de submeter-se às demandas da moeda indexada (principalmente no tocante à necessidade de rolar a dívida pública).

Na concepção da equipe econômica do governo, a existência excessiva de moeda e títulos com características de quase moeda inviabilizavam a execução de uma política monetária eficaz. Sendo assim, idealizou-se a substituição do cruzado por uma nova moeda - o cruzeiro (com o mesmo valor nominal) - com regras específicas de conversão que garantiam a política de controle austero da liquidez na economia.

Em termos de políticas de rendas, os preços ficam mantidos congelados por 45 dias (com base nos valores praticados em 12 de março de 1990) e os preços públicos, que se encontravam defasados, foram reajustados de uma só vez. Para o período posterior, foi utilizado o mecanismo de prefixação. Os salários foram reajustados em março com base no IPC de fevereiro e, a partir daí, utilizou-se o mecanismo de prefixação da inflação, com um peso para salários e um teto para reajustes de preços que foi anunciado pela primeira vez em 15 de abril. Para o salário mínimo, além da correção mensal, foi previsto um reajuste automático ao término de cada trimestre, com o intuito de compensar a eventual diferença entre pisos mensais anteriores e a variação dos preços de uma cesta de produtos básicos, definida pelo Ministério da Economia. Além disso, existia um acréscimo de 5% a título de aumento real. Para os salários em geral, a diferença entre a prefixação e a inflação real fica a título de livre negociação, sendo permitidos aumentos acima dos pisos, desde que não fossem repassados aos preços. A política cambial foi flexibilizada, sendo liberada a taxa de câmbio para que a mesma pudesse ser estabelecida pelas condições de oferta e demanda vigentes no mercado de divisas.

Um outro ponto de suma importância de Plano refere-se à política industrial e de comércio exterior. Dentre as principais medidas, destacam-se a eliminação de todas as isenções, redução quantitativa das tarifas de importação de uma média de 40% para menos de 20%, em quatro anos, término do sistema de anuência prévia para importações. Segundo declaração da Ministra da Economia, Zélia Cardoso de Mello, “são medidas na linha do programa de liberalização do comércio exterior e maior

abertura de indústria brasileira à competição internacional”.

Em setembro de 90, o governo complementou as diretrizes da política industrial e de comércio exterior, anunciando um programa de apoio à capacitação tecnológica da indústria nacional. Esse programa apresentava, como objetivos principais, o fim à reserva de mercado para alguns setores da informática e induziu o parque industrial brasileiro a modernizar-se para fazer frente à concorrência internacional diante do processo de abertura implementado pelo governo.

O austero programa de redução da dívida interna, de corte de gastos públicos e de aumento da receita fiscal, fez com que a economia brasileira alcançasse um superávit operacional da ordem de 1,2% do PIB em 1990⁶ - o primeiro em mais de dez anos.

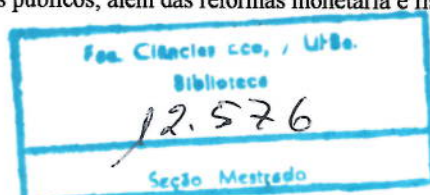
As severas medidas monetárias e o choque de expectativas tiveram um efeito significativo sobre a taxa de inflação e a redução da dívida interna, propiciando uma diminuição do déficit público operacional. No entanto, conforme enfatiza Tavares (1993, p. 99), o plano não permitiu a redução do déficit nominal, pelo fato de ter apenas retido e não monetarizado a dívida pública.

Em poucos meses, o plano passou a apresentar problemas em seus fundamentos e gradativamente o processo inflacionário começou a agravar-se novamente. Entre março de 1990 e fevereiro de 1991, a inflação atingiu o patamar de 732,35% proporcionando um acúmulo expressivo de perdas salariais. O país também se encontrava numa crise recessiva, já que no ano de 1990 o PIB sofreu uma queda de 4%.

3.1.1 Plano Collor II e o Processo de Modernização de Indústria Nacional

Diante desse quadro, em fevereiro de 1991, o governo edita uma nova reforma econômica denominada Plano Collor II, que contemplava o congelamento de preços e salários, reestruturação do mercado financeiro e do financiamento diário da dívida pública, unificação das datas base das negociações salariais para julho, e contenção das despesas do setor público.

⁶ Esse resultado foi alcançado através de um superávit fiscal primário de 4,5% do PIB, obtido através do corte de salários e de investimentos públicos, além das reformas monetária e fiscal.



No tocante a salários, a nova medida provisória repetia o mecanismo utilizado até janeiro de 1991: a conversão dos salários pela média real verificada no período de fevereiro de 1990 a janeiro de 1991. Além disso, foi estipulado em zero o índice de recomposição par ao mês de fevereiro.

Ao final de 1991, a taxa de inflação retorna ao patamar de 20% ao mês. Juntamente com o quadro recessivo da economia, ocorreram pressões cambiais e deterioração da condições externas em virtude da diminuição do superávit comercial provocada pela sobrevalorização cambial.

O quadro passa a ser agravado em decorrência das instabilidades propiciadas pelo processo de impeachment do presidente Fernando Collor. Com o seu afastamento, assume a presidência o vice-presidente Itamar Franco, que se colocava como um governo de transição. Este período é marcado pela indefinição quanto ao rumo da política econômica e por uma sucessiva troca de Ministros da Economia.

Sem o objetivo de exaurir o assunto e aprofundar a análise no âmbito da conclusão sobre os efeitos do Plano Collor - questão a que não se propõe o presente trabalho -, serão feitos alguns comentários pertinentes às principais implicações relacionadas e que impactam sobre o universo de estudo. Primeiramente, cabe destacar que o confisco da liquidez foi a principal *âncora* do plano, ou seja, o aprisionamento de boa parte dos ativos monetários, constituiu-se no principal meio de combate à inflação. Tal medida trouxe conseqüências e impactos bastante significativos e danosos para a economia brasileira:

- abalo na confiança do governo enquanto guardião da poupança privada;
- semiparalisa na produção e corte nas encomendas;
- demissões, férias coletivas e redução das jornadas de trabalho;
- acúmulo de perdas salariais inclusive nos setores mais organizados do mercado de trabalho, e
- desarticulação do sistema de crédito e aumento expressivo das taxas de inadimplência.

Em resumo, o choque monetário proporcionou uma grande desestruturação do sistema produtivo, levando o país a uma recessão que trouxe efeitos maléficos sobre o nível de produção e emprego.

O mais importante e visível efeito do Plano Collor, sobre a economia brasileira, refere-se à questão industrial e do comércio externo. Com a abertura comercial implementada, a indústria brasileira passou a ser pressionada pela concorrência estrangeira. Esse fato obrigou as empresas nacionais a entrarem num processo de reestruturação/modernização para que pudessem fazer frente à competição externa.

Como conseqüência desse processo, a produtividade da indústria brasileira cresceu 4,45% ao ano, entre 1990 e 1993. A tabela 1 explicita os resultados comparativos da evolução da indústria nacional, no tocante à produtividade, durante o período citado⁷.

**Tabela 1 - EVOLUÇÃO DA INDÚSTRIA BRASILEIRA
PERÍODO DE 1990-1993**

Discriminação	Brasil		Excelência mundial
	1990	1993	
Retrabalho (% de peças corrigidas)	30	12/20	2
Tempo de entrega (Número de dias entre a chegada do pedido e a entrega do pedido ao cliente)	35	20	2 a 4
Giro dos estoques (Número de vezes em que o estoque é renovado por ano)	8	8/14	60/70
Níveis hierárquicos (Entre a diretoria e o operário)	10/12	4/8	7
Tempo de produção perdido com máquinas quebradas (em %)	40	21	15 (*)
Gastos com pesquisa e desenvolvimento (% do faturamento)	1	2	4 (*)

Fonte: Imiam Consultoria, *appud* Exame/29 de setembro
(*) Média mundial

De posse dos dados acima, constata-se um avanço bastante significativo nos principais indicadores de desempenho, ainda que estes se encontrem distantes dos padrões mundiais de produtividade. O percentual de peças corrigidas reduziu, em média, 50% durante o período analisado. O tempo médio de entrega das encomendas reduziu de 35

⁷ Pesquisa feita junto a 950 empresas de diferentes portes.

para 20 dias. O giro (rotatividade) dos estoques sobe de 8 para 14 vezes por ano. Os gastos com pesquisa e desenvolvimento se elevam de 1 para 2, refletindo, assim, a busca pela modernização e eficiência.

Dentro dessa nova ótica de reestruturação das empresas nacionais, observa-se também a adoção de modernos modelos de gestão de produtividade como o *Kanban* e o *Just in time* e a busca pelos certificados de qualidade internacional. Até 1991, 30 empresas brasileiras possuíam o certificado ISO 9000; em 1993, esse número aumentou para 140.

3.2 PLANO REAL E O APROFUNDAMENTO DAS MEDIDAS ESTRUTURAIS

3.2.1 O Plano “FHC” e a Introdução do Real

No decorrer do ano de 1993, a economia brasileira alcançou resultados significativos, como o crescimento industrial da ordem de 8,5% e aumento das reservas internacionais no montante de US\$ 30 bilhões, de acordo com o conceito de liquidez, em dezembro desse ano⁸. No entanto, a inflação apresentou um crescimento significativo, passando de 24,8%, em dezembro de 1992 para 36,3% em novembro de 1993⁹.

Ao assumir o Ministério da Fazenda, em maio de 1993, Fernando Henrique Cardoso preocupou-se em criar condições favoráveis para implementação de um plano de estabilização econômica. Nesse sentido, foram adotadas medidas visando o equilíbrio das finanças públicas no curto prazo, juntamente com mudanças nas áreas cambiais e monetárias.

Em dezembro de 1993, foi anunciado o plano de estabilização econômica - denominado Plano “FHC” - constituído de três fases distintas e sucessivas: o ajuste fiscal, a criação de um novo indexador (URV) e a introdução de uma nova moeda (o real).

⁸ Relatório Anual do Banco Central do Brasil de 1993.

⁹ Segundo a média entre os índices: IPC, IGP, IPC/FIPE.

Na primeira fase, de 07 de dezembro de 1992 a 28 de fevereiro do ano seguinte, o governo direcionou suas ações no sentido de criar as condições propícias para adotar, posteriormente, uma nova moeda, através do equilíbrio orçamentário. Buscou-se um ajuste fiscal, predominantemente através da criação do Fundo Social de Emergência (FSE), mecanismo adotado pelo governo para facilitar o equilíbrio das contas públicas¹⁰. Além do FSE, figuram também nessa primeira fase um maior esforço para aumentar a arrecadação, através da criação do IPMF - Imposto Provisório sobre Movimentação Financeira - e o aumento do Imposto de Renda de Pessoas Físicas, além de combater a sonegação e a evasão de impostos. Também foi implantada uma política mais enfática no sentido de promover a privatização de estatais, assim como uma reforma administrativa e patrimonial. Essas duas últimas medidas não faziam parte do *corpo* formal do plano econômico, visto que essas tendências já vinham sendo desenvolvidas anteriormente.

A segunda fase (01 de março a 30 de junho de 1994) é marcada pela introdução de um superindexador, a URV (Unidade Real de Valor), com duração de quatro meses. Esta unidade funcionou como um indexador geral, fazendo convergir todas as expectativas de inflação criadas pelos demais índices existentes até então. A URV exercia a função de unidade de conta, mas não de meio de troca, que continuou ainda por algum tempo sendo exercida pelo cruzeiro real. O cálculo desse indexador era feito pela média das taxas de inflação apuradas pela Fundação Getúlio Vargas, FIPE e IBGE. Esta média representava, aproximadamente, a variação do dólar no período.

A utilização da URV, serviu para tornar possível um alinhamento razoável entre os preços, ainda expressos em cruzeiros reais, evitando expectativas negativas pelo realinhamento de preços após a introdução da nova moeda. Sendo assim, a URV promoveria todos os ajustes de preços relativos da economia, de forma a acomodar a participação dos diversos agentes na renda, eliminando o conflito distributivo, evitando-se, assim, que algum resíduo da moeda antiga pudesse *contaminar* o real.

A URV tornou-se obrigatória, num primeiro momento, para os salários e posteriormente para as tarifas públicas. Os salários foram convertidos para o novo indexador pela média

¹⁰ Através desse mecanismo, o governo pôde executar cortes em seu orçamento para o ano de 1994, obteve uma maior flexibilidade na utilização dos seus recursos e passou a ter um maior controle sobre seu fluxo de caixa.

dos meses de novembro e dezembro de 1993 e janeiro e fevereiro de 1994. esse mecanismo de utilização da URV serviu para permitir a passagem dos preços, salários e contratos para a nova moeda, de forma menos abrupta do que as efetivadas em planos anteriores. Conforme destaca Filgueiras (1995, p.9), “este artifício se mostrou de grande importância política, uma vez que preservou relativamente o poder aquisitivo dos salários até as eleições”.

Após essa etapa supra citada, entra em vigor a terceira fase do Plano (01 de julho de 1994) que, além de estabelecer a troca da moeda, traz consigo uma série de medidas de impacto anti-inflacionário. De acordo com a concepção do Plano, a introdução do real deveria ser feita quando todos os preços da economia estivessem *urvizados* o que garantiria a resolução do conflito distributivo. No entanto, predominantemente, em virtude do calendário político-eleitoral¹¹ a reforma monetária foi antecipada, ainda que os preços relativos em cruzeiros reais estivessem desalinhados. A partir dessa fase, o Plano FHC passou a ser chamado de Plano Real.

Em 30 de junho de 1994, a Medida Provisória nº 542 criou o novo padrão monetário - o real - em paridade com a URV e substituindo ao cruzeiro real na proporção de R\$ 1,00 (um real) igual a Cr\$ 2.750,00. Foram estabelecidos limites para emissão do real com vinculação direta às reservas internacionais, de acordo com a paridade de 1 real por 1 dólar americano. O Banco Central não poderia extrapolar a base monetária em R\$ 9,5 bilhões até março de 1995, sendo que R\$ 7,5 bilhões só poderiam ser emitidos até 30 de dezembro deste ano. Contudo, o Conselho Monetário Nacional poderia permitir emissões adicionais num teto de até 20% acima dos limites estabelecidos. É importante ressaltar que as reservas alcançavam o montante de US\$ 40 bilhões, permitindo ao governo uma significativa capacidade de manobra para fazer uso da política cambial como instrumento de estabilização.

Através dessas medidas monetárias, o governo pretendia combater a inflação sem choques monetários que pudessem vir a criar instabilidades no mercado, o que dificultaria a adaptação dos agentes econômicos à nova moeda.

¹¹ Fernando Henrique Cardoso era candidato do governo à presidência da República e seria diretamente beneficiado pela queda abrupta da inflação, já que, como ministro, constituía-se no *elaborador* do programa de estabilização.

Foi estabelecida uma política de juros altos que atuava como *freio* para conter a explosão de consumo na era do real e impedir a fuga do dólar. Sendo assim, o governo decidiu manter as taxas de juros reais (acima da inflação) para impedir que os investidores fugissem de suas aplicações para os chamados ativos *reais*, o ouro, ou que fizessem opção pelo consumo, provocando uma explosão de demanda, como ocorreu no Plano Cruzado, em 1986. Dentro dessa concepção, os juros começariam a cair gradativamente quando a economia estivesse estável.

No tocante ao setor externo, o País vinha apresentando saldos comerciais significativos até a reforma monetária. No entanto, estes já se encontravam em declínio, devido ao maior crescimento proporcional das importações em relação às exportações, oriundo do estímulo propiciado pelo processo de liberalização comercial implementado desde 1990. Diante da reforma monetária e da opção do governo em manter o teto de taxa de câmbio fixo por um expressivo período de tempo, era de se esperar um declínio no saldo da balança comercial em virtude da valorização da moeda nacional que estimulava as importações e reduzia a competitividade dos exportadores.

Em setembro de 1994, o governo antecipa a entrada em vigor da TEC - Tarifa Externa Comum do Mercosul (prevista para vigorar somente em janeiro de 1995) - que gerou a redução tarifária de 445 produtos. Anunciou-se também a redução das alíquotas de importação de 4.000 produtos (de 20% até 2%, em alguns casos). Outros produtos, como automóveis, bens de consumo eletrônicos e brinquedos, que não faziam parte da TEC em janeiro, também tiveram suas alíquotas reduzidas.

Dentro dessa lógica, a depreciação do dólar e as medidas voltadas ao estímulo das importações constituíram-se numa crucial estratégia de combate à inflação. A depreciação do dólar atua barateando as importações e dificulta as exportações, permitindo uma maior oferta interna de produtos. As importações de produtos estrangeiros aumentam a concorrência, fazendo com que o poder de determinação dos preços dos setores oligopolizados sejam diminuídos.

Em decorrência desses mecanismos, a partir de novembro de 1994, a balança comercial

passou a apresentar déficits sucessivos, conforme evidencia a Tabela 2.

A princípio, tais saldos negativos foram compensados pela entrada de capitais estrangeiros voltados para aplicações de curto prazo (*capital volátil*) e, também, através da diminuição das reservas de dólar.

Contudo, em dezembro de 1994, diante da crise do México, ficou evidente a fragilidade dos planos de estabilização embasados na âncora cambial e dependentes dos capitais de curto prazo.

Tabela 2 - BRASIL - BALANÇA COMERCIAL

(Valores em US\$ milhões FOB)

Mês	Exportação	Importação	Saldo
nov/94	3.706	4.198	-492
dez/94	3.727	4.611	-884
jan/95	2.981	3.271	-290
fev/95	2.952	4.047	-1.095
mar/95	3.799	4.734	-935
abr/95	3.394	3.861	-467
maio/95	4.205	4.895	-690
TOTAL	24.764	29.617	-4.853

Fonte: Exportação - SICOMEX; Importação - SRF *appud* FILGUEIRAS, Luís. (op. cit.).

3.2.2 A Crise do México e o Real 2

Em 20 de dezembro de 1994, estoura a crise mexicana que terminaria por afetar a economia brasileira, exigindo ajustes no programa de estabilização em curso. Tal crise se expressou através das seguintes razões imediatas:

- aumento significativo do déficit na conta de *transações correntes* que evoluiu de US\$ 7 bilhões, em 1990, para US\$ 29 Bilhões em 1994;
- instabilidade política decorrente da rebelião indígena do Estado de Chiapas e do assassinato do candidato do governo à presidência do País;
- diminuição das reservas cambiais;

- elevação das taxas de juros americanas, e
- excessivo aumento das taxas de juros internas.

Esse conjunto de razões propiciou um clima de grande instabilidade e desconfiança, levando a uma maciça fuga de capitais, que fez eclodir a crise.

Com o objetivo de tranquilizar os agentes econômicos para não comprometer o plano, o governo insistia em afirmar que os problemas enfrentados pelo México não se traduziam num forte indicativo de que o Brasil poderia estar no mesmo caminho. No entanto, os déficits na balança comercial e a saída de capitais estrangeiros persistiam, indicando visivelmente a possibilidade de uma crise cambial similar à mexicana.

Neste sentido, o governo sentiu-se obrigado a intervir no câmbio e adotar outras medidas visando evitar a derrocada do programa de estabilização. Com isso, no dia 06 de março de 1995, o regime cambial foi alterado passando do sistema de banda cambial implícita para o de banda explícita. Essa nova faixa de variação passou a ser de R\$ 0,80 a R\$ 0,90¹² e, a partir de 02 de maio, o teto subiria para R\$ 0,98. A intervenção do governo não se limitou ao câmbio; foi anunciado também um conjunto de medidas que ficou conhecido como *Real 2*.

As principais medidas tomadas foram:

- execução de novos cortes no orçamento com o intuito de economizar R\$ 9,5 bilhões, além de não permitir despesas que excedam as previsões de receita;
- suspensão, por 90 dias, dos concursos públicos da administração direta e mudança na data de pagamento dos funcionários públicos;
- redução das despesas de custeio das estatais e dos bancos federais;
- anúncio da intenção de privatização da Companhia Vale do Rio Doce;
- suspensão, por prazo indeterminado, da aplicação de recursos das instituições financeiras em contratos mercantis de compra e venda de produtos, mercadorias

¹² Anteriormente, a política de bandas era praticada de maneira informal, com variação entre R\$ 0,83 a R\$ 0,86.

e serviços para entrega ou prestação futura, e

- redução do IOF - Imposto sobre Operações Financeiras - para estimular a entrada de capitais estrangeiros.

Com este conjunto de medidas, principalmente a referente à alteração cambial, o governo procurava deixar claro, para o mercado, que a situação brasileira se diferenciava da mexicana na medida que o País não estava *preso* pela âncora cambial, podendo efetuar correções cambiais sem causar maiores turbulências. Através disso esperava-se tranquilizar os investidores externos ainda prestes a trazer de volta os que saíram do País.

Todavia, conforme destaca Janot (1995, p. 96) ao anunciar as medidas o Banco Central evidenciou que as *bandas* divulgadas até maio não seriam fixas, o que gerou um choque de expectativas no mercado, levando este a fugir da moeda nacional, por acreditar que o governo havia recuado, retornando à política de câmbio flexível. Juntamente a esta incerteza, um conjunto de acontecimentos externos (queda do dólar frente ao marco e ao iene, queda da bolsa de valores Argentina e o boato de que o México iria suspender o mercado de câmbio) fizeram com que surgissem grandes especulações contra o real. O mercado passou a duvidar da capacidade do Bacen segurar os limites das bandas cambiais, forçando o Banco Central, no dia 09 de março a realizar 32 leilões de venda de dólares¹³ para manter as cotações dentro da banda estabelecida.

Diante desse quadro, o governo se sentiu obrigado a adotar medidas complementares em 10 de março de 1995, com o intuito de reduzir a instabilidade e o clima de incerteza que já haviam feito o Banco Central perder US\$ 6 bilhões das reservas (utilizados para regular o dólar). Dentre as principais medidas implementadas, destacam-se:

- criação de uma nova banda cambial, por tempo indeterminado, com variação de R\$ 0,88 a R\$ 0,90 por dólar;
- restrições à compra de dólar, ficando os bancos obrigados a depositar no Banco

¹³ Desse total, 16 foram vendidos no mercado cambial e os demais no mercado flutuante.

ntrol o volume de dólares que exceder o teto de US\$ 5 milhões (o limite anterior era de US\$ 50 milhões) onde seriam remunerados a taxas inferiores às taxas de juros praticadas internamente;

- realização de megaleilão de títulos, colocando-se à venda US\$ 12 bilhões de títulos indexados ao dólar, a juros atraentes¹⁴;
- elevação das taxas de juros, com o objetivo de estimular os investidores a aplicarem em renda fixa (reduzindo a procura por dólar) e atrair capitais estrangeiros;
- diminuição das restrições à entrada de capitais estrangeiros (estímulo) através da redução do IOF de 9% para 5% sobre os recursos aplicados em fundos de renda fixa e eliminação do IOF de 7% sobre os empréstimos e de 1% sobre os investimentos em Bolsas de valores.

Esse conjunto de medidas que visava, sobretudo, conter a fuga de capitais especulativos e elevar os saldos comerciais, resultou em uma desvalorização do real em aproximadamente 7%.

Devido à insuficiência da desvalorização cambial feita em março (o desempenho da balança comercial permanecia deficitário), o governo adota uma série de medidas de política econômica com o objetivo de reverter a situação da balança. Com isso, elevaram-se as alíquotas de importação de mais de 100 produtos, reduziram-se os prazos dos consórcios e do número de prestações nas compras a prazo, foram aumentadas sistematicamente as taxas de juros¹⁵, estabeleceram-se quotas de importação para automóveis, foram criados incentivos à exportação e, novamente, desvalorizou-se o real.

Essas medidas deixavam claro a intenção do governo em não optar por uma nova desvalorização do real, num percentual expressivo, o que iria propiciar novas pressões inflacionárias. Diante disso, procurou-se reverter a situação do comércio exterior, mediante o incremento das exportações e diminuição das importações ou, indiretamente, através da redução da atividade econômica que implica numa menor

¹⁴ Tal medida estimulava a compra de títulos em detrimento do dólar.

¹⁵ Através da elevação dos depósitos compulsórios do sistema financeiro do Banco Central.

necessidade de importação e libera mais produtos para exportação.

3.2.3 Resultados e Perspectivas

Apesar dos problemas oriundos da crise mexicana, da persistência do déficit da balança comercial e evidente fragilidade da âncora cambial como principal instrumento de combate à inflação, o Plano Real chegou ao seu primeiro ano apresentando êxitos. O principal deles, evidentemente, foi o de reduzir a taxa de inflação para patamares civilizados - objetivo principal de qualquer plano de estabilização.

Dentre os principais resultados, destacam-se:

- no primeiro ano do Real, a inflação acumulada foi de 35,3% (IPC-r), enquanto que de janeiro a junho de 1994 (antes da introdução do Plano) havia atingido a média mensal de 43%, acumulando 760%;
- o PIB cresceu 5,7% em 1994, sendo 7,4% no setor primário, 6,9% no secundário e 4,0% no terciário¹⁶;
- de acordo com dados da FIESP, o salário real cresceu 17,7% na indústria paulista, durante o período de junho de 1994 a maio de 1995, e
- em termos de capacidade instalada, o nível de utilização subiu de 76,1% em junho de 1994 para 81,8% em maio de 1995.

Tal desempenho pode ser creditado aos fatores que se seguem. Primeiramente, com a introdução da nova moeda e a conseqüente queda da inflação, aumenta o consumo e, por conseguinte, a produção e o emprego, em virtude do aumento do poder aquisitivo das classes de baixa renda. Isso se explica pelo fim do chamado *imposto inflacionário* que atuava sobre as camadas mais pobres da população que não dispunha de acesso às aplicações financeiras como forma de se proteger do aumento dos preços. Em segundo lugar, o crescimento do nível da atividade econômica também foi estimulado pelas compras a prazo; quando se reduz a incerteza quanto à inflação futura, torna-se possível prever uma taxa nominal de juros compensatória, com razoável grau de certeza e

¹⁶ Esta tendência ao crescimento ficou mais evidente no primeiro semestre de 1995, quando o PIB cresceu 10,4%.

oferecer prestações fixas. Em decorrência da demanda reprimida de boa parte da população (carência material), qualquer incremento da renda real é prontamente direcionada para o consumo, apesar das taxas de juros elevada. Dentro dessa lógica, o consumidor avalia o tamanho da prestação a ser paga em relação à sua renda. Por último, o consumo também é estimulado pela *ilusão monetária* do pequeno poupador que utiliza como referencial, para tomar sua decisão de consumir ou poupar, a taxa de juro nominal ao invés da real.

No entanto, apesar desses expressivos resultados, a lógica de estabilização também acarretou conseqüências negativas. Além do saldo negativo da balança comercial, houve uma deterioração das reservas cambiais, aumento expressivo da inadimplência de pessoas físicas e jurídicas, bem como de títulos protestados (o maior dos últimos 10 anos) e do número de concordatas. A dívida interna cresce significativamente em decorrência das taxas de *juros*¹⁷. Em junho de 1995, é anunciado um conjunto de medidas propondo a desindexação da economia. Entretanto, através de uma análise mais detalhada, verifica-se que a proposta de desindexação atingia, em cheio, somente os salários, uma vez que praticamente todos os demais contratos da economia permaneciam indexados. Nessa nova concepção, era estabelecido o fim do reajuste automático do salário pela inflação e adotava-se a *livre negociação*, sendo repassado, na data-base da categoria, o resíduo o IPC-R acumulado até junho de 1995 (com exceção do salário mínimo). Contudo, nos acordos salariais, não poderia existir (para o futuro) nenhum mecanismo de reajuste automático atrelado à inflação passada. Também foi proibido o aumento real de salários, caso os ganhos de produtividade não fossem comprovados objetivamente.

Conforme enfatiza Filgueiras (1995, p.23), através dessas medidas o governo instituiu a âncora salarial como forma de combate à inflação, já que não pôde fazê-la no lançamento da nova moeda, uma vez que o Congresso havia assegurado a vigência da política salarial até junho de 1995. Na visão do governo, era o momento propício para implementar a desindexação, visto que a inflação ainda se encontrava baixa, as vitórias vinham sendo obtidas no Congresso e a economia estava desaquecendo¹⁸.

¹⁷ Attingiram o patamar de 30% a.a. em termos reais, constituindo-se numa das maiores do mundo.

¹⁸ Esse desaquecimento da economia dificulta as empresas fazermos repasses de custos para os preços, além de fragilizar o sindicato nas negociações salariais.

Em julho de 1996, o Plano Real completou 2 anos de existência e continuou sendo exitoso no tocante ao controle inflacionário. Entre junho de 1994 e junho de 1996, a taxa de inflação, mensurada pelo IGP-M, atingiu 42,8%, o que representa, por exemplo, a média mensal do primeiro semestre de 1994. Computando-se os seis primeiros meses de 1996, a inflação acumulada, segundo o IBGE, atingiu 6,1%, representando o menor índice desde a década de 50. A política cambial e possibilidade de importar a *baixo preço* continuou sendo uma das principais vertentes para o controle da inflação.

Por outro lado, a balança comercial continuou apresentando um saldo negativo de US\$ 296 milhões, no primeiro semestre de 1996, ainda que esse resultado fosse melhor do que o apresentado em 1995, no mesmo período. Contudo, o aumento das exportações não foi o suficiente para delinear uma tendência de reversão desse quadro deficitário.

Com o objetivo de compensar essas perdas, que os déficits da balança comercial estavam provocando nas contas externas do País, ao final do mês de outubro de 1996, o governo anunciou medidas que beneficiam os investimentos externos baseados em juros, antecipando-se à queda das taxas previstas para 1997.

A resolução do CMN - Conselho Monetário Nacional - autorizou sociedades e fundos de investimentos a comprar debêntures¹⁹ conversíveis em ações.

Sem o propósito de aprofundar a análise na ótica conclusiva, serão feitos, em seguida, alguns comentários de âmbito geral sobre o Plano Real.

No que se refere ao combate à inflação, o Plano tem apresentado resultados altamente satisfatórios, como já foi mencionado nesse trabalho. No entanto, é importante ressaltar que a estratégia de estabilização adotada até então é bastante eficiente para os bens denominados *tradeables*²⁰ ao passo que é ineficaz para os *não-tradeables*. Tal fato pode ser evidenciado por uma aferição do IPC/FIPE que mensura em 134% a taxa de inflação do primeiro ano, em São Paulo, ao se excluir do cálculo os produtos que podem ser

¹⁹ Títulos emitidos por empresas com o objetivo de custear investimentos financiar a produção que, enquanto não vencem, pagam uma renda fixa, ou seja, traz consigo um rendimento garantido baseado nas taxas de juros do mercado.

²⁰ São aqueles transacionados no mercado internacional (exportáveis e importáveis) ao passo que os non tradeables não o são, como, por exemplo, serviços habitacionais, educacionais, de lazer, entre outros.

importados e as tarifas públicas.

Este modelo de estabilização econômica, fundamentado na âncora cambial, apresenta de início um ciclo de prosperidade e posteriormente acarreta problemas, conforme evidencia Filgueiras (1995, p.13) "... a seqüência que se tem observado é a seguinte: abertura comercial e financeira e valorização do câmbio, seguidos inicialmente de queda da inflação, crescimento da produção e do emprego e entrada de capitais estrangeiros especulativos. Posteriormente, enormes déficits na balança comercial e na conta de *transações correntes*, seguidos de mais valorização da moeda nacional e elevação ou não das taxas de juro. Finalmente, uma profunda recessão, precedida ou não pela fuga de capitais".

O mecanismo de sobrevalorização do câmbio gera uma deterioração do saldo comercial, que traz, como consequência, uma perda expressiva de reservas cambiais e uma dependência crescente do capital especulativo de curto prazo, que é atraído fundamentalmente pelas altas taxas de juros. Essa elevação das taxas desestimula os investimentos, causa o desemprego, generaliza a inadimplência e, sobretudo, agrava o déficit governamental. Em 24 meses de real, a dívida interna federal em títulos saltou de US\$ 61,8 bilhões para US\$ 154,2 bilhões, além de ter afetado a saúde do sistema bancário.

4 A DISCUSSÃO SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NO BRASIL

4.1 O DEBATE DA DÉCADA DE 70

O processo de discussão sobre a distribuição de renda no Brasil ganha fôlego na década de 70, quando a comparação entre as informações dos censos demográficos de 1960 e 1970, passou a confirmar um aumento na desigualdade da renda.

O primeiro trabalho profundo sobre as causas do agravamento da concentração foi realizado por Langoni (1973), sendo este o ponto de partida para a controvérsia. Diante disso, todos os demais trabalhos tiveram por objetivo o aprofundamento de uma linha de interpretação ou a contestação.

Na visão de Langoni, a elevação na desigualdade de renda, durante os anos 60, foi decorrente da expansão econômica acelerada, ou seja, o crescimento econômico contribuiu para a deterioração da distribuição de renda. A explicação para esta tese é baseada em dois mecanismos de caráter temporário: alterações na composição da força de trabalho, principalmente aquelas referentes ao nível de escolaridade, e os desequilíbrios existentes no mercado de trabalho oriundos de uma expansão da demanda por mão-de-obra qualificada, diante de uma oferta relativamente inelástica a curto prazo. Sendo assim, esses desequilíbrios teriam ampliado os diferenciais de rendimentos entre grupos de trabalhadores, favorecendo o aumento da concentração de renda.

Dentro de suas análises, Langoni procurou mensurar os efeitos redistributivos, provocados por mudanças nas estruturas regional e setorial da força de trabalho, bem como o seu perfil, de acordo com o gênero, idade e educação. Análise é bastante aprofundada no papel da educação que, na visão do autor era a variável mais importante para explicar a desigualdade.

Para estabelecer a relação entre o nível de educação e a remuneração do trabalho,

Langoni reporta-se à teoria do capital humano. Segundo esta, os investimentos em educação propiciam acréscimos de produtividade, cuja contrapartida no mercado encontram-se nos ganhos de salário real e que se constituem justamente no benefícios privados destes investimentos. LANGONI (1973,p103). Dentro dessa lógica, na medida em que as pessoas têm acesso a educação, aumenta suas habilidades e conhecimentos, tornando-as mais produtivas e permitindo, assim, auferir maiores rendimentos.

Fazendo uso desse referencial teórico, Langoni sugeriu que, apesar do aumento do nível médio da escolaridade da força de trabalho, a distribuição tornou-se menos igualitária em decorrência de uma aumento expressivo do ensino superior, proporcionalmente maior ao do ensino básico e intermediário. Diante disso, as transformações da economia não acompanhou a redução nos diferenciais de renda pertinentes à educação, fazendo com que a degradação distributiva fosse uma consequência natural do processo. RAMOS (1993, p.23).

Utilizando modelos matemáticos (especialmente variância dos logaritmos), Langoni estimou que cerca de 35% da desigualdade, gerada entre 1960 e 1970, foi decorrente das alterações na composição educacional da força de trabalho. Em resumo, a ascensão educacional da força de trabalho (de forma desbalanceada) teria sido um fator fundamental para o aumento da desigualdade de renda.

Um segundo elemento de explicação apresentado por Langoni refere-se a existência de um viés tecnológico no crescimento da demanda por trabalho qualificado, que teria beneficiado os trabalhadores mais qualificados, situados no extremo superior da distribuição. Diante disso, conforme destaca Ramos e Reis (1991, p.36) “o crescimento na demanda por trabalhadores qualificados teria se dado muito mais rapidamente do que o correspondente crescimento da oferta, resultando em uma ampliação dos diferenciais de renda por nível educacional”.

Em termos de interpretações alternativas para o agravamento da concentração de renda na década de 60, destaca-se a vertente que considera crescente desigualdade como resultado das políticas econômicas e sociais implementadas pelo governo desde 1964.

O programa de estabilização, imposto pelo governo militar de 1964, incluiu um conjunto de medidas desfavoráveis para a manutenção dos salários reais, como a criação de uma política calcada, em parte, na inflação prevista (que foi muito subestimada entre 1965 e 1967), reajuste de tarifas e eliminação de subsídios. Tais medidas propiciaram baixas taxas de crescimento da produção e uma queda vertiginosa no valor real do salário mínimo.

Diante disso, a queda do salário mínimo é vista como a causa principal da desigualdade, na medida que ela significou um barateamento no custo da mão-de-obra e uma elevação na taxa de exploração do trabalho. Esse fator trouxe, como consequência, uma redistribuição da renda dentro do setor urbano, do trabalho para o capital, ou seja, privilegiou lucros e rendas em detrimento dos salários. Ainda dentro dessa visão, a queda do salário mínimo real teria contribuído fortemente para o aumento na desigualdade na distribuição pessoal da renda, já que os benefícios de rendas da propriedade tendem a se situar no estrato superior da distribuição.

Na visão de alguns autores, esse processo de concentração da renda, gerado pelo período de estabilização (1965-1967), era necessário para viabilizar o *modelo brasileiro*, ao criar um perfil de consumo compatível com o processo de industrialização via substituição de importações. RAMOS e REIS (1991).

É importante destacar que o centro, desse debate clássico da década de 70, foi o padrão de crescimento econômico associado diretamente às diversas transformações em curso (comparações entre distribuição rural e urbana, o papel do salário mínimo na determinação de rendimentos, efeitos da qualificação profissional, etc.).

4.2 O DEBATE NOS DIAS DE HOJE

Após a década de 70, o debate distributivo perde fôlego. Com os choques do petróleo e a crise do endividamento externo, novos temas começam a ganhar relevância, deixando a discussão sobre a distribuição de renda em segundo plano.

Dentre os novos temas surgidos, o que ganha mais espaço no centro das discussões é o processo inflacionário. Sendo assim, os debates passam a girar em torno, quase que exclusivamente, das políticas inflacionárias. Ainda que se considerasse o problema da distribuição de renda, achava-se que o agravamento das condições sociais era oriundo predominantemente da inflação elevada. No entanto, conforme enfatiza Coutinho (1995, p.105) “uma consequência inusitada deste enfoque foi as políticas anti-inflacionárias passaram a ser consideradas também políticas distributivas, no estreito sentido de ao menos contribuírem para a diminuição das perdas de rendimento das populações pobres.

Juntamente a esse fato, a miséria e os problemas no campo e a industrialização propiciaram um rápido processo de urbanização que agravou, de forma significativa, as condições de vida nas metrópoles. Em decorrência disso, as políticas sociais de emergência e de combate à pobreza absoluta ganharam notoriedade no âmbito das políticas distributivas. É importante ressaltar que os temas de pobreza e distribuição, ainda que sejam concorrentes, possuem características distintas, principalmente no âmbito dos instrumentos analíticos e nos seus respectivos conceitos.

Nos dias atuais, o tema da distribuição de renda vem à tona novamente. No entanto, com características diferentes e também com novos elementos. Em primeiro lugar, com o Plano Real, o controle do processo inflacionário retorna a discussão em torno da justiça distributiva e também no sentido de avaliar os efeitos da estabilização sobre o conjunto da economia, para mensurar os efeitos distributivos (o famoso *quem ganhou e quem perdeu*).

Em outro plano, a discussão se dá à luz das experiências internacionais. Observa-se um movimento de concentração da renda nos países desenvolvidos, sobretudo, das recentes transformações ocorridas na esfera produtiva.

O processo de globalização das economias e a reestruturação produtiva têm trazido consequências no sentido de alterar profundamente a composição dos rendimentos. Verifica-se queda do emprego na indústria (apesar do crescimento), redução expressiva das políticas inerentes ao *welfare state*, precarização das condições de trabalho e o aumento da exclusão social. Todos esses fenômenos geram concentração de renda e,

passam a ganhar espaço no debate.

Diante disso, o debate da atualidade apresenta mudanças de perspectiva em relação ao da década de 70, na medida que, nessa época, considerava-se que o aumento dos índices de concentração seria um fenômeno transitório, resultante do crescimento acelerado, ou algo a ser combatido por intermédio de políticas governamentais. Como destaca Coutinho (1995, p.107), “(...) ninguém acreditava que o desenvolvimento econômico teria que ser concentrador a longo prazo. Alguém se preocupa com isso, hoje em dia?”

Atualmente têm também merecido destaque, na discussão, os programas de garantia de renda mínima. Com experiências já realizadas, no governo do Distrito Federal e em Campinas, esse tipo de programa tem sido bastante discutido, desde que o Senador Eduardo Suplicy (PT-SP) encaminhou ao Congresso Nacional uma proposta de implementação a nível nacional.

5 DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS NA RMS

5.1 O COMPORTAMENTO DO MERCADO DE TRABALHO DA RMS NOS ANOS 90

Durante a década de 90, o mercado de trabalho da Região Metropolitana de Salvador - RMS passa por significativa mudanças, decorrentes de períodos de recessão e baixo crescimento, da estabilização econômica e do processo de reestruturação produtiva.

Dentre as principais mudanças, destacam-se a redução dos empregos diretos no setor mais dinâmico da indústria regional, variações nos níveis de desemprego e um aumento de contingente de pessoas nas atividades terciárias, decorrente do processo de terceirização.

Tabela 3 - POPULAÇÃO OCUPADA POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO
RMS, 1990-1995

Tipo de Ocupação	Ano					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Empregados C/Carteira	53,18	51,03	50,30	49,19	45,28	44,26
Empregados S/Carteira	19,75	21,12	21,59	21,76	23,64	25,08
Total Empregados	72,92	72,15	71,90	70,95	68,93	69,34
Conta-Própria	22,61	23,99	23,97	25,29	27,59	27,05
Empregadores	3,63	3,16	3,42	3,00	2,58	2,67

Fonte: PME/IBGE *appud* BRAGA

O mercado de trabalho regional vem passando por um intenso processo de desestruturação, onde a principal característica é o aumento de vínculos empregatícios, em detrimento do emprego formal. A Tabela 3 demonstra que, ao longo da década, entre a população ocupada, cai a proporção dos empregados *com carteira assinada* de 53,18%, em 1990, para 44,26%, em 1995. Em contrapartida, eleva-se a proporção dos *empregados sem carteira* de 19,75, em 1990, para 25,08% em 1995, juntamente com uma maior participação dos trabalhadores por conta própria, de 22,61% para 27,05, no mesmo período considerado.

Analisando-se a distribuição setorial da população ocupada é possível constatar uma retração da indústria no total da ocupação no mercado de trabalho regional. A Tabela 4 indica que a indústria de transformação, em 1990, era responsável por 12,35% da população. Já em 1995, respondia por apenas 9,18%, implicando numa redução de 3,17%.

Dentro da retração da indústria de transformação, destacam-se as demissões oriundas da indústria petroquímica, cujas empresas vêm passando por um intenso processo de reestruturação produtiva, caracterizado pela implantação de novas tecnologias, programas de qualidade total e terceirização que levam a redução dos postos e precarização das condições de trabalho.

**Tabela 4 - POPULAÇÃO OCUPADA POR SETOR DE ATIVIDADE
RMS, 1990-1995**

Setor de Atividade	Ano					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Indústria de Transformação	12,35	11,45	10,55	10,10	9,41	9,18
Construção Civil	9,33	9,14	9,08	8,58	8,92	8,68
Total Indústria	21,67	20,59	19,63	18,68	18,33	17,86
Comércio	15,20	15,13	15,48	15,78	15,94	15,75
Serviços	52,78	53,83	54,03	54,67	54,97	56,11
Outras Atividades	10,32	10,42	10,83	10,85	10,74	10,27
Total Terciário	78,30	79,39	80,35	81,30	81,65	82,12

Fonte: PME/IBGE apud BRAGA

Por outro lado, observa-se um aumento da importância do setor terciário na absorção da mão-de-obra. Em 1990, esse setor continha 78,3% da população ocupada, ao passo que, em 1995, passou a responder por 82,12%. Em decorrência do fato de que o ramo de atividade que mais tem peso no total do setor terciário na RMS é o de prestação de serviços, esses dados revelam uma situação bastante preocupante, conforme chama a atenção BRAGA (1996, p.9) "Este segmento do terciário se caracteriza principalmente pelas formas de inserção precárias, incorporando o excedente de mão-de-obra, composta geralmente por trabalhadores que buscam através do trabalho autônomo ou em empregos precários sem a mínima

proteção social, as condições para a sobrevivência”.

Diante disso, é possível inferir que o crescimento destas formas de inserção é a contrapartida da redução de postos de trabalho socialmente protegidos.

5.2 O COMPORTAMENTO DOS RENDIMENTOS MÉDIOS²¹

Com o objetivo de melhor avaliar o impacto dos movimentos conjunturais sobre os rendimentos médios, auferidos pelas pessoas, durante a década de 90, na Região Metropolitana de Salvador, a análise será dividida, predominantemente, em dois períodos; o primeiro, 1989-1990, caracterizado pela queda do nível da atividade econômica em 1990 e o segundo, 1993-1995, marcado pela recuperação/crescimento da economia e pelo processo de estabilização da inflação.

Entre 1989 e 1990, o rendimento médio real das *pessoas ocupadas*, segundo as Tabelas 5 e 6, bem como das suas categorias de ocupação, apresenta uma queda vertiginosa. Essas significativas perdas foram oriundas da política econômica recessiva, implementada pelo governo Collor, que propiciou uma rápida contração dos salários e rendimentos.

No entanto, cabe destacar que, apesar da generalização das perdas, os efeitos danosos da recessão atingem de forma diferenciada os rendimentos das categorias. O rendimento médio total de pessoal ocupado sofreu uma queda da ordem de 23,1%. Já nas categorias de posição na ocupação, empregados com carteira assinada e sem carteira assinada, as perdas foram de 26,8% e 31,1%, respectivamente²².

²¹ Os rendimentos médios, neste trabalho, foram deflacionados pelo INPC - Índice Nacional de Preços ao Consumidor.

²² As PNADs de 1989/1990 ainda não traziam a informação do rendimento mensal dos trabalhadores por *conta própria*. Segundo Borges e Filqueiras (1995, p.32) num estudo utilizando dados da PME - Pesquisa Mensal de Emprego, os *conta própria* sofreram uma redução de 33,4% no seu rendimento médio total, o que ratifica a tendência apresentada.

**Tabela 5 - PROPORÇÃO DE PESSOAS, MASSAS DE RENDIMENTOS E RENDIMENTOS MÉDIOS TOTAIS
RMS, 1989-95**

Discriminação	1989			1990			1993			1995		
	Pessoas	Massa(*)	Rendimento	Pessoas	Massa(*)	Rendimento	Pessoas	Massa(*)	Rendimento	Pessoas	Massa(*)	Rendimento
		R\$ 1000			R\$ 1000			R\$ 1000			R\$ 1000	
			Médio		Médio		Médio		Médio		Médio	
			Total(*)		Total(*)		Total(*)		Total(*)		Total(*)	
Ocupados	961.209	508.265,07	528,78	961.550	391.181,84	406,82	965.803	403.667,26	418,27	1.086.554	452.796,06	416,73
Empregados												
Com Carteira	501.487	272.502,98	543,39	503.835	200.488,27	397,92	417.630	196.446,46	470,36	408.303	164.307,93	402,42
Sem Carteira	228.820	75.992,77	332,11	211.511	48.386,03	228,76	117.694	23.246,84	197,52	165.401	35.773,66	216,28
Conta Própria	194.923	205.340	222.834	60845,48	273,05	266.193	76.874,97	288,79
Func. Públ./Militares	80.474	45563,45	566,19	93.305	37974,07	621,34

Fonte: IBGE/PNAD 1989/90/93/95(dados)

Pesquisa direta (cálculos)

(*) Valores em Reais, de setembro de 1995

As perdas mais expressivas na categoria dos empregados sem carteira são reflexo da precariedade da sua inserção no mercado de trabalho, seja no âmbito dos baixos rendimentos auferidos ou da inexistência de amparo legal ou social. Os empregados com carteira assinada, apesar de fazerem parte do segmento de trabalho mais organizado e estruturados da economia baiana não conseguiram evitar as perdas e foram também violentamente afetados pela política salarial contracionista do Plano Collor.

Tabela 6 - VARIACÃO DE PESSOAS, MASSAS DE RENDIMENTOS E RENDIMENTOS MÉDIOS TOTAIS RMS, 1989-95

Discriminação	(%)								
	89-90			93-95			89-95		
	Pessoas	Massa	Rendim. Médio	Pessoas	Massa	Rendim. Médio	Pessoas	Massa	Rendim. Médio
Ocupados	0,04	-23,0	-23,1	12,6	12,2	-0,4	13,0	-10,9	-21,2
Empregados									
Com Carteira	0,47	-26,4	-26,8	-2,2	-16,4	-14,4	-18,6	-39,7	-25,9
Sem Carteira	-8,18	-36,3	-31,1	40,5	53,9	9,5	27,7	-52,9	-34,9
Conta Própria				19,5	26,3	5,8			
Func. Públ./Militares				15,9	27,2	9,7			

Fonte: IBGE/PNAD 1989/90/93/95(dados)

Pesquisa direta (cálculos)

O inexpressivo aumento do contingente do total de pessoas ocupadas, em 1990 (0,04%), e a significativa queda dos rendimentos médios levaram à uma contração de 23,0% da massa de rendimento total (ver Tabela 6). É importante ressaltar que nesse percentual contraído, as duas classes de rendimento mensal mais elevadas - de 10 a 20 salários mínimos e mais de 20 salários mínimos - contribuíram, respectivamente, com 5,5% e 11,4%, ou seja, 73,5% da redução da massa de rendimento, conforme demonstra a Tabela 7. Isso evidencia uma hipótese de que os estratos de renda mais altos foram mais fortemente penalizados em decorrência do confisco de recursos depositados no sistema bancário, da conseqüente perda de rendimentos e da política de arrocho salarial implementada pelo governo.

Tabela 7 - PARTICIPAÇÃO DE CADA CLASSE EM RELAÇÃO AO PERCENTUAL DE VARIÇÃO DA MASSA DE RENDIMENTO RMS, 1989-95

Classe de Rendimento	89-90							93-95						
	Ocupados		Empregados		Ocupados	Empregados		Funcion. Púb/militar						
	com carteira	sem carteira	com carteira	sem carteira		com carteira	sem carteira							
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		
Até 1/2 SM	-0,8	-0,1	-2,2	0,2	-0,1	0,7	-0,1	0,7	-0,1	0,7	-0,1	-0,1		
Mais de 1/2 a 1 SM	-5,5	-7,9	-2,7	5,8	-4,4	11,3	-0,3	11,3	-0,3	11,3	-0,3	-0,3		
Mais de 1 a 2 SM	-6,3	-5,2	-10,2	16,8	2,3	29,5	-0,2	29,5	-0,2	29,5	-0,2	-0,2		
Mais de 2 a 3 SM	-9,9	-8,9	-7,2	19,8	15,4	11,6	2,4	11,6	2,4	11,6	2,4	2,4		
Mais de 3 a 5 SM	-1,6	-4,1	-0,4	12,3	-2,3	10,4	7,4	10,4	7,4	10,4	7,4	7,4		
Mais de 5 a 10 SM	-2,4	2,0	-27,1	25,2	-10,3	16,9	25,4	16,9	25,4	16,9	25,4	25,4		
Mais de 10 a 20 SM	-23,8	-21,7	-5,0	20,5	-5,8	6,6	26,5	6,6	26,5	6,6	26,5	26,5		
Mais de 20 SM	-49,7	-54,1	-45,2	-0,6	-94,8	13,0	38,9	13,0	38,9	13,0	38,9	38,9		

Fonte: IBGE/PNAD 1989/90/93/95(dados)
Pesquisa direta (cálculos)

Essa tendência ocorre também nas categorias de *empregados com e sem carteira assinada*, que sofreram reduções nas suas massas de rendimentos, da ordem de 26,4% e 36,3% respectivamente. Na primeira categoria (com carteira assinada), como o número total de pessoas pouco oscilou, durante o período analisado (0,4%), torna-se possível atribuir a contração da massa à queda dos rendimentos médios. Dentro da mesma lógica da categoria ocupados, as duas classes de renda mais altas foram as responsáveis diretas pela redução da massa, contribuindo, juntas, com 75,9% do montante contraído.

Já na segunda categoria (*sem carteira assinada*), ocorre uma queda significativa dos rendimentos médios reais, em todas as classes, sendo a menor perda na classe de até 1/2 SM (13,1%) e a maior, na classe de mais de 20 SM (33,6%) (ver Tabela 22 do ANEXO II). A redução de 8,2% no número de pessoas com rendimento, associada a expressiva queda dos rendimentos médios mensais, levou a uma contração de 36,3% na massa total. Novamente os estratos de renda mais elevada contribuem enormemente para a redução da massa, sendo que, nesse caso, a classe de 5 a 10 SM também é penalizada, contribuindo com 27,1% do total contraído e perfazendo 77,3% somada às outras duas classes (de 5 a 10 e mais de 20 SM), segundo Tabela 7. Tal dado evidencia o quanto o grupo dos empregados sem carteira foi mais atingido, já que as reduções mais contundentes de rendimento médio chegaram até a faixa dos que ganham entre 5 e 10 salários mínimos.

Analisando-se o segundo subperíodo da década (1993/1995) que é marcado pela introdução do Plano Real, observa-se que a massa de rendimentos do total de *ocupados* aumenta em 12,2% em decorrência, quase que exclusivamente do incremento *peças ocupadas*, ocorrido no período (12,6%) já que o valor do rendimento médio real, para o conjunto dos *ocupados*, praticamente não variou.

Já entre as diversas categorias de ocupação, observam-se dois movimentos opostos. De um lado, o grupo dos *empregados com carteira assinada* que teve uma queda de 16,4% na sua massa de rendimentos - oriunda tanto da diminuição do rendimento médio real (14,4%), quanto do número de pessoas com rendimento (2,2%) - e, em outro extremo, os *empregados sem carteira e conta própria* que apresentaram aumentos expressivos nas suas massa de rendimento de 53,9% e 26,3%, respectivamente, em razão do crescimento do contingente, bem como do rendimento médio: 40,5% e 9,5% respectivamente para os *sem carteira* e 19,5% e 5,8%, no caso dos *conta própria*. (ver Tabela 6).

É importante ressaltar que a contração da massa de rendimentos *dos empregados com carteira* se deu, essencialmente²³, pelas variações ocorridas na classe de rendimento mais alto, ou seja, a de 20 SM ou mais, que apresentou uma redução de 76% da proporção de pessoas e de 9,8% no valor do rendimento médio mensal (Tabela 22, ANEXO II). Tais variações representaram uma redução de 51% na massa auferida por essa classe, em relação a 1993, e foram responsáveis por 94,8% da redução da massa salarial desta categoria de *ocupados*, conforme Tabela 7.

Esses movimentos opostos ocorridos entre as categorias de ocupação, durante o subperíodo 1993/1995, sugere que a categoria dos *empregados com carteira* foi o que mais apresentou perdas, pelo fato de ser o mais impactado pela "âncora" salarial do Plano Real, ao passo que os *sem carteira e conta própria* obtiveram ganhos reais em decorrência do controle inflacionário - que beneficia os trabalhadores de mais baixos rendimentos que se encontram majoritariamente nessas categorias.

Direcionando a análise para os rendimentos médios mensais auferidos por classes de

²³ Ainda que outras classe tenham apresentado reduções de rendimento médio.

rendimento, observa-se um ponto importante que é comum a todas as categorias de ocupação: a classe que apresenta maior evolução de rendimento médio é a de até ½ SM, 31,4% na categoria dos *empregados com carteira*, 21,8% no dos *sem carteira* e 25,4% nos *conta própria*. Essa constatação é um forte indicativo de que a estabilização da economia, gerada pelo Plano Real, favoreceu as camadas mais pobres da população, na medida que a redução expressiva do *imposto inflacionário*, aumentou o poder aquisitivo dessas que não tem acesso aos dispositivos do sistema bancário (aplicações financeiras) como forma de minimizar os efeitos dos aumentos dos preços.

Na categoria referente aos *funcionários públicos/militares*, ocorre um aumento de 145,3% no contingente de pessoas, entre 1993 e 1995. Ainda que uma parcela desse incremento seja atribuída à contratação de novos funcionários, a grande parte refere-se à implantação do regime jurídico único (previsto na Constituição de 1988) que propiciou a mudança de categoria dos *celetistas* (empregados com carteira assinada) para de *funcionários públicos*.

Entre 1993 e 1995, o rendimento médio total da categoria *funcionários públicos/militares* aumenta em 9,7%, o mesmo acontecendo com a massa de rendimentos total que evoluiu em 27,2%. Essa evolução da massa é decorrente de um incremento de 15,4% no número de pessoas e, também, do aumento dos rendimentos médios. No entanto, cabe destacar que apenas os dois estratos de renda mais alta obtiveram aumentos nos seus rendimentos médios mensais, enquanto que os estratos mais baixos sofreram queda ou um incremento inexpressivo (0,9% na classe de ½ a 1 SM). Com isso, essas classes de rendimentos mais altos (de 10 a 20 e mais de 20 SM) contribuíram com 65,4% do aumento da massa total, conforme Tabela 7.

Essas variações ocorridas, na categoria *funcionários públicos/militares*, evidenciam que as situadas nas classes inferiores de renda foram penalizadas, tanto pela *âncora* salarial do Plano Real como pela política de cunho neoliberal do governo que traz, em seu bojo, a constante necessidade de redução dos gastos com pessoal. Por outro lado, os ganhos dos estratos mais altos podem ser, em parte, decorrentes da

agregação dos *celetistas*²⁴ e também pelas políticas diferenciadas de concessão de gratificações, comissões e incentivos ao quadro funcional ocupante de níveis hierárquicos mais elevados, tais como chefias, nível superior, assessorias, entre outros.

Diante das análises feitas, é possível inferir que o subperíodo 1993/1995 é marcado por um movimento distributivo da massa global de rendimentos, configurando-se num maior peso relativo da massa de rendimentos dos *ocupados* do setor informal, em detrimento do setor formal; os *empregados com carteira assinada* que detinham, em 1993, 48,6% da massa total de rendimentos, reduzem sua participação para 36,3%, em 1995, enquanto que os *sem carteira e conta própria* aumentam suas respectivas participações de 5,8% para 7,7% e de 15% para 17%.

5.3 PARTICIPAÇÃO NA RENDA SEGUNDO CLASSES DE RENDIMENTO

Conforme demonstram os dados das Tabelas 1 a 4 do ANEXO II, entre 1989 e 1993 aumenta a proporção de pessoas com 10 anos ou mais (PIA) *sem rendimentos* na Região Metropolitana de Salvador- RMS: 38,1% em 89, 40,1% em 90 e 44,4% em 1993. Já em 1995, a tendência reverte-se e ocorre uma redução para 40,7%, refletindo mudanças na organização da produção, novas oportunidades de trabalho criadas pela estabilização econômica/recuperação do nível de atividade e também a necessidade de incorporação de mais membros da família no mercado de trabalho, o que contribui para o aumento da renda.

Estendendo a análise para a parcela da PIA com rendimentos, conforme Tabela 8, constata-se que em 95, para o conjunto da RMS, mais da metade da população (56,9%) situava-se nas classes de renda até 2 salários mínimos apropriando-se de 15% da massa de rendimentos, enquanto que os 3,4% com renda superior a 20 SM percebiam 32,2% da renda pessoal total. Tais dados refletem o elevado grau de concentração de renda na RMS.

²⁴ Ainda não existem dados desagregados para mensurar o perfil de rendimentos desse grupo, no setor público.

Tabela 8 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS PESSOAS COM 10 ANOS E MAIS COM RENDIMENTO E DA RENDA APROPRIADA, SEGUNDO AS CLASSES DE RENDA RMS, 1989-1995

Classes de Renda	1989		1990		1993		1995	
	Pessoas	Renda	Pessoas	Renda	Pessoas	Renda	Pessoas	Renda
PIA								
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Até 1/2 SM	12,1	0,7	9,4	0,6	9,8	0,6	6,3	0,5
Mais de 1/2 a 1 SM	19,7	3,6	19,4	3,3	24,6	5,3	25,5	5,4
Mais de 1 a 2 SM	22,0	6,5	21,1	5,8	24,7	8,9	25,1	9,1
Mais de 2 a 3 SM	12,5	6,2	10,7	4,9	11,5	6,8	13,2	7,9
Mais de 3 a 5 SM	11,3	9,0	14,2	10,7	10,8	10,0	11,4	10,4
Mais de 5 a 10 SM	10,5	15,5	13,2	18,0	9,3	15,8	9,4	15,7
Mais de 10 a 20 SM	7,0	19,8	7,0	18,9	5,6	18,4	5,7	18,8
Mais de 20 SM	4,9	38,7	5,0	37,8	3,7	34,2	3,4	32,2

Fonte: IBGE/PNAD 1989/90/93/95(dados)

Pesquisa direta (cálculos)

No entanto, ao comparar-se os dois pontos extremos do período analisado, ou seja, 1989 e 1995, torna-se possível delinear a existência de um leve processo de desconcentração; Nas classes de rendimento mensal de mais de 1/2 SM a 1 SM até a de 3 a 5 SM, ocorreu um aumento na proporção de pessoas sempre acompanhado de um crescimento mais que proporcional da parcela de renda apropriada. Em contrapartida, observa-se uma redução do número de pessoas bem como das parcelas de rendimentos auferidas nos dois estratos mais elevados (de 10 a 20 SM e acima de 20 SM). Esses movimentos em sentidos opostos, ratificam a tendência de uma melhor distribuição de renda ao longo da década de 90.

O mesmo movimento é observado quando se considera o universo dos *ocupados* que possuíam rendimento, os dados da Tabela 9 demonstram que em 1995, 58,8% das pessoas recebiam até 2 SM por mês e se apropriavam de 16,4% da massa de rendimentos total, ao passo que 3,1% encontravam-se na faixa de mais de 20 SM, participando com 30,9% da massa. Ainda que esses dados evidenciem um expressivo índice de concentração, eles permitem também vislumbrar uma tendência distributiva quando comparado-os com os resultados de 1989. Nesse ano, 52,9% dos *ocupados* na faixa de até 2 SM ficavam com 10,8% da renda, enquanto que os 4,4% situados na faixa de mais de 20 SM percebiam 38,7% da renda total. No comparativo, observa-se que de 89 a 95, a proporção de *ocupados* na classe de até 2 SM bem como a fatia de renda apropriada aumentaram respectivamente

11,1% e 51,8% em detrimento da redução de 37% do número desses na faixa de mais de 20 SM e da queda de 20,1% na sua respectiva participação na renda.

Tabela 9 - DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DAS PESSOAS OCUPADAS COM RENDIMENTO E DA RENDA APROPRIADA, SEGUNDO AS CLASSES DE RENDA RMS, 1989-1995

Classes de Renda e Posição na Ocupação	1989		1990		1993		1995	
	Pessoas	Renda	Pessoas	Renda	Pessoas	Renda	Pessoas	Renda
Ocupados								
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Até 1/2 SM	10,6	0,6	8,3	0,6	9,5	0,7	6,9	0,6
Mais de 1/2 a 1 SM	21,0	3,8	19,4	3,4	25,0	5,4	25,1	5,5
Mais de 1 a 2 SM	21,3	6,3	21,9	6,3	25,6	9,5	26,8	10,3
Mais de 2 a 3 SM	13,0	6,4	11,0	5,3	11,7	7,2	13,4	8,5
Mais de 3 a 5 SM	11,4	9,0	14,5	11,2	10,8	10,4	10,8	10,6
Mais de 5 a 10 SM	10,4	15,1	13,5	18,9	8,5	14,5	8,9	15,7
Mais de 10 a 20 SM	7,4	20,1	6,8	19,0	5,3	17,6	5,0	17,9
Mais de 20 SM	4,9	38,7	4,6	35,3	3,6	34,7	3,1	30,9
Empregados c/ Carteira								
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Até 1/2 SM	0,3	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,3	0,0
Mais de 1/2 a 1 SM	22,4	4,4	16,3	3,1	18,6	4,0	15,7	3,8
Mais de 1 a 2 SM	23,1	6,8	25,3	7,4	31,9	10,8	33,4	13,4
Mais de 2 a 3 SM	15,4	7,5	14,2	7,0	14,6	8,2	19,8	12,8
Mais de 3 a 5 SM	14,0	10,7	16,4	13,1	13,6	11,6	13,2	13,4
Mais de 5 a 10 SM	11,7	16,3	16,2	22,9	10,9	16,8	10,0	18,1
Mais de 10 a 20 SM	8,1	21,4	7,6	21,3	6,1	18,2	5,5	20,7
Mais de 20 SM	5,0	32,9	4,0	25,2	3,8	30,4	2,1	17,8
Empregados s/ Carteira								
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Até 1/2 SM	21,9	2,2	17,3	2,2	18,9	3,1	12,4	2,2
Mais de 1/2 a 1 SM	27,6	7,5	34,8	10,2	39,4	18,0	38,4	15,6
Mais de 1 a 2 SM	21,9	10,1	20,0	10,1	23,2	16,8	29,4	21,3
Mais de 2 a 3 SM	9,1	7,2	8,3	7,2	7,4	9,1	8,2	10,0
Mais de 3 a 5 SM	6,0	7,5	8,3	11,6	5,1	10,1	5,5	10,2
Mais de 5 a 10 SM	8,1	18,8	5,6	14,0	2,7	8,6	3,3	11,5
Mais de 10 a 20 SM	3,0	13,1	3,7	17,8	2,3	15,3	1,9	12,3
Mais de 20 SM	2,4	33,6	2,0	26,9	1,0	19,0	0,9	16,9
Conta Própria								
TOTAL	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Até 1/2 SM	17,6	1,8	14,8	1,8
Mais de 1/2 a 1 SM	21,6	6,6	21,8	6,4
Mais de 1 a 2 SM	26,7	14,7	28,4	16,2
Mais de 2 a 3 SM	12,8	11,3	13,6	13,0
Mais de 3 a 5 SM	10,1	14,1	10,5	15,1
Mais de 5 a 10 SM	6,6	16,1	6,9	17,6
Mais de 10 a 20 SM	2,6	12,3	2,8	14,5
Mais de 20 SM	2,0	23,1	1,2	15,4
Funcionários Públicos/Militares								
TOTAL	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Até 1/2 SM	0,0	0,0	0,6	0,0	0,2	0,0
Mais de 1/2 a 1 SM	5,6	0,8	8,9	1,6	7,1	1,1
Mais de 1 a 2 SM	17,5	4,0	21,2	6,1	19,4	4,7
Mais de 2 a 3 SM	17,5	6,5	16,4	7,7	16,0	6,6
Mais de 3 a 5 SM	18,7	11,1	20,3	15,1	20,7	13,4
Mais de 5 a 10 SM	19,4	20,7	18,1	23,1	21,0	23,6
Mais de 10 a 20 SM	14,4	27,8	10,3	25,5	10,9	25,7
Mais de 20 SM	6,9	29,1	4,2	20,9	4,7	24,9

Fonte: IBGE/PNAD 1989/90/93/95 (dados)

Pesquisa direta (cálculos)

Desagregando os dados por posição de ocupação vê-se que as categorias dos empregados com carteira assinada e empregados sem carteira assinada

sofreram reduções de 21,6% e 43,2% respectivamente, sendo que, na primeira categoria caiu também o percentual de pessoas na classe posterior (de ½ a 1 SM) em 29%, conforme evidencia Tabela 9. É interessante destacar que em todos os casos, acontece um aumento tanto na proporção de pessoas quanto na respectiva parcela apropriada da classe imediatamente superior, sendo que esse incremento da renda apropriada é sempre maior que o do número de pessoas: 19,5% e 41,6% nos *ocupados*, 39,9% e 108,8% para os *sem carteira* e 44,6% e 97,5% no caso dos *com carteira*²⁵.

A princípio, essa movimentação não poderia ser considerada como um indicativo de melhoria no nível de renda, em virtude da perda de poder aquisitivo do salário mínimo ocorrida em parte do período analisado. Diante disso, a passagem de uma classe para outra imediatamente superior poderia significar apenas, a manutenção do poder de compra. No entanto, ao analisar-se o comportamento dos rendimentos médios mensais dessas categorias na classe de até ½ SM nas Tabelas 12, 20 e 24 (ANEXO II) é possível constatar que todos eles apresentam um aumento real: 21,3%, 64,2% e 16,4% respectivamente para os ocupados, empregados com carteira e empregados sem carteira. Estes dados sugerem uma maior participação na renda por parte das classes mais pobres que, como foi visto, foram favorecidas com o processo de estabilização econômica propiciado pelo Plano Real.

Direcionando-se o foco analítico para o outro extremo, ou seja, para o estrato de renda mais alto que congrega as pessoas que percebem mais de 20 SM por mês é possível observar mais um movimento que reflete uma melhor distribuição de rendimentos entre 1989 e 1995; Em todas as categorias de ocupação, ocorre uma redução na proporção de pessoas e na respectiva parcela de renda auferida por esse estrato: 37% e 20% para o conjunto dos ocupados, 57,9% e 45,9% nos empregados *com carteira*, 63% e 49,7% nos *sem carteira* e 42% e 33% para os empregados por *conta própria*²⁶.

Em 1989, 45,7% das pessoas com carteira de trabalho assinada recebiam até 2 SM por mês e apropriavam-se de 11,2% da massa de rendimentos total. Já os

²⁵ Nesse caso, essas variações ocorreram na faixa de 1 a 2 SM, em virtude da queda na proporção de pessoas também na segunda classe de rendimento (conforme mencionado anteriormente).

²⁶ Nesse grupo, os dados referem-se ao período 93/95.

sem carteira possuíam 71,3% de pessoas nessa faixa, percebendo 19,8% da renda. Em 1995, entre os com carteira, aumenta em 8,3% a proporção de pessoas com rendimentos até 2 SM bem como a participação na massa (54,4%), enquanto que na categoria dos sem carteira os incrementos foram de 12,5% e 97,9% respectivamente. Como essas variações foram acompanhadas, por outro lado, de quedas significativas das parcelas de renda apropriadas pelas duas classes mais altas nas duas categorias, fica explicitado uma tendência redistributiva ao longo da década, sendo que no grupo dos *sem carteira* esse processo se deu com uma maior intensidade visto que os trabalhadores com rendimentos menores foram mais favorecidos com a queda da inflação.

5.4 DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS POR CATEGORIAS DE OCUPADOS

A Tabela 10 apresenta os percentuais de rendimentos apropriados pelos 10 e 20% “mais pobres e mais ricos” das diversas categorias, durante o período de 1989-95.

No período de 89-90, observa-se que os 10% mais pobres de todas as categorias aumentaram sua participação na massa de rendimentos, com exceção para a dos *empregados com carteira assinada* que manteve-se estável em 1,9%. Já os *sem carteira assinada* ampliaram sua participação em 30% (de 1,0% para 1,3%). Em sentido contrário, os 10% mais ricos reduzem sua participação em todos os grupos, sendo que a maior queda ocorre nos *empregados com carteira*, onde a contração alcançou 9% (oscilando de 46,3% para 42,3%).

Os resultados apontados para os *sem carteira* que indicam um efeito distributivo - na medida que os mais pobres aumentam sua participação na massa de rendimentos em detrimento da redução dos mais ricos - a princípio, poderiam sugerir uma melhoria do padrão de vida das classes baixas. Contudo, isso não acontece; ao analisar-se os valores dos rendimentos médios dos 10% mais pobres na Tabela 11, constata-se que estes foram contraídos em 13% (de R\$ 33,50 para R\$ 29,12) o que incorre numa perda real para essas pessoas, desmistificando a elevação do padrão de vida sugerida pelo decil, que havia indicado um incremento de 30% desse grupo na participação da massa total.

Tabela 10 - DISTRIBUIÇÃO DOS RENDIMENTOS POR CATEGORIAS
RMS, 1989 - 1995

Discriminação	1989			1990			1993			1995						
	10%	20%	Pobres Ricos	10%	20%	Pobres Ricos	10%	20%	Pobres Ricos	10%	20%	Pobres Ricos				
	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos	Pobres Ricos				
PIA	0,5	47,6	2,1	70,6	0,7	45,9	2,3	67,7	0,7	53,8	2,8	69,6	1,3	52,6	3,4	68,1
PEA	0,6	53,3	2,3	70,2	0,8	51,1	2,5	67,1	0,7	54,5	2,8	69,8	1,3	53,0	3,3	68,0
Ocupados	0,6	52,7	2,4	70,0	0,8	50,2	2,6	66,3	0,8	54,1	3,0	69,3	1,3	52,3	3,5	67,5
Empregados	1,1	50,7	3,2	67,5	1,4	46,5	3,5	62,6	1,6	48,3	3,9	64,6	2,0	44,5	4,4	61,0
Com Carteira	1,9	46,3	3,9	64,0	1,9	42,3	4,2	58,5	2,1	48,8	4,3	64,2	2,4	42,8	5,5	59,0
Sem Carteira	1,0	57,1	2,0	73,3	1,3	55,3	3,0	66,3	1,6	50,9	3,6	63,1	1,8	47,9	5,3	61,0
Func. Públ./Militares	1,8	35,1	4,1	54,4	1,8	35,4	4,6	53,5	1,8	37,3	4,2	55,5
Conta Própria	1,0	48,4	2,5	63,8	1,2	45,3	3,3	60,7

Fonte: IBGE - PNAD 1989/90/93/95 (Dados)

Pesquisa direta (Cálculos)

A explicação para esse movimento encontra-se no comportamento da massa e dos rendimentos médios ocorridos entre 89-90. Como foi visto anteriormente, no primeiro tópico desse capítulo, na categoria dos *sem carteira assinada*, todas as classes de rendimento mensal apresentaram queda nos valores de seus rendimentos médios e a massa total contraiu 36,3%. Em decorrência do fato de que o estrato mais alto (acima de 20 SM) foi o que apresentou maior redução de rendimento médio e contribuiu individualmente com 45% desse valor total contraído, é possível inferir que a maior participação dos 10% mais pobres se deu em função da redução da massa global, propiciada pela maior perda dos mais ricos e não em decorrência do aumento de seu rendimento médio (que caiu 13%) e muito menos por um crescimento real da massa. Com isso, na medida que o total de rendimentos da categoria contraiu-se, aumentou-se a parcela dos mais pobres sobre o restante.

No segundo decil de apropriação (20%), é mantida a mesma tendência de aumento da participação dos mais pobres na renda só que em proporções menores, com exceção para os 20% mais pobres grupo dos sem carteira que ampliam sua participação na renda em 50%. Já os 20% mais ricos continuaram reduzindo o seu peso relativo na massa, sendo que a maior redução foi registrada nos sem carteira (10%) exatamente o grupo que também apresentou a maior queda de rendimento médio das pessoas situadas na parcela apropriada (33%). Esse movimento explica o maior crescimento obtido pelos 10% mais pobres desse grupo.

O período de 93/95, que foi marcado por uma breve recuperação da atividade econômica (até o primeiro trimestre de 1995) oriunda da adoção do novo padrão monetário e do controle da inflação, registra um aumento expressivo da parcela de renda auferida pelos 10% mais pobres, nos diversos grupos, com exceção dos *funcionários públicos/militares* (que se manteve estável).

Tabela 11- RENDIMENTOS MÉDIOS DAS PARCELAS APROPRIADAS PELOS 10% MAIS POBRES E 10% MAIS RICOS

RMS, 1989 - 1995

(R\$ set/1995)

Grupos	1989						1990						1993						1995					
	10%		20%		10%		20%		10%		20%		10%		20%		10%		20%					
	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos	Pobres	Ricos				
PIA	28,72	2.484,87	54,95	1.845,30	27,18	1.916,09	48,60	1.413,12	28,99	2.320,80	60,77	1.502,28	57,45	2.319,60	75,22	1.501,16								
PEA	31,33	2.953,59	64,22	1.944,05	35,82	2.205,14	53,33	1.449,02	33,14	2.416,16	62,19	1.548,12	55,27	2.329,81	73,13	1.496,43								
Ocupados	31,33	2.787,15	62,23	1.850,97	34,55	2.042,77	52,85	1.378,20	32,99	2.263,05	62,34	1.448,54	54,31	2.179,20	72,65	1.406,59								
Empregados	52,84	2.418,62	79,89	1.609,56	50,06	1.617,09	61,16	1.089,39	70,76	2.079,24	83,62	1.390,88	76,01	1.722,61	85,00	1.180,82								
Com Carteira	104,13	2.516,23	105,36	1.738,52	76,32	1.683,95	83,66	1.163,69	96,75	2.295,41	101,10	1.510,15	96,78	1.723,61	109,92	1.187,08								
Sem Carteira	33,50	1.897,59	33,50	1.216,90	29,12	1.264,21	34,29	758,11	32,02	1.004,90	35,33	623,51	39,00	1.036,83	57,33	659,43								
Func. Públ./Militares	98,57	1.905,29	111,60	1.475,33	99,36	2.001,65	13,89	1.514,34	111,75	2.319,74	151,88	1.733,58								
Conta Própria	27,91	1.322,66	34,51	870,77	35,00	1.308,18	47,66	876,28								

Fonte: IBGE - PNAD 1989/90/93/95 (Dados)

Pesquisa direta (Cálculos)

O primeiro decil de pessoas "mais pobres", tanto na PIA quanto na PEA, aumentou sua participação nos rendimentos em 86%, evoluindo de 0,8% para 1,3%. Dentre os *ocupados* que aumentaram sua participação em 33%, o grupo dos *conta própria* foi o que mais cresceu (de 1% para 1,2%), apresentando uma oscilação de 20%. Já os *empregados com carteira* obtiveram um aumento de 14% enquanto que os *sem carteira*, 13%. Nos *funcionários públicos/militares* a participação na renda se manteve estável, no período analisado ver Tabela 10).

Em contrapartida, observa-se uma queda na parcela apropriada por parte dos 10% mais ricos, em todos os grupos, excetuando-se o de *funcionários públicos/militares* que ampliara sua participação em 5%; o total dos *ocupados* reduz sua fatia em 3%, sendo que, dentro deste, a maior perda foi dos *com carteira* (12%) seguido dos *sem carteira* e *conta própria* com 6%.

Direcionando-se a análise para o segundo decil, nota-se, dentre as categorias de ocupação, que os 20% mais pobres também aumentam sua participação na massa de rendimentos, inclusive com aumentos mais expressivos, em relação aos 10%, com exceção aos *funcionários públicos/militares* que novamente reduzem sua participação, agora em 9%. Os maiores percentuais de apropriação ficam para os *sem carteira* e *conta própria*, respectivamente 47% e 32%, enquanto que os *com carteira* ampliam em 28%.

Entre os 20% mais ricos, verifica-se a mesma tendência de queda apresentada nos 10%, exceto, outra vez, os *funcionários públicos/militares* que, ao contrário da tendência dos outros grupos de ocupados, aumenta sua participação em 4%. De acordo com a mesma dinâmica do primeiro decil, os empregados com carteira representam o grupo que teve a sua parcela de participação mais reduzida (8%).

O conjunto dessas tendências, demonstrado pela análise da distribuição dos rendimentos através dos decis de apropriação, vem ratificar algumas hipóteses levantadas no primeiro tópico, desse capítulo, referente ao comportamento dos rendimentos médios, e permite aprofundar a discussão em outros pontos.

Primeiramente, é importante destacar que as variações ocorridas entre 1993/1995, no seu

contexto mais geral, indicam que o processo de estabilização econômica fez aumentar a participação dos mais pobres na renda em detrimento dos mais ricos. No entanto, como se mostrará a seguir, essas variações assumem magnitude diferentes entre os grupos e apresentam algumas peculiaridades que merecem destaque, principalmente ao se incorporar na análise os rendimentos médios dos decis de apropriação.

Diante das análises feitas, ficou novamente comprovado que os empregados com carteira foram os mais penalizados com a introdução do Plano Real. Tal fato pode ser comprovado tanto pelo lado dos mais pobres - enquanto que os 20% mais pobres com carteira aumentaram sua participação na renda em 28%, os sem carteira e conta própria ampliaram, respectivamente, em 47% e 32% - quanto pelo lado dos mais ricos onde as quedas na participação das rendas foram maiores nos dois decis, quando comparadas aos sem carteira e conta própria. Reportando-se aos rendimentos médios, comprova-se a mesma tendência, conforme indica Tabela 11 enquanto que os 20% mais pobres com carteira aumentaram o seu rendimento médio em 9%, os sem carteira alcançaram 63% e os conta própria, 38%. Por outro lado, os 20% mais ricos dos com carteira apresentaram queda no seu rendimento, enquanto que os sem carteira e conta própria aumentaram respectivamente em 6% e 1% suas participações. Essas comparações também evidenciam maiores ganhos do setor informal em relação ao setor formal.

Ao se fazer um cruzamento dos diversos dados referentes ao grupo dos empregados sem carteira assinada, é possível pontuar uma importante observação; apesar da redução da parcela apropriada nos dois decis dos mais ricos (6 e 3%, respectivamente), o rendimento médio das pessoas situadas nos mesmos, aumentam em 3% e 6%, juntamente com um incremento de 5,6% do rendimento médio mensal da classe de mais de 20 salários mínimos. Tal movimento, a princípio contraditório, parece sugerir que a penalização sobre os mais ricos se deu predominantemente sobre as pessoas menos abastadas (os mais "pobres" da classe), enquanto que os mais abastados não foram muito afetados, já que tanto o rendimento médio do decil como o da classe aumentou.

Esse tipo de análise é dificultada pela inexistência de limite superior nesse último estrato, que termina ofuscando os dados.

Os movimentos ocorridos no grupo *funcionários públicos/militares* reafirma a tendência já descrita de perdas acumuladas nos estratos mais baixos e ganho nos mais altos.

Traçando-se um perfil comparativo entre as parcelas apropriadas em 1989 com as de 1995, fica evidenciado um processo de desconcentração de renda: os 10% mais pobres dos ocupados aumentaram sua participação em 117% enquanto que os mais ricos reduzem em 1%. Entre os ocupados, os 10% mais pobres dos empregados sem carteira assinada aumentam a sua participação na renda em 80%, contra 26% dos com carteira, ao passo que os mais ricos reduzem sua apropriação, respectivamente em 8% e 16%. Diante disso, fica mais uma vez confirmada a propensão a uma maior participação da categoria informal na massa de rendimentos, ainda que esses encontrem-se num patamar inferior ao grupo formal.

Outra forma de se visualizar a contribuição do Plano Real para uma desconcentração dos rendimentos é através da razão entre a parcela apropriada pelos mais ricos sobre a dos pobres, também torna-se possível verificar algumas significativas mudanças no quadro de distribuição dos rendimentos.

Conforme demonstra a Tabela 12 entre 1993/1995 ocorre, em todos os grupos de renda, uma diminuição do número de vezes que a parcela dos mais ricos contém a dos mais pobres, com exceção para os *funcionários públicos/militares*. Em 1993, os 10% mais ricos dos *ocupados* se apropriavam de uma parcela 67,6 vezes maior que a dos 10% mais pobres. No ano de 1995, essa relação cai para 40,2 o que representa uma redução de 40,5% em relação a 1993. Dentre esses *ocupados*, no grupo dos *empregados com carteira* a relação reduz de 23,2 para 17,8, propiciando uma diminuição da ordem de 23,3%; entre os *sem carteira* a razão cai em 16%, ao passo que nos conta própria atinge 21,9%.

Essas reduções foram oriundas de um aumento da participação dos 10% mais pobres na renda, em detrimento dos 10% mais ricos.

**Tabela 12 - RAZÃO RENDA APROPRIADA PELOS MAIS RICOS/MAIS POBRES
RMS - 1989-1995**

Discriminação	1989		1990		1993		1995	
	10%	20%	10%	20%	10%	20%	10%	20%
PIA	95,2	36,6	65,6	29,4	76,9	24,9	40,5	20
PEA	88,8	30,5	63,9	26,8	77,9	24,9	40,8	20,6
Ocupados	87,8	29,2	62,8	25,5	67,6	23,1	40,2	19,3
Empregados	46,1	21,1	33,2	17,9	30,2	16,6	22,3	13,9
Com Carteira	24,4	16,4	22,3	13,9	23,2	14,9	17,8	10,7
Sem Carteira	57,1	36,7	42,5	22,1	31,8	17,5	26,6	11,5
Func. Públ./Militares	19,5	13,3	19,7	11,6	20,7	13,2
Conta Própria	48,4	25,5	37,8	18,4

Já entre os *funcionários públicos/militares*, essa relação aumenta em decorrência de uma maior participação dos 10% mais ricos, no período (5%), juntamente com a estagnação do percentual apropriado pelos 10% mais pobres, que se manteve em 1,8%.

Partindo desse segundo decil (20%), confirma-se a mesma tendência de diminuição da razão, com exceção, novamente, para a categoria dos *funcionários públicos/militares* que aumenta em 13,6%. Dentre os *ocupados*, a relação reduz 23,3%, 16,4% e 22%, respectivamente, para os *empregados com carteira, sem carteira e conta própria*.

Esses resultados reforçam o efeito distributivo do Plano Real, revelando, inclusive, que a diminuição dessa desigualdade ocorre também entre as pessoas situadas entre os 20% mais pobres, já que, nesse segundo decil, a desconcentração (a redução da razão) entre as categorias foi ainda mais expressiva em comparação ao primeiro: *com carteira*, 28,2%, *sem carteira*, 34,3% e *conta própria*, 27,4%. Mais uma vez, a exceção se refere aos *funcionários públicos/militares* que aumentam a relação e a concentração em 13,8%, devido ao aumento da apropriação em 4% por parte dos 20% mais ricos e da redução de 9% dos mais pobres.

Ao se comparar a razão existente em 1989 com a de 1995, é possível constatar que, ao longo da década, elas se reduzem em todos os dois decis, dentre os *ocupados*, revelando uma diminuição da desigualdade.

6 CONCLUSÃO

O processo de abertura da economia à competição internacional, juntamente com programas de governo de cunho neoliberal, tem feito com que a economia brasileira e as empresas passem por um processo de reestruturação, direcionado para uma nova forma de inserção, imposta pelas regras da concorrência mundial, oriundas da globalização dos mercados comerciais e financeiros.

Surgem como traços marcantes desse processo de reestruturação, o desemprego e a flexibilização que são resultados dos novos métodos de gestão/organização do trabalho baseados no modelo japonês no qual predomina a supressão de níveis hierárquicos, multifuncionalidade e transferências externas de atividades. Sendo assim o mecanismo de ajuste da economia brasileira à nova ordem internacional tem sido marcado pela redução dos postos de trabalho e generalização do processo de terceirização.

Dentro dessa lógica, observa-se na RMS um crescimento do número de *ocupados sem carteira assinada* e de *conta própria*, concomitantemente, a uma diminuição do contingente de pessoas com vínculos empregatícios formalizados.

Ainda que exista um elevado grau de concentração de renda na RMS, a significativa queda da inflação decorrente da implementação do Plano Real, propiciou uma elevação da parcela da massa de rendimentos apropriada pelos indivíduos enquadrados nas classes de renda mais baixas, entre o período 1993/1995, na medida que a redução expressiva do *imposto inflacionário* aumentou o poder aquisitivo daquelas, que não têm acesso aos dispositivos do sistema bancário (aplicações financeiras) como forma de minimizar os efeitos penalizantes da espiral inflacionária.

Essa maior participação das classes menos abastadas na massa global de rendimentos, evidenciou-se através dos seguintes movimentos:

- aumento dos rendimentos médios do total de *pessoas ocupadas* situadas na classe de rendimento mensal de até $\frac{1}{2}$ salário mínimo, bem como nas suas mais diversas

- categorias de ocupação (com exceção para a dos *funcionários públicos/militares*);
- maior participação dos 10% e 20% mais pobres na massa global de rendimentos, em detrimento de uma redução na participação dos mais ricos em todas as categorias, excetuando-se, novamente, os *funcionários públicos/militares*;
 - diminuição da razão entre a parcela apropriada pelos mais ricos, em relação a dos mais pobres.

Os resultados distintos para a categoria dos *funcionários públicos/militares* podem ser explicados pela penalização das classes de renda inferiores advindas tanto da “âncora” salarial do Plano Real, quanto pela política neoliberal do governo que prima pela redução dos gastos públicos com pessoal. Em outro sentido, os ganhos dos estratos de renda mais altos podem ser, em parte, decorrentes da agregação dos *celetistas* e, também, pelas políticas diferenciadas de benefícios concedidos aos funcionários situados nas classes de rendimentos mais elevados.

Comparando-se o subperíodo de 1989/1990 com o de 1993/1995, observa-se, na fase recessiva (em 1990), uma queda do rendimento médio real para todas as categorias de ocupação, em decorrência da política salarial contracionista e do confisco de recursos depositados nos sistema bancário, que gerou, significativas contrações das massas globais de rendimentos. Já na fase de crescimento e estabilização econômica (1993/1995), fica evidenciado o incremento de pessoal *ocupado* e uma redução tanto no número de pessoas quanto do rendimento médio da categoria de *empregados com carteira* - que levou a uma diminuição de sua massa. Por outro lado, constata-se um crescimento expressivo do contingente de *pessoas ocupadas sem carteira e conta própria* acompanhado de elevação dos seus respectivos rendimentos médios reais que redundaram no aumento de suas massas de rendimento.

Diante do exposto, verifica-se que os rendimentos médios estiveram atrelados às mudanças conjunturais, apresentando queda durante a recessão (1993) e crescimento (1995) em decorrência do controle da inflação. No entanto, analisando-se a variação do rendimento médio total das *pessoas ocupadas com carteira assinada*, entre o período de

1993/1995, nota-se a mesma tendência de redução configurada no ano recessivo de 1990. Destarte, é possível inferir que, no tocante ao comportamento dos rendimentos médios, existem também a influência de fatores estruturais, além dos conjunturais.

Desse modo, em virtude do processo de reestruturação produtivo e das novas lógicas de concorrência, o emprego formalizado vem reduzindo, ao longo da década, sua participação na massa de rendimentos em detrimento de uma maior participação do setor informal. Diante disso, os efeitos positivos do Plano Real tendem a ser minimizados pelo aumento do desemprego, perspectiva de desregulamentação do mercado de trabalho e a conseqüente precarização das condições de trabalho, que levam a uma queda do rendimento médio real das pessoas ocupadas.

Tal tendência pode ser comprovada, através de um comparativo entre as variações de rendimento médio ocorridas durante a década para o total de pessoas ocupadas. Ainda que os resultados de 1995 expressem uma significativa evolução em relação a 1993, ao confrontá-los com 1989, o mesmo não acontece: embora a proporção de pessoas ocupada tivesse aumentado 13%, não foi o suficiente para impedir uma queda de 21,2% no rendimento médio total e a conseqüente contração de 10,9% da massa de rendimentos, visto na Tabela 6.

Conclui-se que os rendimentos dos *ocupados* na RMS, durante a década de 90, foram influenciados, tanto pelas oscilações conjunturais da economia, quanto pelos elementos estruturais o que incorre na necessidade de um maior aprofundamento nas questões referentes às transformações recentes ocorridas na esfera produtiva em nível nacional e mundial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANTUNES, Ricardo. *Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e centralidade do mundo do trabalho*. 2. ed. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 1995.
- AZEVEDO, José Sérgio Gabrielli. Flexibilidade no mercado de trabalho: a experiência americana e européia. Bahia. *Análise & dados: retrospectiva 1995 e perspectivas*. Salvador, v. 5, n. 3, p. 9-21, dez.1995.
- AZEVEDO, José Sérgio Gabrielli, MENEZES, A. W. *Mudanças nos mercados de trabalho de algumas regiões metropolitanas: desemprego e informalidade*. Salvador: UFBA, 1996. mimeogr.
- BRAGA, Thaiz Silveira. O emprego na Região Metropolitana de Salvador: transformações conjunturais e estruturais 1990 a1995. *Força de trabalho e emprego*, Salvador, v.3, n. 2/3, p. 2-12, maio/dez.1995.
- ESTABILIDADE, inflação e reformas estruturais. *Conjuntura & planejamento*, Salvador, n. 18, p.3-5, nov.1995.
- ESTABILIZAÇÃO, taxas de juros e crescimento econômico. *Conjuntura & planejamento*, Salvador, n. 25, p.3-5, jun.1996.
- RUMOS do plano real e taxas de juros. *Conjuntura & planejamento*, Salvador, n 13, p.3-5, jun.1995.
- BANCO SUDAMERIS BRASIL. *Estudos econômicos*. São Paulo, 1990/91.N. 804, 807, 811 e 850.
- BELLUZO, Luiz Gonzaga de Mello. Distribuição de renda. uma visão da controvérsia. In: TOLIPAN, Ricardo, TINELLI, Arthur Carlos (org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. p. 15-35.
- BORGES, Angela, FILGUEIRAS, Luiz. Mercado de trabalho nos anos 90: o caso da RMS. In: Bahia. *Análise & dados: retrospectiva 1995 e perspectivas*. Salvador, v. 5, n. 3, p.30-36, dez.1996.
- BORGES, Angela. Renda. Indicadores sociais na década de 80. Salvador, 1992 (séries especiais, n. 5) p. 63-88.
- _____. Trabalho e renda nos anos 90: novos horizontes de exclusão. *Bahia Análise & dados: retrospectiva 1995 e perspectivas*. Salvador, v. 3, n. 3 p. 76-87. dez.1993.
- CACCIAMALI, M. C.. As economias informal e submersa: conceitos e distribuição de renda. In: CAMARGO, José Márcio e GIAMBIAGI (org.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991. p.121-143.
- A CRISE do emprego e a reestruturação produtiva. *Jornal do Economista*, Rio de Janeiro, n. 80, dez. 1995.

- COUTINHO, Maurício C. Distribuição de renda. In: CONGRESSO BRASILEIRO DOS ECONOMISTAS, 11. Salvador, 1995. *Em busca de uma nova ordem: conferências e palestras* Salvador: CORECON, 1995. p-105-107.
- CRUSIUS, Yeda Rorato. O Plano Brasil Novo como uma proposta de mudança de regime. *Indicadores Econômicos FEE*. Porto Alegre, v.18, n. 1, p. 13-18 abr.1990.
- DEDECCA, Cláudio Salvadori. Ajuste econômico, racionalização produtiva e emprego no Brasil dos anos 90. In: CONGRESSO BRASILEIRO DOS ECONOMISTAS, 11. Salvador, 1995. *Em busca de uma nova ordem: conferências e palestras* Salvador: CORECON, 1995. p. 23-26.
- FERRARI FILHO, Fernando. Plano Collor: uma avaliação preliminar. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v.18, n. 1, p. 31-33. abr.1990.
- FERREIRA, Cândido Guerra (C. 6). Crise do fordismo e novos paradigmas de organização e produção. In: CONGRESSO BRASILEIRO DOS ECONOMISTAS, 11. Salvador, 1995. *Em busca de uma nova ordem: conferências e palestras* Salvador: CORECON, 1995. p. 3-7.
- FILGUEIRAS, Luiz. O plano econômico-político FHC e as eleições presidenciais *Cadernos do CEAS*, n. 152, jul/ago.1994.
- _____. Os impactos do plano real sobre a taxa de desemprego. *Conjuntura & planejamento*. Salvador, n. 27, p. 6-10, ago.1996.
- _____. Plano FHC e desindexação: a questão salarial. *Textos APUB*, Salvador, n. 1. 1995.
- _____. A questão salarial no Plano Real. *Força de Trabalho e Emprego*. Salvador, v.11 n.12, jan/ago, 1994.
- FONSECA, Pedro Cesar Dutra. Nem monetarismo nem inercialismo: o ecletismo teórico do Plano Collor. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v.18, n. 1, p. 24-30, abr.1990.
- GUERRA, Oswaldo. Dois anos de Real e a questão cambial. *Conjuntura & planejamento*, Salvador, n. 27, p. 3-5. ago.1996.
- HOFFMAN, Rodolfo. Tendências da distribuição da renda no Brasil e nas relações com o desenvolvimento econômico. In: TOLIPAN, Ricardo, TINELLI, Arthur Carlos (org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. p. 105-123.
- JANOT, Márcio Magalhães. Política cambial e estabilidade no Brasil: análise do Plano Real. In: *Prêmio de Monografia*. Rio de Janeiro: CORECON 1ª Região. RS, 1995. v. 1, p. 68 - 102.
- LANGONI, Carlos Geraldo. *Distribuição de renda e desenvolvimento econômico no Brasil*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura,1993.

- MENEZES, Wilson F. Relações profissionais e crise do sindicalismo internacional. Bahia. *Análise & dados: retrospectiva 1995 e perspectivas*. Salvador, v. 5, n. 3 p. 22-29, dez.1996.
- NETZ Clayton. Uau! preços em queda no Brasil? *Exame*, São Paulo, v. 25 n. 20, p. 76-83, set.1993.
- PAZ, Raul. Reflexões sobre o desenvolvimento: textos selecionados. Salvador: SEI, 1996. 206 p.
- RAMOS, Lauro, REIS, José Guilherme A.. Distribuição da renda: aspectos teóricos e o debate no Brasil. In: CAMARGO, José Márcio, GIAMBIAGI. (org.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991. p. 21-45.
- RAMOS, Lauro Roberto Albrecht. *A distribuição de rendimentos no Brasil: 1976/85*. Rio de Janeiro, IPEA, 1993. (IPEA, 141).
- ROMÃO, Maurício Costa. Distribuição de renda, pobreza e desigualdades regionais no Brasil. In: CAMARGO, José Márcio, GIAMBIAGI. (org.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1991.p. 97-186.
- SABOIA, João. Política salarial e distribuição de renda: 25 anos de desencontros. In: CAMARGO, José Márcio, GIAMBIAGI. (org.). *Distribuição de renda no Brasil*. Rio de Janeiro, Paz e Terra: 1991. p. 165-186.
- SERRA, José. A reconcentração da renda: justificações, explicações, dúvidas. In: TOLIPAN, Ricardo, TINELLI, Arthur Carlos (org.). *A controvérsia sobre distribuição de renda e desenvolvimento*. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978. p. 263-288.
- TAVARES, M.C., FIORI, J. I. As políticas de ajuste no Brasil: os limites da resistência. In: *Desajuste global e modernização conservadora*. São Paulo: Paz e Terra, 1993. p. 75-126.
- TAVARES, Maria da Conceição. *Mudar sim. mas para onde?*. Brasília: Bancada do PT, 1995. 17p. (Série Cadernos bancada do PT).
- VASCONCELLOS, Marco Antônio Sandoval de et al. *Economia brasileira contemporânea: para cursos de economia e administração*. São Paulo: Atlas, 1996.
- ZENI, Daisy Dias Schramm. A mesma má performance. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v.18 n. 3, p. 25-32, nov.1990.

ANEXOS

O SISTEMA PNAD E SUA METODOLOGIA

O presente trabalho faz uso da importante base de dados fornecida pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD, idealizada e realizada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, e tem por o objetivo coletar dados anualmente, com exceção dos anos em que o censo é realizado.

Este tipo de pesquisa foi implantado no Brasil durante a década de 60 (1967), quando as experiências exitosas com pesquisas de população contínuas nos Estados Unidos levou a USAID - United States Agency International Development - a fomentar sua adoção nos países da América Latina. RAMOS (1993).

Do ponto de vista da importância, pretendia-se fornecer, com maior periodicidade, informações similares às dos censos demográficos (realizados a cada 10 anos), com o objetivo de melhor acompanhar o desenvolvimento sócio-econômico do País²⁷, bem como permitir uma maior comparabilidade entre os países da região.

Como sugere seu próprio nome, a PNAD tem sua natureza de levantamento constituída a partir de uma amostra de domicílios estruturada de forma a co-validar a representatividade dos resultados. Sendo assim, um percentual de domicílios é rigorosamente selecionado, de forma que o conjunto de informações, obtidas junto aos moradores, possa servir de base para elaboração de resultados válidos para o conjunto do qual a amostra foi retirada.

No tocante à divulgação dos resultados, as informações são produzidas a nível de Brasil, grandes regiões, unidades da federação e regiões metropolitanas.

A depender da situação a ser retratada e dos tipos de informações, a PNAD utiliza diferentes intervalos de tempo - períodos de referência. Para o caso dos dados referentes às características de trabalho e rendimento dos moradores de 10 anos ou mais de idade (trabalhados no presente trabalho), utilizou-se a *semana referência*, escolhida sempre no mês de setembro.

Visando um melhor entendimento das análises realizadas, torna-se imprescindível definir

²⁷ Além disso, a frequência nas informações são imprescindíveis para direcionar ações de planejamento.

os principais termos trabalhados. As definições abaixo foram extraídas dos manuais de entrevista da pesquisa básica da PNAD.

- **OCUPAÇÃO** - cargo, função, profissão ou ofício que a pessoa exercia.
- **POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO** - relação de trabalho existente entre a pessoa e o empreendimento em que trabalha.
- **EMPREGADO** - pessoa que trabalhava para um empregador (pessoa física ou jurídica), geralmente obrigando-se ao cumprimento de uma jornada de trabalho e recebendo uma remuneração em dinheiro, mercadorias, produtos ou benefícios (moradia, alimentação, roupas, etc.).
- **EMPREGADO COM CARTEIRA DE TRABALHO ASSINADA** - pessoa que possuía carteira, do Ministério do Trabalho, devidamente assinada pelo empregador.
- **EMPREGADO SEM CARTEIRA ASSINADA** - pessoa que não tinha carteira assinada no emprego.
- **FUNCIONÁRIO PÚBLICO/MILITAR** - refere-se a pessoa empregada em empreendimento do setor público (federal, estadual, municipal) que abrange, além das entidades da administração direta, as fundações, autarquias e empresas públicas e de economia mista.
- **CONTA PRÓPRIA** - pessoa que trabalhava explorando o seu próprio empreendimento, sozinha ou com sócio, sem ter emprego e contando, ou não, com ajuda de trabalhador não remunerado.
- **RENDIMENTO MENSAL** - valor em dinheiro ou em produtos ou mercadorias que a pessoa recebia no trabalho remunerado que tinha na semana de referência.

Ainda no âmbito da definição dos termos, é pertinente as definições de PIA e PEA. A primeira refere-se à população em idade ativa e que é definida pelo IBGE como “pessoas com 10 anos e mais de idade”. A PEA se refere à população economicamente ativa, englobando o total de indivíduos com 10 anos ou mais de idade que estão trabalhando, os que se encontram temporariamente ausentes do emprego ou negócio, por motivos de férias, licença e, ainda, os que estão desocupados mas estão procurando trabalho ou que tomaram alguma providência para consegui-lo, nos últimos doze meses.

Ainda que tal base de dados seja bastante expressiva para os estudos de distribuição de renda, ela apresenta algumas limitações que merecem destaque, conforme evidencia as análises feitas por Borges (1992, p. 63 e 64).

- Nos dados referentes à distribuição de renda pessoal, não estão incluídos a poupança do governo nem a parte da renda correspondente ao lucro não distribuído pelas empresas. Tal fato faz com que os dados obtidos, em função das declarações dos entrevistados, reflitam apenas uma parte da riqueza gerada no País, na medida que subestima a parcela apropriada pelos mais ricos que são proprietários dessas empresas.
- As informações fornecidas pela PNAD, tanto para as unidades receptoras de renda quanto para os rendimentos médios, apresentam-se distribuídas em classes de salário mínimo nominal, o que termina por dificultar a comparação dos dados, através de uma série temporal, em decorrência do quadro inflacionário da economia brasileira. Juntamente com isso, a queda do poder aquisitivo do salário mínimo faz com que as alterações ocorridas nas frequências das classes (da mais baixa para a imediatamente superior), de um período para outro, não expresse, necessariamente, uma melhor situação para os que subiram na classe e sim a possibilidade de uma manutenção do poder de compra que, anteriormente, era assegurado através de um número menor de salários mínimos. Tal movimento ocorre principalmente nas primeiras classes de rendimento, onde o intervalo é menor.
- A *semana referência* adotada para as questões pertinentes à emprego e renda, por ser um período curto, não capta as variações sazonais do mercado de trabalho, o que afeta os dados referentes à zona rural e de muitos setores relacionados às atividades
- Na renda pessoal, obtida através da declaração dos entrevistados, há uma tendência de subestimação por parte dos mais ricos, ao não declarar os lucros das suas empresas, e, por parte dos mais pobres, na medida em que nesse tipo de pesquisa é difícil captar a renda não-monetária do trabalho autônomo que, na maioria dos casos, não é contabilizada com rigor pelo próprio entrevistador.

Tabela 1 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1989

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.835.186	100		584.240.737,89
TOTAL COM RENDIMENTO	1.118.321			
ATE 1/2 SM	135.526	7,4	29	3.891.824,32
MAIS DE 1/2 A 1 SM	220.228	12,0	95	20.984.726,90
MAIS DE 1 A 2 SM	246.215	13,4	154	37.816.025,75
MAIS DE 2 A 3 SM	140.166	7,6	260	36.408.575,13
MAIS DE 3 A 5 SM	126.477	6,9	414	52.388.404,97
MAIS DE 5 A 10 SM	117.891	6,4	769	90.636.655,79
MAIS DE 10 A 20 SM	78.667	4,3	1472	115.758.492,84
MAIS DE 20 SM	53.151	2,9	4259	226.356.032,18
SEM RENDIMENTO (1)	698.993	38,1		
SEM DECLARAÇÃO	17.872	1,0		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 2 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1990

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.922.196	100,0		
TOTAL COM RENDIMENTO	1.133.853			
ATE 1/2 SM	106.955	5,6	1.901	25
MAIS DE 1/2 A 1 SM	220.304	11,5	5.410	70
MAIS DE 1 A 2 SM	239.780	12,5	8.873	115
MAIS DE 2 A 3 SM	120.239	6,3	15.016	194
MAIS DE 3 A 5 SM	161.153	8,4	24.164	313
MAIS DE 5 A 10 SM	150.185	7,8	43.828	567
MAIS DE 10 A 20 SM	79.625	4,1	86.857	1124
MAIS DE 20 SM	55.612	2,9	248.705	3219
SEM RENDIMENTO (1)	771.469	40,1		
SEM DECLARAÇÃO	16.874	0,9		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 3 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	2097891	100,0		496.339.891,78
TOTAL COM RENDIMENTO	1150498			
ATE 1/2 SM	112.985	5,4	28	3.144.756,97
MAIS DE 1/2 A 1 SM	282.689	13,5	93	26.162.295,87
MAIS DE 1 A 2 SM	284.026	13,5	155	43.938.648,05
MAIS DE 2 A 3 SM	132.716	6,3	256	33.953.408,89
MAIS DE 3 A 5 SM	123.754	5,9	403	49.814.363,57
MAIS DE 5 A 10 SM	107.389	5,1	728	78.226.903,22
MAIS DE 10 A 20 SM	64.338	3,1	1.419	91.314.627,52
MAIS DE 20 SM	42.601	2,0	3.985	169.784.887,70
SEM RENDIMENTO (1)	930.586	44,4		
SEM DECLARAÇÃO	16.807	0,8		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 4 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	2197252	100,0		561.603.832,00
TOTAL COM RENDIMENTO	1273156			
ATE 1/2 SM	80.832	3,7	37	2.990.784,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	324.987	14,8	93	30.223.791,00
MAIS DE 1 A 2 SM	319.171	14,5	161	51.386.531,00
MAIS DE 2 A 3 SM	168.094	7,7	263	44.208.722,00
MAIS DE 3 A 5 SM	144.844	6,6	403	58.372.132,00
MAIS DE 5 A 10 SM	120.116	5,5	733	88.045.028,00
MAIS DE 10 A 20 SM	71.266	3,2	1.483	105.687.478,00
MAIS DE 20 SM	43.846	2,0	4.121	180.689.366,00
SEM RENDIMENTO (1)	895.213	40,7		
SEM DECLARAÇÃO	28.883	1,3		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 5 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE ECONOMICAMENTE ATIVAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1989

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.054.270	100,0		535.559.188,55
TOTAL COM RENDIMENTO	966.546			
ATE 1/2 SM	96.542	9,2	31	3.024.373,75
MAIS DE 1/2 A 1 SM	178.919	17,0	97	17.359.931,10
MAIS DE 1 A 2 SM	225.327	21,4	154	34.705.888,61
MAIS DE 2 A 3 SM	126.473	12,0	260	32.906.801,87
MAIS DE 3 A 5 SM	113.945	10,8	414	47.147.911,71
MAIS DE 5 A 10 SM	105.822	10,0	768	81.311.755,32
MAIS DE 10 A 20 SM	70.778	6,7	1.471	104.088.238,43
MAIS DE 20 SM	48.740	4,6	4.411	215.014.287,76
SEM RENDIMENTO (1)	72.175	6,8		
SEM DECLARAÇÃO	15.549	1,5		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em beneficio

Tabela 6 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE ECONOMICAMENTE ATIVAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1990

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.091.543	100,0		418.957.009,58
TOTAL COM RENDIMENTO	970.106			
ATE 1/2 SM	76.532	7,0	26	2.023.718,29
MAIS DE 1/2 A 1 SM	174.913	16,0	71	12.392.687,80
MAIS DE 1 A 2 SM	215.538	19,7	116	25.007.157,19
MAIS DE 2 A 3 SM	109.782	10,1	195	21.394.799,28
MAIS DE 3 A 5 SM	142.380	13,0	314	44.710.982,61
MAIS DE 5 A 10 SM	132.125	12,1	567	74.921.556,96
MAIS DE 10 A 20 SM	69.644	6,4	1.126	78.446.099,90
MAIS DE 20 SM	49.192	4,5	3.254	160.060.007,54
SEM RENDIMENTO (1)	107.180	9,8		
SEM DECLARAÇÃO	14.257	1,4		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em beneficio

Tabela 7 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE ECONOMICAMENTE ATIVAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.193.074	100,0		436.883.243,83
TOTAL COM RENDIMENTO	985.273			
ATE 1/2 SM	92.589	7,8	29	2.723.110,83
MAIS DE 1/2 A 1 SM	228.212	19,1	91	20.823.086,91
MAIS DE 1 A 2 SM	250.625	21,0	155	38.897.816,52
MAIS DE 2 A 3 SM	121.286	10,2	256	31.015.928,56
MAIS DE 3 A 5 SM	108.053	9,1	402	43.397.228,67
MAIS DE 5 A 10 SM	89.450	7,5	721	64.469.554,79
MAIS DE 10 A 20 SM	56.714	4,8	1.415	80.245.427,67
MAIS DE 20 SM	38.344	3,2	4.050	155.311.089,88
SEM RENDIMENTO (1)	192.563	16,1		
SEM DECLARAÇÃO	15.238	1,3		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 8 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE ECONOMICAMENTE ATIVAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.297.687	100,0		484.750.144,00
TOTAL COM RENDIMENTO	1.102.140			
ATE 1/2 SM	72.935	5,6	37	2.698.595,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	265.150	20,4	91	24.128.650,00
MAIS DE 1 A 2 SM	289.036	22,3	161	46.534.796,00
MAIS DE 2 A 3 SM	152.302	11,7	264	40.207.728,00
MAIS DE 3 A 5 SM	125.722	9,7	404	50.791.688,00
MAIS DE 5 A 10 SM	101.622	7,8	733	74.488.926,00
MAIS DE 10 A 20 SM	57.552	4,4	1.483	85.349.616,00
MAIS DE 20 SM	37.821	2,9	4.245	160.550.145,00
SEM RENDIMENTO (1)	168.327	13,0		
SEM DECLARAÇÃO	27.220	2,1		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 9 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE OCUPADAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1989

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	985343	100,0		508.265.074,17
TOTAL COM RENDIMENTO	961289			
ATE 1/2 SM	102.343	10,4	31	3.206.101,83
MAIS DE 1/2 A 1 SM	202.125	20,5	97	19.699.478,22
MAIS DE 1 A 2 SM	204.906	20,8	156	32.006.323,91
MAIS DE 2 A 3 SM	124.617	12,6	260	32.423.892,28
MAIS DE 3 A 5 SM	109.534	11,1	417	45.656.343,68
MAIS DE 5 A 10 SM	100.254	10,2	764	76.597.199,75
MAIS DE 10 A 20 SM	70.778	7,2	1.444	102.209.722,89
MAIS DE 20 SM	46.652	4,7	4.211	196.466.011,61
SEM RENDIMENTO (1)	10.442	1,1		
SEM DECLARAÇÃO	13.692	1,4		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 10 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE OCUPADAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1990

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	996.723	100,0		391.181.840,76
TOTAL COM RENDIMENTO	961.550			
ATE 1/2 SM	79.860	8,0	27	2.162.368,04
MAIS DE 1/2 A 1 SM	186.322	18,7	71	13.256.488,57
MAIS DE 1 A 2 SM	210.071	21,1	117	24.652.918,84
MAIS DE 2 A 3 SM	105.983	10,6	197	20.830.017,38
MAIS DE 3 A 5 SM	139.283	14,0	314	43.803.344,13
MAIS DE 5 A 10 SM	129.511	13,0	570	73.828.182,58
MAIS DE 10 A 20 SM	65.842	6,6	1.130	74.373.217,58
MAIS DE 20 SM	44.678	4,5	3.095	138.275.303,64
SEM RENDIMENTO (1)	21.392	2,1		
SEM DECLARAÇÃO	13.781	1,4		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 11 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE OCUPADAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.013.283	100,0		403.667.425,93
TOTAL COM RENDIMENTO	965.083			
ATE 1/2 SM	92.138	9,1	30	2.783.522,11
MAIS DE 1/2 A 1 SM	239.861	23,7	92	21.991.088,75
MAIS DE 1 A 2 SM	247.482	24,4	155	38.366.639,11
MAIS DE 2 A 3 SM	112.995	11,2	256	28.967.495,57
MAIS DE 3 A 5 SM	104.471	10,3	402	41.958.593,25
MAIS DE 5 A 10 SM	81.827	8,1	715	58.487.815,50
MAIS DE 10 A 20 SM	51.330	5,1	1.384	71.034.102,07
MAIS DE 20 SM	34.979	3,5	4.005	140.078.169,58
SEM RENDIMENTO (1)	36.997	3,7		
SEM DECLARAÇÃO	11.203	1,1		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 12 - PESSOAS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE OCUPADAS E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	1.172.584	100,0		452.796.067,00
TOTAL COM RENDIMENTO	1.086.554			
ATE 1/2 SM	75.225	6,4	38	2.858.550,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	273.045	23,3	91	24.847.095,00
MAIS DE 1 A 2 SM	291.310	24,8	160	46.609.600,00
MAIS DE 2 A 3 SM	146.074	12,5	265	38.709.610,00
MAIS DE 3 A 5 SM	117.613	10,0	408	47.986.104,00
MAIS DE 5 A 10 SM	96.228	8,2	737	70.920.036,00
MAIS DE 10 A 20 SM	53.812	4,6	1.507	81.094.684,00
MAIS DE 20 SM	33.247	2,8	4.204	139.770.388,00
SEM RENDIMENTO (1)	59.641	5,1		
SEM DECLARAÇÃO	26.389	2,3		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

**Tabela 13 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL
RMS, 1989**

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	740.519	100		348.509.743,78
TOTAL COM RENDIMENTO	730.307			
ATE 1/2 SM	51.758	7,0	33	1.711.503,34
MAIS DE 1/2 A 1 SM	174.973	23,6	101	17.662.236,47
MAIS DE 1 A 2 SM	165.921	22,4	158	26.277.824,76
MAIS DE 2 A 3 SM	98.398	13,3	264	25.944.515,65
MAIS DE 3 A 5 SM	84.005	11,3	415	34.869.055,42
MAIS DE 5 A 10 SM	77.512	10,5	756	58.614.543,50
MAIS DE 10 A 20 SM	47.337	6,4	1.443	68.317.642,98
MAIS DE 20 SM	30.403	4,1	3.786	115.112.421,66
SEM RENDIMENTO (1)	3.250	0,4		
SEM DECLARAÇÃO	6.962	0,9		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

**Tabela 14 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL
RMS, 1990**

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	725.564	100,0		248.874.580,93
TOTAL COM RENDIMENTO	715.346			
ATE 1/2 SM	36.843	5,1	29	1.073.895,44
MAIS DE 1/2 A 1 SM	155.653	21,5	72	11.247.700,69
MAIS DE 1 A 2 SM	169.677	23,4	116	19.699.447,57
MAIS DE 2 A 3 SM	89.120	12,3	197	17.544.581,75
MAIS DE 3 A 5 SM	100.309	13,8	317	31.838.465,38
MAIS DE 5 A 10 SM	93.631	12,9	562	52.590.583,54
MAIS DE 10 A 20 SM	46.346	6,4	1.108	51.329.536,35
MAIS DE 20 SM	23.767	3,3	2.674	63.550.370,21
SEM RENDIMENTO (1)	4.279	0,6		
SEM DECLARAÇÃO	5.939	0,8		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 15 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	622.763	100,0		265.327.101,23
TOTAL COM RENDIMENTO	616.491			
ATE 1/2 SM	24.889	4,0	33	815.155,14
MAIS DE 1/2 A 1 SM	131.361	21,1	96	12.675.196,16
MAIS DE 1 A 2 SM	178.213	28,6	158	28.110.172,22
MAIS DE 2 A 3 SM	82.951	13,3	261	21.686.081,83
MAIS DE 3 A 5 SM	79.144	12,7	403	31.904.434,43
MAIS DE 5 A 10 SM	63.219	10,2	720	45.505.149,93
MAIS DE 10 A 20 SM	36.535	5,9	1.396	50.987.537,13
MAIS DE 20 SM	20.179	3,2	3.650	73.643.374,39
SEM RENDIMENTO (1)	672	0,1		
SEM DECLARAÇÃO	5.600	0,9		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 16 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS DE IDADE E VALOR DO RENDIMENTO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	678.851	100,0		258.184.950,00
TOTAL COM RENDIMENTO	667.009			
ATE 1/2 SM	21.818	3,2	39	850.902,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	134.867	19,9	94	12.677.498,00
MAIS DE 1 A 2 SM	203.010	29,9	160	32.481.600,00
MAIS DE 2 A 3 SM	109.294	16,1	260	28.416.440,00
MAIS DE 3 A 5 SM	82.287	12,1	406	33.408.522,00
MAIS DE 5 A 10 SM	65.673	9,7	723	47.481.579,00
MAIS DE 10 A 20 SM	35.727	5,3	1.490	53.233.230,00
MAIS DE 20 SM	14.333	2,1	3.463	49.635.179,00
SEM RENDIMENTO (1)	416	0,1		
SEM DECLARAÇÃO	11.426	1,7		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 17 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS COM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1989

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real	Massa
TOTAL	506362	100,0		272.502.984,50
TOTAL COM RENDIMENTO	501487			
ATE 1/2 SM	1.626	0,3		
MAIS DE 1/2 A 1 SM	112.086	22,1	30	49.522,81
MAIS DE 1 A 2 SM	115.798	22,9	107	11.948.245,22
MAIS DE 2 A 3 SM	77.507	15,3	160	18.541.102,26
MAIS DE 3 A 5 SM	70.312	13,9	264	20.469.926,83
MAIS DE 5 A 10 SM	58.948	11,6	415	29.154.730,02
MAIS DE 10 A 20 SM	40.376	8,0	753	44.396.917,17
MAIS DE 20 SM	24.834	4,9	1.445	58.324.100,20
SEM RENDIMENTO (1)	233	0,0	3.609	89.618.439,99
SEM DECLARAÇÃO	4.642	0,9		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 18 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS COM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1990

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	507.397	100,0		200.488.271,37
TOTAL COM RENDIMENTO	503.835			
ATE 1/2 SM	237	0,0	35	8.282,30
MAIS DE 1/2 A 1 SM	82.229	16,2	77	6.292.135,43
MAIS DE 1 A 2 SM	127.375	25,1	116	14.821.170,94
MAIS DE 2 A 3 SM	71.533	14,1	196	14.037.881,08
MAIS DE 3 A 5 SM	82.722	16,3	317	26.224.163,02
MAIS DE 5 A 10 SM	81.750	16,1	560	45.819.928,05
MAIS DE 10 A 20 SM	38.502	7,6	1.110	42.731.779,74
MAIS DE 20 SM	19.487	3,8	2.594	50.552.930,83
SEM RENDIMENTO (1)	238	0,0		
SEM DECLARAÇÃO	3.324	0,7		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 19 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS COM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	420.338	100,6		196.446.463,52
TOTAL COM RENDIMENTO	417.650			
ATE 1/2 SM	2.243	0,5	38	85.353,38
MAIS DE 1/2 A 1 SM	77.563	18,5	100	7.762.826,09
MAIS DE 1 A 2 SM	133.378	31,7	160	21.356.682,52
MAIS DE 2 A 3 SM	60.983	14,5	263	16.059.164,51
MAIS DE 3 A 5 SM	56.722	13,5	400	22.697.327,78
MAIS DE 5 A 10 SM	45.511	10,8	725	32.990.709,03
MAIS DE 10 A 20 SM	25.555	6,1	1.401	35.799.264,65
MAIS DE 20 SM	15.695	3,7	3.803	59.695.135,57
SEM RENDIMENTO (1)				
SEM DECLARAÇÃO	2.688	0,6		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 20 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS COM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	414.952	100,0		164.307.932,00
TOTAL COM RENDIMENTO	408.303			
ATE 1/2 SM	1.038	0,3	50	51.900,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	64.629	15,6	98	6.333.642,00
MAIS DE 1 A 2 SM	136.308	32,8	162	22.081.896,00
MAIS DE 2 A 3 SM	80.824	19,5	260	21.014.240,00
MAIS DE 3 A 5 SM	53.820	13,0	408	21.958.560,00
MAIS DE 5 A 10 SM	40.735	9,8	729	29.695.815,00
MAIS DE 10 A 20 SM	22.431	5,4	1.513	33.938.103,00
MAIS DE 20 SM	8.518	2,1	3.432	29.233.776,00
SEM RENDIMENTO (1)		0,0		
SEM DECLARAÇÃO	6.649	1,6		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 21 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS SEM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1989

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	234.157	100		75.992.756,97
TOTAL COM RENDIMENTO	228.820			
ATE 1/2 SM	50.132	21,4	34	1.679.548,03
MAIS DE 1/2 A 1 SM	62.887	26,9	91	5.691.292,21
MAIS DE 1 A 2 SM	50.123	21,4	154	7.698.363,86
MAIS DE 2 A 3 SM	20.891	8,9	263	5.490.132,67
MAIS DE 3 A 5 SM	13.693	5,8	417	5.713.521,78
MAIS DE 5 A 10 SM	18.564	7,9	767	14.240.018,19
MAIS DE 10 A 20 SM	6.961	3,0	1.435	9.991.728,42
MAIS DE 20 SM	5.569	2,4	4.577	25.488.151,80
SEM RENDIMENTO (1)	3.017	1,3		
SEM DECLARAÇÃO	2.320	1,0		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em beneficio

Tabela 22 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS SEM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1990

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	217.691	100		48.386.023,71
TOTAL COM RENDIMENTO	211.511			
ATE 1/2 SM	36.606	16,8	29	1.066.039,80
MAIS DE 1/2 A 1 SM	73.424	33,7	67	4.955.996,38
MAIS DE 1 A 2 SM	42.302	19,4	115	4.877.850,52
MAIS DE 2 A 3 SM	17.587	8,1	199	3.506.874,99
MAIS DE 3 A 5 SM	17.587	8,1	319	5.613.594,97
MAIS DE 5 A 10 SM	11.881	5,5	570	6.770.497,49
MAIS DE 10 A 20 SM	7.844	3,6	1.096	8.597.708,26
MAIS DE 20 SM	4.280	2,0	3.037	12.997.461,30
SEM RENDIMENTO (1)	4.041	1,9		
SEM DECLARAÇÃO	2.139	0,9		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em beneficio

Tabela 23 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS SEM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	120.606	100		23.246.841,66
TOTAL COM RENDIMENTO	117.694			
ATE 1/2 SM	22.198	18,4	32	710.729,42
MAIS DE 1/2 A 1 SM	46.402	38,5	90	4.185.640,62
MAIS DE 1 A 2 SM	27.349	22,7	144	3.931.599,82
MAIS DE 2 A 3 SM	8.741	7,2	242	2.114.369,21
MAIS DE 3 A 5 SM	6.056	5,0	387	2.343.243,26
MAIS DE 5 A 10 SM	3.138	2,6	634	1.990.389,80
MAIS DE 10 A 20 SM	2.690	2,2	1.324	3.562.733,34
MAIS DE 20 SM	1.120	0,9	3.936	4.408.136,19
SEM RENDIMENTO (1)	672	0,6		
SEM DECLARAÇÃO	2.240	1,9		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 24 - EMPREGADOS DE 10 ANOS OU MAIS SEM CARTEIRA ASSINADA E VALOR DO RENDIMENTO MEDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa
TOTAL	169.972	100		35.773.665,00
TOTAL COM RENDIMENTO	165.401			
ATE 1/2 SM	20.572	12,1	39	802.308,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	63.584	37,4	88	5.595.392,00
MAIS DE 1 A 2 SM	48.623	28,6	157	7.633.811,00
MAIS DE 2 A 3 SM	13.509	7,9	264	3.566.376,00
MAIS DE 3 A 5 SM	9.142	5,4	399	3.647.658,00
MAIS DE 5 A 10 SM	5.403	3,2	760	4.106.280,00
MAIS DE 10 A 20 SM	3.116	1,8	1.408	4.387.328,00
MAIS DE 20 SM	1.452	0,9	4.156	6.034.512,00
SEM RENDIMENTO (1)	416	0,2		
SEM DECLARAÇÃO	4.155	2,4		

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 25 - FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS/MILITARES POR CONTA PRÓPRIA E VALOR DO RENDIMENTO MÉDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1990

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	1990				1993				1995		Massa de Rendi. RS1000
	Pessoas		Rendimento		Pessoas		Rendimento		Pessoas		
	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa RS1000	Total	%	Médio Real (set/95)	Massa RS1000	Total	%	
TOTAL	39457			20.621,16	80922			45.563,45	93927	100	57.974,08
TOTAL COM RENDIMENTO ATE 1/2 SM	38031				80474				93305		
					448	0,6	43		208	0,2	2,08
MAIS DE 1/2 A 1 SM	2.138	5,4	78	167,39	7.172	8,9	99	19,14	6.654	7,1	665,40
MAIS DE 1 A 2 SM	6.654	16,9	125	829,20	17.037	21,1	162	711,05	18.079	19,2	2.748,01
MAIS DE 2 A 3 SM	6.657	16,9	202	1.345,08	13.227	16,3	266	2.767,18	14.961	15,9	3.815,06
MAIS DE 3 A 5 SM	7.130	18,1	322	2.295,85	16.366	20,2	419	3.512,59	19.325	20,6	7.787,98
MAIS DE 5 A 10 SM	7.367	18,7	578	4.261,56	14.570	18,0	722	6.863,84	19.535	20,8	13.674,50
MAIS DE 10 A 20 SM	5.468	13,9	1.045	5.716,05	8.290	10,2	1.402	10.524,22	10.180	10,8	14.913,70
MAIS DE 20 SM	2.617	6,6	2.295	6.006,03	3.364	4,2	2.836	9.540,14	4.363	4,6	14.367,36
SEM RENDIMENTO (1)		0,0				0,0					
SEM DECLARAÇÃO	1.426	3,6		0,00	448	0,6			622	0,7	

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 26 - TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA E VALOR DO RENDIMENTO MÍDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1993

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Mélio Real	Massa
TOTAL	226.645		100,0	60.845.483,03
TOTAL COM RENDIMENTO	222.834			
ATE 1/2 SM	39.233	28	17,3	1.094.996,11
MAIS DE 1/2 A 1 SM	48.199	83	21,3	4.002.980,19
MAIS DE 1 A 2 SM	59.405	150	26,2	8.933.539,02
MAIS DE 2 A 3 SM	28.472	241	12,6	6.872.462,39
MAIS DE 3 A 5 SM	22.418	383	9,9	8.594.126,16
MAIS DE 5 A 10 SM	14.797	664	6,5	9.822.505,13
MAIS DE 10 A 20 SM	5.827	1.286	2,6	7.491.987,72
MAIS DE 20 SM	4.483	3.130	2,0	14.032.886,32
SEM RENDIMENTO (1)			0,0	
SEM DECLARAÇÃO	3.811		1,7	

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício

Tabela 27 - TRABALHADORES POR CONTA PRÓPRIA E VALOR DO RENDIMENTO MÍDIO MENSAL, NO TRABALHO PRINCIPAL, POR CLASSES DE RENDIMENTO MENSAL RMS, 1995

Classes de Rendimento Mensal de Todos os Trabalhos	Pessoas		Rendimento	
	Total	%	Mélio Real	Massa
TOTAL	266.193	100,0		76.874.968,00
TOTAL COM RENDIMENTO	266.193			
ATE 1/2 SM	39.487	14,8	35	1.382.045,00
MAIS DE 1/2 A 1 SM	58.183	21,9	84	4.887.372,00
MAIS DE 1 A 2 SM	75.627	28,4	165	12.478.455,00
MAIS DE 2 A 3 SM	36.158	13,6	277	10.015.766,00
MAIS DE 3 A 5 SM	27.847	10,5	417	11.612.199,00
MAIS DE 5 A 10 SM	18.292	6,9	738	13.499.496,00
MAIS DE 10 A 20 SM	7.482	2,8	1.488	11.133.216,00
MAIS DE 20 SM	3.117	1,2	3.807	11.866.419,00
SEM RENDIMENTO (1)				
SEM DECLARAÇÃO				

Fonte: IBGE/PNAD

(1) Inclusive as pessoas que receberam somente em benefício.