

CIES e-Working Paper N.º 154/2013

**O topo da distribuição dos rendimentos em Portugal:  
uma análise descritiva**

Frederico Cantante

**Frederico Cantante** Licenciado em Sociologia (2003) e em Direito (2011), é doutorando do Programa de Doutoramento em Sociologia do CIES-IUL. É assistente de investigação do CIES-IUL e membro da equipa permanente do Observatório das Desigualdades.

### **Resumo**

As desigualdades económicas são um fenómeno que tem vindo a ganhar uma visibilidade e centralidade crescente no debate público e na investigação académica. Um dos temas presentes neste debate é o dos *top incomes*, isto é, os rendimentos dos grupos que ocupam a parte superior da distribuição deste recurso. A evidência empírica demonstra que uma das causas do aumento da desigualdade económica interna nos países mais desenvolvidos decorre da crescente concentração do rendimento nestes grupos. Proponho-me desenvolver neste *e-working paper* uma análise sumária e descritiva dos recursos económicos e da composição socioprofissional dos grupos que formam a parte superior da distribuição do rendimento em Portugal. Recorrer-se-á a diferentes fontes estatísticas e analisar-se-ão vários tipos de capital económico.

**Palavras-chave:** *top incomes*, desigualdade económica, rendimento, salários, Portugal.

### **Abstract**

Income inequality visibility and importance in public and academic debate is growing. Top incomes is one of the main issues brought up in those debates. Empirical evidence shows that one of the drivers of growing income inequalities within the countries is income concentration at the top. In this e-working paper I will develop a concise and descriptive analysis of economic resources and social and professional composition of top income groups in Portugal. In order to accomplish this goal, I will use different sources of information and analyze several kinds of economic capital.

**Keywords:** top incomes, economic inequality, income, wages, Portugal.

## **Introdução**

O fenómeno das desigualdades económicas nos países mais desenvolvidos tem vindo a assumir uma centralidade crescente na investigação académica e nos estudos levados a cabo por várias instituições internacionais. Uma das principais conclusões destes estudos prende-se com o aumento das desigualdades económicas verificado nas últimas décadas (OECD, 2008 e 2011). Para além de sublinhar esta evidência empírica, a grande maioria destes estudos tem entendido o aumento das desigualdades económicas no interior dos países como um problema social, económico e político. Subjacente a este tipo de perspectiva está a assunção, mais ou menos explícita, de que as desigualdades económicas são injustas se demasiado pronunciadas e/ou não são neutras do ponto de vista dos processos de estruturação das sociedades. Vários autores defendem que as desigualdades na distribuição dos recursos económicos têm efeitos negativos multidimensionais ao nível coletivo, impactos no funcionamento das sociedades (Stiglitz, 2012; Wilkinson e Pickett, 2009). O entendimento das desigualdades económicas enquanto problema ou potencial problema social é, aliás, uma perspectiva à qual têm aderido instituições insuspeitas (World Economic Forum, 2011; *The Economist*, 2012) e vários movimentos sociais.

Uma das questões que têm sido debatidas no plano académico e no espaço público de vários países prende-se com a crescente e injusta concentração do rendimento em parcelas muito restritas da população. A propósito da sociedade norte-americana, autores como Joseph E. Stiglitz (*idem*) ou Paul Krugman (2007 e 2012) defendem que os proveitos da riqueza gerada no país têm sido injustificadamente apropriados por uma pequena fração da sua população. O aumento das desigualdades económicas nos Estados Unidos e noutros países desenvolvidos está, de facto, associado à crescente concentração do rendimento no topo da distribuição desse recurso. A intensificação da concentração do rendimento no percentil e nas frações de percentil do topo da distribuição é a principal locomotiva do aumento das desigualdades económicas internas nos países da OCDE (OECD, 2011). O estudo de Thomas Piketty (2011) acerca da sociedade francesa calibrou este tipo de abordagem ao nível metodológico. Posteriormente, essa análise alargou-se a outros países (Atkinson e Piketty, 2007 e 2010) e beneficiou de novos eixos de problematização.

Proponho-me desenvolver neste texto uma análise sumária e descritiva da parte superior da distribuição do rendimento em Portugal. Recorrer-se-á a diferentes fontes estatísticas e analisar-se-ão vários tipos de capital económico. A exposição será dividida

em quatro pontos: um primeiro em que se analisarão as desigualdades de rendimento familiar em Portugal em perspetiva comparada e em que se fará uma primeira aproximação ao nível de concentração desse recurso no topo da distribuição. Em segundo lugar, abordar-se-á esta temática recorrendo à informação fiscal disponível, a qual possibilita estimar quais os rendimentos e o nível de concentração dos mesmos em grupos mais circunscritos do topo da distribuição do rendimento. No terceiro ponto, esta tematização será centrada nos ganhos salariais e na caracterização socioprofissional dos trabalhadores que formam o grupo dos 1% mais bem remunerados em Portugal. Por último, o enfoque da análise será centrado nos ativos financeiros das famílias, nomeadamente nos ativos transacionáveis, de acordo com o seu nível de rendimento. A informação empírica apresentada neste texto foi coligida e trabalhada para uma comunicação realizada pelo autor no colóquio “Desigualdade e Pobreza”.<sup>1</sup>

### **Das desigualdades económicas à concentração do rendimento familiar no topo**

Neste primeiro ponto proponho-me enquadrar a análise dos *top incomes* em Portugal no universo mais vasto das desigualdades económicas. A informação que se vai apresentar diz respeito ao rendimento por adulto equivalente ou familiar. Tal como o nome indica, o rendimento individual resulta da sua alocação “por adulto equivalente” no seio dos agregados domésticos, tendo em consideração a sua dimensão e composição.<sup>2</sup>

Embora as desigualdades económicas internas em Portugal tenham diminuído desde o início da década de 90 do século passado e, em particular, entre 2004 e 2009, o país continuava a ser, em 2010, um dos países mais desiguais da União Europeia (UE-27). Nesse ano, no qual se observou uma inversão da tendência de diminuição das desigualdades económicas, Portugal era o terceiro país da UE-27 com um coeficiente de Gini<sup>3</sup> mais elevado. Isto demonstra que, do ponto de vista comparativo, Portugal apresenta assimetrias económicas profundas. Este valor estatístico de síntese é, no

---

<sup>1</sup> Para mais informação acerca do colóquio “Desigualdade e Pobreza” ver <http://www.esquerda.net/dossier/desigualdade-e-pobreza-em-portugal/27239>.

<sup>2</sup> O rendimento por adulto equivalente resulta da divisão do rendimento total do agregado por um fator de equivalência sensível à sua composição e dimensão: o primeiro adulto do agregado (14 anos ou mais) tem um peso de 1,0, os outros adultos têm um peso de 0,5, e as crianças (0-13 anos) têm um peso de 0,3. Para uma análise mais detalhada desta questão metodológica ver Cantante (2012) e Rodrigues (2007).

<sup>3</sup> O coeficiente de Gini assume o valor 0 quando todos os indivíduos têm um rendimento igual, e 100 (ou 1) quando todo o rendimento se concentra num único indivíduo. Este índice mede, portanto, a dispersão dos rendimentos tendo como cenário hipotético de referência uma situação de igualdade perfeita, sendo “particularmente sensível aos rendimentos mais próximos dos rendimentos médios” (Rodrigues, 2008) e menos sensível às disparidades nos dois extremos da distribuição.

entanto, pouco inteligível, ou pelo menos a leitura da sua grandeza numérica não corresponde a uma evidência de desigualdade facilmente apreensível. Tal não acontece quando se comparam *shares*, ou seja, porções de rendimento detido por grupos da população. O rendimento total por adulto equivalente dos 10% mais ricos em Portugal era, em 2010, 9,4 vezes superior ao auferido pelos 10% mais pobres, enquanto o dos 20% mais ricos era 5,7 vezes superior ao dos 20% mais pobres. Países como a Espanha, a Letónia, a Bulgária, a Grécia e a Roménia apresentam para estas duas medidas níveis de desigualdade superiores ao de Portugal. O registo do país situa-se, contudo, acima da média da União e bastante distante dos resultados de países mais igualitários, como a Suécia, a Finlândia, a República Checa ou a Eslovénia.

**Quadro 1.** Desigualdade na distribuição do rendimento familiar disponível nos países da UE-27 (coeficiente de Gini e rácio entre quantis) (2010)

	Coeficiente de Gini		
	(%)	S90/S10	S80/S20
<b>Letónia</b>	35,2	12,4	6,6
<b>Bulgária</b>	35,1	11,4	6,5
<b>Portugal</b>	34,2	9,4	5,7
<b>Espanha</b>	34,0	14,9	6,8
<b>Grécia</b>	33,6	11,0	6,0
<b>Roménia</b>	33,2	10,9	6,2
<b>R. Unido</b>	33,0	9,0	5,3
<b>Lituânia</b>	32,9	10,5	5,8
<b>Itália</b>	31,9	10,5	5,6
<b>Estónia</b>	31,9	9,2	5,3
<b>Polónia</b>	31,1	8,1	5,0
<b>França</b>	30,8	7,4	4,6
<b>Alemanha</b>	29,0	7,2	4,5
<b>Chipre</b>	28,8	6,3	4,3
<b>Dinamarca</b>	27,8	9,5	4,4
<b>Malta</b>	27,4	5,9	4,1
<b>Luxemburgo</b>	27,2	5,9	4,0
<b>Hungria</b>	26,9	5,7	3,9
<b>Áustria</b>	26,3	5,9	3,8
<b>Bélgica</b>	26,3	5,9	3,9
<b>Holanda</b>	25,8	6,1	3,8
<b>Finlândia</b>	25,8	5,4	3,7
<b>Eslováquia</b>	25,7	6,0	3,8
<b>R. Checa</b>	25,2	5,3	3,5
<b>Suécia</b>	24,4	5,5	3,6
<b>Eslovénia</b>	23,8	5,1	3,5
<b>UE-27</b>	30,7	8,3	5,1

Fonte: *Statistics on Income and Living Conditions*, EU-SILC 2011 (Eurostat).

Nota: Países organizados por ordem decrescente de acordo com o resultado obtido para o coeficiente de Gini.

O nível de desigualdade económica em Portugal que resulta da comparação entre a porção do rendimento detido pelos 10% e 20% da população que ocupam o topo e a base da distribuição coloca Portugal no grupo dos países mais desiguais da UE-27, embora numa posição relativamente recuada. Mas qual a amplitude da porção do rendimento detido pelos quantis do topo em Portugal em comparação com o observado noutros países europeus?

Entre os países europeus em causa no Quadro 2, Portugal era o que apresentava, em 2010, o nível de concentração do rendimento familiar mais elevado no grupo dos 20%, 10% e 5% mais ricos. Os 20% mais ricos detinham 42,2% do total do rendimento; os 10% mais ricos, 27,2%; e os 5% mais ricos, 17,1%. Estes valores são, respetivamente, 3,5, 3,2 e 2,2 pontos percentuais acima do apurado em termos médios nos países da UE-27. Como explicar então que para os rácios de desigualdade económica Portugal se situe numa posição secundária no grupo dos países mais assimétricos? A resposta a esta questão é bastante simples: porque o total do rendimento detido pelos quantis da base da distribuição em Portugal é comparativamente superior ao verificado em países como a Espanha, a Letónia ou a Bulgária.

**Quadro 2.** Porção do rendimento familiar disponível detido pelos quantis do topo da distribuição, países da UE-27 e outros países europeus (2010)

	20% mais ricos	10% mais ricos	5% mais ricos
<b>Portugal</b>	42,2	27,2	17,1
Letónia	42,0	26,3	16,2
Bulgária	41,7	26,3	16,6
Irlanda	41,2	26,2	16,9
Reino Unido	40,8	26,1	16,8
Grécia	40,3	25,3	15,8
Espanha	39,9	23,9	14,1
França	39,9	25,9	16,9
Lituânia	39,9	24,2	14,2
Roménia	39,7	23,9	14,3
Estónia	39,5	23,9	14,0
Polónia	39,1	24,4	15,1
Itália	39,0	24,2	14,9
Croácia	38,3	22,9	13,5
Suíça	38,2	24,0	15,2
Chipre	37,9	23,3	14,4
Alemanha	37,4	22,9	14,1
Malta	36,4	21,9	13,1
Hungria	36,3	21,8	12,9
Luxemburgo	36,2	21,7	13,0
Dinamarca	36,0	21,9	13,8
Áustria	35,8	21,9	13,3
R. Checa	35,6	21,8	13,3
Finlândia	35,4	21,4	13,1
Holanda	35,3	21,3	12,8
Bélgica	35,2	21,1	12,7
Eslováquia	35,1	21,0	12,6
Islândia	34,0	20,5	12,7
Suécia	33,8	19,8	11,6
Eslovénia	33,7	19,8	11,6
Noruega	33,2	19,6	11,8
UE-27	38,7	24,0	14,9

Fonte: *Statistics on Income and Living Conditions*, EU-SILC 2011 (Eurostat).

Nota: Os dados da Irlanda são referentes a 2009.

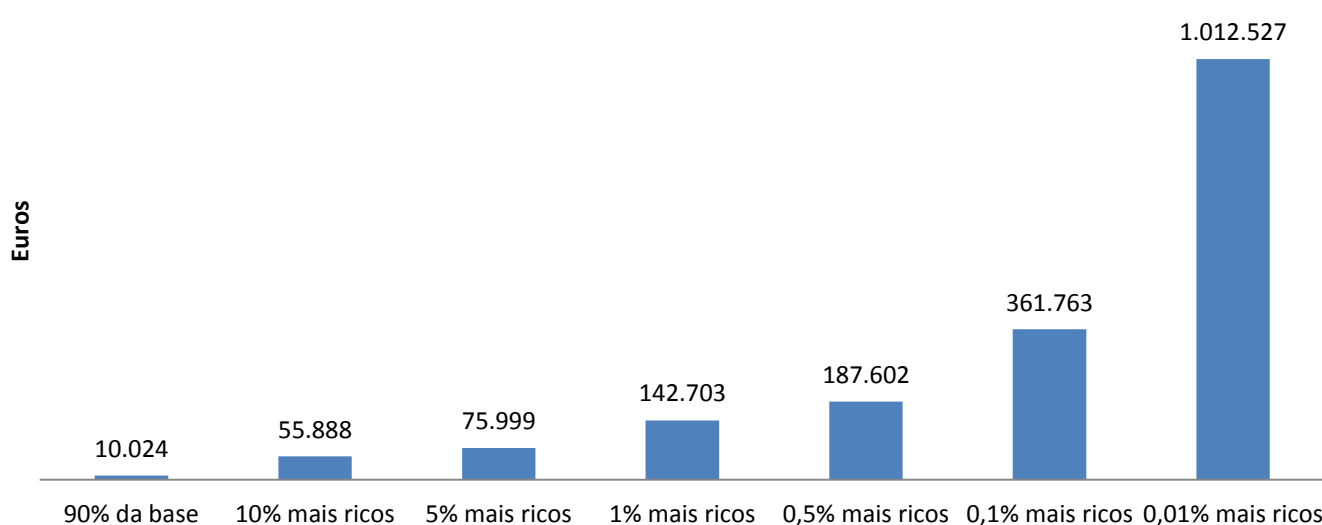
Os dados até aqui apresentados, que têm como fonte o EU-SILC, permitem realizar uma análise comparativa dos níveis de desigualdade económica em Portugal e promover uma primeira aproximação ao fenómeno da concentração do rendimento nos grupos da parte superior da distribuição desse recurso. Contudo, a robustez empírica desta fonte amostral não permite analisar de forma rigorosa e sustentada quantis mais restritos do topo da distribuição, por exemplo, os 1% mais ricos. Para fazer esse tipo de *zoom* analítico serão apresentados nos próximos dois pontos dados estatísticos de fontes administrativas.

## Olhar para o topo através de dados fiscais

Desde que Thomas Piketty publicou a obra seminal intitulada *Les Hauts Revenus en France au XX<sup>e</sup> Siècle: Inégalités et Redistributions* (2001), vários investigadores têm vindo a produzir estudos para um conjunto alargado de países em torno dos rendimentos do topo da distribuição a partir de dados administrativos fiscais. Sendo estimativas formuladas a partir de fontes fiscais, este tipo de dados permite complementar, problematizar e aprofundar a informação estatística que provém dos inquéritos à população. Os dados que a seguir serão apresentados têm como fonte o *World Top Incomes Database* e foram coligidos e trabalhados por Facundo Alvaredo (2011).

O Gráfico 1 apresenta informação para Portugal relativa ao rendimento médio bruto anual para um conjunto de quantis da distribuição desse recurso, com particular incidência sobre a sua parte superior. O rendimento médio dos 90% da base da distribuição era, em 2005, de cerca de dez mil euros. Se o quantil de referência for os 10% mais ricos, esse valor mais do que quintuplica (55.888 euros). Entre os 1% mais ricos, o valor deste indicador era de sensivelmente 142 mil euros e na fração de percentil dos 0,1% mais ricos atingia 361.763 euros. O limite do milhão de euros de rendimento bruto anual é ultrapassado no grupo dos 0,01% mais ricos – um valor 101 vezes superior ao rendimento médio bruto anual dos 90% da base da distribuição.

**Gráfico 1.** Rendimento médio anual em Portugal, por quantil (2005)



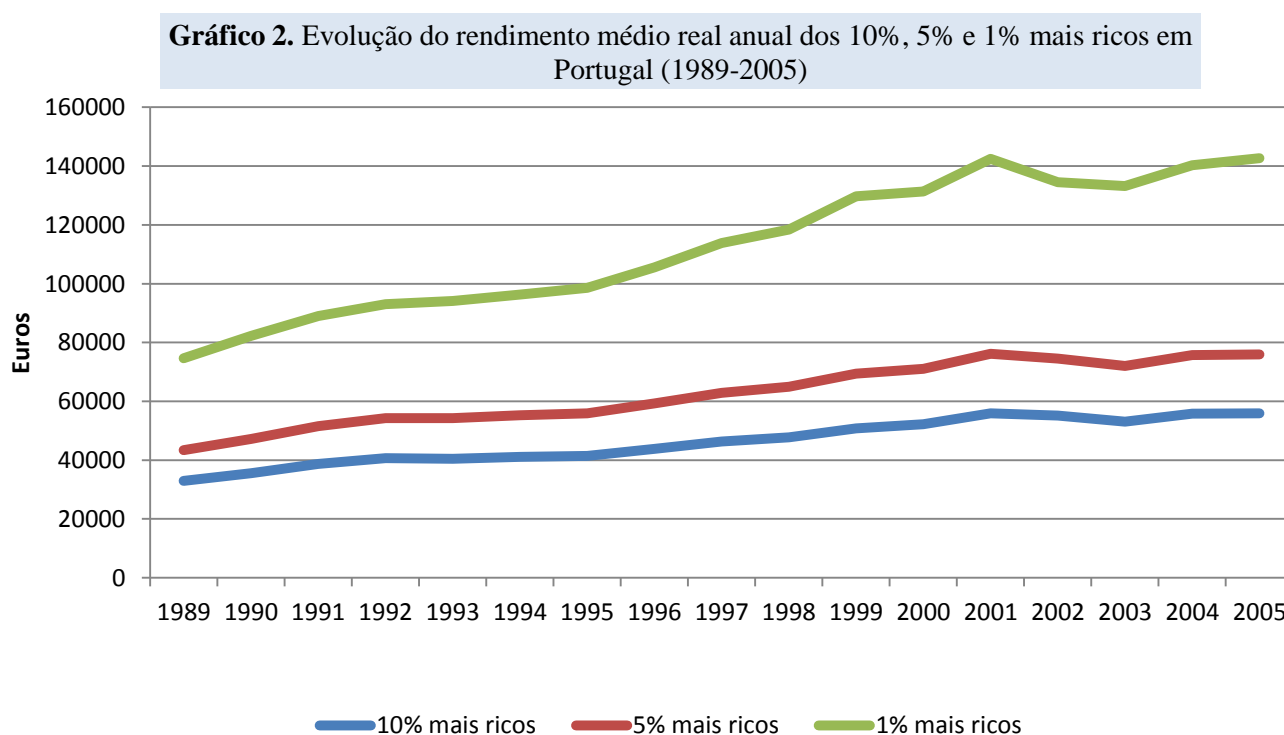
Fonte: Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, e Emmanuel Saez, *The World Top Incomes Database*, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu>.

Nota: Valores antes de impostos.



Os dois gráficos seguintes descrevem a evolução do rendimento médio real anual em Portugal para vários quantis do topo da distribuição entre 1989 (ano em que entrou em vigor o Imposto sobre os Rendimentos Singulares e para o qual existe novamente informação disponível, após a quebra de série iniciada em 1983) e 2005.<sup>4</sup>

No período em análise estima-se que o rendimento médio bruto real dos 10%, 5% e 1% mais ricos tenha aumentado, respetivamente, 69,5% (de 32.972 para euros 55.888 euros), 75% (de 43.432 para 75.999 euros) e 91,1% (de 74.679 para 142.703 euros). O aumento do rendimento foi, portanto, maior nos quantis mais restritos e próximos do topo.



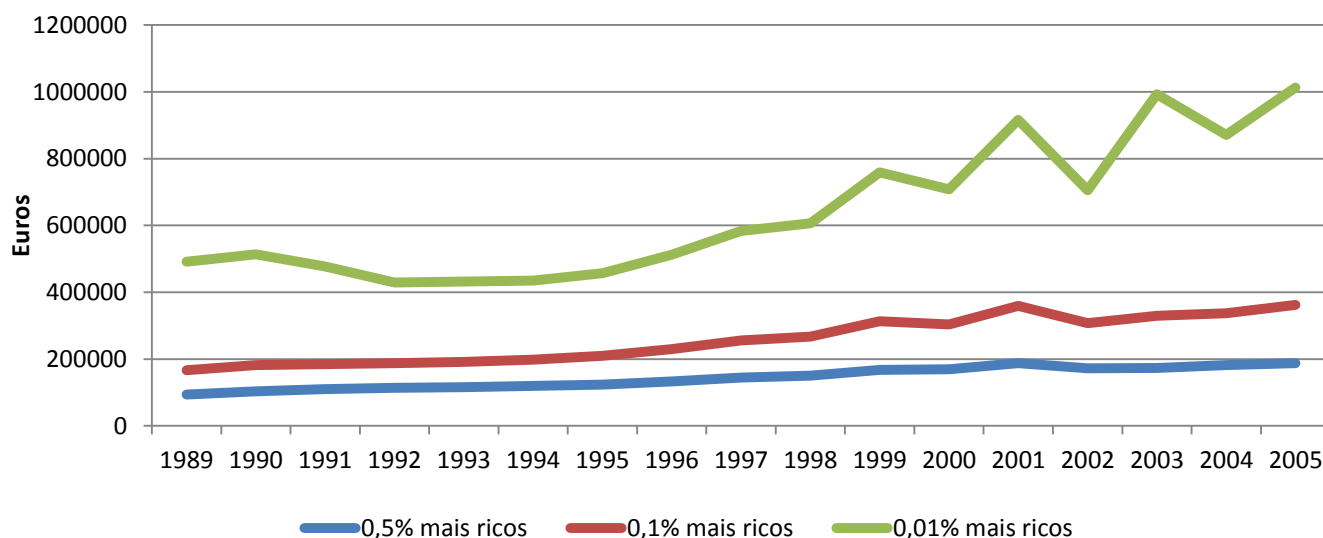
Fonte: Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, e Emmanuel Saez, *The World Top Incomes Database*, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu>.

Nota: Valores antes de impostos a preços de 2005.

A intensidade da variação do rendimento médio bruto anual real aprofunda-se quando se analisam as frações do percentil do topo da distribuição. O valor deste indicador para o grupo dos 0,5%, 0,1% e 0,01% mais ricos mais do que duplicou no intervalo temporal considerado: de 93.677 para 187.602 euros, de 167.046 para 361.763 euros, e de 491.311 para 1.012.527 euros, respetivamente.

<sup>4</sup> A *World Top Incomes Database* disponibiliza para Portugal informação acerca de anos anteriores. No caso do grupo dos 0,5% e 0,1% mais ricos, esse registo histórico recua até 1936.

**Gráfico 3.** Evolução do rendimento médio real anual dos 0,5%, 0,1% e 0,01% mais ricos em Portugal (1989-2005)

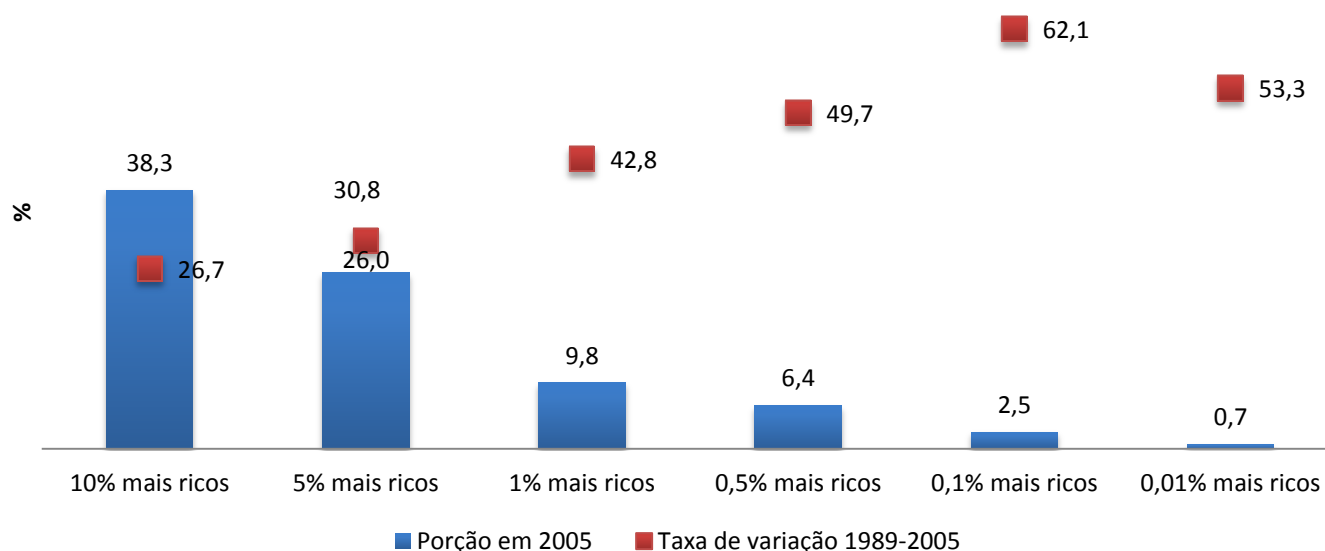


Fonte: Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, e Emmanuel Saez, *The World Top Incomes Database*, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu>.

Nota: Valores antes de impostos a preços de 2005 .

Os dados atrás descritos indiciam a existência de uma elevada concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição desse recurso e de um aprofundamento desse fenómeno no período analisado. O Gráfico 4 permite confirmar esta assunção. Existe, de facto, uma grande desproporção entre a dimensão percentual dos vários quantis em causa neste gráfico e a porção do rendimento por si detida. Veja-se, por exemplo, que os 1% mais ricos detinham, em 2005, 9,8% do total do rendimento. Ou seja, o rendimento por si detido era quase dez vezes superior ao seu peso populacional. Observa-se também que a magnitude do aumento da concentração dos recursos económicos é tanto maior quanto mais restrito e próximo do topo é o quantil em causa. A exceção a esta tendência verifica-se na fração de percentil 99,99 (0,01% mais ricos), cujo aumento da porção do rendimento por si detida foi um pouco menor do que entre os 0,1% mais ricos (53,3% para 62,1%).

**Gráfico 4.** Porção do rendimento médio detido em 2005, por quantil, e taxa de variação dessa porção, Portugal (1989-2005)



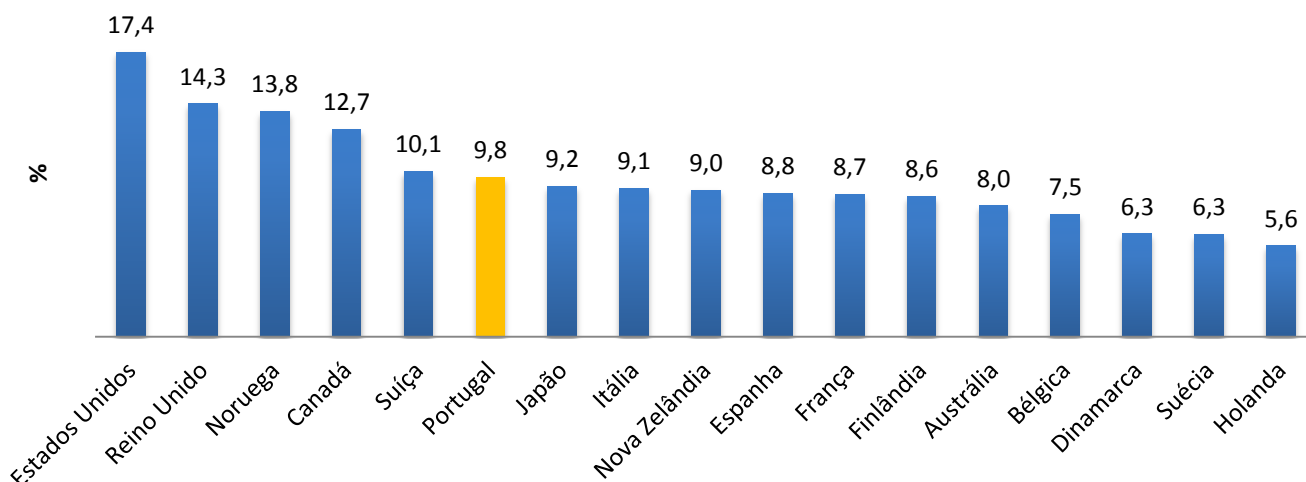
Fonte: Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, e Emmanuel Saez, *The World Top Incomes Database*, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu>.

Nota: Valores antes de impostos a preços de 2005.

Interessa também comparar o nível de concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição em Portugal face ao verificado noutros países. O Gráfico 5 fornece informação para os 1% mais ricos. Os Estados Unidos são o país que apresentava, em 2005, um maior nível de concentração de recursos económicos nos 1% mais ricos (17,4% do total do rendimento). Seguem-se-lhe o Reino Unido e a Noruega.<sup>5</sup> Portugal regista o 6º valor mais elevado entre os 17 países analisados neste gráfico. A Holanda, a Suécia e a Dinamarca, países do Norte da Europa, são os que apresentam os mais baixos níveis de concentração do rendimento no percentil do topo da distribuição.

<sup>5</sup> Estes dados são referentes ao rendimento bruto. As estatísticas com informação acerca do rendimento disponível para a Noruega indicam que o nível de concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição são comparativamente baixos (ver Quadro 2).

**Gráfico 5.** Porção do rendimento médio anual dos 1% mais ricos em países da OCDE (2005)



Fonte: Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, e Emmanuel Saez, *The World Top Incomes Database*, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu>.

Nota: Os dados para a Finlândia são referentes a 2004. Valores antes de impostos.

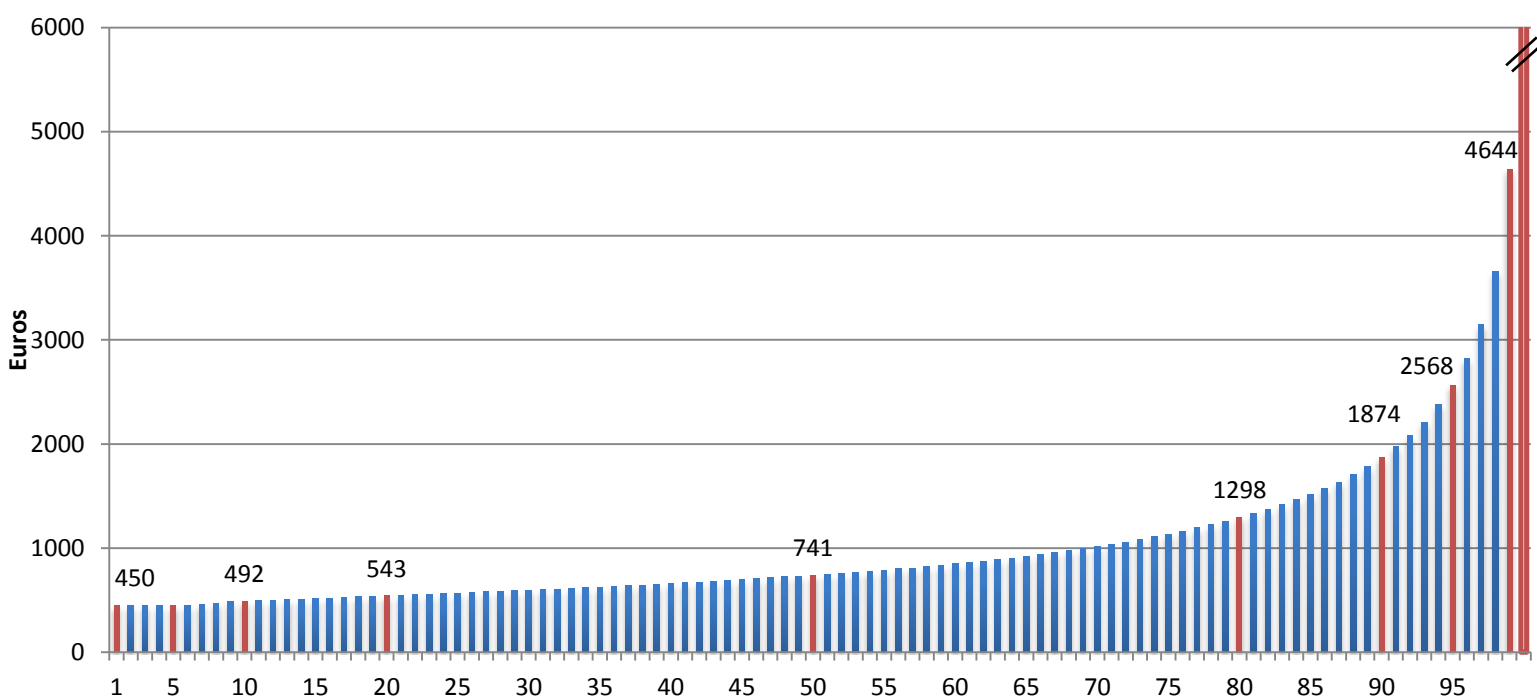
## Os salários do topo

O rendimento é um conceito estatístico que integra vários tipos de recursos económicos, o mais importante dos quais são os salários. Neste ponto da exposição analisarei o volume e o nível de concentração dos ganhos salariais brutos mensais dos grupos de trabalhadores mais bem remunerados, bem como o perfil socioprofissional dos 1% do topo.<sup>6</sup> O Gráfico 6 ilustra o volume do ganho mensal líquido em Portugal no ano de 2009 por percentil. Os 20% mais mal remunerados auferiam um ganho mensal inferior a 543 euros, o ganho mediano era de 741 euros e apenas a partir do percentil 70 é que os salários atingiam os 1.000 euros mensais. O limite inferior do ganho salarial dos 20% mais ricos era cerca de 1.300 euros e o dos 10% de 1.874. Estes são valores consideráveis se comparados com o ganho dos quantis da base da distribuição ou com o valor mediano deste indicador, mas ainda assim não descolam drasticamente do panorama remuneratório nacional ilustrado no Gráfico 6. No interior do grupo dos 10% mais ricos há um aumento mais acentuado do volume dos ganhos mensais, especialmente a partir do percentil 95: 2.568 euros. Este valor é cerca de duas vezes

<sup>6</sup> Os dados acerca do ganho mensal referem-se aos trabalhadores por conta de outrem do sector privado e aos funcionários públicos com regime individual de trabalho (apenas para estes é obrigatório o preenchimento do instrumento administrativo Quadros de Pessoal). Foram selecionados apenas os trabalhadores com remuneração-base completa dos trabalhadores a trabalhar a tempo completo. O ganho salarial inclui a remuneração-base, as prestações regulares (prémios e subsídios) e as remunerações por trabalho suplementar referentes ao mês de Outubro de cada ano.

superior ao ganho da base do percentil 80 e 3,5 vezes superior ao ganho mediano. Ainda assim é nos percentis seguintes que o hiato salarial face ao ganho mediano atinge uma dimensão mais pronunciada: o ganho do percentil 99 (4.644 euros), por exemplo, é 6,3 vezes superior ao salário mediano. A ordem de grandeza dos ganhos salariais das frações de percentil que integram o grupo dos 1% mais bem remunerados redimensionam, porém, a magnitude deste hiato económico – isso explica o facto de o valor do ganho mensal do percentil do topo (o percentil 100) não ser apresentado neste gráfico.

**Gráfico 6.** Ganho mensal por percentil da distribuição, Portugal (2009)



Fonte: Quadros de Pessoal, MSS/GEP (2009).

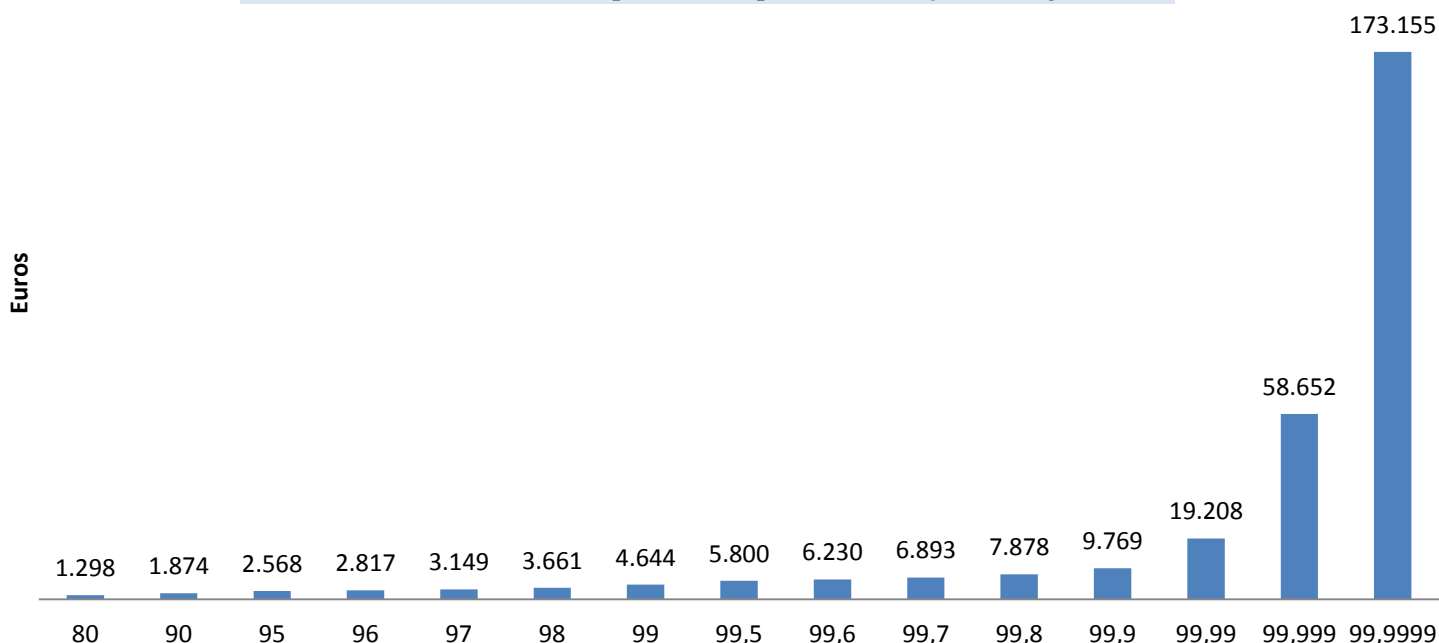
Nota 1: Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Valores do ganho são ilíquidos.

Nota 2: O valor do ganho salarial dos 1% do topo da distribuição é muito superior em relação aos dos demais percentis, inclusive face ao ganho do percentil 99. Daí o facto de essa barra estar truncada.

O Gráfico 7 contém informação detalhada para o ganho mensal de várias frações de percentil do grupo dos 1% de trabalhadores mais bem remunerados. O ganho da fração de percentil 99,5 era de 5.800 euros. O da fração 99,9 aproximava-se dos dez mil euros. Este valor é duplicado quando se atenta no ganho da fração de percentil 99,99 (19.208 euros), que é cerca de 26 vezes superior ao ganho mediano. O próximo degrau da escada dos ganhos mensais, referente à fração de percentil 99,999, corresponde a uma nova multiplicação da grandeza deste indicador: 58.642 euros, 31,3 vezes superior ao ganho do percentil 90 e 79 vezes superior ao valor do ganho mediano. O ganho da

fração de percentil 99,9999 é cerca de três vezes superior ao ganho da fração de percentil 99,999, 37,3 mais elevado do que o ganho do percentil 99 e 234 vezes superior ao ganho mediano.

**Gráfico 7.** Ganho mensal dos quantis do topo da distribuição, Portugal (2009)



Fonte: Quadros de Pessoal, MSS/GEP (2009).

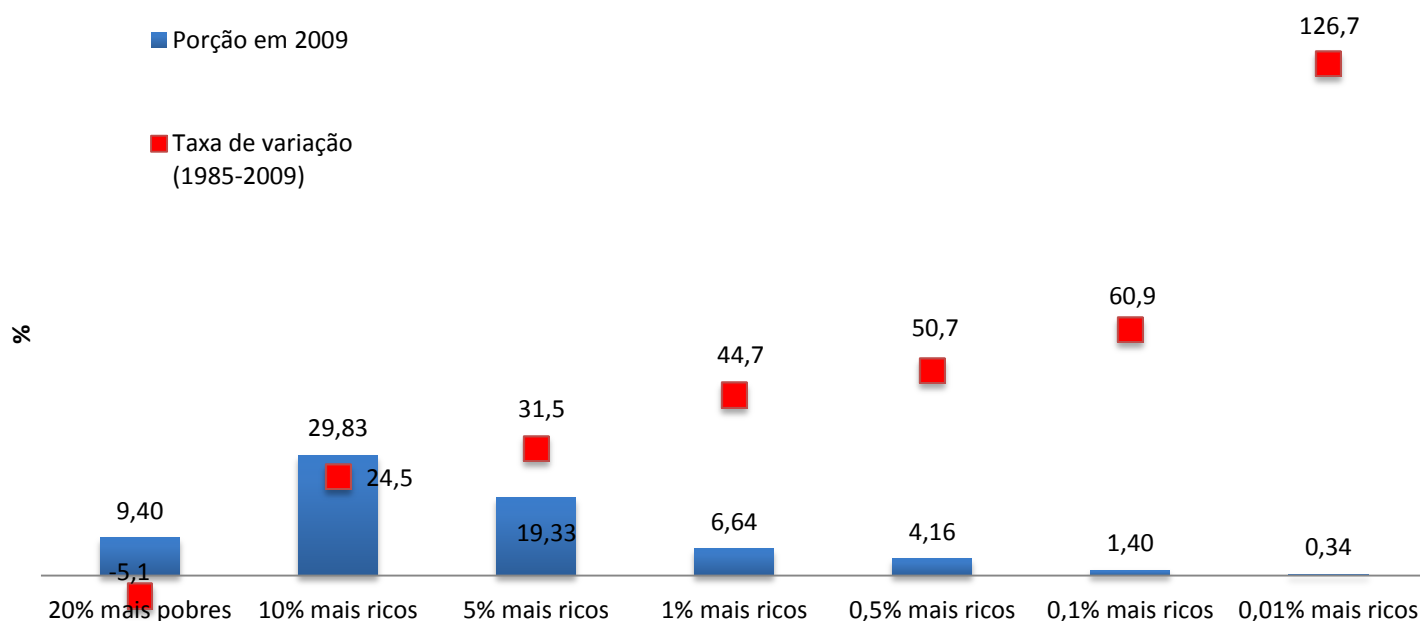
Nota: Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Valores do ganho são ilíquidos.

Os dados anteriores indicam que existia em 2009 um grande fosso económico entre os grupos de trabalhadores mais bem remunerados, em particular os que integram o percentil do topo da distribuição, e a generalidade dos assalariados. Esse hiato é particularmente desproporcionado em relação à base da distribuição e ao seu ponto intermédio, embora se verifique também um enorme hiato em relação aos ganhos salariais dos percentis 70 ou 80. Os ganhos do percentil 90, 95 ou mesmo do percentil 99 são comparativamente elevados face ao observado na base e no meio da distribuição, mas é nos limites das frações do percentil do topo que se observa o grande fosso económico na estrutura de distribuição dos ganhos salariais em Portugal.

Estes dados apontam para uma grande concentração dos ganhos salariais na parte superior da distribuição. De acordo com Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2012: 97), enquanto os 20% pior remunerados auferiam, em 2009, 9,4% do total deste recurso económico, no caso dos 10%, 5%, 1%, 0,5%, 0,1% e 0,01% mais bem remunerados essa porção era de, respetivamente, 29,83%, 19,33%, 6,64%, 4,16%, 1,40% e 0,34%. Se

a porção do ganho total auferido pelos 20% pior remunerados diminuiu 5,1% entre 1985 e 2009, esse valor aumentou, respetivamente, 24,5%, 31,5%, 44,7%, 50,7%, 60,9% e 126,7% nos quantis do topo mencionados. Ou seja, quanto mais próximo do topo da hierarquia económica está um quantil de ganho, maior é o aumento relativo da porção por si auferida entre 1985 e 2009. No caso da fração de percentil 99,99 essa porção mais do que duplicou.

**Gráfico 8.** Porção do ganho salarial em 2009 e taxa de variação do ganho salarial (1985-2009), Portugal



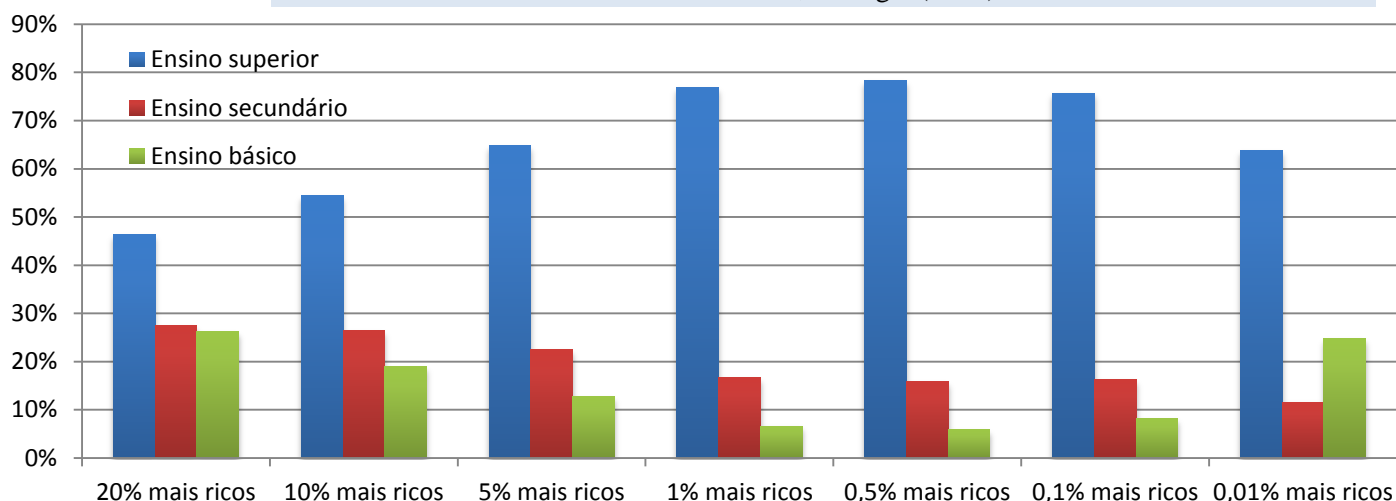
Fonte: Carlos Farinha Rodrigues, Rita Figueiras, e Vítor Junqueira (2012), *Desigualdade Económica em Portugal*, Lisboa, FFMS.  
Nota: Valores do ganho são ilíquidos.

Os dados até aqui analisados dizem respeito a grupos económicos “descaracterizados” do ponto de vista do seu perfil socioprofissional. É precisamente essa informação que apresentarei nos gráficos seguintes.

No Gráfico 9 é possível observar a composição de vários quantis de ganho salarial de acordo com o nível de escolaridade dos trabalhadores. Em todos os quantis da parte superior da distribuição do ganho apresentados existe uma predominância dos trabalhadores com habilitações escolares de nível superior. Essa predominância é menos vincada no grupo dos 20% mais bem remunerados, e vai-se intensificando nos quatro grupos seguintes. Entre os 0,5% mais bem remunerados, 78,3% concluíram o ensino

superior, 15,9% concluíram no máximo o ensino secundário e 5,8% não foram além do ensino básico. Curiosamente, o peso relativo dos trabalhadores com o ensino superior diminui nas duas frações de percentil mais próximas do topo da distribuição apresentadas no gráfico, o que indicia que o tipo de atividades económicas que desempenham está menos associada à posse de recursos escolares (1/4 dos trabalhadores do grupo dos 0,01% mais ricos concluiu no máximo o ensino básico). Num mercado de trabalho em que cerca de 67% da população média empregada em 2009 não tinha ido além do 9º ano (Carmo, Cantante e Baptista, 2010: 60), é bastante interessante verificar que nos grupos da parte superior da distribuição do ganho salarial existisse uma clara prevalência dos trabalhadores com habilitações escolares de nível superior.

**Gráfico 9.** Composição dos grupos do topo da distribuição dos ganhos salariais, por nível de escolaridade, Portugal (2009)



Fonte: Quadros de Pessoal, MSS/GEP (2009).

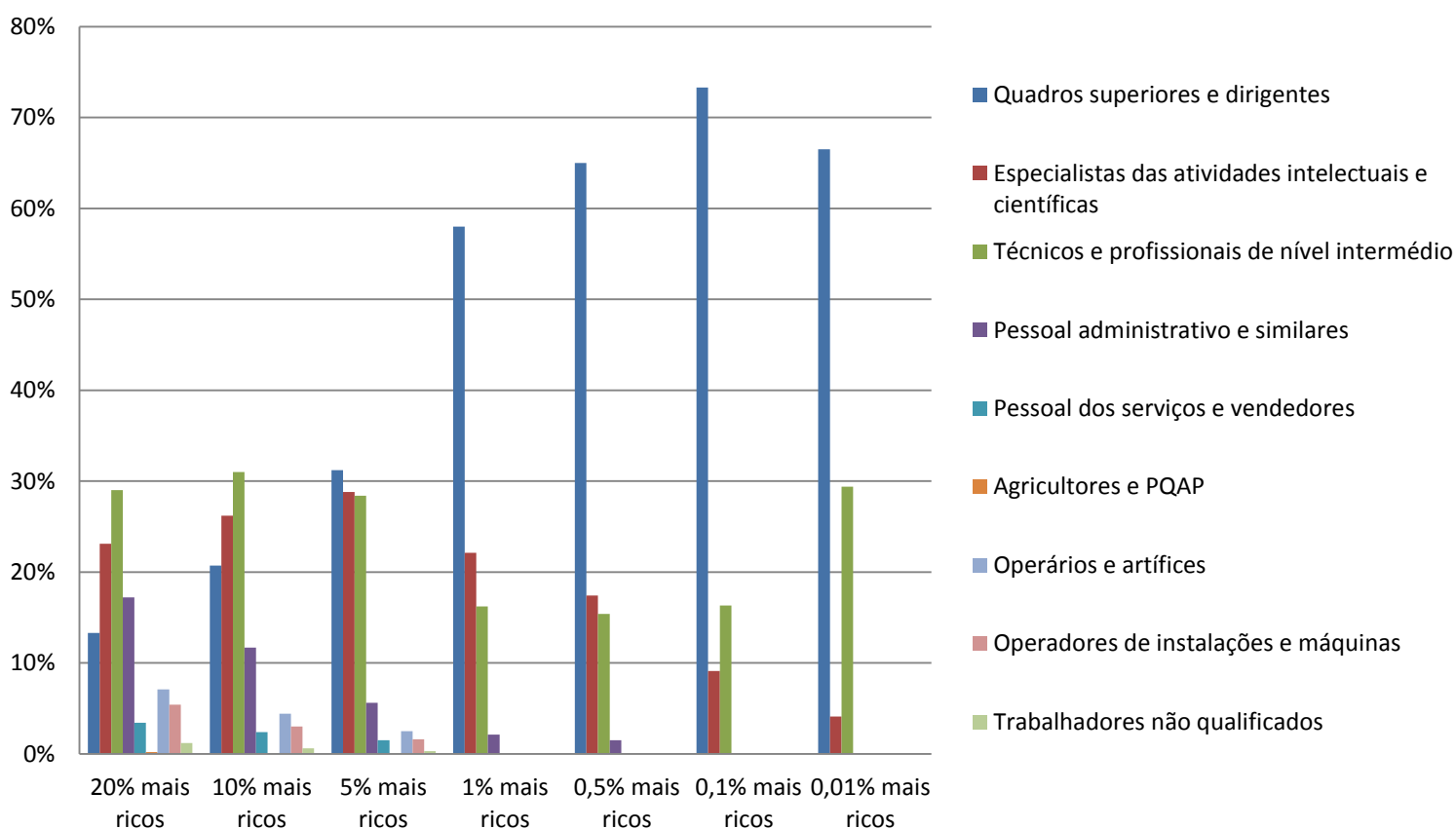
Nota: Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Valores do ganho são ilíquidos.

Como seria de esperar, além de altamente escolarizados, os trabalhadores que integram estes quantis do topo situam-se nos grupos profissionais mais qualificados e/ou desempenham funções de direção. Esta tendência é menos evidente quando se analisam os “grandes grupos” dos 20% e 10% mais bem remunerados, os quais são constituídos maioritariamente por Técnicos e Profissionais de Nível Intermédio. No grupo dos 5% mais bem remunerados existe já uma ligeira prevalência dos Quadros Superiores da Administração Pública, Dirigentes e Quadros Superiores de Empresas (Quadros Superiores e Dirigentes) e dos Especialistas das Atividades Técnicas e Científicas. Nos quantis seguintes verifica-se um predomínio bastante acentuado dos



Quadros Superiores e Dirigentes em relação aos demais grupos profissionais. No grupo dos 0,1% mais bem remunerados representam mesmo 73,3% dos trabalhadores. Tal como foi referido atrás em relação à composição escolar destes grupos, também aqui existe uma clara desproporção do peso relativo dos grupos profissionais mais qualificados e/ou que exercem funções de direção face ao verificado na estrutura nacional dos grupos profissionais: apenas 4,1% dos trabalhadores por conta de outrem do sector privado ou do sector público com contrato individual de trabalho integravam, em 2009, o grupo profissional dos Quadros Superiores e Dirigentes (GEP/MSSS, 2011: 112).

**Gráfico 10.** Composição dos grupos do topo da distribuição, por grupo profissional, Portugal (2009)



Fonte: Quadros de Pessoal, MSS/GEP (2009).

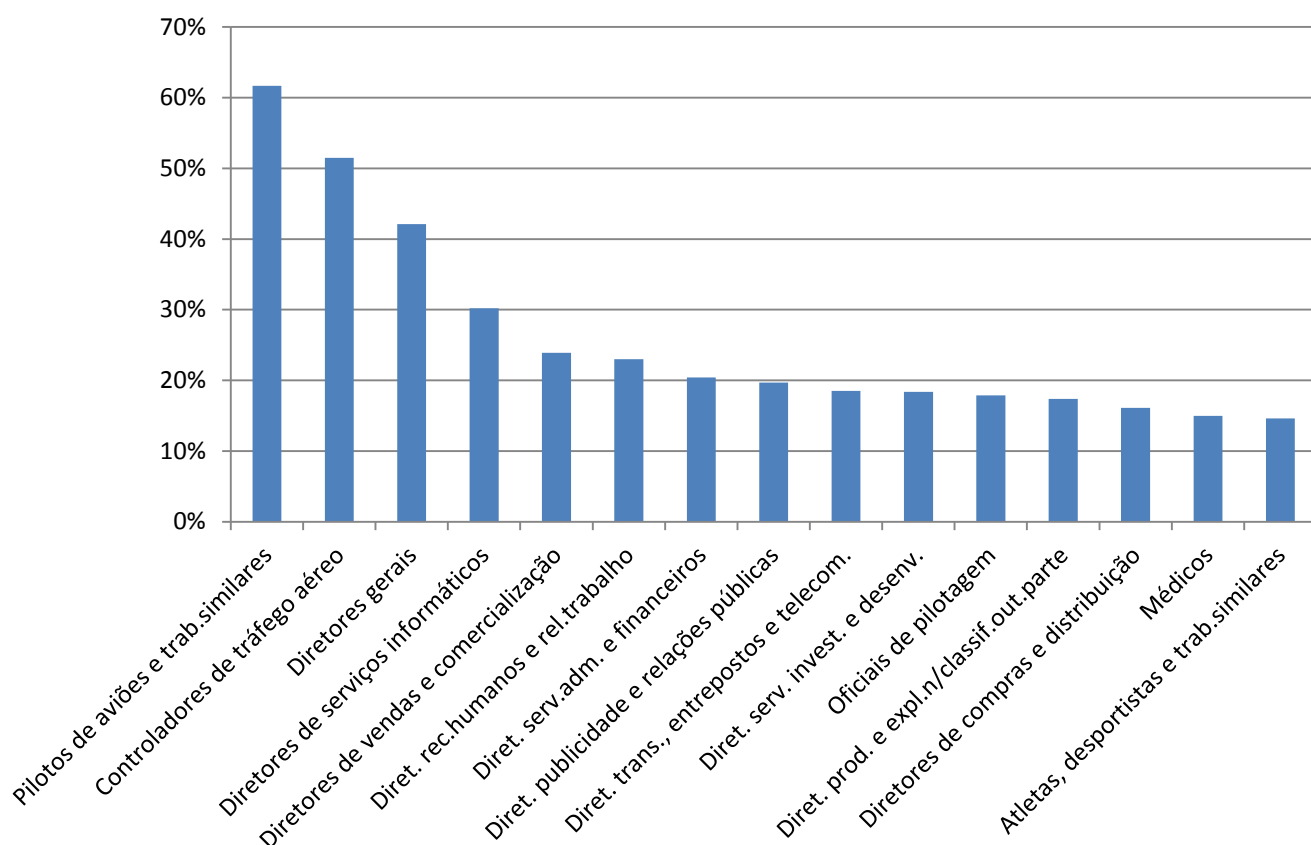
Nota: Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Valores do ganho são ilíquidos.

Outra perspetiva analítica passível de ser usada para delinear o perfil socioprofissional dos trabalhadores que auferem ganhos salariais muito elevados consiste em apurar quais as categorias profissionais em que uma parcela significativa dos seus elementos pertence a um quantil do topo da distribuição. No Gráfico 11

selecionaram-se as categorias profissionais (CNP 94) em que pelo menos 15% dos trabalhadores que as integram se situam no grupo dos 1% mais bem remunerados.<sup>7</sup>

As duas categorias profissionais em que mais de metade dos seus efetivos integra o percentil do topo dos ganhos salariais são os Pilotos de Avião e Trabalhadores Similares e os Controladores de Tráfego Aéreo: 61,7% e 51,5%, respetivamente. Segue-se-lhe a categoria dos Diretores-Gerais (42,1%). Os grupos profissionais que exercem funções de direção-geral ou sectorial nas empresas são, aliás, os que registam em maior número elevados níveis de concentração dos seus efetivos no grupo dos 1% mais bem remunerados. Veja-se que dez das quinze categorias profissionais em que pelo menos 15% dos seus efetivos integram o percentil do topo do ganho salarial têm esse perfil funcional. No universo das categorias profissionais em causa no Gráfico 11, de sublinhar também a presença dos Oficiais de Pilotagem (17,9%), dos Médicos (15,0%) e dos Atletas, Desportistas e Trabalhadores Similares (14,6%).

**Gráfico 11.** Peso relativo da pertença ao 1% do topo da distribuição dos ganhos, por grupo profissional (2009)



Fonte: Quadros de Pessoal, MSS/GEP (2009).

Nota: Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Valores do ganho são ilíquidos.

<sup>7</sup> Incluiu-se neste universo o grupo dos Atletas, Desportistas e Trabalhadores Similares, cujo valor que registaram para este indicador foi de 14,6% (15% arredondado).

## **Sobre os ativos financeiros**

Os salários são a principal componente dos denominados rendimentos de mercado (*market incomes*), isto é, dos recursos económicos detidos pelos indivíduos e famílias antes da ação redistributiva do Estado ser exercida. Os dados apresentados na secção anterior indicam que existe um fosso bastante pronunciado entre um grupo restrito de trabalhadores e a grande maioria da população trabalhadora, sendo essa uma dimensão fundamental na explicação do aumento das desigualdades salariais em Portugal. O conceito estatístico de rendimentos de mercado integra, porém, outros tipos de recursos económicos, tais como os rendimentos de propriedade ou os rendimentos de capital. Os rendimentos de capital, que consistem essencialmente em juros de aplicações financeiras ou mais-valias da alienação de ações ou de outras aplicações financeiras, têm sido apontados como um dos suportes do aumento da riqueza dos 1% mais ricos em vários países – em particular, nos Estados Unidos. Ao contrário do que acontece noutros países, em Portugal não há informação disponível suficientemente robusta para fazer uma análise fina da composição dos rendimentos do percentil e frações de percentil do topo da distribuição e do peso relativo dos rendimentos de capital. Ainda assim, uma das fontes mais interessantes para se promover uma aproximação analítica a estas questões é o *Inquérito à Situação Financeira das Famílias*, levado a cabo pelo Banco de Portugal e pelo INE (Banco de Portugal e INE, 2011). Pelo facto de a amostra deste instrumento ser relativamente pequena, não é possível analisar a informação sobre ativos financeiros para grupos restritos do topo da distribuição. Mas os dados disponibilizados para os 10% do topo fornecem pistas bastante interessantes acerca desta questão.

O Quadro 3 apresenta informação acerca dos ativos financeiros dos agregados domésticos em Portugal no ano de 2010, por decil de rendimento. O dado a destacar nesta figura prende-se com o peso relativo dos ativos transacionáveis no grupo dos 10% mais ricos. Quase 1/4 dos ativos financeiros dos 10% mais ricos consistia em fundos de investimento, títulos de dívida e ações. Nos demais quantis este tipo de ativos tem um peso bastante mais baixo. Mesmo no 9º decil representavam apenas 7,3% do total dos ativos financeiros.

**Quadro 3.** Distribuição dos ativos financeiros dos agregados domésticos privados por tipo de ativo financeiro e quantil de rendimento monetário, Portugal (2010)

	Depósitos à ordem	Depósitos a prazo	Ativos transacionáveis	Planos voluntários de pensões	Outros ativos financeiros	Total
< 20	20,3	66,4	1,3	4,6	7,4	100,0
20 a 40	17,6	64,6	2,0	4,6	11,2	100,0
40 a 60	15,9	61,8	3,2	8,2	11,0	100,0
60 a 80	13,5	61,2	4,7	12,2	8,4	100,0
80 a 90	14,0	55,9	7,3	16,2	6,5	100,0
90 a 100	8,6	54,2	23,8	10,5	2,9	100,0

Fonte: *Inquérito à Situação Financeira das Famílias 2010* (Banco de Portugal e INE).

A informação estatística do gráfico seguinte complementa estas evidências: 1/3 dos 10% mais ricos detinham ativos financeiros transacionáveis, valor bastante superior ao apurado para o 9º decil (10,3%). Nos outros quantis em causa, o valor deste indicador é quase irrelevante.

**Quadro 4.** Proporção de agregados proprietários de ativos financeiros por tipo de ativo financeiro e quantil de rendimento monetário, Portugal (2010)

	Depósitos à ordem	Depósitos a prazo	Ativos transacionáveis	Planos voluntários de pensões	Outros ativos financeiros	Total
< 20	84,2	27,4	1,1	3,4	5,7	85,9
20 a 40	90,1	38,6	1,5	6,3	7,1	92,8
40 a 60	95,2	39,9	2,9	10,8	10,6	96,1
60 a 80	97,8	49,1	5,2	15,8	10,2	98,2
80 a 90	98,8	54,0	10,3	26,1	10,5	99,3
90 a 100	98,2	72,7	33,4	42,6	11,5	99,1

Fonte: *Inquérito à Situação Financeira das Famílias 2010* (Banco de Portugal e INE).

A relevância dos ativos financeiros transacionáveis no universo dos recursos financeiros detidos pelo decil do topo indica que os rendimentos associados às transações financeiras são uma componente importante do rendimento dos grupos que formam o topo da distribuição. Seria interessante apurar a variação dos dois indicadores atrás sublinhados à medida que se sobe na estrutura da distribuição do rendimento monetário. Os dados apresentados indicam que a importância dos recursos financeiros, nomeadamente dos ativos transacionáveis, aumenta nos grupos mais ricos da população.

A importância dos recursos financeiros no rendimento dos grupos do topo da distribuição assenta em ativos financeiros que não apenas os transacionáveis. Tal como é possível observar no Quadro 3, mais de metade dos ativos financeiros dos 10% mais ricos são depósitos a prazo. E, de acordo com o *Inquérito à Situação Financeira das*

*Famílias*, o valor mediano dos depósitos a prazo era, no grupo dos 10% mais ricos, cerca de duas vezes superior ao valor mediano dos ativos transacionáveis por si detidos (Banco de Portugal e INE, 2012: 10).

## **Conclusão**

Portugal é um país de grandes desigualdades económicas. A ação redistributiva do Estado tem permitido mitigar este fenómeno, mas não só a eficácia deste processo se situa abaixo do verificado na maioria dos países da UE-27 (Alves, 2012; Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012) como um conjunto de dinâmicas a montante dessa ação redistributiva tem concorrido para o aprofundamento das desigualdades de recursos monetários. O mercado de trabalho é o epicentro desse processo, e nele se entrecruzam, de forma mais ou menos articulada, fatores de ordem legal, institucional, qualificacional e económica que poderão estar a contribuir para o acentuar das desigualdades económicas em Portugal. Tal como foi demonstrado, essa desigualdade é particularmente evidente quando se promove um *zoom* sobre os grupos da parte superior da distribuição dos ganhos salariais. Apesar de haver uma diferença considerável entre a parte inferior do decil do topo da distribuição e o nível salarial mediano ou o que é auferido pelos grupos que formam a base dessa estrutura distributiva, é no interior do grupo dos 1% mais bem remunerados que se define o perímetro dos *top incomes* em Portugal e se estrutura o grande fosso económico entre uma minoria dos trabalhadores e a sua esmagadora maioria. Portugal é um país de baixos salários, em que centenas de milhares de trabalhadores auferem o salário mínimo nacional ou um valor próximo desse limite administrativo. Isto significa que potencialmente uma parcela muito significativa da população trabalhadora vive na área limítrofe ao limiar de pobreza ou experiencia mesmo a condição de *working poor*. Mesmo a classe média em Portugal caracteriza-se pela sua “magreza económica” (Cantante, 2013). Veja-se que o ganho salarial mediano bruto era, em 2009, de 741 euros e que grande parte dos grupos que ocupam as posição intermédias na distribuição dos ganhos salariais auferia salários brutos abaixo dos mil euros.

Analisar o fenómeno das desigualdades económicas a partir do enfoque nos rendimentos do topo da distribuição significa eleger como referente empírico a minoria da população cujos recursos económicos têm potenciado o aumento das desigualdades e da concentração do rendimento de mercado (*market income*). Perante as evidências empíricas expostas ao longo do texto importa compreender e analisar criticamente as

desigualdades económicas em Portugal. Para tal será necessário enquadrar este fenómeno ao nível das condições institucionais, legais e económicas que o favoreceram. Estes são eixos a desenvolver no futuro. Para já fica uma análise descritiva do topo da distribuição dos rendimentos em Portugal.

## Bibliografia

- Alvaredo, Facundo (2011), “Top incomes and earnings in Portugal 1936-2004”, *working paper* n.º 2008 – 17, PSE, disponível em <http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/58/67/95/PDF/wp200817.pdf>
- Alves, Nuno (2012), “Uma perspetiva sobre a redistribuição do rendimento em Portugal e na União Europeia”, *Boletim Económico* (inverno de 2012), Lisboa, Banco de Portugal, pp. 41-57.
- Atkinson, Anthony B., e Thomas Piketty (orgs.) (2007), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*, Oxford, Oxford University Press.
- Atkinson, Anthony B., e Thomas Piketty (orgs.) (2010), *Top Incomes: A Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- Banco de Portugal e INE (2012), *Inquérito à Situação Financeira das Famílias – 2010*, Lisboa, Banco de Portugal.
- Cantante, Frederico (2013), “A magreza das classes médias em Portugal”, em Renato Miguel do Carmo (org.), *Portugal, Uma Sociedade de Classes: Polarização e Vulnerabilidade*, Edições 70, Lisboa, pp. 131-150.
- Cantante, Frederico (2012), “Medidas e métodos de medição das desigualdades de rendimento”, *CIES e-Working Paper*, n.º 134/2012, disponível em [http://www.cies.iscte.pt/np4/?newsId=453&fileName=CIES\\_WP\\_134\\_Cantante.pdf](http://www.cies.iscte.pt/np4/?newsId=453&fileName=CIES_WP_134_Cantante.pdf)
- Carmo, Renato Miguel do, Frederico Cantante, e Inês Baptista (2010), “Análise de indicadores (Portugal e comparação europeia), em R. M. do Carmo (org.), *Desigualdades Sociais 2010: Estudos e Indicadores*, Lisboa, Editora Mundos Sociais, pp. 5-97.
- GEP/MSSS (2011), *Quadros de Pessoal 2009*, GEP/MSSS, Lisboa.
- Krugman, Paul (2012), *End this Depression now!*, Nova Iorque, W. W. Norton & Company.
- Krugman, Paul (2007), *The Conscience of a Liberal*, Nova Iorque, W. W. Norton & Company.
- OECD (2011), *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, Paris, OECD Publications.
- OECD (2008), *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris, OECD Publications.
- Piketty, Thomas (2001), *Les Hauts Revenu en France aux XX<sup>e</sup> Siècle: Inégalités et Redistribution 1908-1998*, Paris, Bernard Grasset.

Rodrigues, Carlos Farinha (org.), Rita Figueiras, e Vítor Junqueira (2012), *Desigualdade Económica em Portugal*, Lisboa, FFMS.

Rodrigues, Carlos Farinha (2008), “Desigualdade económica em Portugal”, consultado a 15 de abril de 2013, no *website* do Observatório das Desigualdades, em <http://observatorio-das-desigualdades.cies.iscte.pt/index.jsp?page=projects&id=94>.

Rodrigues, Carlos Farinha (2007), *Distribuição do Rendimento, Desigualdade e Pobreza: Portugal nos Anos 90*, coleção Económicas, II (5), Coimbra, Almedina.

Stiglitz, Joseph E. (2012), *The Price of Inequality*, W. W. Norton & Company, Nova Iorque.

*The Economist* (2012), “Special report world economy”, 405 (8806).

Wilkinson, Richard e Pickett, Kate (2009), *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always do Better*, Londres, Allen Lane/Penguin Books.

World Economic Forum (2011), *Global Risks 2012*, Genebra, World Economic Forum.