

GANHOS E PERDAS NO MERCADO DE TRABALHO NO REAL

UMA REVISÃO POR POSIÇÃO NA OCUPAÇÃO*

*Flávio Benevett Fligenspan***

RESUMO O propósito deste artigo é revisar a evolução da ocupação e dos rendimentos no mercado de trabalho brasileiro num intervalo de pouco mais de dez anos, de julho de 1992 a dezembro de 2002, com ênfase no período do Plano Real e usando as informações da PME (IBE), de acordo com a classificação por posição na ocupação. Verificou-se o avanço da informalidade, que se manifestou na elevação de sua participação no total da ocupação e no total da massa de rendimentos. Os ocupados sem carteira foram os que obtiveram os melhores resultados em termos de ocupação e de rendimentos médios reais. Os ocupados com carteira, por sua vez, foram os mais prejudicados. Ironicamente, isso significou uma redistribuição de renda no mercado de trabalho, já que os que mais ganharam — os ocupados na informalidade — eram os que obtinham menores remunerações no início do período.

Palavras-chave: ocupação; rendimento médio real; massa de rendimentos; informalidade

Código JEL: J210

LABOUR MARKET PERFORMANCE OVER THE REAL PLAN: A REVISION BY OCCUPATIONAL CATEGORIES

ABSTRACT This article aims to review the evolution of the Brazilian labor market during the ten last years, especially for the period of the Real Plan. The data set used for the empirical analysis comes from PME (monthly survey on employment)

* Artigo recebido em 16 de abril de 2004 e aprovado em 16 de fevereiro de 2005. Uma versão preliminar deste artigo foi apresentada no VIII Encontro Nacional de Estudos do Trabalho, promovido pela Associação Brasileira de Estudos do Trabalho – ABET e realizado em São Paulo (USP), em outubro de 2003. O autor agradece os comentários e sugestões de Carlos Henrique V. Horn, do Departamento de Economia da UFRGS, Maria Isabel H. da Jornada, da Fundação de Economia e Estatística, e de dois pareceristas anônimos desta revista.

** Professor do Departamento de Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), e-mail: fli@ufrgs.br

which is regularly published by IBGE. The analysis shows the increase of non registered workers and also the growth of their income. The registered workers had the worst performance. As a consequence of these tendencies the Brazilian labor market experienced a reduction in income inequalities among workers.

Key words: occupation; income; non registered workers

INTRODUÇÃO

A década de 1990 deixou marcas importantes na sociedade brasileira, especialmente no que se refere às mudanças econômicas. A abertura comercial iniciada no final dos anos 80, combinada com a política econômica do Real, causou alterações estruturais no Balanço de Pagamentos, na dívida pública, no padrão da produção industrial e, entre outros aspectos, no mercado de trabalho (Salm, Sabóia e Carvalho, 1997; Moreira e Najberg, 1997; Arbache e Corseuil, 2001). Constrangido, por um lado, por uma taxa média de crescimento do PIB pequena e, por outro, pela imposição de um padrão de produção muito mais enxuto e eficiente, o mercado de trabalho manteve-se espremido, especialmente na segunda metade do período. Seguindo mais o ciclo político e econômico e abrindo mão dos limites estritos dos anos 90, pode-se dizer que esse período inicia-se em 1988-1989, com os primeiros passos da abertura comercial, e se estende até o presente.

Coincidentemente, no final de 2002, depois de muitos anos de discussão e de testes, ocorre uma mudança metodológica significativa na Pesquisa Mensal de Emprego (PME), do IBGE, a pesquisa de caráter conjuntural do mercado de trabalho mais ampla que se realiza no Brasil. Como se sabe, a nova PME veio substituir a anterior, incorporando novos conceitos e novas formas de medição da ocupação e do desemprego, tanto seguindo as recomendações da OIT como se adaptando melhor à realidade do mercado de trabalho brasileiro. Assim, a antiga PME foi descontinuada em dezembro de 2002.

O propósito deste artigo é revisar a evolução do mercado de trabalho brasileiro num período de pouco mais de dez anos, de julho de 1992 a dezembro de 2002, de acordo com as informações da antiga PME, em especial de acordo com a classificação por posição na ocupação.¹ Esse corte analítico permite verificar a evolução do peso da informalidade no mercado de trabalho, um tema que vem adquirindo cada vez mais destaque nos últimos anos. Além de fazer o registro histórico desse período e das informações da pesquisa encerrada em 2002, o artigo ainda tem outra função, a de atualizar um trabalho anterior (Fligenspan, 1998), em que se fazia uma análise semelhante, mas naquele momento contando com informações somente até a passagem de 1997 para 1998. Isto é, agora é possível avaliar se foram confirmadas algumas tendências apontadas naquele trabalho, como o avanço da infor-

malidade e a queda dos rendimentos médios reais. Além disso, pode-se verificar como os eventos críticos por que passou a economia brasileira recentemente refletiram-se no mercado de trabalho.

E não foram poucos nem de pequena monta esses eventos, pois no início de 1998 ainda não estavam bem definidas as conseqüências da crise asiática de 1997, ainda não havia ocorrido a moratória russa do meio de 1998 nem a crise que desembocou na desvalorização cambial brasileira do início de 1999, com ampla reorientação da política econômica do Real. Igualmente não havia ocorrido a crise turca de 2001, o racionamento de energia no Brasil, também em 2001, nem a *débâcle* da vizinha Argentina em 2002, com tantas conseqüências diretas e indiretas para o Brasil. Também não se havia chegado ao final do ciclo expansivo americano da década de 1990, que tanto influenciou a dinâmica do comércio internacional. Tampouco havia ocorrido a crise de governança corporativa das empresas americanas, que abalou o fluxo de capitais internacionais.

As mudanças estruturais do Real, associadas à grande vulnerabilidade externa e a incertezas no cenário internacional, levaram o Brasil a fechar mais dois acordos com o FMI, com a tradicional imposição de metas duras por parte daquele organismo. Todos esses fatos relevantes repercutiram no mercado de trabalho brasileiro, que absorveu os efeitos negativos das baixas taxas de crescimento do PIB. Lembremos que, de 1998 a 2002, apenas em 2000 a taxa de crescimento da economia brasileira foi superior a 1,5%, chegando a 4,4%.

Além desta Introdução, o artigo traz mais quatro seções: uma que avalia a evolução da ocupação; outra que trata dos rendimentos médios reais; uma terceira que dá conta da massa de rendimentos, variável relevante para determinar as possibilidades de consumo; e, por fim, apresentam-se as conclusões.

1. OCUPAÇÃO: FORTE AVANÇO DE PARTICIPAÇÃO DO SETOR INFORMAL

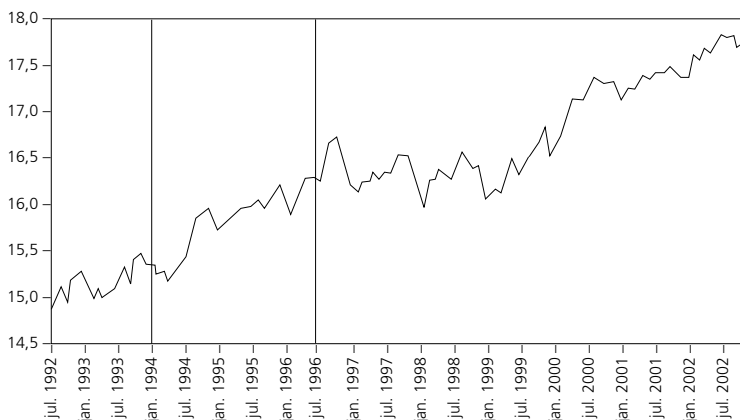
O contingente total de pessoas ocupadas nas seis regiões metropolitanas em que se realiza a PME² cresceu 18,9% ao longo dos mais de dez anos investigados, isto é, de julho de 1992 a dezembro de 2002, o que, por si só, já revela um ambiente bastante desfavorável aos trabalhadores, tanto pela expansão

frágil do número de vagas — 2,8 milhões — como pela repercussão negativa desse fenômeno sobre a variável rendimentos médios reais.

É interessante decompor esse crescimento no tempo. Verifica-se que um quinto dele se deu nos dois anos anteriores ao Real, entre julho de 1992 e julho de 1994. Como vai se demarcar várias vezes ao longo do artigo, o subperíodo a seguir, dos dois primeiros anos do Real — de julho de 1994 a julho de 1996 —, constituiu um momento bastante favorável. Houve expansão da ocupação e dos rendimentos, com redistribuição de renda e elevação do consumo de vários itens, desde bens básicos de alimentação a eletroeletrônicos. Esse subperíodo foi responsável por quase 30% da expansão total da ocupação, após o que ocorreu um longo intervalo praticamente de estagnação, correspondendo aos três anos compreendidos entre julho de 1996 e julho de 1999.

Lembremos que depois de cambaleiar por vários meses, como consequência de fortes desajustes internos e externos somados a crises internacionais como a asiática e a russa — que abalaram a confiança do sistema financeiro internacional nas chamadas economias emergentes —, o arranjo de política econômica vigente até então ruiu no início de 1999, sofrendo uma mudança radical, com a desvalorização da moeda e o abandono da âncora cambial. As projeções daquele início de ano, incluindo as governamentais, apontavam para uma queda de pelo menos 4% do PIB em 1999 e para

Gráfico 1: Número total de pessoas ocupadas nas seis regiões metropolitanas brasileiras pesquisadas pela PME, em milhões – jul./1992-dez./2002

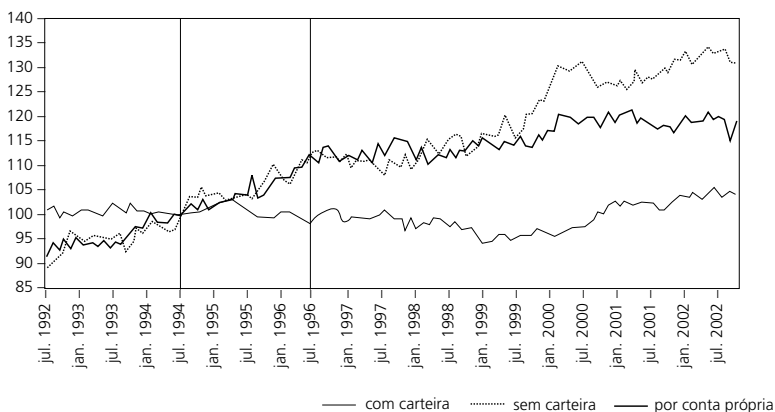


uma retomada da inflação. Como o cenário ruim não se concretizou, pelo menos com a intensidade projetada, no meio do ano de 1999 já se viam sinais de retomada da atividade, o que acabou desembocando no melhor subperíodo para a expansão da ocupação, pois em menos de um ano — de julho de 1999 a maio de 2000 — efetivou-se uma expansão da ocupação semelhante à dos dois primeiros anos do Real, praticamente 30% da expansão total do período. Daí para a frente, até o último mês investigado pela antiga PME, ocorreu um crescimento suave, porém firme, da ocupação, correspondendo a quase um quinto da expansão total da ocupação no período.

Este resumido comentário sobre a evolução da ocupação total no período certamente não dá conta de suas especificidades, mas dá o pano de fundo para sua análise. Num cenário de abertura comercial agressiva, valorização cambial artificial e taxas de juros elevadas, poder-se-ia considerar até certo ponto esperada uma expansão pequena da ocupação e, mais que isso, um avanço da informalidade. A busca forçada da redução de custos e de ganhos de produtividade foi um forte indutor desse movimento. Quando se abre a análise por posição na ocupação, ele fica claro.

A observação da curva de ocupação das pessoas com carteira de trabalho assinada (gráfico 2) impressiona pela sua pouca variabilidade ao longo de todo o período. Com efeito, entre julho de 1992 e dezembro de 2002, além

Gráfico 2: Índice do número de pessoas ocupadas no Brasil, por posição na ocupação, com ajuste sazonal – jul./1992-dez./2002



Fonte dos dados brutos: PME – IBGE.

Nota: Base jul./1994 = 100.

de a ocupação com carteira crescer apenas 2,8%, em nenhum momento o índice alcança valor 5,5 pontos superior ou inferior à base (igual a 100 em julho de 1994), com exceção do mês de agosto de 2002, o pico da série. Se tomarmos a variação entre julho de 1994, mês da introdução da nova moeda, e dezembro de 2002, a expansão é de 4,2%, um crescimento pífio diante dos mais de oito anos transcorridos. Deve-se observar que, diferentemente das outras categorias, o pessoal com carteira não se beneficiou da expansão da ocupação ocorrida nos primeiros dois anos do Real. Pelo contrário, houve até mesmo redução nesse subperíodo. Na verdade, o único momento dos últimos dez anos em que houve uma firme elevação da ocupação com carteira se deu entre julho de 1999 e fevereiro de 2001 (8,3%), intervalo caracterizado pela retomada da atividade pós-desvalorização cambial, cujos efeitos se estenderam por todo ano de 2000. Não fosse esse momento favorável, a inexpressiva taxa de crescimento do período total seria ainda menor, provavelmente até negativa.

Em contraste com a estabilidade e, principalmente, com o baixo crescimento da ocupação do pessoal com carteira, as categorias sem carteira assinada e por conta própria tiveram expansão durante os mais de dez anos pesquisados de, respectivamente, 46,4% e 29%. Note-se, porém, que um crescimento firme se deu apenas até julho de 1996, quando o Real comemorava seus dois primeiros anos de sucesso. Depois disso, há um longo período de baixo crescimento da ocupação, até setembro/outubro de 1999. A evolução das duas curvas foi muito semelhante até esse momento, quando ambas têm um pique de crescimento, mas a ocupação sem carteira “descola” da outra e sofre uma elevação forte até agosto de 2000. Já a ocupação por conta própria cresce bem menos e por menos tempo. Após esses piques de intensidades diferenciadas, há uma quase estabilidade em ambas as curvas até dezembro de 2002.

A retomada do nível de atividade após o rearranjo cambial do início de 1999, que foi lembrada anteriormente para explicar uma elevação do pessoal com carteira, também explica a elevação da ocupação sem carteira e por conta própria. A pergunta que fica é acerca dos motivos do “descolamento” das curvas do pessoal sem carteira e por conta própria nesse momento, já que até então elas estavam quase sobrepostas. Uma possível explicação remete justamente para os efeitos da mudança cambial do início de

1999. Deve-se recordar que, no período anterior, de valorização do Real, os preços dos serviços tiveram alta exagerada, principalmente nos dois primeiros anos, justamente por não sofrerem a mesma concorrência externa que os produtos comercializáveis sofriam. Isso atraiu várias pessoas para a ocupação por conta própria, estabelecendo-se sobretudo como prestadores de serviços “não comercializáveis”. A partir da desvalorização, esse incentivo desapareceu, refletindo-se claramente na queda expressiva de rendimentos médios reais do pessoal por conta própria durante o ano de 1999.³ Com isso, o pessoal sem carteira acabou por apresentar uma expansão maior do que os ocupados por conta própria naquele momento e também durante o período completo do Real. Se nos restringirmos ao período que se inicia em julho de 1994 e termina em dezembro de 2002, as taxas foram de 31,2% para os ocupados sem carteira e 19,2% para aqueles por conta própria.

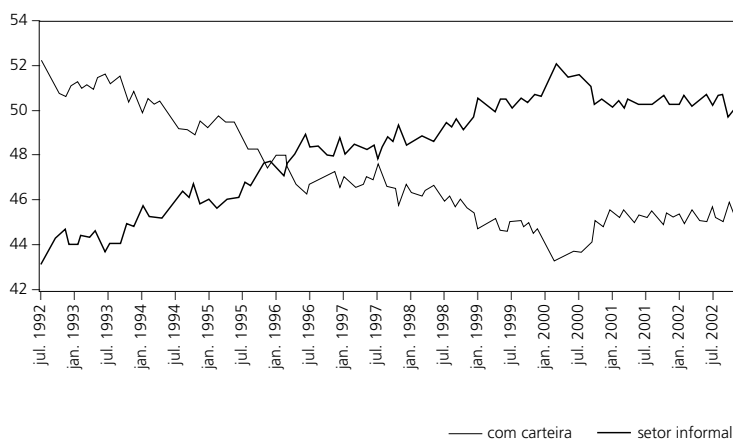
O crescimento significativamente maior da ocupação das categorias sem carteira assinada e por conta própria em face da categoria com carteira assinada, fato diversas vezes constatado durante os anos 90, repõe a questão do avanço da informalidade no mercado de trabalho brasileiro. Cacciamali (2000) discute o tema da informalidade, associado — ou derivado — ao da globalização, tratando-o de forma ampla, como “um processo de mudanças estruturais em andamento na sociedade e na economia que incide na redefinição das relações de produção, das formas de inserção dos trabalhadores na produção, dos processos de trabalho e de instituições — denominado neste trabalho de *Processo de Informalidade*”. Para os propósitos deste artigo, interessa verificar como o “processo de informalidade” se configura — ou aparece — no mercado de trabalho. Segundo a autora, ele “pode ser representado e acompanhado por duas categorias de trabalhadores que são predominantes no processo: os assalariados sem registro e os trabalhadores por conta própria. Destacamos que os seus níveis de emprego e de renda são determinados por mecanismos distintos. Dessa maneira, a análise dessas categorias, bem como de sua evolução, não pode ser efetuada de forma agregada”.

A recém-concluída análise — em separado — da evolução da ocupação das duas categorias evidencia uma concordância com a posição da autora.⁴ Contudo, ainda que não se construa propriamente uma análise da evolução da informalidade, é útil considerar o somatório das categorias sem carteira e

por conta própria como representativo da informalidade⁵ no mercado de trabalho brasileiro e cotejá-lo com a evolução dos ocupados com carteira, como representativa do mercado formal. O primeiro aspecto que chama atenção é a quase estabilidade do número de ocupados com carteira entre julho de 1992 e dezembro de 2002, os pontos extremos da série. Houve um acréscimo de apenas 241 mil ocupados nas seis regiões metropolitanas pesquisadas pela PME. Se tomarmos apenas o período do Real como referência, isto é, partindo de julho de 1994, a variação é um pouco maior (344 mil), mas ainda assim muito pequena. Em troca, o somatório representativo da informalidade cresceu em 2,55 milhões de pessoas no período completo e 1,92 milhão, se nos restringirmos ao Real.

O gráfico 3 apresenta uma comparação das curvas de participação percentual dos grupos formal e informal na ocupação total do período. É impressionante o avanço da informalidade. Em julho de 1992 os empregados com carteira perfaziam 52,3% do total de ocupados e o somatório dos informais equivalia a 43,1%.⁶ Já em dezembro de 2002, esses percentuais eram de, respectivamente, 45,4% e 50,3%, invertendo-se a situação. O “cruza-

Gráfico 3: Participação percentual dos grupos no total da população ocupada no Brasil – jul./1992-dez./ 2002



Fonte dos dados brutos: PME – IBGE.

Notas: 1. Percentuais calculados a partir dos dados dessazonalizados.

2. O setor informal corresponde ao somatório dos ocupados sem carteira assinada e por conta própria.

3. O total da população ocupada corresponde ao somatório das categorias ocupados com carteira assinada, sem carteira assinada, por conta própria e empregadores.

mento” entre as duas curvas se deu na passagem de 1995 para 1996, consolidando-se em abril de 1996. Deve-se observar que o avanço da participação da informalidade foi constante desde o início do período até julho de 1996; a partir daí, abre-se um intervalo de dois anos de relativa estabilidade. Da metade de 1998 a abril de 2000, há um novo e significativo impulso a favor da informalidade, chegando-se ao ponto máximo da curva de participação (52,2% em abril de 2000). Lembremos que esse foi um dos momentos mais críticos do Real, com a moratória russa da metade de 1998 desembocando numa crise de financiamento externo dos emergentes e, a seguir, no trauma da mudança da política econômica brasileira, com a desvalorização cambial e os temores da recessão e da completa perda de controle da economia no início de 1999.

De abril de 2000 ao início de 2001 viveu-se o melhor momento, no sentido do recuo da participação percentual da informalidade. Esse foi o período que capitalizou no mercado de trabalho os frutos da recuperação da economia, iniciada em meados de 1999 e estendida ao longo de 2000, o único dos últimos anos da antiga PME com taxa de crescimento do PIB superior a 1,5%. Como se sabe, os anos de 2001 e 2002 geraram novamente baixas taxas de crescimento. O primeiro caracterizou-se pela crise de abastecimento de energia elétrica, que gerou a necessidade de racionamento, principalmente no segundo semestre do ano, com reflexos sobre o nível de atividade e sobre o mercado de trabalho. Já 2002, com as crises que vieram de fora (Argentina e EUA) e a incerteza típica de um ano eleitoral num país com imensa vulnerabilidade externa (Batista Jr., 2002), não poderia produzir bons resultados. Na verdade, a melhor notícia desses dois anos foi que, dadas as condições macroeconômicas e um crescimento médio do PIB próximo de 1,5%, pelo menos a participação da informalidade não avançou.⁷

O avanço da informalidade gera várias questões interessantes. Uma delas refere-se à Previdência pública, que deixa de arrecadar um volume grande de recursos, dado que boa parte da massa de rendimentos corre por fora do sistema oficial de registro de empregados. Essa tem sido uma questão debatida recorrentemente nos últimos anos, principalmente em função da crise financeira do sistema previdenciário.

Outro tema refere-se às relações entre agentes formais e informais na economia, o que pode gerar possibilidades de negócios, por um lado, mas

também pode inviabilizá-los, por outro, na ausência de comprovação de renda para dar sustentação a planos de financiamento. Assim, por exemplo, determinados tipos de financiamentos, concedidos pelo sistema financeiro privado ou público, seja para a compra de automóveis, seja para imóveis, são praticamente impossíveis diante da ausência de comprovação de renda. Já o financiamento para a compra de bens de menor valor unitário, como móveis e eletrodomésticos, pode ocorrer, dependendo da estratégia comercial do agente formal.⁸ O fato é que essa relação com a informalidade nem sempre é admitida ou nem sempre é possível, o que fecha as portas para várias outras atividades formais ao longo de diversas cadeias produtivas.

2. RENDIMENTOS: BONS RESULTADOS DO INÍCIO DO REAL NÃO SE SUSTENTARAM

Como toda questão que trata de deflacionamento em períodos inflacionários e, mais especialmente, com a passagem de um momento com alta inflação para outro com taxas bem menores e mudança de moeda, a análise dos rendimentos médios reais durante o período do Plano Real presta-se a controvérsias. A larga experiência brasileira com planos de estabilização construiu uma agenda de discussões sobre o tema, elencando problemas que se tornaram tradicionais, como a escolha do índice para o deflacionamento, a escolha do período de coleta dos preços no momento da mudança de moeda (vetores) e outros.

O Plano Real agregou a essa lista uma nova questão, a da passagem dos salários denominados em cruzeiros reais para Unidade Real de Valor (URV). Como se sabe, os salários foram compulsoriamente convertidos para URV em março de 1994, de acordo com a média dos valores reais dos últimos quatro meses, portanto, novembro e dezembro de 1993 e janeiro e fevereiro de 1994. Assim, de acordo com a visão do governo, os salários já estavam pré-convertidos para a nova moeda, e mais: estavam protegidos da inflação que ainda vigorava no primeiro semestre de 1994. Isso porque, apesar de estarem fixados em URV, eram percebidos em cruzeiros reais do dia do efetivo recebimento. Como a URV variava de valor diariamente, de acordo com uma média de *índices da inflação passada*, a cada dia o salário de um mesmo trabalhador tinha um valor diferente (maior) do que no dia ante-

rior, quando medido em cruzeiros reais. Essa é a essência do funcionamento da URV, concebida que foi como um superindexador, para fazer a passagem de uma moeda desacreditada para outra que nasceria com confiança e livre dos processos inflacionário e de indexação generalizada.

Contudo, esse argumento aparentemente correto e irretocável, a ponto de ser elemento da campanha eleitoral para a Presidência da República em 1994, trazia um engodo. O fato de a URV mudar de valor diariamente de acordo com a média de índices passados não protegia os salários — ou quaisquer outros valores referenciados a ela — nem da inflação do mês em curso, nem da elevação da inflação — em relação à média que originou a variação diária da URV. Assim, seja pela ocorrência de inflação no mês em curso, seja pela elevação da inflação em relação ao passado recente — ambos os aspectos *não captados pela URV do mês* —, os salários continuavam a perder valor real.⁹

Essa discussão está aqui colocada porque ela gera uma forma alternativa de medir a variação do rendimento médio real ao longo do Plano Real. Se tomarmos como ponto de partida para essa medida o mês de julho de 1994, quando da introdução da nova moeda, obteremos variações diferentes (maiores, com exceção da categoria dos ocupados por conta própria) das que se obtêm quando se tomam os quatro meses utilizados para a conversão dos salários para URV. Como os salários foram convertidos compulsoriamente para URV em março de 1994, é adequado dizer que naquele momento eles já estavam referidos à nova moeda,¹⁰ de acordo com a média dos seus valores reais dos quatro meses anteriores. Logo, também é adequado tomar como ponto de partida, para medir a variação dos rendimentos médios reais, a mesma média e não o mês de julho de 1994.

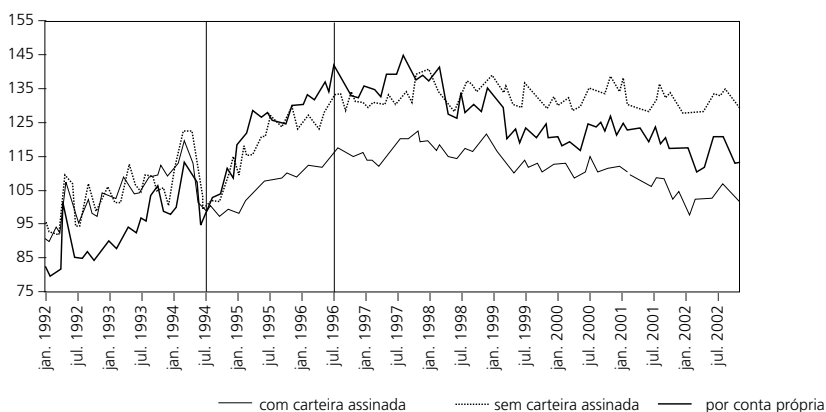
O gráfico 4 mostra a importância da discussão anterior, pois ele deixa clara a perda dos rendimentos médios reais¹¹ no período compreendido entre a fixação dos salários em URV (março de 1994) e a entrada em vigor da nova moeda (julho de 1994). É interessante observar que apesar de a regra de conversão para URV referir-se apenas aos salários no mercado formal, como só poderia ser, as curvas de rendimentos do pessoal ocupado na informalidade seguem um movimento semelhante às da ocupação formal, de perda no imediato pré-real. Por isso e, ainda mais, pelo fato conhecido de que as remunerações no mercado informal tomam como referência as do

mercado formal,¹² a discussão anterior, referida aos salários registrados em carteira, vale também para a informalidade.

Assim, apenas para se ter uma idéia dos diferentes resultados que derivam dos diferentes critérios para medir a variação do rendimento médio real durante o Plano Real, basta verificar que, partindo-se de julho de 1994, o total da população ocupada medida pela antiga PME chega a outubro de 2002 — último mês da série para a variável rendimentos — com elevação de rendimentos de 8,4%. Em troca, se usarmos como ponto de partida a média dos quatro meses anteriores a março de 1994, o ganho transforma-se em perda de 0,8%. Trata-se, sem dúvida, de uma diferença significativa, tanto mais pela inversão de sinal.

Os mesmos pares de taxas de variação poderiam ser calculados para as categorias que compõem o total. Os trabalhadores com carteira assinada teriam elevação de 2,1%, partindo de julho de 1994, e redução de 9,4%, se incluíssemos a perda do período da URV; novamente um caso de inversão de sinal e ainda uma expressiva diminuição de rendimentos. Os sem carteira teriam variações de 30,8% e 20,4%, respectivamente, constituindo-se como a categoria que mais ganhou no Real, por qualquer critério de avaliação. Já os trabalhadores por conta própria têm praticamente a mesma variação pelos dois critérios, 14,5% e 14,6%, respectivamente.

Gráfico 4: Índice do rendimento médio real no Brasil, por posição na ocupação, com ajuste sazonal – jan./1992-out./2002



Fonte dos dados brutos: PME – IBGE.

Nota: Base jul./1994 = 100.

Observa-se, desde já, um diferencial importante de variações do rendimento médio real entre as categorias do mercado formal e do informal ao longo do período investigado, o que contribuiu para diminuir a diferença entre elas, visto que os ocupados com carteira historicamente tiveram remuneração mais elevada.¹³ Para se ter uma idéia, em julho de 1994 os ocupados com carteira ganhavam, em média, 43,6% mais do que os sem carteira¹⁴ e 32% mais do que aqueles por conta própria. Já em outubro de 2002, esses diferenciais haviam caído para 13,2% e 16%, respectivamente.¹⁵ Deve-se notar também que, entre esses dois pontos extremos do tempo, separados por mais de oito anos, a remuneração média do pessoal sem carteira, que era 8,1% inferior à dos ocupados por conta própria, tornou-se 2,5% superior. Isso se deveu principalmente ao que ocorreu a partir do segundo semestre de 1998, quando as duas curvas, que vinham evoluindo quase sobrepostas, se “descolam”, tendo a remuneração dos ocupados sem carteira apresentado pequena queda e a daqueles por conta própria, queda mais intensa até o final do período.

Um aspecto importante a destacar é o dos ganhos expressivos dos primeiros dois anos do Plano, de julho de 1994 a julho de 1996. Esse foi o período áureo do Real, do ponto de vista da recuperação do poder de compra da população, especialmente a mais carente e mais penalizada no período anterior, de taxas de inflação elevadas. Nesse intervalo, o rendimento médio real do total da população ocupada cresceu 28,7%. Abrindo-se essa média pelas várias categorias, obtemos 18,4% para os ocupados com carteira, 35,9% para os sem carteira e 43,6% para aqueles por conta própria. Lembremos que essa última categoria, por incluir muitos prestadores de serviços, foi beneficiada pela elevação dos seus preços. Isso ocorreu em parte pela falta de concorrência estrangeira, em contraponto ao que acontecia com os chamados “bens comercializáveis” — que constituíam a âncora do Plano —, e em parte porque a demanda havia se aquecido com a expansão geral da massa de rendimentos, o que sustentava elevações de preços.

Ainda em relação às taxas de crescimento dos rendimentos durante os primeiros dois anos do Plano, deve-se retornar à discussão anterior, sobre a alternativa a respeito do ponto de partida para medir esses ganhos. As taxas expressivas listadas no parágrafo acima desconsideram o intervalo de tempo em que houve perdas com a URV. Se ele for considerado, o que parece ser

o mais correto, os ganhos iniciais do Real ainda são dignos de nota, mas passam a ser bem menores. Assim, se tomarmos a média das remunerações no quadrimestre de novembro de 1993 a fevereiro de 1994 como ponto de partida e julho de 1996 como limite superior do intervalo, os ganhos passam a ser de 17,8% para o total dos ocupados — 11 pontos a menos que na medição anterior —, 5,2% para os ocupados com carteira, 25,1% para os sem carteira e 43,7% para aqueles por conta própria, praticamente a mesma taxa da medida anterior. Veja-se que os ocupados com carteira são os que mais perdem quando se considera o período da URV.

De qualquer forma, esses primeiros dois anos do Real constituíram seu melhor momento, até porque ainda não haviam se avolumado as consequências negativas das distorções da política econômica da época. Além disso, a única crise internacional desse período que repercutiu no Brasil foi a mexicana. Ela abalou o Plano e o nível de atividade no primeiro semestre de 1995, mas não trouxe tantos problemas como as crises que se seguiram. Por outro lado, a vulnerabilidade externa ainda não era tão elevada nem a dívida interna havia disparado.

Esse momento de relativa euforia com o sucesso inicial do Plano e com o novo governo levou a projeções otimistas demais por parte de vários setores e empresas. Não foram poucos os erros de composição de estoques e, muito pior, os de investimentos superdimensionados. A indústria automobilística brasileira, por exemplo, entusiasmada com as vendas, expandiu sua capacidade de produção, ora com a construção de novas plantas, ora pela ampliação e modernização das antigas. Essas decisões, tomadas entre 1996 e 1997, se efetivaram num prazo médio de três anos, elevando a capacidade para 3,2 milhões de unidades/ano. O erro estratégico fica claro quando se verifica que o recorde de produção dessa indústria se deu no ano de 1997, logo após o período áureo do Real, tendo alcançado 2,07 milhões de unidades, apenas dois terços do que viria a ser a capacidade máxima, aproximadamente três anos depois.¹⁶ A produção de televisores e de outros aparelhos eletrodomésticos também nunca mais alcançou os níveis dos anos de 1996 e 1997.¹⁷

Impressionavam à época as manifestações de presidentes e diretores de grandes empresas produtoras de bens de consumo duráveis sobre o que eles pensavam que seria a capacidade futura de absorção desses bens pela até então crescente massa de rendimentos. Várias vezes apareceram na impren-

sa comparações entre as relações de consumo/habitante de determinados bens no Brasil e em outros países, para demonstrar o grande espaço que ainda havia para avançar. Parecia incrível que dirigentes tão qualificados de grandes empresas, nacionais e estrangeiras, não se dessem conta de que seus argumentos dependiam de, pelo menos, dois fatores. Um seria a expansão continuada — por longo tempo — daqueles ganhos dos primeiros dois anos, ainda que não com a mesma magnitude. Outro seria que esse movimento de expansão dos rendimentos levasse a uma melhora na distribuição de renda no País. Afinal, aquelas relações de consumo/habitante de outros países, trazidas como parâmetro, ocorriam com outros níveis de renda e outros padrões de distribuição.

Como se sabe, contudo, as projeções de expansão da demanda e da produção não vingaram, muitas empresas amargaram prejuízos, algumas até mesmo fecharam. A partir da metade de 1996, os ganhos cessaram. Com algumas oscilações, o rendimento médio real manteve-se quase inalterado até o final de 1998. A maior variação nesse subperíodo foi a queda de 5,1% na remuneração dos ocupados por conta própria. É importante lembrar que justamente na metade de 1996 se retirou da legislação o mecanismo de correção dos salários de acordo com a inflação passada, perseguindo o objetivo do Plano de desindexar a economia. Considerando-se que a inflação, apesar de baixa, ainda existia e que o PIB crescia com pouca força — portanto, não pressionava o mercado de trabalho no sentido da elevação das remunerações —, a retirada da correção salarial foi um fato de conseqüências não desprezíveis.

De lá para cá, as pesquisas que acompanham o sindicalismo no Brasil, sejam do Dieese, sejam de universidades ou do próprio IBGE (IBGE, 2003), mostram uma diminuição do número de greves, menor percentual de sindicatos que conseguem reposição integral de salários, menor incidência de dissídios na Justiça do Trabalho e mais cláusulas sociais e de participação nos lucros e resultados, em detrimento de reajustes salariais.

Do final de 1998 até outubro de 2002 a perda de rendimentos reais foi quase que constante, com algumas oscilações. A média geral dos ocupados perdeu nesse subperíodo 15,6%, os ocupados com carteira, 16,2% e aqueles por conta própria, 16%. Como se comentou anteriormente, os ocupados sem carteira foram os que tiveram as menores perdas, de 7,1%. A elevação

das taxas de desemprego a partir da desvalorização cambial de 1999, ao pressionar negativamente o mercado de trabalho, deve ter contribuído para essa queda generalizada.

Do que foi visto, fica claro que, especialmente para os ocupados com carteira, os ganhos do período inicial do Real foram lentamente dissipados nos últimos quatro anos do período estudado. Isso influenciou a média geral, que só não foi pior porque o pessoal ocupado na informalidade conseguiu sustentar parte dos ganhos dos primeiros momentos, pelo menos até o final de 2002.

3. MASSA DE RENDIMENTOS: INFORMALIDADE SUSTENTA O CRESCIMENTO

Uma vez tendo discutido a evolução da ocupação e dos rendimentos durante os mais de oito anos de vigência do Real, é útil analisar também a evolução da massa de rendimentos, principalmente porque ela informa sobre as possibilidades globais de expansão do consumo. O primeiro aspecto que chama atenção, partindo das análises anteriores e da observação do gráfico 5, é que o movimento da curva da massa de rendimentos do total da população

Gráfico 5: Índices da ocupação, dos rendimentos médios reais e da massa de rendimentos reais do total da população ocupada no Brasil, com ajuste sazonal – jul./1992-out./2002



Fonte dos dados brutos: PME – IBGE.

— ocupação

..... rendimentos

— massa de rendimentos

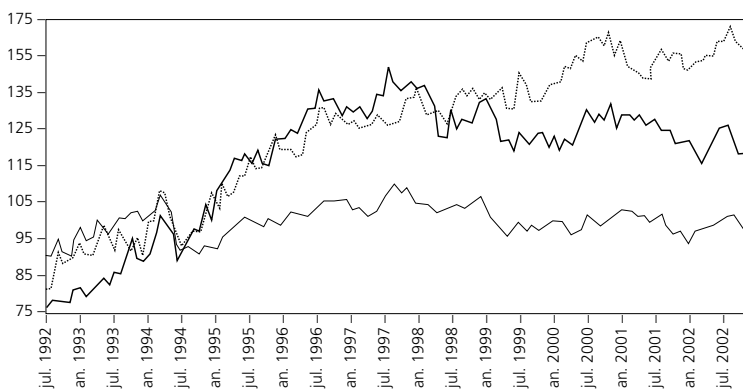
Nota: Base jul./1994 = 100.

ocupada reflete muito mais o que ocorreu com os rendimentos do que o movimento da ocupação. Isso porque as oscilações dos rendimentos são mais pronunciadas durante todo o período, “puxando” a curva da massa.

De julho de 1994 a outubro de 2002 a massa cresceu 23,6%, como resultado de 8,4% de expansão do rendimento médio e 14% da ocupação. Conforme verificamos na seção anterior, se incluirmos o período da URV, os rendimentos, ao invés de crescerem, caem 0,8% e, em consequência, a massa cresce menos do que na medida anterior: 13,9%.¹⁸

Interessa segmentar esse desempenho no tempo. Como já se verificou nas seções anteriores, os primeiros dois anos do Real trouxeram expansão das variáveis investigadas, o que gerou um grande crescimento da massa de rendimentos, sobretudo pelo desempenho das categorias informais e, mais especialmente, pela expansão dos seus rendimentos médios. Passados os resultados positivos dos primeiros dois anos, a massa de rendimentos reais do total dos ocupados manteve seu valor até o final de 1998, apesar de algumas oscilações fortes. Daí para a frente, até o final do período estudado, apresentou uma tendência a queda — com oscilações ainda mais expressivas —, determinada pela variável rendimentos. Na verdade, quem sustentou a massa a partir da metade de 1999, evitando uma queda maior, foi a ocupação, mais especialmente a dos ocupados sem carteira e, num segundo plano, a daqueles com carteira.

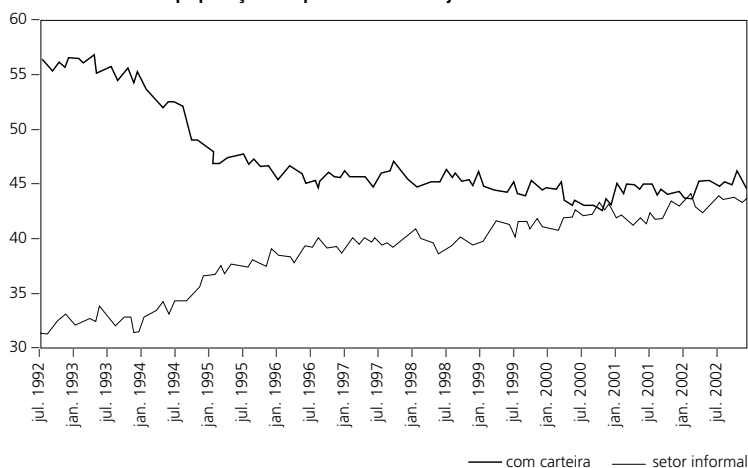
Gráfico 6: Índice da massa de rendimentos reais no Brasil, por posição na ocupação, com ajuste sazonal – jul./1992-out./2002



Fonte dos dados brutos: PME – IBGE.

— com carteira sem carteira por conta própria

Nota: Base jul./1994 = 100.

Gráfico 7: Participação percentual dos grupos na massa de rendimentos reais do total da população ocupada no Brasil – jul./1992-out./2002

Fonte dos dados brutos: PME – IBGE.

Notas: 1. Percentuais calculados a partir dos dados dessazonalizados.

2. O setor informal corresponde ao somatório dos ocupados sem carteira assinada e por conta própria.

3. O total da população ocupada corresponde ao somatório das categorias ocupados com carteira assinada, sem carteira assinada, por conta própria e empregadores.

Quando se segmenta a evolução da massa de rendimentos total de acordo com as categorias por posição na ocupação, fica claro que, abstraindo-se alguns subperíodos específicos, quem realmente foi responsável pela expansão verificada no período completo foi o pessoal ocupado na informalidade, em especial aqueles sem carteira. O gráfico 6 mostra que, de julho de 1994 a outubro de 2002, a massa de rendimentos do pessoal com carteira subiu apenas 5,7%, enquanto os ocupados por conta própria tiveram acréscimo de 36,6% e os sem carteira chegaram a 75,1%. Se computarmos o período da URV, esses percentuais mudam para -6,7%, 38,4% e 64,9%, respectivamente. Chama atenção a variação negativa dos ocupados com carteira e a taxa muito elevada daqueles sem carteira. Note-se que a partir do final de 1998, a única categoria que ainda apresenta elevação de massa é a daqueles sem carteira, influenciada pela variação da ocupação, uma vez que, como foi visto na seção anterior, seus rendimentos médios reais até caem.

Do que foi visto sobre os diferenciais de expansão da massa de rendimentos das diversas categorias, ficou claro que o pessoal ocupado na informalidade assumiu parcela crescente no total. Tal como se pôde observar no gráfico 3, na seção que trata da ocupação, esse movimento de diminuição da

participação de trabalhadores formalizados é anterior ao Real, remontando pelo menos ao início da década. Vale o mesmo aqui, quando se avalia a massa de rendimentos. O gráfico 7 mostra que em julho de 1992, a participação dos ocupados com carteira no total da massa de rendimentos era de 56,3%, enquanto o somatório das duas categorias representativas da informalidade chegava a 31,6%.¹⁹ Ao longo do tempo é contínua a perda de participação do pessoal com carteira, ao ponto de chegar-se a parcelas praticamente iguais para trabalhadores formais e informais desde a metade de 2000. Em outubro de 2002, último mês da série, os percentuais eram de, respectivamente, 44,6% e 43,7%.

4. CONCLUSÃO

A longa série de dados investigados permite que se retirem algumas conclusões com elevado grau de segurança. Diferentemente do trabalho anterior, realizado no início de 1998, agora já é possível confirmar certas observações que naquele momento ainda careciam de maior solidez. A história da década de 1990, estendida aqui até 2002, e a do Plano Real, com suas virtudes, seus defeitos e suas circunstâncias históricas, estão dadas. Uma pequena parte delas foi investigada neste artigo: a que trata da evolução do mercado de trabalho por meio de um corte muito específico — a análise da ocupação e dos rendimentos médios reais por posição na ocupação, tendo por base as informações das seis principais regiões metropolitanas do País de acordo com a antiga PME, descontinuada em dezembro de 2002. Esta também é, portanto, uma oportunidade de se fazer um registro histórico da agora chamada antiga metodologia da PME.

Do que foi visto, a observação mais geral e mais categórica é a confirmação do avanço da informalidade no mercado de trabalho brasileiro, que apareceu tanto na participação no total da ocupação como no total da massa de rendimentos. Em troca, a categoria com carteira assinada perdeu espaço no mercado: quase não teve expansão de vagas e teve pequeno crescimento ou até mesmo decréscimo dos rendimentos médios reais e da massa de rendimentos, dependendo da escolha do critério de medida. Por sua vez, os ocupados na informalidade obtiveram ganhos de rendimentos, expressivos no caso daqueles sem carteira.

Visto por outro ângulo, isso significou uma redistribuição de renda no mercado de trabalho, já que os que mais ganharam foram justamente os que obtiveram menores remunerações no início do período. Contudo, redistribuir renda dessa forma, via avanço da informalidade, não constitui um bom sinal numa sociedade que sequer atingiu níveis mínimos de satisfação de consumo e de prestação de serviços públicos para a maioria da população. Nesse caso, uma notícia melhor seria a de um aumento significativo da ocupação e dos rendimentos para todas as categorias, mesmo sem redistribuição.

Por sua vez, as baixas taxas de crescimento do PIB durante quase todo o período certamente jogaram contra um melhor desempenho do mercado de trabalho, gerando poucas vagas, constringendo a elevação da remuneração e contribuindo para o avanço da informalidade. Assim, os ganhos dos rendimentos médios reais nos primeiros dois anos do Plano Real, sem dúvida seu melhor momento para o mercado de trabalho, apenas se sustentaram até o final de 1998, mas não resistiram a tantas crises — externas e internas — e acabaram por desaparecer até o final de 2002.

Por fim, uma vez consolidada a elevada participação da informalidade, duas estratégias devem ser seguidas. Uma que trata de reverter, ainda que parcialmente, esse avanço. Esse é, no mínimo, um dever do Estado, no sentido de coibir relações ilegais, ampliar a cobertura da seguridade social e aumentar a arrecadação do sistema previdenciário. A outra estratégia parte da consciência de que essa situação não será alterada rapidamente e, portanto, exige medidas compensatórias de várias ordens. Uma delas deve tratar de um sistema de crédito, seja público, seja privado, que consiga operar sem garantias reais e sem a comprovação formal e regular de rendimentos. Algumas empresas privadas do setor do comércio já estão trabalhando com novas formas de crédito, usando-as como elemento concorrencial num mercado cada vez mais competitivo. O exemplo das instituições — não privadas — que trabalham com microcrédito também merece atenção. Mecanismos como o aval solidário representam alternativas para a concessão de crédito sem a aplicação dos sistemas tradicionais de garantia real e comprovação de renda. Isso pode valer tanto para financiar a produção e sustentar programas de auto-emprego como para a aquisição de bens com valor unitário elevado.

NOTAS

1. Esse longo período permite trabalhar com segurança com séries dessazonalizadas.
2. Porto Alegre, São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador e Recife.
3. A seção seguinte trata do tema dos rendimentos.
4. O mesmo ocorrerá na próxima seção, quando se analisar a questão dos rendimentos.
5. Deve-se lembrar que a antiga PME incluía os militares e os funcionários públicos estatutários na categoria dos ocupados sem carteira. É claro que eles não deveriam compor o grupo dos informais, mas a classificação restrita da antiga PME — mesmo quando se toma a informação por setores de atividade — não permite separá-los dos outros ocupados sem carteira. Assim, admite-se que o grupo representativo da informalidade está superestimado pelos militares e funcionários públicos estatutários. Um exercício com as informações de março a dezembro de 2002, ou seja, com os primeiros resultados da nova PME num período em que ainda estava em campo a antiga PME, mostrou que os militares e os funcionários públicos estatutários representavam cerca de 31% do total dos ocupados sem carteira. Como o principal objetivo deste trabalho é muito mais observar a evolução das variáveis e não tanto seu valor absoluto, pode-se dizer que as conclusões não ficam prejudicadas. Até porque é sabido que foi inexpressivo o crescimento do número de militares e funcionários públicos estatutários no período. Assim, se fosse possível excluí-los da categoria sem carteira, a variação percentual dos ocupados na informalidade seria até maior, na margem. O mesmo raciocínio se aplica no caso das variáveis rendimento médio real e massa de rendimentos.
6. A diferença para 100% é dada pela participação da categoria empregadores.
7. Estudos sobre o avanço da informalidade através de cortes setoriais identificam o aumento de participação do setor de serviços, tradicionalmente mais “informalizado”, em detrimento da indústria, mais “formalizada”, como uma das causas da crescente informalidade nos anos 90 (Ramos, 2002). O mesmo trabalho mostra um avanço da informalidade dentro do próprio setor da indústria.
8. Esse é o caso, por exemplo, de uma grande rede do varejo que aceita financiar bens num valor de até R\$ 500 sem comprovação de renda. É claro que tal estratégia é cercada de alguns cuidados que a experiência da rede ajudou a construir, mas o fato de não ser adotada por vários concorrentes, que não aceitam assumir esse risco de relacionamento com o mercado informal de trabalho, tem rendido a essa rede taxas elevadas de crescimento do faturamento e bons resultados, pelo menos até o momento (Guterman, D. e Facchini, C., 2003).
9. Se os valores referenciados à URV estavam efetivamente protegidos da inflação plena do momento, por que praticamente todos os segmentos evitaram usar a URV para marcar seus preços? O caso dos supermercados é exemplar; eles alegaram dificuldades técnicas — na realidade inexistentes — para operar com a URV. Na verdade, a utilização da URV dispensaria a remarcação quase diária de todos os preços em cruzeiros reais, diminuindo custos operacionais.
10. Lembremos que a partir de 1º de julho de 1994 surge o Real e desaparece a URV. A relação de troca entre eles naquele dia foi de um para um.

11. O IBGE usava o INPC como deflator na antiga PME.
12. Vários trabalhos têm mostrado a importância do salário mínimo como “farol” das outras remunerações, principalmente as mais próximas do mínimo (Neri, Gonzaga e Carmargo, 2000; Corseuil e Carneiro, 2001; Soares, 2002). Essa idéia de “farol” pode ser entendida para a relação entre as remunerações nos mercados formal e informal, em que as primeiras funcionam como referência para as outras, principalmente usando como parâmetro o valor do salário mínimo.
13. De acordo com vários estudos, posição na ocupação é uma das variáveis, juntamente com escolaridade, gênero, setor, região etc., que justificam diferenciais salariais no Brasil (Coelho e Corseuil, 2002).
14. Lembremos novamente que, pela classificação restrita da antiga PME, os militares e os funcionários públicos estatutários estão incluídos na categoria sem carteira.
15. Dentre outras hipóteses para explicar a queda dos diferenciais, uma pode ser derivada de um efeito composição. A reestruturação industrial típica dos anos 90 forçou a passagem de trabalhadores formais — alguns deles com remunerações elevadas — para a informalidade. Nessa passagem, eles teriam levado, ainda que parcialmente, seus rendimentos anteriores, ajudando a aumentar a média de rendimentos na informalidade.
16. A produção dos anos de 2001, 2002 e 2003 oscilou em torno de 1,8 milhão de unidades/ano, o que tem levado as empresas à busca desesperada de acordos internacionais, para colocar parte de sua produção no exterior.
17. O recorde de produção de televisores em cores se deu em 1996, com 8,5 milhões de unidades. Entre 1999 e 2002, o melhor resultado foi o de 2000, com 5,3 milhões de unidades/ano.
18. Nessa segunda medida, tomando como ponto de partida os quatro meses que serviram de base para a conversão dos salários para a URV, a ocupação cresceu 14,8%.
19. A diferença para 100% é dada pela participação da categoria empregadores.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARBACHE, J. S., CORSEUIL, C. H. (2001) *Liberalização comercial e estruturas de emprego e salário*. Rio de Janeiro: IPEA, jun. Texto para discussão n. 801.
- BATISTA Jr., P. N. (2002) “Vulnerabilidade externa da economia brasileira”. *Estudos Avançados*, v. 16, n. 45, São Paulo: USP.
- CACCIAMALI, M. C. (2000) “Globalização e processo de informalidade”. *Economia e Sociedade*, n. 14, Instituto de Economia da Unicamp, Campinas, p. 153-174, jun.
- COELHO, A. M., CORSEUIL, C. H. (2002) *Diferenciais salariais no Brasil: um breve panorama*. Rio de Janeiro: IPEA, ago. Texto para discussão n. 898.
- CORSEUIL, C. H., CARNEIRO, F. G. (2001) *Os impactos do salário mínimo sobre emprego e salários no Brasil: evidências a partir de dados longitudinais e séries temporais*. Rio de Janeiro: IPEA, dez. Texto para discussão n. 849.
- FLIGENSPAN, F. B. (1998) “Uma revisão da ocupação e dos rendimentos durante o Plano Real”. *Indicadores Econômicos FEE*, v. 26, n. 2, Porto Alegre, p. 140-169.

- GUTERMAN, D., FACCHINI, C. (2003) "Os segredos da Casas Bahia para administrar o risco de crédito". *Valor Econômico*, São Paulo, p. B-6, 24 fev.
- MOREIRA, M. M., NAJBERG, S. (1997) *Abertura comercial: criando ou exportando empregos?* Rio de Janeiro: BNDES. Texto para discussão n. 59.
- NERI, M., GONZAGA, G., CAMARGO, J. M. (2000) *Efeitos informais do salário mínimo e pobreza*. Rio de Janeiro: IPEA, maio. Texto para discussão n. 724.
- PESQUISA MENSAL DE EMPREGO (vários números). Rio de Janeiro: IBGE.
- PESQUISA SINDICAL 2001 (2003) Rio de Janeiro: IBGE.
- RAMOS, L. (2002) "A evolução da informalidade no Brasil metropolitano: 1991-2001". *Mercado de Trabalho: Conjuntura e Análise*, n. 19, jun., Brasília: IPEA/MTE, p. 51-66.
- SALM, C., SABÓIA, J., CARVALHO, P. G. M. (1997) "Produtividade na indústria brasileira: questões metodológicas e novas evidências empíricas". *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 27, p. 377-396.
- SOARES, S. S. D. (2002) *O impacto distributivo do salário mínimo: a distribuição individual dos rendimentos do trabalho*. Rio de Janeiro: IPEA, abr. Texto para discussão n. 873.