

**Escola de Sociologia e Políticas Públicas
Departamento de Sociologia**

**Desigualdades de rendimento a partir do topo em Portugal:
mercado de trabalho, redistribuição e fiscalidade**

Frederico Manuel Pincho Cantante

**Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor em
Sociologia**

**Orientador:
Professor Doutor Renato Miguel do Carmo
Instituto Universitário de Lisboa**

**Co-orientador:
Professor Doutor Carlos Farinha Rodrigues
Instituto Superior de Economia e Gestão**

Março, 2018

**Escola de Sociologia e Políticas Públicas
Departamento de Sociologia**

**Desigualdades de rendimento a partir do topo em Portugal:
mercado de trabalho, redistribuição e fiscalidade**

Frederico Manuel Pincho Cantante

**Tese especialmente elaborada para obtenção do grau de Doutor em
Sociologia**

Presidente do Júri:

Professor Doutor Nuno Alexandre de Almeida Alves (ISCTE-IUL)

Vogais:

Professor Doutor João Miguel Trancoso Vaz Teixeira Lopes (FLUP)

Professor Doutor José Maria Lemos Castro Caldas (CES)

**Professor Doutor Nuno Jorge Teixeira Marques Afonso Alves (UCP e Banco
de Portugal)**

Professor Doutor António Manuel Hipólito Firmino da Costa (ISCTE-IUL)

Orientador:

Professor Doutor Renato Miguel do Carmo (ISCTE-IUL)

Co-orientador:

Professor Doutor Carlos Farinha Rodrigues (ISEG)

Março, 2018

Resumo

O aumento das desigualdades económicas verificado nas últimas décadas na generalidade dos países mais desenvolvido, e não só, é um dos fenómenos mais marcantes da história recente. Essa tendência deveu-se sobretudo ao aumento da concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição, cujos recursos monetários se têm vindo a destacar dos auferidos pela restante população. Este hiato crescente tem sido conceptualizado no debate académico, mas também político, como um fenómeno potencialmente nocivo para a forma como as sociedades funcionam em várias esferas e, neste sentido, como um problema social, económico e político. Portugal é um dos países europeus e da OCDE mais desiguais na distribuição do rendimento e essa evidência afigura-se como um dos traços estruturais mais marcantes do país. Importa por isso estudar de forma fina e aprofundada a desigualdade económica, em particular a concentração dos recursos monetários nos grupos mais favorecidos da população. Para tal eleger-se-ão três eixos analíticos fundamentais: o mercado de trabalho; a distribuição, composição e redistribuição do rendimento; e, por último, a fiscalidade directa, suas configurações e desafios. Em relação ao primeiro eixo, analisar-se-á a evolução da distribuição dos ganhos salariais ao longo de três décadas, a sua concentração no topo, as causas da sua variação, e o perfil socioeconómico dos trabalhadores mais bem pagos em Portugal. O segundo eixo de análise debruçar-se-á sobre a distribuição do rendimento e a sua concentração no topo nos países europeus, promoverá uma decomposição dos vários tipos de rendimentos que formam o rendimento total dos grupos mais favorecidos, ilustrará o impacto redistributivo dos impostos e os vários perfis que a este nível emergem no espaço europeu. O terceiro eixo de análise tem como objecto a tributação pessoal do rendimento em Portugal em perspectiva comparada, a sua caracterização sistémica e evolução nas últimas décadas. Propor-se-ão, a este nível, caminhos reformistas potenciadores de maior progressividade e justiça. Conclui-se que os rendimentos salariais dos grupos mais bem pagos da população divergiram bastante dos auferidos pela restante população trabalhadora, mas a intensidade dessa evolução e os níveis de concentração que daí resultaram dependem da latitude analisada. Apurou-se também que, embora Portugal seja um país comparativamente assimétrico na distribuição do rendimento é também um dos que registam níveis de redistribuição mais elevados. Os impostos sobre os rendimentos do topo em Portugal são dos mais elevados no universo da OCDE, mas o limiar a partir do qual se aplica a taxa marginal mais elevada assemelha-se à aplicada em muitos países, boa parte deles mais ricos e igualitários do que Portugal. Apesar dos altos níveis de redistribuição, a fiscalidade directa em Portugal prima pelo seu semi-dualismo, feição que favorece claramente os rendimentos de capital face aos do trabalho e pensões. Importa por isso introduzir maior progressividade na taxação dos rendimentos de capital.

Palavras-chave: Desigualdade de rendimento; desigualdade salarial; rendimentos do topo; salários do topo; desigualdade de género; redistribuição; fiscalidade; Portugal; Europa; OCDE.

Abstract

The rise of economic inequality in the past few decades is one of the most relevant phenomena in western countries recent history. This gap has been conceptualized in academic and public debate as having a negative impact in the way societies function and being a social, economical and political challenge. Portugal is one the most unequal countries in Europe and OECD and this evidence stand out as a structural feature of Portuguese society. In this sense, it is important to foster the study of economic inequality in Portugal, namely top incomes. Three analytical axes will be carried out in this research: top shares in the labour market; income distribution, composition and redistribution; and the Portuguesepersonal income tax system. Regarding the first axis, the analysis will focus on the evolution of wage distribution over three decades, its concentration at the top, the causes of wage inequality, and on the socioeconomic profile of top employees in Portugal. The second axis will shed light on the distribution of income and its concentration at the top in European countries. It will also analyze the composition of top incomes and measure the impact of personal taxes on income distribution. At this level, a typology of income distribution and redistribution will be drawn. The third axis is focused on the Portuguese system of personal tax in the broader universe of OECD and European countries. A proposal for boasting its progressivity will be presented. We conclude that top wages pulled inequality up, mainly the top 1% and top fractiles. This research also found that although Portugal is amongst the most unequal European countries, it presents very high levels of tax redistribution. Maximum tax rates in Portugal are, in fact, quite high, but the threshold of the top marginal rate and its value are similar to other countries. Portuguese personal tax is progressive, but it relies on a semi-dual system, which favors capital income and penalize labour income and pensions. In this sense, it is important to foster capital income tax progressivity.

Keywords: Income inequality; wage inequality; top incomes; top wages; gender inequality; redistribution; taxation; Portugal; Europe; OECD.

Agradecimentos

Este estudo foi desenvolvido no âmbito da minha tese de doutoramento. O percurso intelectual que conduziu a este projecto e que influenciou o crescente interesse que fui tendo pela temática das desigualdades económicas está associado à minha entrada no Observatório das Desigualdades, em 2008. Foi nesse contexto institucional que me familiarizei com vários conceitos, teorias, autores ou medidas estatísticas e aprofundei conhecimentos sobre o tema mais geral das desigualdades. Tenho por isso de agradecer ao Fernando Luís Machado por me ter desafiado para integrar esta instituição. O agradecimento estende-se aos colegas com quem trabalhei no Observatório, em particular ao Renato Carmo, ao António Firmino da Costa, ao Nuno de Almeida Alves e à Margarida Carvalho, com os quais muito aprendi e reflecti acerca destas questões. Ao Renato tenho também de agradecer o facto de ter aceitado orientar esta tese com a sua habitual disponibilidade, inteligência e argúcia. Como se não bastasse esse suporte, tive igualmente o privilégio de contar com a orientação de Carlos Farinha Rodrigues, o principal dinamizador do estudo das desigualdades económicas e da pobreza em Portugal, e um profundo conhecedor destas problemáticas. A ele muito agradeço pelos comentários de natureza teórica e metodológica com que enriqueceu este estudo e pelo apoio que me prestou nas análises estatísticas. Para além de lhe estar grato por partilhar comigo a vida quotidiana, agradeço à Elisabete Rodrigues pelos seus contributos solidários e comentários esclarecidos.

Índice

Resumo.....	i
Abstract	iii
Agradecimentos.....	v
INTRODUÇÃO	1
PARTE I ENQUADRAMENTO	11
1 Desigualdade e estratificação	13
1.1 Desigualdade, um conceito antigo.....	13
1.2 Desigualdade e justiça distributiva.....	19
1.3 Dinâmicas e efeitos estruturantes das desigualdades	26
1.4 O pretenso devir das desigualdades: apocalipse e idílio	35
1.5 Repensando os factores da estratificação social.....	40
2 Desigualdades económicas e o grande fosso no topo.....	45
2.1 Os mundos da desigualdade e a sua redescoberta no ocidente.....	45
2.2 Dinâmicas históricas de acumulação: uma análise panorâmica	53
2.3 A recomposição funcional do topo.....	62
2.4 Causas de desigualdade: distribuição funcional, corridas e instituições	66
3 A desigualdade económica como traço estrutural da sociedade portuguesa	77
3.1 Dualidade e recomposição social	77
3.2 Uma aproximação às dinâmicas de distribuição do rendimento em Portugal	81
3.3 Desigualdades económicas a partir do topo	92
PARTE II DESIGUALDADES SALARIAIS NO TOPO	101
4 A grande divergência no mercado de trabalho em Portugal.....	103
4.1 Nota metodológica sobre os Quadros de Pessoal	104
4.2 Desigualdades salariais: uma comparação internacional	106
4.3 Médias que divergem	110
4.4 Desigualdade entre o topo e a base	118
4.5 A composição do ganho e a sua distribuição no topo	129
4.6 Testando três hipóteses: corridas, globalização e fiscalidade.....	133
4.6.1 Uma corrida a várias velocidades.....	133
4.6.2 Os efeitos da globalização.....	138
4.6.3 Taxas constantes, desigualdades ascendentes	144

4.7 Em suma.....	147
5 O mundo social no interior das categorias económicas.....	151
5.1 A prosa sociológica dos quantis	151
5.2 A recomposição etária, escolar e profissional do topo	154
5.3 No topo, mas ainda longe dos homens	170
5.4 Uma perspectiva multivariada.....	186
5.5 O perfil da entidade empregadora	193
5.6 Quem aufer os outros ganhos	200
5.7 Em síntese: a emergência dos super-empregados	203
PARTE III RENDIMENTO, REDISTRIBUIÇÃO E FISCALIDADE	209
6 Desigualdade, composição do rendimento e a sua redistribuição na Europa.....	211
6.1 Aproximação metodológica	211
6.2 Desigualdades de rendimento nos países europeus	215
6.3 A composição do rendimento dos mais abastados	219
6. 4 O impacto da fiscalidade na mitigação das desigualdades de rendimento	228
6.5 Um país singular.....	238
7 Fiscalidade e desigualdade no topo.....	241
7.1 Fiscalidade no topo: um exercício comparativo.....	241
7.2 Capital e (semi)dualismo fiscal	250
7.3 A taxaço progressiva dos rendimentos de capital.....	259
CONCLUSÃO	265
BIBLIOGRAFIA.....	273

Índice de Quadros

Quadro 1. Proporção do rendimento de bruto detido pelos quantis do topo (meados de 2000-2010)	51
Quadro 2. Distribuição da riqueza líquida, por percentil de riqueza e de rendimento, Portugal (milhares de euros) (2013)	99
Quadro 3. Rácio entre o ganho médio dos quantis do topo da distribuição face ao ganho médio (1985-2015).....	116
Quadro 4. Ganho médio dos quantis do topo e valor do ganho dos percentis do topo, Portugal (euros) (2015).....	117
Quadro 5. Rácios de percentis do ganho salarial, numeradores P90 e P99 (1985-2015).....	119
Quadro 6. Rácios de percentis do ganho salarial, numeradores P99,9 e P99,99 (1985-2015)..	120
Quadro 7. Desigualdade entre a base e o topo do ganho salarial, rácios S80/S20, S90/S10 e S95/S05 (1985-2015)	122
Quadro 8. Proporção do ganho detido pelos 20%, 10% e 5% da base da distribuição e taxa de variação dessas medidas de desigualdade (1985=0) (%)	124
Quadro 9. Proporção do ganho detido pelos 20%, 10% e 5% do topo da distribuição e taxa de variação dessas medidas de desigualdade (1985=0) (%)	126
Quadro 10. Proporção do ganho detido pelos 1%, 0,5%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos e taxa de variação dessas medidas de desigualdade (1985=0).....	127
Quadro 11. Composição do ganho salarial e das prestações regulares, por quantil do topo e pop. total, Portugal (2015) (%).....	131
Quadro 12. Ganho médio dos trabalhadores com escolaridade superior face ao ganho médio total e ao dos trabalhadores dos quantis do topo (1985, 1995, 2005, 2015) (%)	136
Quadro 13. Ganho médio dos trabalhadores com escolaridade superior face ao ganho médio dos trabalhadores dos quantis do topo que têm esse perfil formativo (1985, 1995, 2005, 2015) (%)	137
Quadro 14. Composição etária dos quantis do topo (%) (2015)	155
Quadro 15. Idade média dos quantis do topo (1985, 2000 e 2015).....	156
Quadro 16. Principais 10 profissões do grupo dos 1%, 0,1% e 0,01% do topo dos ganhos salariais (2015) (%).....	163
Quadro 17. Peso relativo dos três primeiros grandes grupos profissionais nos quantis do topo dos ganhos salariais (1995 e 2015) (%)	166
Quadro 18. Trabalhadores com escolaridade superior, por grupo etário e quantil do topo (%) (2015)	167
Quadro 19. Composição etária dos grupos predominantes dos quantis do topo, por quantil (10%, 5%, 1% e 0,1% mais bem pagos) (2015) (%)	168
Quadro 20. Perfil escolar dos três primeiros grandes grupos profissionais, quantis do topo (2015) (%).....	169
Quadro 21. Ganho médio dos quantis do topo, por sexo (euros) (2015).....	176
Quadro 22. Ganho médio dos quantis do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (euros)	177
Quadro 23. Nível de habilitações dos quantis do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)	178

Quadro 24. Composição profissional dos 10%, 1% e 0,1% do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)	179
Quadro 25. Ganho feminino em proporção do ganho masculino (H=100) entre os 10%, 1% e 0,1% do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%).....	180
Quadro 26. Profissões mais relevantes na distribuição masculina e feminina dos ganhos salariais (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente) (2015) (%).....	182
Quadro 27. Composição socioeconómica dos <i>clusters</i> (1995 e 2015) (% em linha)	189
Quadro 28. Sectores de actividade sobre-representados e sub-representados entre os quantis do topo (2015) (%)	194
Quadro 29. Número de trabalhadores das empresas, quantis do topo e população total (2015) (%).....	195
Quadro 30. Volume de negócios das empresas, quantis do topo e população total (2015) (%)	196
Quadro 31. Capital social das empresas, por quantil do topo (2015) (%).....	197
Quadro 32. Proporção de trabalhadores mais bem pagos nas empresas, por tipo de capital social (2015) (%)	198
Quadro 33. Distribuição dos trabalhadores mais bem pagos, por distrito (2015) (%)	199
Quadro 34. Remuneração variável dos administradores das empresas cotadas em bolsa em % da remuneração total, por sector e integração no PSI 20 (2005-2013) (%)	203
Quadro 35. Composição do rendimento dos 10% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014) (%).....	221
Quadro 36. Composição do rendimento dos 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014) (%).....	222
Quadro 37. Composição dos rendimentos de propriedade, 5% e 10% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014) (%)	223
Quadro 38. Taxa de impostos pagos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do RBC, países europeus (2013/2014) (%).....	231
Quadro 39. Impacto dos impostos na diminuição da concentração do rendimento bruto corrigido nos 10% e 5% do topo, países europeus (2013/2014) (%).....	235

Índice de Figuras

Figura 1. Taxa de variação da proporção do rendimento detido pelos 1% do topo (1980-2010)	59
Figura 2. Taxa de variação da proporção do rendimento detido pelos 0,1% do topo (1980-2010)	60
Figura 3. Evolução da desigualdade de rendimento familiar disponível, coeficiente de Gini e S80/S20 (1994-2015)	83
Figura 4. Evolução da concentração do rendimento nos 0,1% e 0,01% do topo em Portugal, séries de Alvaredo e Guilera (1936-2006)	94
Figura 5. Evolução do número de trabalhadores analisados (1985-2015) (N)	105
Figura 6. Rácios de desigualdade salarial, países europeus (2014)	107
Figura 7. Incidência de baixos salários nos países da OCDE (2014 ou ano mais recente) (%)	108
Figura 8. Incidência dos salários elevados, países da OCDE (2014 ou ano mais recente)	109
Figura 9. Evolução do ganho médio e mediano (euros e variação %) (ano base=1985)	111
Figura 10. Evolução do ganho médio dos 20% e 10% do topo (euros e variação %) (ano base=1985)	112
Figura 11. Evolução do ganho médio dos 5% e 1% do topo (euros e variação %) (ano base=1985)	113
Figura 12. Evolução do ganho médio dos 0,1% e 0,01% do topo (euros e variação %) (ano base=1985)	114
Figura 13. Rácio entre os limiares dos quantis do topo da distribuição dos prémios e o ganho mediano (2015)	132
Figura 14. Ganho médio e proporção dos trabalhadores com escolaridade superior (1985, 1995, 2005, 2015) (euros e %)	135
Figura 15. Correlação entre a proporção do ganho salarial dos 0,01% mais bem pagos e o grau de abertura da economia portuguesa em % do PIB (1985-2015)	141
Figura 16. Correlação entre a proporção do ganho salarial dos 0,1% mais bem pagos e o investimento directo de Portugal no estrangeiro (1996-2012)	142
Figura 17. Correlação entre a proporção do ganho salarial dos 0,1% mais bem pagos e o investimento directo estrangeiro em Portugal (1995-2012)	143
Figura 18. Taxa de IRS mais alta e taxa de variação da proporção do ganho auferido pelos quantis do topo (1%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos) (1985-2015)	146
Figura 19. Composição etária dos 10%, 5% e 1% mais bem pagos (1985, 2000 e 2015) (%)	157
Figura 20. Nível de escolaridade dos quantis do topo (2015) (%)	159
Figura 21. Composição escolar dos 10%, 5% e 1% mais bem pagos (1985, 2000 e 2015) (%)	160
Figura 22. Rácio entre a proporção de trabalhadores com formação superior nos quantis do topo face ao seu peso no total da população (1985 e 2015)	161
Figura 23. Principais categorias profissionais dos quantis do topo da distribuição (2015) (%)	162
Figura 24. Desigualdade salarial entre homens e mulheres no sector privado, países europeus (2014) (%)	173
Figura 25. Composição da base e do topo da distribuição do ganho salarial, por sexo (2015) (%)	174
Figura 26. Presença feminina do topo da distribuição dos ganhos salariais (1985, 2000 e 2015)	175

Figura 27. Sectores de actividade mais relevantes para os 1% do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)	184
Figura 28. Dimensão das empresas onde trabalham os 1% do topo, por sexo (2015) (%)	185
Figura 29. Espaço das posições socioeconómicas do decil do topo (1995)	191
Figura 30. Espaço das posições socioeconómicas do decil do topo (2015)	192
Figura 31. Principais grupos profissionais do topo da distribuição dos prémios e outros subsídios (2015)	201
Figura 32. Valor médio dos prémios e outros subsídios dos quantis do topo, por grupo profissional (2015)	202
Figura 33. Ganho médio e mediano das categorias salariais do topo da distribuição (2015) ...	205
Figura 34. Rácio entre o rendimento mediano dos 10% e 5% do topo face ao rendimento mediano, países europeus (2013/2014)	216
Figura 35. Proporção do rendimento disponível equivalente auferida pelos 10% e 5% do topo, países europeus (2013/2014)	217
Figura 36. Rácio de quantis entre o topo e a base da distribuição do rendimento disponível equivalente, países europeus (2013/2014)	218
Figura 37. Proporção dos rendimentos do trabalho detidos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014)	225
Figura 38. Proporção das pensões de reforma auferidas pelos 10% e 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014)	226
Figura 39. Proporção dos rendimentos de propriedade auferidos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014)	227
Figura 40. Proporção dos impostos pagos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do RBC, países europeus (2013/2014) (%)	232
Figura 41. Proporção do rendimento bruto corrigido e líquido auferido pelos 10% do topo, países europeus (2013/2014) (%)	233
Figura 42. Proporção do rendimento bruto corrigido e líquido auferido pelos 5% do topo, países europeus (2013/2014) (%)	234
Figura 43. Correlação entre a proporção do rendimento bruto corrigido auferido pelos 10% do topo e o impacto dos impostos na diminuição do <i>share</i> desse quantil, países europeus (2013/2014) (%)	237
Figura 44. Correlação entre a proporção do rendimento bruto corrigido auferido pelos 5% do topo e o impacto dos impostos na diminuição do <i>share</i> desse quantil, países europeus (2013/2014) (%)	238
Figura 45. Taxa tributária máxima nos países da OCDE (2000 e 2015) (%)	243
Figura 46. Correlação entre taxa fiscal máxima e o limiar inferior do escalão tributário do topo, países europeus e da OCDE (2015)	245
Figura 47. Rácio entre o limiar inferior do escalão tributário mais alto e o salário médio (2015)	247
Figura 48. Impacto dos impostos na diminuição da concentração do rendimento bruto nos 10% e 5% do topo, por tipo de rendimento, Portugal (2014) (%)	257

INTRODUÇÃO

O conceito de desigualdade tem uma feição normativa. O seu uso subentende uma desnaturalização da forma como cada um se posiciona em relação à distribuição de certos recursos, estatutos ou oportunidades. Implica, neste sentido, uma valoração, um juízo sobre a forma como os recursos materiais, as condições de existência e os atributos simbólicos se distribuem e estratificam. Enquanto a invocação da palavra “diferença” remete para uma avaliação neutra, imparcial, meramente descritiva de uma dada situação, o conceito de desigualdade tem acoplada a si, de forma mais ou menos declarada, a ideia de que as diferenças existentes entre indivíduos, categorias sociais ou países ao nível de resultados e oportunidades configuram situações potencialmente injustas. Ou seja, censuráveis, contestáveis de um ponto de vista ético e, por isso, passíveis de intervenção por parte das políticas públicas.

A desigualdade emerge, portanto, quando o olhar sobre o mundo é enformado pela crítica da realidade existente, pela problematização das diferenças sociais, políticas, económicas e culturais verificadas num dado universo. A crítica das diferenças, isto é, a sua conceptualização como desigualdades, não implica que se faça a apologia da pura igualdade nas diversas esferas da vida em sociedade. Subentende, isso sim, uma observação atenta e reflexiva acerca das aparentes normalidades, das diferenças que “existem e sempre existiram”, das ditas inevitabilidades da história e das naturezas sociais.

A ideia de desigualdade é ela própria uma construção histórica e política, dependente dos esquemas mentais vigentes num dado espaço e tempo e das suas grelhas classificatórias. O escravagismo era defendido por pensadores que apregoavam a igualdade, porque as pessoas que integravam a categoria dos escravos não eram consideradas elegíveis para a sua integração numa dada comunidade política. Não eram cidadãos. As desigualdades de direitos entre homens e mulheres seguem uma lógica semelhante. O mesmo se aplica às formas de estratificação social rígidas e inelutáveis típicas das sociedades europeias anteriores a 1789. A desigualdade apenas existe enquanto tal quando a injustiça que a gera é reconhecida ao nível político, institucional e simbólico.

Portugal é um terreno fértil para se estudar desigualdades. Elas evidenciam-se nas relações entre homens e mulheres, na distribuição dos recursos escolares, na literacia dos jovens e adultos, na participação política e nas práticas de cidadania, nas várias formas de discriminações de minorias, na relação com a justiça, em certos indicadores de saúde, ou na distribuição dos recursos económicos. A sociedade portuguesa é, portanto, atravessada por um conjunto multidimensional de relações de desigualdade, que em muitos casos se intersectam e acumulam, pondo em causa a coesão e a justiça social. As desigualdades de recursos condicionam as oportunidades, e as desigualdades de oportunidade definem o acesso desigual aos recursos. Essas assimetrias manifestam-se em hiatos materiais, culturais e simbólicos entre categorias sociais, fenómenos que geram relações de dominação e subordinação, de privilégio e discriminação, de abundância e destituição. Não é possível analisar os atrasos estruturais e os problemas colectivos do país sem ter em conta as múltiplas desigualdades que nele existem e coexistem.

A desigualdade na distribuição do rendimento é um dos traços estruturais mais salientes da sociedade portuguesa. Embora não seja um recurso onnipotente na definição das condições de existência e das oportunidades dos indivíduos, o rendimento é uma dimensão fundamental na estruturação dessas dimensões. As práticas, representações e trajectos sociais são influenciados por outro tipo de capitais, nomeadamente pelos recursos culturais, sociais e simbólicos. A posição ocupada na distribuição dos recursos económicos é ela própria influenciada por este tipo de determinantes sociais. No entanto, a desigualdade económica representa o produto final de um conjunto de constrangimentos sociais que se colocam aos trajectos de vida dos indivíduos e um elemento fundamental na determinação das vantagens no campo educativo, da saúde, da justiça, ou mesmo da política. Os recursos económicos destacam-se de outro tipo de propriedades subjectivas e disposicionais no sentido em que representam um indicador de capacidade aquisitiva de cada um, pela qual se define a possibilidade de fazer face a despesas mais ou menos básicas, mais ou menos luxuosa. A relação entre rendimento e bem-estar não é, no entanto, linear. Desde logo porque o mesmo nível de rendimentos pode não satisfazer de forma igual indivíduos com particularidades físicas ou desejos materiais diferenciados. A centralidade do rendimento na satisfação de certas necessidades depende também do tipo de modelo estatal existente numa dada sociedade, mais vocacionado para a prestação de serviços públicos aos cidadãos (os quais são, na

verdade, formas de rendimento não monetário) ou com menor pendor providencial. Mas, em termos gerais, o rendimento individual afigura-se como uma componente essencial do bem-estar social.

As diferenças económicas entre indivíduos e categorias sociais em economias baseadas na livre iniciativa são expectáveis e, até certo ponto, desejáveis. Não há, aliás, registo de uma sociedade totalmente igualitária do ponto de vista da distribuição dos bens materiais, mesmo nas sociedades em que esse objectivo era, pelo menos na teoria, programaticamente perseguido. Neste sentido, a desigualdade económica é uma marca típica de todas as sociedades constituídas ao longo da história. Interessa então perguntar a partir de que grau podem uma dada sociedade ou universos territoriais mais vastos ser considerados desiguais? De um ponto de vista meramente teórico, numa sociedade em que todos têm o mesmo rendimento à excepção de um indivíduo, que ganha um pouco menos do que os restantes, existe desigualdade. O coeficiente de Gini registaria um valor próximo de 0, mas ainda assim não existiria igualdade total. Ou seja, existiria um certo grau de desigualdade.

Este exemplo caricatural convida a uma reflexão acerca da utilização do conceito de desigualdade. A inexistência de igualdade absoluta é um facto aceite e aceitável acerca da forma como o rendimento é distribuído no interior das sociedades ou entre elas. A grande questão que se coloca prende-se com a amplitude da desigualdade. É normal que exista desigualdade económica, mas ela pode atingir valores mais altos ou menos pronunciados. Essa medição é o que define o conceito de desigualdade enquanto instrumento analítico. Tal como se começou por referir, a feição normativa da desigualdade assenta no pressuposto epistemológico de que é pertinente problematizar a forma como o rendimento ou outro bem económico é distribuído. Por seu lado, a feição analítica do conceito de desigualdade emerge da medição comparada da sua magnitude.

A avaliação feita da desigualdade registada num determinado espaço-tempo necessita de referentes de comparação e é a partir deles que se analisa o estado ou a situação da desigualdade. Esses referentes são a história e as unidades empíricas com os quais é possível e pertinente estabelecer comparações. Um determinado nível de desigualdade verificado num dado país é classificável como alto, baixo ou intermédio quando comparado com o registado no passado e/ou noutros países.

A medição da desigualdade é feita a partir de perspectivas diferenciadas, sejam elas índices sintéticos de desigualdade (como o coeficiente de Gini), rácios entre parcelas ou limiares da distribuição do rendimento, e medidas de concentração desse tipo de recursos nos grupos mais favorecidos. Ao contrário do que sucede com a análise da pobreza, não é vulgar utilizarem-se valores relativos ou absolutos para delimitar as situações de riqueza ou de privilégio económico. Existem várias propostas ensaiadas nesse sentido, mas não existe consenso académico e institucional em torno delas. Na análise da pobreza, a população considerada pobre é delimitada a partir de valores mínimos de subsistência pré-determinados (pobreza absoluta) ou de limiares relativos previamente estatuídos tendo em conta a mediana ou a média do rendimento. Quando o objecto de estudo é a desigualdade, a categorização das populações não se divide entre pobres e ricos, mas sim entre os mais pobres e os mais ricos, consoante a sua posição nos estratos económicos simetricamente subdivididos. O nível de desigualdade é encontrado quando se comparam limiares ou parcelas de rendimento correspondentes a patamares diferenciados na estrutura de distribuição desse recurso. Por exemplo, o rendimento auferido pelos 10% ou 20% mais pobres face ao auferido pelo grupo homólogo da parte superior da distribuição, ou quando se atenta unicamente na proporção do rendimento que é acumulada pelos mais favorecidos.

O objecto de estudo desta pesquisa é precisamente a desigualdade de rendimento em Portugal, com particular ênfase sobre os grupos da parte superior da distribuição. O país é frequentemente apontado como um dos mais desiguais no espaço europeu e no contexto dos países da OCDE, mas não abundam estudos aprofundados acerca da concentração do rendimento no topo em Portugal. Em boa medida, a base da distribuição em Portugal tem sido mais estudada do que a sua parte superior.

Este estudo está organizado em três eixos analíticos. O primeiro consiste na análise das desigualdades salariais geradas no mercado de trabalho; o segundo ater-se-á na análise da distribuição, composição e redistribuição do rendimento; o terceiro analisará a tributação dos rendimentos mais altos em Portugal e a caracterização estrutural do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares. O primeiro eixo diz respeito a um tipo de rendimento específico e tem como objecto de análise apenas uma parte da população portuguesa – os activos a trabalhar por conta de outrem –, enquanto o segundo elege como universo de análise o conjunto dos rendimentos e refere-se ao total da população do país. Do ponto de vista substantivo, estas duas aproximações

complementam-se. A primeira permite analisar uma parte significativa da geração das desigualdades económicas primárias, isto é, anteriores aos processos redistributivos. A segunda possibilita conhecer o impacto exercido pelas políticas redistributivas no nível de desigualdade do país e problematizar o papel da fiscalidade nesse processo. Utilizam-se, portanto, dois tipos de recursos económicos (salários e rendimento) que, embora relacionados, são conceptualmente autonomizáveis e remetem para dimensões dos processos de produção e reprodução das desigualdades particulares. O terceiro eixo de análise debruçar-se-á sobre a tributação dos rendimentos mais elevados em Portugal e o perfil tipológico do IRS português, e terá como objectivos fundamentais comparar a realidade portuguesa com a existente noutros países e repensar os fundamentos do principal instrumento de redistribuição do rendimento e de mitigação das desigualdades económicas.

Os três eixos analíticos desenvolvidos enquadram-se numa lógica de organização mais vasta do estudo, o qual se decompõe em três partes. A primeira concerne ao enquadramento teórico e empírico do objecto de análise e está subdividida em três capítulos: um primeiro onde é traçada a genealogia do conceito de desigualdade, são debatidas as cambiantes da sua utilização na filosofia política, se discorre sobre as dinâmicas de desigualdade e os seus efeitos, se discute os pressupostos da sua evolução, bem como os (novos) princípios da estratificação social. O segundo capítulo é dedicado à análise da evolução das desigualdades de rendimento e da concentração deste recurso nos grupos do topo da distribuição, das suas causas explicativas e da reconfiguração do perfil funcional dos estratos mais favorecidos. O terceiro capítulo, o último da primeira parte, é centrado nas desigualdades económicas na sociedade portuguesa, nas propostas explicativas avançadas para a sua análise e nos estudos produzidos sobre a concentração dos recursos económicos nos grupos do topo em Portugal.

A segunda parte é constituída por dois capítulos e tem como objecto de análise as desigualdades salariais no mercado de trabalho português e a concentração deste recurso nos grupos do topo da distribuição desse recurso. O quarto capítulo explora a evolução das desigualdades salariais em Portugal ao longo de três décadas, com especial enfoque sobre as dinâmicas de concentração desse recurso nos vários grupos da parte superior da distribuição. As perguntas de partida que guiaram a análise levada a cabo neste momento da exposição são as seguintes: que variações se verificaram nos níveis de desigualdades salarial ao longo de um período de três décadas? Terá essa tendência sido

semelhante quando se atenta no nível de concentração dos salários nos vários quantis do topo ou existem diferenças significativas consoante o grupo salarial analisado? Qual a composição do ganho salarial? Que explicações poderão ajudar a explicar a concentração dos salários nos trabalhadores mais favorecidos, em particular nos que integram os 1% do topo e as suas várias fracções?

No quinto capítulo (o segundo desta parte) densificar-se-á o perfil socioprofissional dos trabalhadores mais bem pagos em Portugal e a sua evolução, analisar-se-ão desigualdades no interior desses grupos mais favorecidos, e propor-se-á um esquema de classificação dos vários grupos que compõem a parte superior da distribuição dos salários. As perguntas de partida que informaram esta secção analítica foram: qual a composição socioprofissional do topo da distribuição e até que ponto esse perfil é contrastante com o da restante população assalariada? Que desigualdades categoriais existem nessa parte da distribuição, em particular entre homens e mulheres? Como evoluíram estas no espaço de três décadas? Como evoluiu o perfil socioprofissional do topo em geral? Qual a relação entre o perfil profissional dos trabalhadores e a composição do seu ganho salarial? E qual o perfil das empresas onde laboram estes trabalhadores e até que ponto se diferencia do apurado para a restante população trabalhadora?

A terceira parte deste estudo é composta por dois capítulos. No primeiro (o sexto) leva-se a cabo uma análise comparativa da distribuição do rendimento no interior dos países europeus. Começa-se por medir a magnitude das desigualdades neste universo de países e definir a posição que Portugal aí ocupa. Depois analisa-se a composição do rendimento dos grupos mais favorecidos e, por último, avaliar-se-á o impacto redistributivo da fiscalidade. A este respeito desenvolver-se-á uma tipologia orientada para classificar os países de acordo com o seu nível de desigualdade e o nível de mitigação dessas assimetrias provocado pela tributação do rendimento pessoal. Sabendo-se de antemão que Portugal é um dos países europeus mais desiguais na distribuição do rendimento, várias foram as perguntas às quais se procurou responder neste capítulo. Desde logo, até que ponto as desigualdades entre a base e o topo em Portugal têm a mesma intensidade comparativa do que a concentração do rendimento no topo? Em segundo lugar, importava desconstruir o conceito de rendimento, particularmente a sua composição. Quando se analisa a desigualdade de rendimento convoca-se, quase sempre, a totalidade dos vários tipos de rendimento auferidos. Mas

qual o peso relativo de cada componente? Existirão diferenças significativas nos níveis de concentração de cada tipo de rendimento no topo em Portugal e nos vários países? Qual ou quais as componentes do rendimento que se distribuem de forma mais desigual? Em terceiro lugar, e no que à redistribuição do rendimento diz respeito, várias questões se colocavam no início do estudo: qual o nível de redistribuição em Portugal face ao observado nos demais países? Variará esse fenómeno em Portugal de acordo com o critério de medição do impacto redistributivo? Qual a relação entre desigualdade e redistribuição? Que perfis de países emergem quando se correlacionam estas duas dimensões? Em que perfil se enquadra Portugal?

O sétimo capítulo é dedicado à análise da fiscalidade directa em Portugal. Os principais objectivos que aqui se perseguem prendem-se com a análise do perfil do país no que diz respeito à tributação dos rendimentos mais elevados, caracterizar e problematizar a natureza do sistema tributário português e esboçar os contornos de alterações ao sistema existente que contribuam para uma maior justiça fiscal. É comumente mencionado que o sistema fiscal português tributa a taxas muito elevadas rendimentos comparativamente diminutos. Esta é a proposição de base que serve de mote ao primeiro subcapítulo desenvolvido neste capítulo, no qual se procurará conhecer a situação portuguesa no universo mais vasto de países europeus e da OCDE e se proporá uma tipologia atinente à relação entre taxas máximas e escalões de rendimento (neste caso, o limiar inferior de rendimento do escalão mais elevado). Neste âmbito, três são as questões que se discutirão: Portugal tributa, de facto, a níveis muito elevados os seus rendimentos do topo? Será o limiar monetário que serve de referência à aplicação da taxa máxima de IRS comparativamente diminuto? E que perfil tem o país quando se cruzam estes dois indicadores? O ponto seguinte recairá sobre a evolução da fiscalidade directa sobre as pessoas singulares em Portugal, nomeadamente uma análise da forma como o modelo actual enquadra os vários tipos de rendimentos. Esta problematização terá como base uma recensão do sistema fiscal existente antes da reforma fiscal de 1988 e debaterá as continuidades mais ou menos evidentes do regime que a seguir foi implementado e que, depois de várias revisões, vigora nos dias de hoje. Procura-se, portanto, neste ponto da análise caracterizar os contornos fundamentais do IRS em Portugal, na sua comparação com um passado mais recuado e recente, e tendo como objectivo a identificação de alguns dos problemas de que padece. O último ponto deste capítulo será dedicado, no fundamental, à proposição de alterações ao regime fiscal hoje

aplicado a alguns rendimentos, com o intuito de tornar o IRS um imposto mais justo, sem comprometer a sua eficácia.

A análise destas feições da desigualdade e dos processos que as constituem sediou-se na informação constante de duas fontes estatísticas principais, diferentes ao nível da natureza da sua produção, do tipo de informação que as constitui e das suas potencialidades analíticas. Essas duas fontes estatísticas são os Quadros de Pessoal e o EU-SILC. Os pormenores metodológicos associados à sua utilização serão descritos no início dos capítulos 4 e 6. Para já importa apenas fazer uma referência às possibilidades analíticas oferecidas por cada uma dessas fontes. Por incluir em cada ano informação estatística para milhões de trabalhadores, os dados dos Quadros de Pessoal permitem analisar grupos bastante restritos do topo e conhecer a configuração categorial dessas latitudes da distribuição dos salários. Isto é, possibilitam analisar grupos restritos do topo e o perfil socioprofissional dos trabalhadores que os integram. Devido a constrangimentos amostrais, o EU-SILC, um inquérito que recolhe informação relativa ao rendimento e às condições de existência nos países europeus, não permite este tipo de focagem tão pormenorizada. Possibilita, no entanto, comparar informação harmonizada acerca da distribuição do rendimento entre vários países, analisar vários tipos de rendimentos, ou medir a redistribuição dos mesmos. Tendo em conta as características destas duas fontes, procurou-se explorar as potencialidades analíticas oferecidas por cada uma delas tendo em conta o objecto e a problemática deste estudo.

A exploração da parte superior da distribuição dos recursos económicos variará, portanto, de acordo com as possibilidades oferecidas pelas fontes utilizadas. Neste sentido, o topo da distribuição será analisado a partir de vários patamares ou níveis de focagem, e não como uma categoria económica apriorística. A assunção dessa parcela da distribuição como uma realidade heterogénea, plena de hiatos económicos no seu seio, é um pressuposto metodológico que enformará todo o estudo e que permitirá conhecer os vários mundos que formam o topo.

Resumindo: a temática central deste estudo é a desigualdade económica, em particular a desigualdade gerada a partir dos grupos do topo da distribuição. A análise efectuada será desenvolvida em três grandes eixos de análise: o primeiro é a distribuição primária dos salários e o papel do mercado de trabalho nas dinâmicas de concentração desse recurso no topo da distribuição; o segundo, prende-se com a distribuição e

redistribuição, por via fiscal, do rendimento; o terceiro, atinente ao sistema de tributação directa do rendimento em Portugal. Este é o desenho do estudo e o traçado dos resultados empíricos que ele permitirá apurar. Importa para já enquadrar este projeto analítico numa tela de contributos conceptuais, teóricos e empíricos acerca da problemática em causa.

PARTE I ENQUADRAMENTO

1 Desigualdade e estratificação

Este capítulo será dedicado à análise dos fundamentos conceptuais da desigualdade, das linhas de tematização e problematização do mesmo, e da sua relação com os processos de estratificação social. No primeiro ponto elaborar-se-á uma resenha dos usos e densificações conceptuais de desigualdade; o segundo será dedicado à exposição de um conjunto de perspectivas que debateram o conceito de desigualdade no âmbito mais vasto do conceito de justiça; posteriormente abordar-se-á o tema da desigualdade sob o ponto de vista das dinâmicas sociológicas e económicas a ele associadas e dos seus efeitos na vida das pessoas e das sociedades; o quarto ponto é dedicado à análise dos modos de conceptualização dos mecanismos de evolução das desigualdades económicas; por último, o enfoque recairá sobre a relação entre desigualdades económicas e estratificação social.

1.1 Desigualdade, um conceito antigo

A igualdade ou desigualdade económica e social entre os indivíduos é uma das mais importantes e antigas tematizações levadas a cabo no universo da história das ideias políticas do mundo ocidental. Nos seus diferentes usos e problematizações, estes conceitos são fundamentais nos modos de compreensão das relações sociais entre grupos, de dinâmicas sociais mais vastas como a mobilidade, e dos processos de constituição das próprias sociedades.

Na antiguidade clássica, Aristóteles defendeu que a igualdade é um princípio moral que rege a interacção entre os indivíduos e viabiliza a coesão da sociedade. Esta coesão baseia-se na necessidade de os seus membros levarem a cabo trocas comerciais, concretizadas através do dinheiro, um instrumento de “comensurabilidade” do valor relativo dos produtos e, portanto, de definição da “igualdade proporcional” das trocas tendo em conta o mérito de cada interveniente. O conceito de igualdade é, portanto, afluído pelo autor como uma regra de equilíbrio nas trocas comerciais, um princípio de justiça “constitutiva do meio”, da “posição intermédia”, uma recusa dos extremos, da injustiça de se “querer ter vantagens a mais e danos a menos” (Aristóteles, 2004: 130). A igualdade surge, neste sentido, como um valor fundamental para o harmonioso

ordenamento da sociedade, para a garantia da coesão social, enquanto a distribuição desigual, ou seja, desproporcional da riqueza ou das honras, é perspectivada como um factor que favorece o conflito. Também Platão, de acordo com Atkinson (2015), se ateve na questão da desigualdade económica, ao defender que o rendimento dos mais ricos não deveria ser mais do que quatro vezes superior ao dos mais pobres.

Apesar de a sua utilização remontar à antiguidade clássica, é apenas a partir do Iluminismo e da Revolução Francesa que o conceito de desigualdade passa a assumir uma posição central na filosofia política e económica (Therborn, 2013). O contexto intelectual do Iluminismo, no qual se valorizava o homem, a sua racionalidade e capacidade para criar as condições políticas, económicas e científicas promotoras do progresso e do bem-estar, implicou uma ruptura com a sociedade do Antigo Regime e suas concepções naturalistas de organização e estratificação social. Os conceitos de diferença e desigualdade autonomizaram-se a partir daí, ganharam um estatuto político, social e simbólico próprio. Opôs-se o indivíduo à ordem social e questionou-se a inevitabilidade do lugar ocupado por cada um na sociedade. Esse debate passou pela crítica das desigualdades de direitos políticos e pela respectiva proposição de modelos de organização política que permitissem garantir a igualdade formal entre os cidadãos, mas focou-se também na problemática da distribuição dos recursos, das condições de existência e de oportunidade das populações. Em relação a este segundo conjunto de tipos de desigualdade, as desigualdades de recursos e oportunidades, várias foram as elaborações teóricas que, entre o século XVIII e XIX, de modo mais ou menos sistemático, convocaram o conceito de desigualdade e contribuíram para uma primeira densificação do mesmo.

Na sua mais conhecida obra, *A Riqueza das Nações*, Adam Smith (2010 [1776]: 92) dedicou uma secção da mesma à explicação dos fundamentos das desigualdades salariais. Segundo defende, estas decorrem da natureza do tipo de função desempenhada pelo trabalhador, mais concretamente: da sua agradabilidade; da facilidade do seu desempenho e do custo da aquisição dos conhecimentos necessários para tal; da constância do trabalho; da confiança que é necessário depositar no trabalhador; da probabilidade do sucesso da actividade. Smith não define uma hierarquia de valor entre estes cinco critérios, e entende que os mesmos podem sobrepor-se na avaliação monetária de uma profissão. Refere, por exemplo, que quando a inconstância de um trabalho se combina com a sua dificuldade ou sujidade, um trabalho pouco qualificado

pode ser mais bem remunerado do que um que exija níveis de qualificação superiores. No caso dos grupos profissionais muito bem remunerados na sua época, tais como as cantoras de ópera, os bailarinos de ópera, ou os músicos, entende que essa valorização deve-se tanto ao seu talento como ao descrédito associado ao desempenho público dessas actividades, que refere serem uma forma de “prostituição pública” (*idem*: 101). Defende também que, dos cinco factores que influenciam os salários, apenas dois contribuem também para a determinação dos ganhos de capital: o cariz agradável ou desagradável do negócio e o risco ou segurança o mesmo. Adam Smith entende a desigualdade salarial como um fenómeno económico legítimo, no sentido em que decorre da natureza do trabalho realizado por cada um. A desigualdade surge como uma noção acrítica, no sentido em que o autor naturaliza os processos de distribuição dos ganhos salariais e ignora o enquadramento social, político e económico que enforma esses processos distributivos.

Tal como Aristóteles, também Jean-Jacques Rousseau concebeu a desigualdade de recursos e de estatuto social como elementos nocivos para as sociedades e moralidade dos indivíduos. A desigualdade económica e social e as formas de dominação política a elas associada dependem, nesta perspectiva, da convivência do povo, de uma espécie de corrupção moral da sociedade, explicada pela ambição individualista de usurpação dos bens e das posições dos grupos privilegiados e pelo ensejo destes de repelir as tentativas de mobilidade ascendente dos que se situam em posições mais desfavorecidas da hierarquia social. A desigualdade económica e social implica o estabelecimento de relações de dominação entre ricos e pobres, em que os indivíduos ficam “escravos uns dos outros”, mesmo quando são ricos: estes necessitam dos serviços dos pobres para a produção de riqueza ou para a sua defesa, os pobres do auxílio daqueles. Segundo o autor, a desigualdade económica e social e as lógicas de exploração que a produzem têm na sua origem a emergência da propriedade privada, da divisão do trabalho e da criação de leis que a protegem. O homem primitivo, que dependia só de si, da sua força e dos seus talentos, vivia em igualdade. Enquanto os homens viviam nas suas “cabanas” e produziam apenas para si não havia desigualdade. O comércio era “independente” (Rousseau, 2008 [1755]: 119). A partir do momento em que o homem percebeu que precisava da ajuda de outrem, que era útil a um só ter as provisões de dois, a igualdade desapareceu e introduziu-se a propriedade. A metalurgia e a agricultura foram os dois pilares dessa revolução. Com esta revolução os mais fortes produziam mais e a divisão

do trabalho implicou que os níveis de vida do ferreiro e do agricultor fossem diferentes (*idem*: 122). A acumulação de recursos por alguns favoreceu o estabelecimento de relações de dominação entre os homens. É nesse contexto de divisão da terra, de emergência da propriedade e de divisão do trabalho, que nascem as desigualdades: os mais fortes, mais engenhosos, mais trabalhadores, ou que se dedicavam a actividades mais lucrativas enriqueciam. A ambição de se ter mais do que aquilo de que se necessita, o desejo de se estar acima dos outros, a inveja, são sentimentos que acompanharam o surgimento das desigualdades. Estes sentimentos, isto é, a concorrência e a rivalidade, por um lado, e a oposição de interesses, por outro, estão ligados à emergência da propriedade e das desigualdades que a acompanharam. A institucionalização da propriedade privada e as leis que a defendiam fizeram com que as diferenças económicas típicas do “estado da natureza” se tornassem em desigualdades “morais ou políticas”, no sentido em que as desigualdades económicas e sociais que emergiram da privatização da propriedade eram desproporcionalmente maiores do que as diferenças físicas ou intelectuais existentes entre os indivíduos no estado da natureza. A inaceitabilidade da grandeza das desigualdades económicas e sociais face às diferenças típicas do estado da natureza têm correspondência na rejeição do direito positivo que contradiz princípios elementares do direito natural: “(...) É manifestamente contra a lei da natureza, de qualquer maneira que a definamos, que uma criança mande num velho, que um imbecil conduza um homem sábio, ou que um punhado de pessoas nade no supérfluo, enquanto à multidão esfomeada falta o necessário” (*idem*: 148). A lei positiva, constitutiva da sociedade civil e contrária ao direito natural, permitiu, portanto, que as desigualdades económicas se tornassem “direitos irrevogáveis” dos mais ricos. No *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*, Rousseau entendeu, portanto, que a emergência da desigualdade acompanhou a origem da própria sociedade civil e o fim da vida dos homens no estado da natureza, aquando da institucionalização da propriedade privada. Neste sentido, embora seja um pensador contratualista, Rousseau não concebeu verdadeiramente as origens da sociedade civil a partir do contrato social (McClelland, 1996: 257).

O conceito de propriedade é também um elemento analítico fundamental no modo como Pierre-Joseph Proudhon e Karl Marx enquadraram o fenómeno das desigualdades.

Proudhon rejeita que as desigualdades salariais e de rendimento possam ser legitimadas a partir do tipo de propriedade de que se dispõe, seja uma propriedade física ou

intelectual. Na sua concepção, as diferenças de qualificação dos trabalhadores não podem validar níveis de remuneração desigual, devido a várias razões. Desde logo, porque a “capacidade”, o “talento” individual resulta de um processo de acumulação de conhecimento colectivo, são um “produto da inteligência universal e de uma ciência geral lentamente acumulada por uma multidão de mestres e com o auxílio de uma infinidade de indústrias inferiores” (Proudhon, 1975 [1840]: 123). Em segundo lugar, porque o “esforço colectivo” que é necessário despende para formar, por exemplo, um médico é muito superior em relação ao verificado no caso de um operário ou trabalhador agrícola. Por último, porque o tempo que um cientista ou um artista levam a produzir um bem material ou intelectual passível de ser usufruído pela sociedade é muito superior ao que é gasto por alguém que coza o pão. Em termos gerais, Proudhon entende que o indivíduo não é proprietário nem daquilo que produz, nem do seu conhecimento ou talento, assume-se apenas como um “co-possuidor”, que beneficia da divisão do trabalho colectivo: “O próprio produtor só tem direito ao seu produto para uma fracção cujo denominador é igual ao número de indivíduos de que a sociedade se compõe. É verdade que, em contrapartida, esse mesmo produtor tem direito a todos os produtos diferentes do seu, de maneira que a secção hipotecária lhe é concedida contra todos, assim como é dada a todos contra ele; mas não se vê que esta reciprocidade de hipotecas bem longe de permitir a propriedade até destrói a posse? O trabalhador nem sequer é possuidor do seu produto; logo que o termina a sociedade reclama-o” (*idem*: 129).

O marxismo, por seu lado, foi um dos contributos fundamentais que marcaram a densificação do conceito de desigualdade. De acordo com Karl Marx (1995 [1867]), a realidade histórica define-se e evolui de acordo com o conflito entre forças sociais contrárias. Marx parte do axioma hegeliano segundo o qual as contradições entre uma tese e uma antítese produzem a mudança histórica através de sínteses que superam essa contradição. Mas ao contrário do idealismo hegeliano, Marx conceptualizou este processo enquanto dinâmica conflitual entre uma classe social dominante (tese) e uma classe social dominada (antítese). A natureza conflitual e de dominação das relações de classe definem-se a partir das relações de produção que se estabelecem no contexto de um modo de produção concreto: nomeadamente, o modo de produção asiático, o escravagismo, o feudalismo e o capitalismo. Do ponto de vista metodológico, o autor alemão propõe assim um olhar sobre a realidade a partir dos pressupostos teóricos do

materialismo histórico. O olhar diacrónico e sincrónico sobre a sociedade deve, portanto, incidir sobre a natureza conflitual dos processos de estruturação social, mais concretamente nos conflitos que decorrem das relações de produção. As estruturas e os processos de estruturação social definem-se em primeira instância, segundo o autor, pela dimensão económica. Tal como na sociedade escravagista se opunham o cidadão e o escravo e na sociedade feudal os senhores feudais e os servos, as sociedades capitalistas são marcadas pela oposição entre a classe dos proprietários e a classe dos trabalhadores. A oposição fundamental baseia-se no facto de os primeiros controlarem os meios de produção enquanto os segundos têm apenas como recurso a sua força de trabalho. Esta relação com a propriedade determina que o trabalho dos segundos seja explorado pelos proprietários – a exploração da mais-valia do trabalho. A relação de dominação tem a este nível uma natureza económica, que se consubstancia em última análise nas desigualdades de rendimentos e de condições de vida. A desigualdade é, portanto, conceptualizada por Marx como uma decorrência das relações de dominação e exploração entre classes sociais que, na sociedade capitalista, opõe a classe trabalhadora – cujo único recurso de que dispõe é a sua força de trabalho –, à burguesia, detentora dos meios de produção.

A igualdade social e política é um dos princípios fundamentais que emergiu da Revolução Francesa de 1789 e da teoria do contrato social de Rousseau, que a inspirou. A partir da análise da sociedade dos Estados Unidos da América (EUA), e tendo como universo de comparação a França, Alexis de Tocqueville reflectiu sobre o conceito de igualdade, mais concretamente acerca da “igualdade de condição” (2001 [1835]). A França, o seu país de origem, era antes da Revolução uma típica sociedade do Antigo Regime, apoiada numa estrutura social assimétrica, rigidamente dividida e hierarquizada. A posição de nascimento na hierarquia social determinava o trajecto do indivíduo. Pelo facto de os EUA serem um país recente, sem um passado marcado por relações de dominação e subordinação entre classes sociais, os seus habitantes não guardavam qualquer tipo de ressentimentos entre si. Nas palavras de Tocqueville, os indivíduos tinham uma concepção do outro como sendo seu “semelhante” (*idem*), a relação que estabeleciam com cada indivíduo não era influenciada pelas posições originais e, em grande medida, imutáveis ocupadas na estrutura social (como no Antigo Regime), por qualquer tipo de estatuto ou recursos pré-determinados, mas pela própria trajectória individual. Todos eram iguais à nascença no plano legal, mas também

simbólico. As diferenças de recursos e de estatuto entre os indivíduos resultavam da sua própria trajectória social, dos seus esforços e talentos. Os indivíduos eram iguais do ponto de vista da sua condição, das possibilidades trajectoriais que a própria sociedade abria a cada um para ascender na estrutura social. Em Tocqueville, igualdade de condição mais não é, portanto, do que a igualdade no acesso à mobilidade social ou igualdade de oportunidades.

Os conceitos de igualdade e desigualdade são, portanto, convocados desde há muito para a análise e compreensão da sociedade e dos processos sociais e económicos que nela se produzem. Os contributos que aqui foram apresentados dão conta disso mesmo e funcionaram eles próprios como propostas ou pistas analíticas mais tarde rediscutidas e aprofundadas.

1.2 Desigualdade e justiça distributiva

A distribuição dos recursos e das oportunidades no interior das sociedades tem sido, nas últimas décadas, objecto de aturada discussão na filosofia política. Nas suas várias formulações e tendências analíticas, o fulcro do debate prende-se com a legitimidade moral das desigualdades, quer das condições em que elas são ou não moralmente admissíveis, quer da própria pertinência da conceptualização das assimetrias de recursos, poderes ou oportunidades enquanto desigualdades.

O esforço teórico que pela sua originalidade e pertinência mais debate suscitou foi, porventura, a *Teoria da Justiça* de John Rawls (1971). Nesta obra o autor define, a partir de formulações progressivamente mais pormenorizadas, quais os princípios que devem informar a edificação de uma sociedade justa e a lógica de interrelação entre esses princípios. O autor começa por apresentar o “princípio da diferença” a partir de uma formulação propositadamente vaga, defendendo que as desigualdades justificam-se se forem para benefício de todos (*idem*: 60). Rawls depura esta formulação geral através da problematização do conceito de eficiência que decorre do “ótimo de Pareto”, mas também do modo como o utilitarismo clássico concebeu as questões distributivas. Segundo o economista italiano Vilfredo Pareto, uma distribuição é eficiente quando não é possível que alguém possa ficar numa situação melhor sem que outra fique necessariamente numa situação pior. Uma distribuição é, portanto, ineficiente quando é

possível que alguém fique melhor e ninguém saia prejudicado. Embora admita a pertinência desta proposta, Rawls demonstra que ela abre a porta a uma multiplicidade de esquemas distributivos diferentes. No limite, segundo esta definição, uma distribuição em que apenas uma pessoa recebe a totalidade dos bens disponíveis é eficiente, já que não há forma de alguém melhorar a sua situação sem que outro veja a sua situação piorada – neste caso, o indivíduo que concentra todos bens ou toda a riqueza (*idem*: 69). Em relação ao utilitarismo clássico, corrente de pensamento na qual se incluem autores como Bentham ou Sidgwick, Rawls critica o facto de esta perspectiva entender que a distribuição dos bens é eficiente quando permite o aumento da soma agregada dos benefícios, independentemente de quais os seus beneficiários.

O problema fundamental que o autor identifica nestas duas propostas de avaliação da eficiência de uma dada distribuição dos recursos releva do facto de ambas serem omissas em relação a qualquer critério de justiça. E é precisamente esse o principal contributo teórico do autor para a análise e avaliação dos processos de distribuição e redistribuição dos recursos.

O modelo axiomático a partir do qual o autor define a sua concepção de justiça baseia-se em dois princípios. O primeiro diz respeito à igualdade de liberdades básicas (liberdades políticas, de expressão e consciência, de propriedade), o segundo refere-se à igualdade de rendimento ou de bem-estar. Aquele princípio tem “prioridade” em relação a este, pelo que os ganhos na justiça na distribuição de bens, rendimentos ou oportunidades não podem implicar uma diminuição das liberdades. Em relação ao segundo princípio da justiça, ele subdivide-se em duas premissas: as desigualdades sociais e económicas devem ser calibradas de modo a que, simultaneamente: a) sejam para um maior benefício dos mais desfavorecidos, de acordo com um princípio de poupança justo, e b) estejam ligadas a lugares e posições abertas a todos de acordo com a igualdade de oportunidade justa (*idem*: 83, 302). Ou seja, as desigualdades só são legítimas se contribuírem para a melhoria da situação dos mais desfavorecidos e resultarem de processos ou situações em que tenha sido garantida igualdade de oportunidades aos intervenientes. Na sua “concepção geral”, o autor entende que a formulação usada na definição do princípio da diferença (a primeira premissa do segundo princípio) é passível de ser aplicada a todos os bens sociais primários, nomeadamente a liberdade e a oportunidade, o rendimento e a riqueza, e as condições necessárias à auto-estima de cada um (*idem*: 303).

A justiça como equidade é, portanto, uma perspectiva filosófica que permite definir os princípios a partir dos quais uma sociedade deve avaliar e intervir sobre a distribuição dos recursos e das oportunidades dos indivíduos. De acordo com Rawls, estes princípios e sua articulação teriam a sua origem numa situação ideal de plena igualdade, na qual indivíduos sem interesses ou disposições particularistas influenciadas pelas posições e trajectórias sociais de cada um tenderiam a concordar intuitivamente com as normas e regras fundamentais da constituição da sociedade e, portanto, com a orientação política e normativa das suas instituições.

A concepção de uma justiça distributiva baseada nos princípios enunciados foi debatida por diferentes eixos de problematização que, de forma mais ou menos evidente, discutiram a relação entre a teoria rawlsiana e o conceito de igualdade.

Amartya Sen valoriza o facto de a teoria da justiça de Rawls defender uma lógica de distribuição dos bens primários, em especial dos recursos económicos e das oportunidades, que beneficie os mais desfavorecidos e seja orientada para a eliminação da pobreza. Contudo, entende que a prossecução da justiça distributiva deve ter como foco as necessidades e ensejos individuais. Não se trata de construir arranjos institucionais orientados por princípios redistributivos idealmente pré-determinados e universais, mas sim por lógicas de intervenção focadas no indivíduo, que tenham em linha de conta um conjunto mais alargado de tipos de desigualdade (recursos económicos e educativos, saúde, género, raça, idade, estatuto, nacionalidade...). Neste sentido, Sen concentra a sua atenção analítica “sobre a informação relativa a vantagens individuais” e não no “‘design’ quanto ao modo como uma dada sociedade deveria estar organizada” (Sen, 2010: 320). Segundo defende, a alocação de um mesmo montante de recursos monetários a dois sujeitos igualmente pobres pode traduzir-se em possibilidades de acção e de activação de oportunidades bastante diferenciadas – por exemplo, caso um deles tenha uma deficiência física. Cada indivíduo deve ter a liberdade para poder definir a sua trajectória, ter os meios que lhe permitam aceder a oportunidades concretas. De acordo com Sen, os meios (bens primários) em Rawls fundamentam a avaliação da equidade distributiva. Mas na sua opinião o que interessa realmente são as capacidades de que o indivíduo dispõe para concretizar uma oportunidade, escolhendo prosseguir-la ou não: “A noção de capacidade está ligada àquela de liberdade substantiva e, por isso, irá dar um papel central à real aptidão que

uma pessoa tenha para fazer diferentes coisas cuja realização considere valiosa” (*idem*: 345).

Em *Spheres of Justice*, Walzer (1983) constrói uma teoria da justiça na qual a questão da distribuição da riqueza, do bem-estar e das relações de dominação entre indivíduos e categorias sociais é discutida tendo em conta as esferas particulares em que esses processos ocorrem. Para o autor, as desigualdades e as relações de dominação que se estabelecem numa esfera da existência social configuram uma injustiça quando se repercutem noutra ou noutras esferas. Segundo refere, não é ilegítimo que as pessoas que tenham um conjunto de competências e de disposições sociais necessárias a triunfar, por exemplo, no campo da política possam aceder a uma posição privilegiada nessa esfera. O “monopólio” do poder ou dos recursos por parte de uma categoria social numa dada esfera não é injusto desde que tal facto obedeça aos princípios internos de estruturação social dessa esfera. Contudo, se houver uma interacção ou transposição de posições de dominação entre esferas distintas, então está-se perante uma situação de “tirania”. A este tipo de relação Walzer opõe o conceito de “igualdade complexa”, que aceita as desigualdades existentes no interior de cada esfera, mas que rejeita a sua sobreposição: “A igualdade complexa significa que a situação de nenhum cidadão numa esfera ou na sua relação com um bem social pode ser influenciada pela sua situação noutra esfera, na relação com um outro bem” (*idem*: 19).

Uma outra abordagem à problemática da justiça distributiva consistiu no debate em torno dos objectivos dos processos distributivos e redistributivos, mais concretamente, o questionamento e relativização da igualdade como valor primacial a ser prosseguido. Para Parfit (2002), o que interessa verdadeiramente não é a desigualdade existente entre indivíduos ou grupos sociais, mas sim a situação dos mais desfavorecidos em termos absolutos. Segundo a sua perspectiva, a questão central não se prende com a amplitude das desigualdades que um determinado processo de distribuição dos recursos implica, mas sim com a situação dos mais desfavorecidos em relação ao verificado anteriormente. Não interessa, por exemplo, que os mais ricos fiquem mais ricos desde que os mais pobres não sejam negativamente afectados por essa circunstância. Nesse caso, embora a desigualdade relativa aumente, o nível económico dos mais desfavorecidos não é prejudicado em termos absolutos. Esta concepção da justiça distributiva denomina-se “prioritarismo” ou “priorismo”, no sentido em que na avaliação de uma dada medida com impactos na distribuição dos recursos deve-se dar

prioridade aos efeitos que ela implica, em termos absolutos, para a situação dos mais desfavorecidos – independentemente do nível de desigualdade poder aumentar em termos relativos: “Claro que nós pensamos que é mau que algumas pessoas estejam numa situação mais desfavorável. Mas o que é mau não é que essas pessoas estejam piores do que outras. É, sim, que elas estejam pior do que poderiam ter estado (...) Na perspectiva Prioritária, os benefícios para os mais desfavorecidos são mais importantes, mas apenas porque essas pessoas se encontram num nível baixo em termos absolutos. É irrelevante que essas pessoas tenham menos do que outras” (Parfit, 2002: 104). O principal argumento que esta perspectiva apõe aos igualitaristas – os que entendem que a desigualdade é algo intrinsecamente mau ou que defendem que tem efeitos perversos para a vida colectiva – fundamenta-se no argumento normalmente nomeado como “Levelling Down Objection”. De acordo com este argumento, não faz sentido diminuir a desigualdade se os mais desfavorecidos não ficam melhor: “Se os mais favorecidos sofrerem um azar, ficando tão destituídos de recursos como qualquer outra pessoa, nós não pensamos de forma alguma que esta mudança foi positiva” (*idem*: 105).

Esta perspectiva questiona, portanto, a pertinência da utilização do conceito de igualdade enquanto objectivo a alcançar na distribuição dos recursos. Questão bastante diferente é aquela debatida por Hayek e Nozick, que rejeitam a admissibilidade moral da própria redistribuição dos recursos.

De acordo com Hayek, num contexto de igualdade política, no qual os indivíduos são iguais perante a lei e a respeitam, cada um utiliza em liberdade os seus talentos e trabalha com o intuito de alcançar objectivos materiais e pessoais concretos. O exercício dessa liberdade num contexto de igualdade perante a lei produz, segundo o autor, desigualdades “inofensivas” (Hayek, 1960: 85) que decorrem dos seus talentos naturais. A desigualdade social e económica é, neste sentido, natural, enquanto a igualização dos recursos disponíveis por cada indivíduo, nomeadamente os económicos, é um factor de introdução de desigualdade ou de injustiça na vida colectiva. Os mais inteligentes ou trabalhadores acabam por reter recursos menores face ao que seria expectável, o rendimento ou riqueza detida é desproporcional face aos resultados do seu desempenho económico. Hayek defende que a redistribuição dos recursos económicos não faz sentido porque os “mais fortes” devem ser recompensados pelos ganhos que o seu trabalho significa para a sociedade. O critério que enforma a grandeza da recompensa não pode ser o mérito, devido à sua incomensurabilidade, mas o resultado produzido.

Para Hayek as desigualdades que estruturam as trajectórias e desempenhos laborais dos indivíduos não podem ser utilizadas como argumento para a redistribuição dos recursos produzidos, porque não é possível medir para cada trabalhador a parte que se explica pelo seu talento e esforço e a que decorre das circunstâncias sociais. Nesta linha de pensamento, o autor conclui que a pertença de um indivíduo a um dado grupo ou colectividade não lhe dá o direito de ter acesso a uma parte do rendimento ou da riqueza produzida. Ao redistribuir monetariamente ou através de serviços esses recursos, o Estado mais não faz do que limitar a liberdade individual.

Este é também universo argumentativo de Nozick. Se o mercado livremente valoriza um determinado indivíduo, qual a legitimidade do Estado para distorcer essa distribuição primária dos recursos económicos? Para o autor não faz sentido que o Estado interfira nas decisões dos indivíduos, nas escolhas económicas que fazem na sua vida quotidiana. O exemplo mais citado que utiliza para ilustrar esta sua posição prende-se com a remuneração atribuída ao famoso basquetebolista norte-americano Wilt Chamberlain. Num contexto em que existe uma igualdade absoluta na distribuição do rendimento, o Wilt Chamberlain assina um contrato com uma equipa de basquetebol no qual fica estipulado que 25% das receitas de bilheteira são suas. Os espectadores pagam os bilhetes para o ver jogar. Se aceitam pagar esse bilhete, e, portanto, aceitam passar voluntariamente de uma situação justa (D1) para uma outra (D2), então esta segunda também é justa. A porção do rendimento que foi transferida pelos espectadores que pagaram o bilhete para o Wilt Chamberlain criou uma situação de maior desigualdade face à situação anterior de igualdade absoluta, mas se tal decorreu da sua vontade, a nova distribuição também é justa e não deve ser questionada por “terceiros” que não participaram nessa troca: “From each as they choose, to each as they are chosen” (Nozick, 1974: 160). A redistribuição do rendimento levado a cabo pelo Estado orientada para a mitigação das desigualdades económicas e sociais é, portanto, entendida como uma intrusão de um elemento estranho numa dinâmica mercantil necessariamente justa, no sentido em que se baseia no arbítrio individual, quer ao nível da oferta, quer ao nível da procura. Nozick vai mais longe, e concebe o pagamento de impostos sobre os salários como uma forma de “trabalho forçado”, pois subtrai-se à remuneração do indivíduo “n horas de trabalho para benefício de outrem” (*idem*: 169).

A defesa do princípio meritocrático que enforma este tipo de teorias, pelo qual o trajecto do indivíduo e os recursos por ele acumulados são entendidos como resultantes do seu

esforço e talento é, aliás, anterior aos escritos destes dois autores. Davis e Moore (1945) defenderam que os processos de estratificação social tinham como fundamento as recompensas diferenciadas que o exercício de certas funções atribuía aos indivíduos. De acordo com esta perspectiva funcionalista, o lugar ocupado por cada um na hierarquia social depende do valor social e societal da sua actividade. O acesso às latitudes mais elevadas da estrutura social é tanto mais difícil quanto mais complexa e exigente é a função que é necessário desempenhar para aí chegar. É a própria exigência funcional das tarefas socialmente mais valiosas que escolhe, peneira os (escassos) indivíduos capazes de as exercer e é esse o principal critério que determina o sistema de recompensas materiais e simbólicas. As dinâmicas de mobilidade associadas a este processo são entendidas por estes autores como sendo imparciais, socialmente descontextualizadas. As hierarquias sociais e as suas lógicas de estratificação são, neste sentido, esquemas de “desigualdade institucionalizadas” (*idem*: 243).

A desigualdade económica e social é uma problemática central na discussão realizada pela filosofia política contemporânea em torno da constituição das sociedades. Ao reflectir-se acerca dos princípios de justiça que devem informar a distribuição dos recursos e das oportunidades, questiona-se não só a orientação política das instituições, mas também o tipo de relação moral entre os indivíduos que pertencem a uma dada colectividade política, nomeadamente a um Estado. O conceito de desigualdade tem uma natureza relacional, implica uma comparação interpessoal ou intergrupar de situações ou posições socioeconómicas. Rawls, Sen, Walzer e os prioritaristas debatem os critérios de legitimação moral das desigualdades, procuram definir as condições segundo as quais estas podem ser consideradas justas, e/ou elencar os critérios abstractos propiciadores de uma política de igualdade. Por seu lado, Hayek e Nozick rejeitam a própria pertinência analítica e política desse conceito. Tal como sucede com os funcionalistas, naturalizam a desigualdade. Apesar das diferenças analíticas e de proposição política, estas abordagens têm em comum o facto de problematizarem as desigualdades enquanto fenómeno moral, isto é, passível de ser enquadrado e valorizado de acordo com critérios mais ou menos abstractos de justiça ou injustiça social. No ponto seguinte analisar-se-ão as desigualdades enquanto fenómeno sociológico e económico, mais concretamente a sua multidimensionalidade e o seu cariz sistémico.

1.3 Dinâmicas e efeitos estruturantes das desigualdades

A desigualdade é um conceito relacional, no sentido em que a sua determinação subentende um exercício comparativo entre indivíduos, categorias sociais, países ou regiões. Do ponto de vista substantivo, as desigualdades entre esses referentes analíticos assumem configurações multidimensionais, manifestam-se em diversas dimensões da vida em sociedade. De acordo com Therborn (2006), existem três tipos/esferas fundamentais de desigualdades: as “desigualdades vitais”, que dizem respeito a desigualdades associadas à saúde e que podem ser medidas através da esperança média de vida à nascença ou da taxa de mortalidade infantil; as “desigualdades existenciais”, que têm na sua base desigualdades simbólicas ou de reconhecimento social, como por exemplo as discriminações associadas à orientação sexual, ao género ou à etnia; e as “desigualdades de recursos”, que consistem na distribuição assimétrica de capital económico, cultural e social.

As desigualdades podem também ser diferentemente conceptualizadas no que concerne ao enfoque analítico que se promove sobre os processos sociais. A análise pode incidir sobre as desigualdades de posição ou resultado, isto é, sobre os recursos detidos por uma dada categoria social, ou debruçar-se sobre as oportunidades de acesso aos recursos e às posições sociais por parte de certas categorias sociais. A primeira centra-se essencialmente sobre a estrutura de distribuição dos recursos num dado momento, enquanto a segunda analisa os processos sociais e o enquadramento legal e institucional que favorecem ou impedem a mobilidade social (Dubet, 2010).

No que diz respeito à distinção entre igualdade de oportunidades e de recursos, ela tem uma história secular e encontra tradução no segundo princípio da justiça de John Rawls. O autor entende que a igualdade de oportunidades não deve ter apenas uma concretização prática apenas “formal”, isto é, de impedimentos legais e institucionais à discriminação no acesso a bens e lugares. A “genuína igualdade de oportunidades” (Rawls, 1971: 100) implica também dar mais atenção àqueles que têm menos recursos e provêm de famílias menos favorecidas. De acordo com o princípio da reparação (“principle of redress”), a igualdade de oportunidades implica a anulação ou mitigação das determinantes socioeconómicas na definição das trajectórias sociais, ou seja, significa “reparar a influência das contingências no sentido da igualdade” (*idem*). O talento e o privilégio social não são justos ou injustos em si mesmo, o que cria injustiças

é a forma como as instituições lidam com esses factos. Esta concepção parte, portanto, do pressuposto sociológico de que condições e oportunidades são dimensões que se influenciam reciprocamente e cuja relação, se não for institucionalmente mediada, nomeadamente no contexto escolar, tenderá a reproduzir desigualdades. Opõe-se, neste sentido, a uma concepção puramente meritocráticas da igualdade de oportunidades.

Dubet (2010) avalia os méritos e fragilidades do paradigma da igualdade de oportunidades e do paradigma da igualdade de posição social. Embora entenda que esta segunda perspectiva seja conservadora, no sentido em que não visa libertar o indivíduo dos constrangimentos que lhe advêm da pertença a certas categorias sociais (tais como a classe de origem), defende que ela é a forma mais adequada para se compreender e lidar com a problemática das desigualdades sociais. Entre outras razões, porque do seu ponto de vista a melhor estratégia para que o ideal da igualdade de oportunidades possa ser cumprido passa pela redução dos vários tipos de assimetrias de recursos existentes entre os indivíduos e os grupos sociais. A igualdade de oportunidades depende da igualdade de posição social, isto é, a possibilidade de acesso aos recursos económicos, culturais ou simbólicos depende em grande medida da posição social de que o indivíduo parte para essa jornada e, nesse sentido, dos seus recursos iniciais. A este respeito, o autor demonstra que as sociedades mais desiguais na distribuição do rendimento são também as que registam um maior impacto do rendimento dos pais na definição do rendimento dos filhos, sucedendo precisamente o contrário no caso das sociedades mais igualitárias.

Esping-Andersen (2005) chega a conclusões semelhantes, referindo que existe mais mobilidade social e maior igualdade de oportunidades em países mais igualitários do ponto de vista da distribuição do rendimento (caso dos países nórdicos). O contrário também se aplica: “a velha ideia segundo a qual as desigualdades conduzem a mais mobilidade esbarra com as sistemáticas baixas taxas de mobilidade, tanto nas trajectórias ao longo da vida como entre gerações, que se observam nos Estados Unidos e, de forma menos pronunciada, no Reino Unido” (*idem*: 35).

É interessante opor este tipo de evidências não só às formulações neo-liberais de Nozick ou Hayek atrás descritas, mas também a uma corrente de pensamento que ganhou força no campo da sociologia entre o final dos anos de 1980 e o início da década seguinte. As teorias da modernidade “reflexiva” ou “tardia”, heterógenas nas suas formulações teóricas e conceptuais, confluíram na ideia de que as trajectórias sociais tendiam a

decorrer mais de escolhas e projectos individual reflexivamente formulados, do que das suas condições socioeconómicas de origem. De acordo com Beck (1986), autor que lançou as premissas teóricas desta corrente de pensamento, a flexibilidade e incerteza laboral, o forte desemprego e o recuo das instituições do mercado de trabalho, por um lado, e a maior dependência e influência de instituições como o sistema de ensino ou o Estado Providência, por outro, libertaram o indivíduo dos tradicionais pólos de socialização e integração social. Num novo contexto institucional, a biografia do indivíduo passou a resultar das suas escolhas, dos seus projectos pessoais e as tradicionais desigualdades de classe tenderam a ser substituídas por “desigualdades sociais individuais” (*idem*). Bauman (2000) adere, em termos gerais, a este retrato sociológico da realidade e conclui que a auto-regulação das biografias pessoais é favorecida e imposta por um contexto em que impera a liquidez das estruturas de poder e dos modos de regulação, enquanto Giddens, por seu lado, defende a ideia de que a identidade individual resulta de um “projecto reflexivo” do “self” (1991: 32). Em termos gerais, embora estes autores admitam que existem oposições estruturais entre indivíduos que correspondem a desigualdades socioeconómicas, entendem que o poder estruturante destas tem vindo a diluir-se num contexto de crescente incerteza ontológica, desregulação das relações sociais e aumento geral dos níveis de vida. As biografias individuais e os recursos diferenciados detidos pelos indivíduos são assim conceptualizados como produtos de uma acumulação sucessiva de decisões pessoais contextual e atomisticamente tomadas.

Atkinson (2010) critica as premissas básicas destas teorias, demonstrando que os trajectos escolares, laborais, os estilos de vida e as representações políticas são profundamente influenciados pelo lugar de classe ocupado pelo indivíduo e pela sua classe de origem. Os recursos e as posições ocupadas no espaço social são assim, na opinião do autor, determinantes na definição dos processos de distinção e desigualdade entre os indivíduos, pois assumem-se como constrangimentos objectivos e disposicionais aos seus processos de escolha, às suas atitudes e representações. Embora admita a consciência e a reflexão individual, defende que elas existem e produzem-se a partir de um conjunto de possibilidades objectivas de pensamento e acção, constituindo-se, neste sentido, como “campos subjectivos de possibilidades”.

Na esteira do património teórico e conceptual desenvolvido por Pierre Bourdieu, Bihr e Pfefferkorn (2008) defendem que as desigualdades sociais têm uma natureza sistémica.

Tal significa, desde logo, que se reproduzem geracionalmente, o que vai de encontro à crítica da igualdade de oportunidades enquanto ideal meritocrático e à ideia de perda de influência das estruturas sociais na definição das trajectórias dos indivíduos. A sistematicidade das desigualdades implica também que os vários tipos de desigualdade (económicas, educativas, habitacionais, de saúde) interagem entre si, combinando-se de acordo com intensidades e lógicas de encadeamento particulares – certas desigualdades tendem a condicionar hierarquicamente outras. O sistema de desigualdades caracteriza-se, por último, pela sua lógica cumulativa, conducente à polarização social e à acumulação de vantagens por parte de certas categorias sociais e de desvantagens por outras.

A análise da interacção entre as desigualdades pode ter como referência o desempenho dos países em múltiplas esferas de acordo com as desigualdades económicas internas. Em particular, tem sido bastante evidenciada na literatura especializada a associação existente entre a amplitude das desigualdades económicas internas nos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) e da União Europeia (UE) e o seu desempenho em indicadores de saúde, de felicidade e bem-estar subjectivo, de segurança, de educação ou nos níveis de confiança (Wilkinson e Pickett, 2009; Tilly, 2005; Almeida, 2013). A conclusão geral destes estudos é a de que os países que apresentam níveis mais elevados de desigualdade de rendimento tendem a ter resultados mais negativos em várias esferas – não havendo qualquer associação entre esses desempenhos e o nível de riqueza agregada de cada países. Apesar de estes estudos apontarem para a existência de uma associação entre desigualdades económicas e um conjunto de indicadores de desempenho e bem-estar social, neles não se apresentam explicações para a compreensão de tal evidência. Neste sentido, têm uma natureza mais descritiva do que interpretativa.

De acordo com estudos recentes (OECD, 2015; Cingano, 2014), um dos efeitos da desigualdade de rendimento prende-se com o desempenho económico dos países. Tendo como referência um período de 30 anos, estes estudos concluem que as desigualdades têm um impacto negativo no crescimento económico, nomeadamente as assimetrias entre a população com baixos rendimentos e a restante população. Esta relação deve-se ao facto de as desigualdades económicas tenderem a depreciar as competências dos alunos provenientes das famílias com padrões educacionais mais baixos – o desempenho educativo dos alunos provenientes das famílias mais favorecidas não é

influenciado pela desigualdade. Ou seja, o impacto económico das desigualdades deve-se ao efeito que este fenómeno exerce nos processos de aprendizagem dos alunos mais pobres e nas suas consequências ao nível do capital humano disponível numa dada economia.

A interacção entre tipos de desigualdades pode, de facto, traduzir-se em desempenhos negativos em múltiplas áreas, a mais exemplar das quais seja talvez a da saúde. De acordo com Therborn (2013), a esperança média de vida nos EUA da população negra com menos de 12 anos de escolaridade é inferior em 12 anos à da população branca que estudou mais de dezasseis anos. Em Londres, a esperança média de vida de um adulto do sexo masculino da “classe média alta” de Chelsea e Kensington é superior em 17 anos face à registada na “pobre” zona de Tottenham Green – a mesma diferença que se verifica entre o valor desse indicador para o Reino Unido e Myanmar. No Brasil, nos anos de 1990, a possibilidade de uma criança filha de uma mãe com doze anos de escolaridade sobreviver ao seu primeiro ano de vida era 10 vezes mais elevada face ao verificado no caso das crianças cuja mãe não tinha quaisquer estudos. Neste sentido, o autor sueco defende que a pobreza e a destituição de recursos educativos estão associadas à prematuridade da morte e do surgimento de doenças crónicas. Nas suas palavras, “a desigualdade mata”.

A geração dos efeitos sistémicos negativos das desigualdades, nomeadamente das económicas, pode também ser analisada sob a perspetiva da ação coletiva e da influência exercida por grupos de interesse nas instituições e políticas públicas. Este é precisamente um dos filões analíticos seguidos por Stiglitz (2012). De acordo com o autor, a elite económica dos EUA tem vindo a impor os seus interesses e a sua mundividência no campo político, conseguindo deste modo que as políticas públicas contribuam para a reprodução e intensificação das desigualdades sociais e para a perpetuação da sua posição dominante na estrutura social. As políticas de favorecimento fiscal dos mais ricos ou a canalização de rendas para este grupo são exemplos do controlo ideológico, jurídico e institucional dos mais ricos nos pólos de decisão política. A captura do poder político pela elite económica do país tem contribuído, segundo o autor, para a diminuição dos níveis de confiança e de coesão social, para a rigidificação das suas estruturas sociais (diminuição da igualdade de oportunidades), ou para a fragilização da receita fiscal necessária para o investimento público em educação, infraestruturas ou tecnologia. O efeito mais estruturante das desigualdades materializa-

se, porém, na criação de condições institucionais, legais, políticas e cognitivas que tendem a garantir a sua reprodução:

“As sociedades mais igualitárias esforçam-se bastante para preservar a sua coesão social; nas sociedades mais desiguais, as políticas dos governos e de outras instituições tendem a favorecer a persistências das desigualdades” (*idem*: 77).

Também Krugman defende uma aproximação de cariz político a este fenómeno. Segundo refere, a crescente desigualdade na sociedade norte-americana potenciou a depressão económica e a crise financeira, pois os mais ricos conseguiram impor politicamente a sua agenda e os seus interesses. O “dinheiro compra influência”, refere (Krugman, 2012: 85), e tem a capacidade de intervir numa área fundamental dos processos de distribuição do rendimento: as políticas fiscais.

Uma interessante fileira analítica que tem sido desenvolvida no âmbito mais vasto da problemática dos impactos coletivos das desigualdades económicas prende-se com as implicações macroeconómicas das desigualdades de rendimento, mais concretamente a relação existente entre este fenómeno e a crise financeira iniciada entre 2007 e 2008 nos EUA. Em termos gerais, o facto de o rendimento ficar cada vez mais concentrado nas mãos de uma parcela minoritária da população – a que tem menores necessidades de consumo – significa que a parte maioritária da população, que tem maiores necessidades de consumo, terá menor capacidade para o fazer. Esta dinâmica implica que exista uma maior disponibilidade de meios monetários para investir, mas também que a procura agregada sofra uma diminuição (Martins, 2011: 181). A diminuição da procura decorrente da perda de poder de compra tem efeitos macroeconómicos no emprego, no desemprego e noutras esferas – nomeadamente no sistema financeiro. A este nível vários autores têm convergido na tese segundo a qual o aumento das desigualdades económicas verificado nos Estados Unidos e noutros países da OCDE nas últimas décadas, aliada à desregulação do sector financeiro, favoreceu a emergência da crise financeira e económica iniciada em 2008.

Num estudo publicado pelo Fundo Monetário Internacional, denominado “Inequality, Leverage and Crises”, Kumhof e Rancière (2010) chamam a atenção para a crescente concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição do rendimento, verificada nas últimas décadas nos Estados Unidos. Segundo concluem, a porção do rendimento detido pelos 5% do topo desse país aumentou de 22% em 1983 para 34%

em 2007, tendência semelhante ao verificado entre 1920 e 1928 – período que antecedeu o *crash* da bolsa de Nova Iorque. Enquanto os 10% mais favorecidos viram a sua remuneração real por hora de trabalho aumentar 70% entre 1967 e 2005, a remuneração real por hora de trabalho dos trabalhadores com um rendimento mediano e dos 10% mais pobres diminuiu nesse intervalo temporal 5% e 25%, respectivamente. O avolumar da desigualdade de rendimento entre esses dois grupos, que se concretizou na deterioração do poder de compra dos 95% mais pobres e no aumento substancial do rendimento dos 5% do topo, implicou uma crescente necessidade de acesso ao crédito por parte do primeiro grupo, e uma maior disponibilidade para emprestar dinheiro por parte do segundo. Entre 1983 e 2007, o nível de endividamento dos mais ricos situou-se de forma consistente nos 70% do rendimento disponível, mas no caso dos 95% mais pobres esse indicador mais do que duplicou, atingindo os 140%. Se, em 1983, os 5% com rendimentos mais elevados dos Estados Unidos tinham um nível de endividamento 15 pontos percentuais superior ao verificado entre os restantes 95% da população, em 2007 o nível de endividamento deste segundo grupo era o dobro do existente entre o vintil superior.

A desigualdade económica esteve, portanto, no “coração” da crise financeira, no sentido em que os termos dos empréstimos concedidos a quem não os podia com grande probabilidade pagar criou uma “instabilidade intrínseca” no sistema financeiro (Galbraith, 2012). Segundo esta tese, a diminuição do poder de compra da maior parte da população norte-americana potenciou o endividamento das famílias, tendo esse fenómeno sido favorecido por decisões políticas conducentes à desregulação do mercado financeiro e às práticas pouco escrupulosas por parte dos agentes financeiros (Piketty, 2013: 469). Milanovic (2011: 193) sublinha, contudo, que a desregulação e o comportamento irresponsável das instituições financeiras devem ser entendidos como factos que “exacerbaram” a crise, mas que a sua causa estrutural e fundamental residuiu no aumento das desigualdades económicas e, em particular, da concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição.

Esta argumentação focada essencialmente na realidade dos EUA é redimensionada para a escala internacional por autores como Stockhammer (2012), Lysandrou (2011), Fitoussi e Stiglitz (2009) e Horn *et al.* (2009). De acordo com estas perspetivas, o aumento das desigualdades económicas no interior dos países tem de ser enquadrado não só no universo restrito da distribuição interna do rendimento e da riqueza, mas

também no âmbito mais vasto dos fluxos financeiros internacionais. As desigualdades económicas internas e o aumento da concentração do rendimento em grupos minoritários da população dos países implicaram uma perda de poder de compra por parte da sua grande maioria e, nesse sentido, uma diminuição potencial da procura agregada. Essa diminuição da procura interna foi, no entanto, mitigada pela desregulação dos fluxos financeiros internacionais, a qual facilitou a acumulação de défices de balança corrente em alguns países. Neste esquema analítico, opõem-se países como os Estados Unidos, o Reino Unido, a Grécia, a Irlanda e Portugal, com um modelo de “crescimento suportado em dívida”, à Alemanha, China, Áustria e Japão, com um modelo de “crescimento suportando pelas exportações” (Stockhammer, 2012). Em ambos os casos, as orientações macroeconómicas dos países estão associadas, segundo este autor, à estagnação da procura doméstica decorrente do aumento das desigualdades económicas internas. Stockhammer defende, porém, que para se perceber, na sua globalidade, a relação entre desigualdade económica e a crise financeira iniciada em 2007/2008 nos Estados Unidos é necessário analisar também o fenómeno do aumento da “propensão para se especular”.

É precisamente esse o prisma analítico desenvolvido por Lysandrou (2011). Segundo este autor, a desigualdade económica pode explicar o aumento da procura de crédito bancário, mas não a securização desse crédito e a sua transformação numa mercadoria passível de ser comercializada, apesar da falta de transparência e opacidade de alguns dos produtos financeiros derivados. Essa explicação deve ser procurada no aumento da concentração da riqueza privada mundial numa pequena minoria da população. Na perspectiva de Lysandrou, essa tendência implicou uma procura excessiva de investimentos financeiros tradicionais (dívida soberana, por exemplo), o que por sua vez pressionou o sector financeiro para criar ou privilegiar “recipientes de riqueza” alternativos, mais atractivos do ponto de vista da sua rentabilidade. Os CDO's (*Collateralized Debt Obligations*), um dos produtos financeiros derivados associados aos empréstimos no crédito à habitação no mercado *subprime* dos Estados Unidos (o qual espoletou a crise de 2007/2008), foram criados pelos bancos para satisfazer os ensejos de vários agentes, em particular dos fundos de investimento – que em 2006 detinham 50% desses produtos (*idem*: 196). Os principais clientes dos fundos de investimento são os investidores institucionais, mas sobretudo os “indivíduos com elevado património líquido” (“high net worth individuals”, HNWI), que Lysandrou

define como os detentores de uma riqueza líquida superior a um milhão de dólares ou a 30 milhões de dólares, no caso dos “ultra HNWIs”. Ou seja, o tipo de produtos financeiros de alto risco que espoletaram a crise financeira de 2007/2008 foram delineados para e procurados por um conjunto muito restrito de investidores, nomeadamente privados. De acordo com a estimativa apresentada pelo autor, este grupo restrito da população mundial passou de 7,5 milhões de indivíduos em 2000 para 9,5 milhões em 2007 (0,01% da população mundial), tendo a sua riqueza aumentado cerca de 60% nesse período. Em 2006, embora detivessem “apenas” 1/5 do total de ativos financeiros, eram proprietários de mais de metade dos activos financeiros alternativos, tais como os CDS’s (*idem*: 190, 201).

A relação entre desigualdade económica e o sistema financeiro e económico pode, portanto, ser equacionada a partir de ângulos de análise diferenciados e, em parte, complementares. Importa, contudo, sublinhar que este tipo de formulações têm sido questionadas por vários estudos, que concluem que não existe uma relação directa entre situações de aumento das desigualdades de rendimento ou riqueza nos países e a emergência de crises económicas e financeiras (Atkinson e Morelli, 2011). Ou seja, a efectivação da relação entre as desigualdades económicas e a emergência de crises financeiras não é linear e depende dos contextos sociais, institucionais e políticos que enquadram esse tipo de dinâmica.

Os estudos e perspectivas analíticas elencadas anteriormente evidenciam que quer os tipos de desigualdade existentes num dado momento na trajectória de um indivíduo ou na vida colectiva, quer as desigualdades de posição/recursos e oportunidade, são realidades sociais comunicantes. Apesar de as desigualdades poderem reproduzir-se e acumular-se, a sua estruturação não é predeterminada. Tal como refere Costa (2012: 25-26), as “dinâmicas de interconexão entre diferentes dimensões das desigualdades podem conduzir, consoante os casos, quer à acentuação, quer à atenuação, quer ainda à reconfiguração das desigualdades”. E, do ponto de vista das políticas públicas, as dinâmicas das desigualdades sociais e económicas dependem da forma como são política, jurídica e institucionalmente enquadradas. A tendencial intersecção e reprodução das desigualdades demonstrada nos estudos anteriores alerta, no entanto, para o facto de que elevados níveis de desigualdade produzem efeitos que afectam, de modo mais ou menos direto, toda a estrutura social. Não é por isso de estranhar que a crítica das desigualdades e o reconhecimento dos seus efeitos negativos para a vida

colectiva tenham uma crescente adesão no debate público e na análise académica. O facto de o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) ter vindo a ajustar nos últimos anos o seu índice de desenvolvimento humano ao nível de desigualdade económico interno dos países é disso um exemplo particularmente ilustrativo.

1.4 O pretenso devir das desigualdades: apocalipse e idílio

A distribuição dos recursos económicos no contexto das sociedades capitalistas e a sua relação com a estrutura social é uma temática que acompanha a teoria social e económica desde o século XVIII até à contemporaneidade. A um nível mais abstracto, a problemática de fundo em que se fundamenta esta tematização prende-se com a lógica de estruturação das “desigualdades categoriais” (Tilly, 2005), quer do ponto de vista da enunciação das categorias constitutivas das desigualdades económicas, quer dos processos sociais, económicos e políticos que as fundamentam.

Adam Smith (2010 [1776]) e David Ricardo (2004 [1848]) defenderam que a distribuição dos recursos económicos nas sociedades capitalista dos séculos XVIII e XIX, respectivamente, obedecia à divisão da estrutura social em três classes socioeconómicas fundamentais: os trabalhadores, que viviam dos seus salários; os capitalistas, cujos recursos económicos consistiam em lucros; e os proprietários de terras, cuja parte do processo produtivo que lhes cabia era o proporcionado pelas rendas. A lógica de distribuição dos recursos económicos obedecia, portanto, à parcela ou porção relativa que cada classe ou factor produtivo garantia para si, sob a forma de um tipo de recurso económico particular.

Segundo Adam Smith, à medida que o capital se foi acumulando, os empregadores, os que acumularam capital, começaram a pagar aos trabalhadores e a procurar fazer lucro com o valor desse trabalho ou com o que o trabalho acrescenta ao valor dos materiais. Enquanto nas sociedades pré-industriais cada indivíduo tendia a ser um agente económico auto-suficiente, com a divisão do trabalho e a intensificação do comércio o indivíduo passou a produzir apenas uma pequena parte do cabaz de produtos que consome. A quantidade de trabalho necessária para a produção de um dado bem é a medida real do valor dos bens comerciais. Nesse sentido, a situação de riqueza ou

pobreza de cada um define-se em função da quantidade de trabalho que se comanda ou a que se tem capacidade para comprar aquando da aquisição de um dado produto.

Para Ricardo a determinação das leis que regulam a distribuição dos rendimentos entre os factores de produção é o objectivo central da economia política. Tal como Adam Smith, defende que o preço dos bens é relativo e decorre em última instância da quantidade de trabalho necessário para produzir cada um. O volume produtivo não define a variação da parcela do rendimento obtido por cada classe, pois a distribuição relativa do rendimento num caso de duplicação da produção seria a mesma se cada uma das classes mantivesse a mesma percentagem do lucro, das rendas e dos salários anteriores. Sendo a quantidade de trabalho necessária para a produção de um dado produto a medida real na determinação do seu preço, a variação da porção do rendimento obtido por cada classe no processo produtivo depende, em grande medida, do preço do trabalho. O preço natural do trabalho, segundo o autor, é o necessário para garantir a “subsistência e perpetuação da raça, sem aumentos nem diminuições” (*idem*: 52). O preço de mercado do trabalho tende a conformar-se ao seu preço natural e depende de dois elementos fundamentais: a oferta e a procura de trabalho; o preço dos bens nos quais os salários são gastos. Atentando apenas naquele primeiro elemento, Ricardo previu que os salários tenderiam a baixar, pois o nível de oferta de mão-de-obra não se iria alterar, enquanto a procura conheceria uma ligeira diminuição. Contudo, ao contemplar na análise esta segunda componente da formação do preço do trabalho, o autor acaba por considerar que o preço dos salários conheceria um aumento. Essa tendência dever-se-ia ao aumento da população e da procura agregada, que faria aumentar o preço dos produtos a uma taxa superior à obtida pelo factor trabalho. Tal como as rendas da terra aumentariam devido à “crescente dificuldade de se fornecer uma quantidade de comida adicional com a mesma proporção na quantidade de trabalho” (*idem*: 58), também os salários apreciar-se-iam devido a essa causa. Mas enquanto os rendeiros beneficiariam não só do aumento das rendas pagas pelas terras, como do próprio preço dos alimentos – que trocariam por outros bens cujo preço não aumentaria ou não aumentaria tanto –, os trabalhadores seriam confrontados com uma diminuição do seu rendimento real. Neste sentido, Ricardo previu que o crescimento das rendas aumentaria acima do valor da apreciação do valor de mercado do milho e os salários evoluiriam abaixo desse patamar, o que significa que a porção do rendimento dos rendeiros iria aumentar em relação à detida pelo factor trabalho. O facto de os

salários subirem implicava, de acordo com a sua previsão, que a porção do rendimento detido pelo capital tenderia a diminuir. O facto de a produção de uma mesma quantidade de um bem implicar uma quantidade maior de trabalho, devido às capacidades limitadas da terra, significa que a porção do lucro gerado no processo produtivo diminuiria face à detida pelo factor trabalho. Embora a quantidade do lucro possa aumentar em termos agregados, a sua parcela relativa diminui face à porção dos salários. O autor previu, assim, que os únicos “vencedores reais” do processo de distribuição do rendimento pelos factores de produção iriam ser os proprietários das terras (*idem*: 75).

Esta perspectiva tem como universo empírico de referência uma sociedade ainda predominantemente agrária e atribui à produção agrícola um papel central da definição das trocas comerciais, dos preços e na fundamentação das causas subjacentes à distribuição do rendimento pelos três factores de produção. Tanto David Ricardo como Adam Smith entendem esse processo distributivo como sendo “exterior” às forças e aos interesses de cada uma das classes nele envolvidas. A distribuição do rendimento depende de processos intrinsecamente económicos, sem que as classes que deles beneficiam, ou não, tenham uma influência “activa” na sua determinação.

Karl Marx enquadrou a análise da distribuição do rendimento entre classes sociais no processo mais vasto de industrialização das economias europeias mais desenvolvidas, e conceptualizou essas mesmas classes sociais como protagonistas colectivos na definição, através do conflito interclassista, da distribuição do rendimento. A oposição entre os capitalistas, detentores dos meios de produção, e os trabalhadores, detentores apenas da sua força de trabalho, decorria da distribuição desigual do rendimento gerado pelo processo produtivo entre esses dois factores. Mais concretamente, tinha na sua origem a exploração económica por parte da classe capitalista da mais-valia do trabalho assalariado. Ou seja, uma parte do rendimento que devia ser paga aos trabalhadores através dos seus salários era indevida e injustamente apropriada pelo capital sob a forma de lucros. Apesar de na sua vasta obra surgirem referências a uma estrutura de classes formada por várias fracções de classe e de sublinhar o cariz distinto do perfil socioeconómico da pequena burguesia e dos pequenos proprietários (detinham propriedade, mas não exploravam a mão de obra proletária nem eram explorados pelos capitalistas) face à burguesia e ao proletariado, o autor defendeu que essa polarização

era a característica fundamental da estrutura social das sociedades industrializadas e que com o seu avanço as camadas intermédias dessa estrutura tenderiam a proletarizar-se.

Esta visão dual da estrutura social e das oposições sociais, económicas e políticas a ela associadas é o contributo seminal do autor para a emergência da sociologia das classes e da estratificação social. A distribuição dos recursos entre os membros de uma sociedade fundamenta-se em relações sociais de exploração económica e dominação simbólica, que dão lugar a desigualdades de rendimento e de condições de existência entre os indivíduos de acordo com o lugar que desempenham no processo produtivo. A acumulação dos recursos económicos por parte da burguesia e a precarização das condições de existência do proletariado são as duas faces da mesma moeda. A desigualdade assume-se como um fenómeno relacional, que opõe no plano material e simbólico (a consciência de classe) categorias de indivíduos cujo traço distintivo fundamental é a relação com a propriedade, mais concretamente, com os meios de produção. Era esse o fundamento da estratificação social e a exploração de uma classe pela outra assumia-se como a sua consequência necessária.

Ricardo e Marx produziram uma visão “apocalíptica” (Piketty, 2013: 21) sobre as sociedades em que viveram, a qual se baseava no facto de defenderem que as elites económicas tenderiam a apropriar-se inevitavelmente de uma porção cada vez maior da riqueza produzida e do rendimento. O primeiro entendia que essa elite era formada pelos rendeiros, os proprietários das terras. O princípio estruturante da desigualdade económica crescente era a raridade de terras e o necessário aumento das rendas que o crescimento da população implicava. Para o segundo, que nasceu e escreveu algumas décadas mais tarde, os beneficiários desse processo eram os capitalistas industriais. Ao contrário da terra, os instrumentos de produção nas sociedades industriais (máquinas e outros equipamentos) não eram finitos, o que significava que a acumulação crescente do rendimento e riqueza por parte da burguesia não teria limites materiais. Na previsão de Marx, o problema da acumulação “infinita” no sistema capitalista prendia-se com os limites sociais da distribuição crescentemente desigual do rendimento, pois o enriquecimento de um grupo social implicava o consequente empobrecimento de outro(s) grupo(s): se essa acumulação conduzisse à redução das taxas de lucro então existiriam confrontos no interior da própria burguesia; se o aumento da parte dos ganhos de capital significasse a diminuição dos rendimentos do trabalho, então o conflito seria entre os proprietários dos meios de produção e o operariado – ou seja, o capitalismo e o

sistema de desigualdades que o sustentava iriam “criar inevitavelmente os seus próprios coveiros” (Hobsbawm, 2001: 247). De qualquer forma, “nenhum equilíbrio socioeconómico ou político estável é possível” de acordo com o modelo de análise marxista (Piketty, 2013: 28).

Neste sentido, ao contrário de Adam Smith, que confiava que a mão invisível dos mercados era uma garantia de equilíbrio do modo de funcionamento das sociedades capitalistas, Ricardo e Marx entendiam que as contradições desse sistema conduziriam necessariamente a uma falência do mesmo.

Estes dois autores conceberam, portanto, o aumento das desigualdades económicas como uma tendência inelutável associada à acumulação desproporcionada da riqueza produzida por parte de um dos factores de produção. No início da segunda metade do século XX, a problemática das desigualdades económicas e sua evolução no longo prazo é reequacionada por Simon Kuznets. De acordo com o autor, a evolução das desigualdades económicas nas sociedades desenvolvidas conheceu três fases distintas. Num primeiro momento, no qual a agricultura era a principal actividade económica e as populações vivam essencialmente no espaço rural, o nível de desigualdade económica entre a população era comparativamente baixo. Com o processo de industrialização e urbanização, dá-se um aumento da desigualdade económica. Tal deveu-se, na perspectiva de Kuznets, não só às desigualdades de rendimento *per capita* entre os trabalhadores rurais e os que se empregaram na cidade, mas também às elevadas desigualdades económicas verificadas entre a população das cidades: a pauperização das condições de existência dos mais pobres era acompanhada pela criação de novas fortunas, o que significava um aumento da concentração do rendimento nos grupos mais ricos da população. Numa terceira fase, marcada pela consolidação dos processos de industrialização e urbanização, as desigualdades tenderam a diminuir, devido essencialmente ao aumento do rendimento dos grupos da base da distribuição. Este fenómeno terá decorrido de várias causas. Por um lado, as populações urbanas “nativas”, isto é, nascidas na cidade, conseguiram tirar maior partido das possibilidades oferecidas pela vida urbana face ao verificado entre as primeiras vagas de migrantes rurais e estrangeiros. Por outro, o aumento do poder político detido pelos grupos de rendimento mais baixo nas sociedades democráticas favoreceu a produção de legislação que instituiu mecanismos de apoio e protecção social – o que contribuiu para o aumento da proporção do rendimento detido por esses grupos (Kuznets, 1955).

Os intervalos históricos que marcam cada uma destas fases é variável entre os três países analisados por Kuznets (Inglaterra, Alemanha e EUA), mas o sentido da evolução é comum. Embora o autor reconheça que apenas 5% do artigo em que desenvolve esta tese seja baseado em “informação empírica” e 95% consista em “especulação” (*idem*: 26), esta é uma teoria que marcou o pensamento económico contemporâneo, em particular ao nível da análise dos efeitos distributivos do crescimento económico. Nas sociedades capitalistas avançadas, marcadas por processos de industrialização e urbanização amadurecidos, o crescimento económico tenderia a favorecer níveis de igualdade económica superiores ao verificado nas fases iniciais desse advento histórico. Esta é uma teoria “happy ends” (Piketty, 2013: 30), no sentido em que defende que o amadurecimento do sistema capitalista conduz à produção de uma estrutura de distribuição dos rendimentos mais igualitária.

Ao definir e explicar a lógica da evolução das desigualdades económicas nas sociedades mais desenvolvidas, a teoria de Kuznets contribuiu para a legitimação do modelo de desenvolvimento seguido nesses países. No final, de acordo com o modelo do U invertido, o crescimento económico conduziria à redução das desigualdades. O autor defendeu esta tese em meados da década de 1950, um período marcado por níveis de desigualdade relativamente baixos em vários países ocidentais, em resultado da II Guerra, mas também da implementação de políticas redistributivas eficazes ou da forte influência exercida pelos sindicatos na regulação das relações laborais que aconteceu em alguns países. Variáveis que, portanto, nada têm a ver com a questão da mobilidade intersectorial usada por Kuznets para explicar a lógica evolutiva autossustentada do crescimento económico. De facto, como mais à frente se demonstrará, a realidade encarregou-se de desmentir, ou pelo menos de complexificar, o olhar mecanicista, linear de Kuznets acerca da evolução das desigualdades económicas no interior dos países.

1.5 Repensando os factores da estratificação social

Marx ancorou, portanto, a explicação das desigualdades económicas e da estratificação social à relação dos indivíduos com a propriedade. Weber concordou com a centralidade que a relação com a propriedade assume na definição da “situação de classe”, referindo que os proprietários e os não proprietários formam as duas “categorias básicas” da estrutura social (Weber, 1978 [1922]: 927). Contudo, sublinha que essas duas categorias

são bastante heterogêneas no seu interior, de acordo com o tipo de propriedade que se detém, mas tendo também em conta os serviços que o trabalhador oferece ao mercado. A relação com a propriedade não define por si a pertença de classe dos indivíduos, pois é no mercado que se constituem as oportunidades materiais de cada um, através da valorização comparativa dos recursos por eles oferecidos. Em abstracto, a valorização salarial de um trabalhador qualificado pode, a partir da perspectiva weberiana, ser superior ao rendimento de um proprietário. No modo de produção capitalista, o capital e o trabalho deixam de ser categorias económicas que ganham uma tradução directa nos processos de formação das classes sociais. Estas, enquanto conjuntos de indivíduos que têm “em comum uma componente causal específica das suas oportunidades de vida”, constituem-se a partir do valor relativo que os diferentes tipos de propriedade e de trabalho assumem no mercado. Neste sentido, para Weber, a “situação de classe” corresponde em última análise à “situação de mercado” (*idem*: 928).

Ao desrigidificar a análise da estratificação social marxista, Weber contribuiu para a densificação teórica da sociologia das classes sociais contemporâneas, incluindo as de inspiração marxista. As sociedades capitalistas do século XX sofreram alterações muito significativas ao nível da composição socioprofissional das suas estruturas sociais, em especial a partir do final da II Guerra Mundial. Emergiu, por um lado, aquilo que Poulantzas (1982) designou como uma “nova pequena burguesia” – os trabalhadores por conta de outrem do sector terciário –, ou, na definição de Erikson e Goldthorpe (1992), uma “classe dos serviços”, que cresceu à medida que o sector terciário foi assumindo um peso preponderante no produto agregado das economias desenvolvidas. Mas, por outro, embora o perfil socioprofissional desta nova categoria social se diferenciasse quer do operariado, quer da burguesia, no seu interior descobriam-se subcategorias ou fracções de classe bastante heterógenas. As desigualdades de condições de vida e de rendimento produzidas no mercado de trabalho passaram a ser conceptualizadas tendo em conta novos critérios, articulados ou não, de divisão e hierarquização do factor trabalho.

Wright e Perrone (1977) referem que a estrutura de classes das sociedades capitalistas é composta não só pelos capitalistas, pelos trabalhadores e pela pequena burguesia, mas também pelos gestores. A especificidade desta classe nas relações sociais de produção é que exerce uma actividade de controlo ou supervisão do trabalho assalariado. Os autores propõem que a definição dos lugares de classe nos processos de estratificação social

obedece não só à relação que os indivíduos mantêm com a propriedade e à condição de compradores ou vendedores de força de trabalho, mas também à função de autoridade que exercem no interior das organizações.

Anos mais tarde, Wright (1997) aprofundou esta proposta e delineou uma grelha multidimensional de estratificação das classes sociais. Em relação aos proprietários dos meios de produção, o autor diferencia três fracções de classe tendo em conta o número de empregados a seu cargo: os capitalistas (10 ou mais empregados), os pequenos empregadores (dois a nove empregados) e a pequena burguesia. Quanto aos trabalhadores por conta de outrem, o lugar de classe define-se, simultaneamente, por relação à autoridade, às qualificações e ao conhecimento pericial. No que à autoridade diz respeito, Wright refere, em primeiro lugar, que os gestores e supervisores têm uma “localização contraditória nas relações de classe” (*idem*: 20), no sentido em que podem ser considerados capitalistas por dominarem os trabalhadores, mas são trabalhadores porque são controlados e explorados pelos capitalistas. Quanto mais elevada for a função na hierarquia da autoridade, mais próximos os gestores e supervisores estão da classe capitalista (os CEO’s, por exemplo) e, inversamente, quanto mais baixa for a posição nessa hierarquia mais próximos se encontram da classe trabalhadora. Em segundo, as funções de autoridade colocam o trabalhador numa posição estratégica, que permite aos trabalhadores que as desempenham participar na apropriação da mais-valia do trabalho. Os salários e remunerações destes trabalhadores tendem a estar acima dos custos de produção e reprodução da sua força de trabalho (independentemente da qualificação que possam ter). As remunerações relativamente elevadas que recebem fundamentam-se em “rendas de lealdade” (*idem*: 21), pelas quais o exercício da autoridade por parte destas fracções de classe contribui para a persecução dos objectivos das empresas. Neste sentido, Wright refere que os gestores ocupam uma “posição privilegiada de apropriação no interior das relações de exploração” (*idem*: 22).

Quanto à dimensão qualificacional, defende-se que as qualificações e o conhecimento conferem aos trabalhadores por conta de outrem um tipo de poder específico na relação com os proprietários. Esse poder decorre da potencial escassez desse tipo de recursos nos mercados de trabalho e no facto do conhecimento e das qualificações serem mais dificilmente passíveis de controlo ou monotorização. Também a este nível, os empregadores são obrigados a empreender estratégias remuneratórias que comprometam este tipo de empregados com os seus próprios objectivos, o que significa

que a qualificação, tal como a autoridade, propicia o acesso a posições de apropriação privilegiada do rendimento.

A perspectiva de Wright compatibiliza a oposição marxista de factores capital-trabalho, com a concepção weberiana acerca do valor relativo que os diferentes tipos de recursos assumem num determinado momento no mercado de trabalho. Apesar de promover uma divisão fundamental da estrutura de classes a partir da relação com a propriedade, defende que a relação que os trabalhadores mantêm com os recursos qualificacionais e com a autoridade implica que o lugar que ocupam no processo produtivo possa ser ambivalente e contraditório. Quanto mais elevada é a posição ocupada na escala de distribuição desses dois recursos, mais próximos estão da classe capitalista e mais beneficiam nos processos de apropriação da mais-valia do factor trabalho – em última análise, reduzindo uma parte do lucro que potencialmente caberia ao capital.

Este rearranjo da composição das classes sociais e dos processos de estratificação social tem motivado problematizações adicionais acerca dos critérios operativos que devem presidir à delimitação da classe capitalista. Wolff e Zacharias (2013) rejeitam que a classe capitalista possa ser definida como o conjunto de trabalhadores por conta própria que empreguem três ou mais trabalhadores (Hogan, 2005), dez ou mais trabalhadores (Wright, 1997), ou pelo menos quatro trabalhadores não familiares (Schooler e Schoenbach, 1994). A contratação por um indivíduo de um dado número de trabalhadores, pela qual se estabelece uma relação de exploração entre as partes, é o pressuposto geral destas definições. Wolff e Zacharias contestam estas formulações devido a três motivos: a dificuldade operativa de distinguir a parte do rendimento líquido do trabalhador por conta própria que cabe à componente salarial e a que consiste de lucros; os empregadores que contratam um número reduzido de trabalhadores são eles próprios subcontratados por grandes empresas – o que poderá significar que a sua relação laboral com os seus empregados é mais próxima da exercida por um supervisor do que por um capitalista; em terceiro lugar, tendo como referência os Estados Unidos, os autores referem que a maior parte dos empregados por conta de outrem trabalham nas grandes corporações, são estas que detêm a parcela maioritária dos activos não residenciais do país e são elas que recebem a maioria das receitas comerciais. Apesar de admitirem que uma das possibilidades para levar a cabo esta categorização seria ter como referência os indivíduos que controlam as grandes corporações (os seus proprietários e gestores), defendem que essa estratégia seria também reducionista, pois

deixaria de fora a “aristocracia financeira” (*idem*: 1384). Propõem assim que a categorização da classe capitalista deixe de ter como referência primordial a posição ocupada no processo produtivo e a relação com os recursos estruturantes dessas posições, e passe a fundamentar-se no nível de riqueza patrimonial não-residencial.¹

Os processos de estratificação social, em particular os que concernem à distribuição do rendimento de mercado, definem-se a partir de relações de produção, de hierarquização do trabalho e de acumulação de riqueza complexos. A oposição entre trabalho e capital mantém a sua pertinência analítica, mas a forma como o rendimento e a riqueza são distribuídos implica que se problematize os fundamentos da estratificação social, dos recursos e propriedades estruturantes na definição dos lugares de classe, e da própria lógica de categorização desses grupos.

¹ O limite inferior da riqueza da classe capitalista é estipulado em quatro milhões de dólares de riqueza patrimonial não-residencial ou a titularidade de acções de empresas no valor de dois milhões de dólares.

2 Desigualdades económicas e o grande fosso no topo

Este capítulo terá como problemática central a evolução das desigualdades económicas nos países mais desenvolvidos, em particular a sua concentração nos grupos da parte superior da distribuição. No primeiro ponto promover-se-á um primeiro olhar sobre os números da desigualdade no mundo e a sua distribuição no interior dos países. Pretende-se a este nível retratar dois eixos fundamentais pelos quais se definem as disparidades de rendimentos e riqueza: por um lado, a oposição entre o mundo rico e o mundo pobre ou em desenvolvimento; por outro, o aumento da concentração dos recursos económicos nos grupos que formam a parte superior da estratificação do rendimento a nível nacional. No segundo ponto complementa-se esta primeira abordagem, atentando nas dinâmicas históricas verificadas em vários países de concentração dos recursos económicos nos grupos do topo da distribuição; posteriormente, analisar-se-á a recomposição funcional do topo da distribuição dos rendimentos; por último, serão elencadas as principais explicações que têm vindo a ser avançadas para o aumento das desigualdades de rendimento.

2.1 Os mundos da desigualdade e a sua redescoberta no ocidente

As desigualdades económicas constituem-se a partir de várias escalas. Do ponto de vista da sua magnitude, as desigualdades de rendimento e riqueza têm uma expressão mais ampla quando o universo de análise é o mundo. De acordo com Milanovic (2011), os 10% e 5% do topo do mundo detêm, respectivamente, 56% e 37% do rendimento global, enquanto os 10% e 5% mais pobres apenas 0,7% e 0,2%; o rendimento dos 1,75% do topo equivale ao rendimento dos 77% mais pobres; os 5% mais pobres dos Estados Unidos situam-se no percentil 68 da distribuição global do rendimento – ao qual pertencem os 5% com maiores rendimentos da Índia; entre o decil superior da distribuição mundial do rendimento, 70% provêm da Europa Ocidental, da América do Norte e da Oceânia e dele não fazem parte, em número significativo, indivíduos provenientes da China ou da Índia; entre o grupo dos 1% mais ricos do mundo cerca de 83% provêm destas três regiões – dos 60 milhões de “cidadãos do mundo” que compõem os 1% do topo da distribuição global do rendimento, cerca de metade (29 milhões) provêm dos Estados Unidos. Segundo com Korzeniewicz e Moran (2009), toda a população da Noruega pertence ao decil do topo da distribuição global do

rendimento, o mesmo acontecendo com os 60% do topo da distribuição do rendimento dos Estados Unidos. Por seu lado, os 30% mais pobres dos Estados Unidos integram o segundo decil mais prósperos da distribuição global do rendimento. Já 90% da população do Zimbabué inclui-se nos três decis da base da distribuição global do rendimento – 80% nos dois primeiros decis. Bourguignon (2012), por seu lado, refere que no início da segunda metade da década de 2000, o rendimento dos 10% do topo da distribuição mundial do rendimento era 90 vezes superior ao dos 10% mais pobres, ou seja, enquanto os 600 milhões de indivíduos com rendimentos mais elevados dispunham em média de 27 000 euros por ano, esse valor não ia além dos 300 euros para os 600 milhões mais pobres. Estudos publicados periodicamente pela organização Oxfam reforçam este tipo de conclusões: segundo as suas estimativas, os 1% do mundo mais ricos são detentores de mais riqueza do que a restante população do planeta e os oito homens mais ricos à escala global detêm tanta riqueza quanto a metade mais pobre da população mundial (Oxfam, 2017).

Este tipo de indicadores descreve um mundo profundamente desigual ao nível da distribuição dos recursos económicos, no qual a principal oposição se define entre os países ricos e os países mais pobres. Tal como é mencionado por Bourguignon (2012: 101), “Há menos diferenças entre o nível de vida de um americano rico e o de um americano pobre do que entre o nível de vida de um americano médio e o de um somali médio”.

Embora o grande hiato económico se defina entre esses dois mundos, nos quais, apesar de tudo, coexistem realidades bastante diferenciadas, a verdade é que as desigualdades à escala global têm vindo a diminuir (Bourguignon, 2012) ou a estabilizar (Milanovic, 2011), consoante a metodologia de análise. Contudo, no interior dos países mais ricos, mas também na China, África do Sul ou Rússia, tem-se assistido nas últimas décadas a um aumento acentuado das desigualdades.

O crescimento económico sustentado, o acelerado aumento do nível de vida das populações da generalidade dos países desenvolvidos e os níveis de desigualdade relativamente baixos durante os Trinta Gloriosos que se seguiram à II Guerra Mundial contribuíram para o adormecimento do debate em torno da problemática das desigualdades económicas. Razões intelectuais contribuíram também para isso. É interessante atentar nas duas razões aduzidas por De Grauwe (2017) para explicar o

porquê de a maior parte dos economistas, entre os quais ele se inclui, terem deixado de entender as desigualdades como um objecto de análise pertinente:

“A curva de Kuznets foi muito influente. Convenceu muitos economistas de que a desigualdade no rendimento e na riqueza deixavam de ser um problema em países altamente desenvolvidos como os Estados Unidos e a Europa Ocidental. A curva parecia também ser uma rejeição final da predição marxista de que o capitalismo levaria a uma crescente desigualdade. O oposto parecia acontecer: o capitalismo reduzia a desigualdade. Então para quê estudar a desigualdade? Um segundo golpe foi desferido contra o estudo da desigualdade pela teoria do trickle down, de que algo pingava para baixo (...) os esforços feitos pelos ricos criavam uma grande quantidade de valor acrescentado, que era também benéfico para as pessoas de rendimentos mais baixos (...).”

Na última década e meia esta tendência inverteu-se. A problemática das desigualdades económicas tem vindo a ocupar uma centralidade crescente no debate público, político e na investigação científica. Em grande medida, tal deveu-se à evidência de que nas últimas décadas as desigualdades económicas no interior dos países estavam a acentuar-se. O título do importante relatório da OCDE *Growing Unequal* (2008) é a este nível bastante sugestivo, no sentido em que faz uma alusão ao facto de os benefícios do crescimento económico terem sido distribuídos de forma desigual. A sua mensagem pode, em certa medida, ser interpretada como um questionamento do próprio modelo analítico de Kuznets. Em termos gerais, este estudo sublinha que entre a década de 1980 e meados da de 2000, 2/3 dos países da OCDE tornaram-se mais desiguais do ponto de vista da distribuição do rendimento disponível. Apesar de se assinalar que essa tendência não foi muito vincada, alertava-se para os riscos do aumento do fosso entre os mais ricos e os mais pobres.

Essa conclusão foi reafirmada e aprofundada no estudo *Divided We Stand* (OECD, 2011). Nele sublinha-se que na primeira década de 2000 se assistiu ao aumento das desigualdades económicas internas em países que têm tradicionalmente valores elevados para essas medidas (Estados Unidos ou Israel), mas também na Alemanha, na Dinamarca ou na Suécia – os quais se caracterizam pelos seus baixos níveis de desigualdade. Destaca-se também o facto de o aumento das desigualdades de rendimento familiar se dever essencialmente às alterações verificadas na distribuição

dos rendimentos salariais. Conclui-se a este nível que no interior dos países os rendimentos salariais dos 10% mais bem remunerados cresceu mais rapidamente face ao verificado em relação aos 10% da base e ao total da população. Em termos médios, as remunerações dos 10% da parte superior da distribuição aumentou 1,9% desde a segunda metade da década de 1980 e 2008, sendo esse valor de 1,3% para o decil da base. Nos Estados Unidos esse hiato é bem mais pronunciado (1,9% e 0,5%, respectivamente), tal como na Suécia (2,4% e 0,4%), na Holanda (1,6% e 0,5%) ou nos países anglo-saxónicos em geral. Refere-se ainda que o fosso entre os 10% mais bem remunerados e os trabalhadores que se situam numa posição intermédia na estrutura de distribuição desse rendimento aprofundou-se mais rapidamente do que entre os trabalhadores da base da distribuição e os que ocupam essas posições intermédias (*idem*: 22 e 23).

Em *In It Together* (OECD, 2015), a organização actualiza estes dados e sublinha que enquanto em 1980 os 10% com rendimentos mais elevados auferiam em média sete vezes mais do que os 10% mais pobres, na actualidade esse rácio é de 10 vezes, sendo que em $\frac{3}{4}$ dos países da OCDE os rendimentos familiares dos 10% do topo cresceram a um ritmo mais pronunciado face ao verificado entre os 10% da base da distribuição.

As desigualdades económicas têm-se, portanto, avolumado porque o nível de concentração do rendimento nos grupos da parte superior da distribuição se adensou. De acordo com Leigh (2007), as sociedades que apresentam para o coeficiente de Gini valores de dispersão do rendimento mais elevados, tendem a ser as que registam níveis mais elevados de concentração desse recurso no grupo dos 1% do topo. Por seu lado, a cadência do aumento do coeficiente de Gini entre 1980 e o ano de 2000 correlaciona-se com as taxas de crescimento da proporção do rendimento detido pelo decil do topo (Leigh, 2009: 163).

O aumento da concentração do rendimento no topo implica, necessariamente, que outros intervalos da estrutura de distribuição do rendimento emagreçam, passem a deter uma parte menor do rendimento total. Do ponto de vista morfológico, dá-se uma alteração da forma dessa estrutura. A expansão do perímetro de rendimento detido pelos grupos mais prósperos da população significa que a morfologia de uma dada distribuição está a tornar-se mais desigual. Numa sociedade totalmente igualitária a distribuição do rendimento seria semelhante a um rectângulo. Por seu lado, sociedades

com elevados níveis de concentração do rendimento no topo caracterizam-se por apresentarem estruturas de distribuição do rendimento do tipo tubarão-martelo.

Se é claro que o topo da distribuição se assume como o principal centro gerador de desigualdades nas sociedades mais ricas, mas também em vários países emergentes, interessa, no entanto, analisar um pouco melhor o interior dessa categoria imprecisa e heterogénea. Para recorrer-se-á à base de dados World Top Income Database, que colige estimativas acerca do rendimento e da riqueza dos grupos do topo da distribuição desses recursos – informação essa que se baseia em fontes fiscais.

Nos anos 2005-2010 o nível de concentração de rendimento bruto no grupo dos 10% do topo era de 53% na África do Sul, de 46% nos EUA e no Uruguai, de 38%-40% no Japão, Canadá, Singapura, Reino Unido e Portugal, de 30%-34% em França, Espanha, Itália, Finlândia e Holanda e de 27%-28% na maior parte dos países do norte da Europa (Suécia, Dinamarca e Noruega).² A partir do nível de concentração do rendimento num dado quantil é possível determinar a relação entre o valor médio do rendimento para esse grupo e o rendimento médio nacional, tal como salienta Piketty (2013). Nos países em que o valor desta medida de desigualdade é próxima de 30% (a maior parte dos países europeus mencionados), o rendimento médio dos 10% do topo é sensivelmente três vezes superior ao rendimento médio. Em relação ao Japão, Canadá, Singapura, Reino Unido e Portugal, o rendimento médio daquele grupo é cerca de quatro vezes superior ao rendimento médio em cada país. Nos Estados Unidos e no Uruguai essa desigualdade é de quase cinco vezes e na África do Sul ultrapassa essa fasquia.

Estes dados demonstram que, de modo mais ou menos intenso, existe uma clara desproporção entre o peso populacional deste decil e a proporção do rendimento por ele detido nos vários países considerados. Contudo, a grandeza dessa realidade é, por um lado, comparativamente diminuta quando a lente analítica se centra nos subconjuntos que formam os 1% do topo da distribuição e, por outro, está associada a essa hiperconcentração do rendimento no topo do topo.

Veja-se que em 2010, cerca de 17% do rendimento nos EUA estava concentrado no grupo dos 1% do topo. Isto significa que o rendimento médio dos elementos desse quantil é 17 vezes superior ao rendimento médio do país. Na África do Sul o nível de concentração é semelhante, enquanto na Colômbia atinge os 20%. No Reino Unido, no

² Dados obtidos no site The World Top Incomes Database, consultado a 21/03/2014.

Canadá e no Japão esse valor era sensivelmente de 12%-13%, na Irlanda, em Itália, em Portugal e na Malásia variava entre 9%-10% e nos países do norte da Europa, França e em Espanha entre 6%-8%.

Há um fosso enorme entre o rendimento médio deste grupo e o dos demais quantis que integram o decil superior. É neste sentido que Piketty (2013: 397) promove a distinção entre “classes superiores” (1% do topo) e as “classes favorecidas” (os restantes nove percentis do decil do topo). Mas no interior da classe superior, a intensidade da concentração do rendimento aumenta significativamente à medida que o *zoom* da análise se centra nas fracções desse quantil. Nos EUA e na Colômbia entre 7%-8% do rendimento nacional é detido pelos 0,1% do topo, ou seja, o rendimento médio desta fracção é cerca de 70-80 vezes superior ao rendimento médio nacional. No Reino Unido, África do Sul e Uruguai esse valor é de cerca de 5%, no Canadá e na Suíça de 4%, na Austrália, Japão, Espanha, Itália, Portugal e nos países do norte da Europa entre 2%-3%. Ou seja, mesmo no caso deste último grupo de países, que registam níveis comparativamente reduzidos de concentração do rendimento nesta fracção dos 1% do topo, o rendimento médio dos 0,1% era entre 20 a 30 vezes superior ao respectivo rendimento médio nacional.³

³ Dados obtidos no site The World Top Incomes Database, consultado a 21/03/2014.

Quadro 1. Proporção do rendimento de bruto detido pelos quantis do topo (meados de 2000-2010)			
	10%	1%	0,1%
África do Sul	53,62	16,77	4,8
EUA	46,35	17,45	7,52
Uruguai	46,1	14,3	4,7
Japão	40,5	9,51	2,52
Canadá	40,12	12,22	4,31
Singapura	39,62	13,39	4,18
Portugal	38,25	9,77	2,48
Reino Unido	38,08	12,55	4,66
Irlanda	36,13	10,5	-
Itália	33,87	9,38	2,7
Suíça	33,15	10,54	4,06
França	32,69	8,08	2,65
Finlândia	32,5	7,46	
Espanha	31,98	8,24	2,48
Austrália	30,98	9,17	3,15
Holanda	30,71	6,45	-
Nova Zelândia	29,03	7,35	-
Suécia	28,27	6,91	2,22
Noruega	27,99	7,74	2,5
China	27,94	5,87	1,2
Dinamarca	26,88	6,41	1,86
Malásia	24,18	9,33	
Colômbia	-	20,45	7,37
Argentina	-	16,75	7,02
Indonésia	-	8,46	1,34
Fonte: The World Top Incomes Database. Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty e Emmanuel Saez.			
Nota: O ano de referência para Portugal é 2005; para a Itália, Suíça e Finlândia é 2009; para a Argentina é 2004; para a China é 2003; no caso da França os dados para os 10% e 1% referem-se a 2009 e os para os 0,1% a 2006; em relação à Indonésia, os dados para os 10% referem-se a 2004 e os para os 0,1% a 2003. Nos restantes casos os dados referem-se a 2010.			

É, aliás, interessante constatar que o aprofundamento progressivo da concentração do rendimento do topo é um fenómeno comum a países mais desiguais e de pendor mais igualitário. Nos EUA, o rendimento médio dos 10%, 1% e 0,1% do topo era 4,6, 17 e 75 vezes superior ao rendimento médio do país, respectivamente. Estes valores demonstram claramente que é no grupo dos 1% do topo que se cava o grande fosso face à restante população. Quando se atenta nos 0,1% com rendimentos mais elevados, o fosso entre essa elite económica face à restante sociedade (incluindo aos 0,9% do topo) multiplica-se. Em relação à Suécia, o rendimento médio dos 10%, 1% e 0,1% do topo era cerca de 2,8, 7,1 e 22 vezes superior ao rendimento médio do país, respectivamente. Também neste caso, embora com uma amplitude bem menor do que nos EUA, as

grandes diferenças estabelecem-se ao nível do percentil superior, em particular na fracção dos 0,1% do topo. Não só as desigualdades entre o rendimento médio dos quantis do topo e o rendimento médio aumentam à medida que se estreitam os limites dessa elite económica no interior dos dois países, como as diferenças nos níveis de desigualdade na comparação entre os EUA e a Suécia seguem esse sentido. Ou seja, enquanto a diferença entre o rendimento médio dos 10% do topo nos EUA e na Suécia face aos respectivos rendimentos médios nacionais é de “apenas” 60% (4,6 para 2,8 vezes), em relação ao grupo dos 0,1% mais prósperos esse nível de desigualdade nos EUA é mais de três vezes superior ao verificado na Suécia (75 para 22 vezes). Esta análise indicia, de forma bastante clara, que nas sociedades em que a distribuição do rendimento é mais desigual o nível de concentração do rendimento no topo do topo intensifica-se de forma aguda.

As desigualdades apuradas no plano da distribuição do rendimento acentuam-se ainda mais quando o foco da análise é a riqueza. Ao longo da história e em todos os países, o nível de concentração da riqueza é sempre superior em relação ao verificado no plano do rendimento, em particular dos rendimentos salariais. Os EUA são o país ocidental onde, na actualidade, o nível de concentração da riqueza no topo da distribuição é mais vincado. Em 2010, os 10% mais ricos do país detinham 70% do capital e os 1% do topo 35%. Isto significa que o nível de riqueza médio destes dois quantis é, respectivamente, 7 e 35 vezes superior face à riqueza média. Nos países europeus, o nível médio de concentração da riqueza no decil 10 e nos 1% do topo era mais baixo, situando-se em cerca de 60% e 25%, respectivamente (Piketty, 2013: 391).

O mundo das desigualdades define-se, portanto, a partir de dois eixos primordiais: as desigualdades entre as populações dos países ricos e dos países pobres, mas também as que se definem no interior dos países. Neste plano analítico, emerge a problemática da concentração do rendimento e da riqueza no topo. A parte superior da distribuição tem sido a locomotiva do aumento das desigualdades nos países mais desenvolvidos. Nessa parte superior da estrutura de distribuição do rendimento “coabitam” subconjuntos da população que pertencem a mundos económicos diferentes. A partir dos 1% do topo da distribuição dá-se uma fractura de rendimento face à restante estrutura social, incluindo as populações que se situam entre o P90 e o P99. À medida que se ascende na escala de rendimentos dos 1% do topo a amplitude dessa fractura adensa-se, há uma clara autonomização dessas elites económicas face à restante sociedade. Apesar da

intensidade do nível de acumulação do rendimento nacional no grupo dos 1% mais prósperos variar bastante entre países, o hiato profundo de condições económicas entre essa elite e os rendimentos médios nacionais é um fenómeno relativamente transversal a todos eles. No seio das sociedades actuais, mais ou menos desenvolvidas, os muitos ricos apresentam níveis de rendimento e riqueza à parte do mundo social e económico que os rodeia.

2.2 Dinâmicas históricas de acumulação: uma análise panorâmica

A avaliação do nível de desigualdade de uma dada sociedade depende da situação verificada noutros referentes empíricos com os quais seja possível formular um exercício comparativo. As desigualdades económicas no interior dos países são, no entanto, um fenómeno mutável, que assume amplitudes variáveis no longo prazo. Neste sentido, a avaliação da grandeza das desigualdades ganha consistência quando se tem em consideração a história desse fenómeno.

Apesar da informação para esse período ser escassa e por vezes imprecisa, os dados disponíveis indicam que as assimetrias nos anos anteriores ao início da I Grande Guerra eram bastante elevadas em comparação com os padrões actuais. Os 10% com rendimentos mais elevados em França detinham no período da Belle Époque cerca de 45% do rendimento nacional e os 1% do topo mais de 20% desse valor. Nos EUA esses dois indicadores eram um pouco mais baixos, situando-se por volta de 1910 em sensivelmente 40% e 17%, respectivamente. Na Alemanha esses valores oscilaram entre 37-39% e 17-18% no período 1900-1914 e na Suécia entre 44-47% e 20-27%. Os dados para Noruega e Dinamarca são mais esparsos e evidenciam uma grande variação. Em 1906 os 10% do topo da Noruega controlavam cerca de 42% do rendimento nacional, tendo esse valor diminuído para próximo de 33% em 1913; e enquanto no início do século XX os 1% com rendimentos mais elevados detinham 1/5 do rendimento nacional, esse valor decresceu para menos de 12% em 1914. Na Dinamarca os 10% do topo detinham 42% do rendimento nacional e os 1% com rendimentos mais elevados entre cerca de 16% (1903) e 24% (1915).⁴ A França e a Suécia, mas também a Dinamarca, países que registam na actualidade valores comparativamente baixos de

⁴ Dados obtidos no site The World Top Incomes Database, consultado a 24/03/2014.

desigualdade, assumiam-se no início do século XX como os que apresentavam níveis de concentração do rendimento mais elevados neste universo empírico restrito.

Nos EUA e na Europa, o período entre 1914-1945 caracterizou-se em geral pela diminuição da proporção do rendimento detido pelos grupos do topo da distribuição, devido aos choques económicos provados pelas duas guerras mundiais e pela Grande Depressão dos anos de 1930. Tal como já foi mencionado, os 10% do topo em França detinham mais de 45% do rendimento nacional em 1914, mas em 1945 esse valor era já inferior a 30%. No caso dos 1% do topo, a evolução foi de mais de 20% para cerca de 7%. Nos EUA, a diminuição desses dois indicadores foi de cerca de sete pontos percentuais: de 40,3% em 1917 para 32,6% e de 18,2% em 1914 para 11,1%, respectivamente.

O mesmo não aconteceu noutras zonas do planeta. Na Índia e na Indonésia, as décadas de 1920 e 1930 são marcadas pelo aumento do nível de concentração do rendimento no grupo dos 1% do topo. Naquele país, essa medida de desigualdade passou de cerca de 13% em 1922 para sensivelmente 18% em 1938; na Indonésia, a evolução foi de 12% em 1921 para 20% em 1938. Também na Argentina houve um aumento da concentração do rendimento no topo, neste caso entre 1932 (início da série) e a primeira metade da década de 1940. Apesar dos impactos políticos da Grande Depressão, que contribuiu para a realização de um golpe de Estado e para o fim de 60 anos de estabilidade constitucional, a década de 1930 e a primeira metade da de 1940 é um intervalo temporal benéfico para os 1% do topo: se em 1932 detinham 18,8% do rendimento nacional, esse valor aumentou para 26% no ano de 1943. Alvaredo (2010) associa essa evolução com o acordo Roca-Runciman, que garantiu à Argentina uma parcela fixa do mercado de carne britânico e eliminou as tarifas aduaneiras à importação de cereais provenientes daquele país (o que permitiu a preservação das fontes de rendimento das elites económicas argentinas), mas também às exportações para a Europa após o início da II Guerra Mundial (a Argentina foi um país neutro nesse conflito).

Tal como nos países europeus e nos EUA, o Japão apresentava níveis de desigualdade elevados nas primeiras décadas do século XX. Mas ao contrário do que se verificou naqueles países, e apesar das intermitências que se evidenciaram, no Japão as desigualdades não diminuíram na segunda e terceira década do século. Entre 1900 e 1938, período que marca o período da “primeira fase da industrialização” do Japão

(Moriguchi e Saez, 2010: 87), o país tendeu a registar elevados níveis de concentração do rendimento: em 1938, na véspera do início da II Guerra e três anos antes da entrada do Japão no conflito, 20% do rendimento nacional estava concentrado nos 1% do topo, valor comparável ao verificado no início do século em vários países europeus, os quais, nesse ano, apresentavam níveis de desigualdade bastante mais baixos.

No período do pós-II Guerra Mundial, a porção do rendimento nacional detida pelos quantis do topo tendeu a diminuir nos países anglo-saxónicos, na Europa continental e do norte. Esse período, que ficou conhecido como os Trinta Gloriosos, correspondeu a uma fase de crescimento económico acelerado no conjunto de países desenvolvidos, durante o qual se assistiu, em geral, a uma continuação da diminuição das desigualdades iniciada durante o período histórico 1914-1945. Nos EUA a proporção do rendimento detida pelos 1% do topo passou de 11% para menos de 8% no início dos anos de 1970, valores próximos dos evidenciados no Reino Unido. Nos países do norte da Europa e na Holanda, a tendência de diminuição do valor dessa medida desde o final da II Guerra e o início dos anos de 1980 foi também bastante evidente. Na Noruega, esse recuo foi de 9,1% para pouco mais de 4%, na Suécia de 9,8% para 4%, na Dinamarca de 11,4% para 5,5%, na Finlândia de 7,6% para 4,3% e na Holanda de 12,9% para 5,9%. Se as guerras contribuíram para a diminuição da desigualdade através da destruição de boa parte da riqueza dos grupos mais ricos e/ou da forte compressão dos níveis salariais praticados, nas décadas seguintes foram criadas e aprofundadas instituições de regulação das relações laborais e levadas a cabo políticas fiscais que permitiram que as estruturas de distribuição dos rendimentos saídas dos choques económicos do período 1914-1945 não recuassem (Piketty, 2013).

Embora não tenha sofrido de forma tão pungente os impactos das guerras da primeira metade do século XX, nem os efeitos da Grande Depressão, o nível de desigualdade na Índia diminuiu bastante a partir das vésperas da II Guerra até ao início dos anos de 1980. Em 1938 os 1% detinham 18% do rendimento nacional, valor que diminuiu para 13% em 1950 e para 3%-4% em 1980. Segundo Banerjee e Piketty (2010: 11), essa tendência não se deveu aos choques provocados pelas guerras e pela crise económica e financeira, mas à política fiscal altamente progressiva implementada no país entre 1950 e 1970. Se entre 1950-1960 a Índia era um país com desigualdades elevadas face a países como a França ou os EUA, em 1980 registava já valores comparativamente baixos de concentração de rendimento no topo.

Na Argentina, a década que se seguiu ao fim da II Guerra, que correspondeu ao governo de Perón (1946-1955), caracterizou-se por uma diminuição profunda das desigualdades. A parcela de rendimento dos 1% do topo passou de 25,9% em 1943 para 15,3% em 1953 e a dos 0,1% com rendimentos superiores de 11,6% para 5,1%. Alvaredo (2010a) considera que tal processo se deveu essencialmente à introdução do salário mínimo, à gestão pública das exportações, ou à assistência pública directa aos mais desfavorecidos – na opinião do autor, a política fiscal teve uma relevância secundária neste processo, apesar do aumento continuado das taxas marginais aos rendimentos mais elevados. Ainda assim, estes valores situavam-se acima dos verificados no mesmo período nos países desenvolvidos. Nas décadas seguintes a informação disponível é bastante dispersa, mas os dados existentes apontam para uma redução das desigualdades: em 1974, os 1% do topo detinham “apenas” 7,4% do rendimento nacional.

No Japão, a principal tendência da evolução dos níveis de concentração no topo foi a estabilização dessas medidas, apesar do ligeiro aumento das mesmas: em 1947 a proporção do rendimento dos 10% e 1% com rendimentos mais elevados correspondia, respectivamente, a 26,8% e 7,4% do rendimento nacional, tendo-se fixado nas três décadas seguintes próxima dos 30% e dos 7%-8%. De acordo com Moriguchi e Saez (2010: 101), a II Guerra Mundial contribuiu para a diminuição dos rendimentos do topo devido a três razões: os instrumentos de regulação utilizados pelo governo japonês durante esse período (regulação dos dividendos, estandardização dos salários entre empresas e indústrias, reforço dos poderes dos trabalhadores manuais, uma maior taxação dos rendimentos das empresas e individuais, redistribuição da terra, regulação das rendas fundiárias etc.); inflação e destruição provocada pela guerra.

Em Singapura, as décadas que se seguiram ao final da II Guerra também foram marcadas pela estabilização das desigualdades. Atkinson (2010: 239) sublinha a importância da política fiscal progressiva do país na explicação desse facto: durante grande parte desse período os rendimentos mais elevados eram taxados a 55%.

A diminuição ou estabilização das desigualdades não foram, porém, tendências universais. Em França, a proporção do rendimento dos 10% do topo passou de menos de 30% em 1945 para 36%-37% em 1967. Segundo Piketty (2013: 454-55), o 1º de Maio de 1968 marca o final da fase de aumento das desigualdades em França iniciada após o fim da II Guerra, período no qual, segundo defende, o país focou-se mais na sua

própria reconstrução do que na forma como redistribuiu o rendimento gerado pelo crescimento económico. Quando se atenta na evolução da proporção do rendimento dos 1% do topo, constata-se que o Maio de 1968 não significou uma diminuição do valor desta medida de desigualdade, mas uma estabilização do mesmo em torno dos 8% até ao final da década de 1970.

O período que medeia o final dos anos de 1970 e o início da década de 1980 é o ponto de partida de um processo transversal de aumento das desigualdades, que marcou o final do século XX e a primeira década do novo milénio. No entanto, essa tendência teve intensidades bastante diversas.

Os EUA e o Reino Unido são os países que, destacadamente, registaram uma maior intensificação deste fenómeno no período em causa. No final da década de 1970, os 1% e 0,1% do topo detinham cerca de, respectivamente, 8% e 2,2% nos EUA e 5,9% e 1,3% no Reino Unido. Em 2010, esses valores tinham evoluído para 17,5% e 7,5% nos EUA e 12,9% e 4,7% no Reino Unido. Ou seja, a concentração do rendimento nos 1% do topo mais do que duplicou nos EUA e no Reino Unido e na fracção dos 0,1% com rendimentos mais elevados houve um aumento de 241% nos EUA e de 262% no Reino Unido (valor mais do triplicou nos dois países). No espaço de três décadas o nível de desigualdade nos dois países multiplicou-se severamente. No universo os países anglo-saxónicos, também o Canadá, a Austrália e a Irlanda registaram para estas medidas de desigualdade alterações significativas. No Canadá, o nível de concentração do rendimento nos 1% do topo aumentou, entre 1980 e 2010, 51% (de 8,1% para 12,2%) e, no grupo dos 0,1% com maiores rendimentos, no período 1982-2010, essa evolução foi de 98% (de 2,2% para 4,3%). Na Austrália, a taxa de variação dessas duas medidas foi de, respectivamente, 91% (de 4,8% para 9,2%) e 289% (de 1,0% para 3,2%). Em relação à Irlanda, a taxa de variação da proporção detida pelos 1% com maiores rendimentos aumentou 58% entre 1980 e 2009 (os dados para os 0,1 do topo só estão disponíveis até 1990).

Países como a África do Sul, a China e a Índia apresentam subidas substanciais do nível de concentração do rendimento no período em análise ou em parcelas do mesmo. Na África do Sul, a proporção do rendimento total auferido pelos 1% e 0,1% do topo aumentou, entre 1980 e 2010, 54% (de 10,9% para 16,7%) e 94% (de 2,5% para 4,8%); na China, no período 1986-2003, a evolução dessas duas medidas de desigualdade

económica foi de 122% (de 2,7% para 5,8%) e 155% (0,5% para 1,2%); na Índia, entre 1980 e 1999, esse aumento situou-se em 87% (de 4,8 para 9,0) e 162% (de 1,4% para 3,6%).

No Japão, estes aumentos foram menos acentuados: registou-se para essas duas medidas subidas de 33% (de 7,2% para 9,5%) e 53% (de 1,7% para 2,5%) entre 1980 e 2010.

Quando se atenta nos países europeus continentais, encontram-se dinâmicas bastante diferenciadas, impassíveis de serem enquadradas nas tradicionais subdivisões entre Europa do sul, central e do norte.

Países como a França, a Espanha, a Holanda e a Dinamarca apresentam níveis de crescimento da concentração do rendimento topo comparativamente reduzidos: abaixo dos 20% para o grupo dos 1% do topo e dos 45% para o grupo dos 0,1% com maiores rendimentos. Em França, a parte do rendimento nacional alocada aos 1% do topo passou de 7,6% em 1980 para 8,1% em 2009 (variação de 6,5%). No caso da elite dos 0,1%, a evolução verificada entre 1980 e 2006 foi de 1,9% para 2,7% (variação de 42%). Em Espanha, esse aumento foi de, respectivamente, 9,9% (de 7,5% para 8,3%) e 32,6% (de 1,9% para 2,5%).

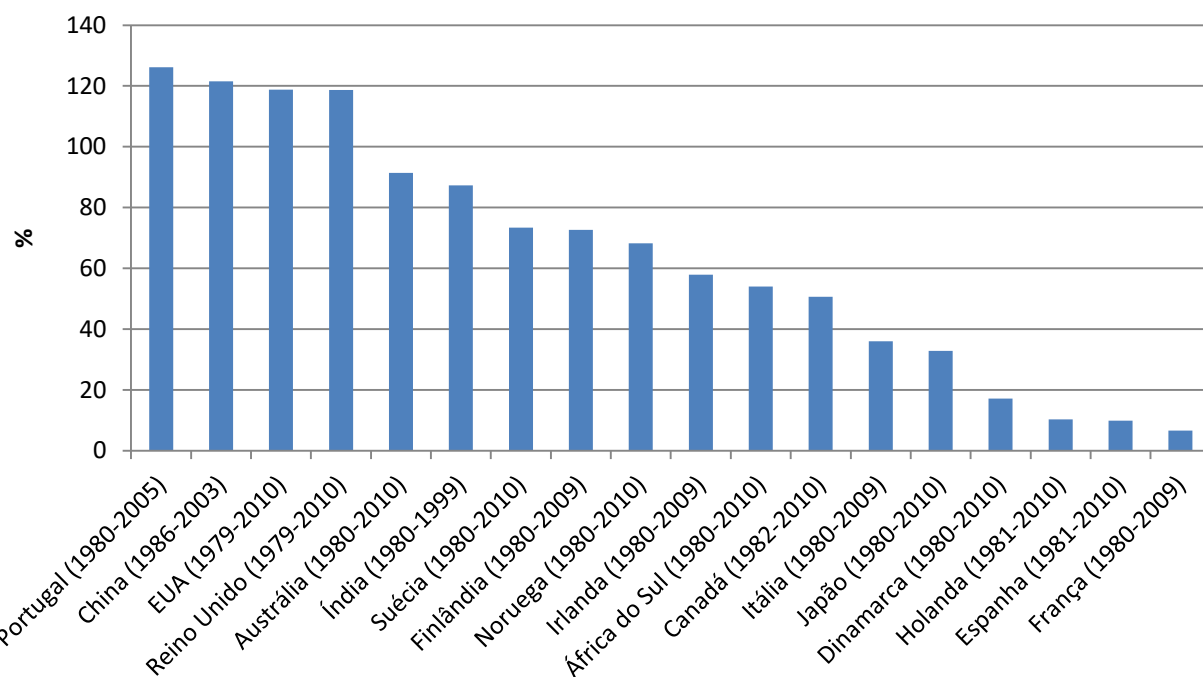
A Itália, por seu lado, registou, entre 1980 e 2009, níveis de crescimento das medidas de desigualdade em causa bastante próximos dos verificados no Japão: 35,9% para os 1% do topo (de 6,9% para 9,4%) e 57% para o grupo dos 0,1% com rendimentos mais elevados (de 1,7% para 2,7%).

Quando se atenta nos países escandinavos, constata-se que as dinâmicas de desigualdade são bastante heterógenas. Apesar deste conjunto de países se caracterizar pelo baixo nível relativo de desigualdades económicas, nos últimos trinta anos estas acentuaram-se de forma significativa em alguns deles, nomeadamente na Suécia, na Noruega, mas também na Finlândia. Entre meados 1980 e 2009-10, o rendimento detido pelos 1% do topo na Suécia, na Finlândia e na Noruega aumentou entre 68%-73%. Nesse intervalo temporal, a parte do rendimento nacional detida pelos 0,1% do topo triplicou na Suécia (de 0,7% para 2,2%) e aumentou cerca de 150% na Noruega (de 1% para 2,5%).

Portugal assume-se a este respeito como um caso particular no contexto europeu, já que a cadência da evolução da concentração do rendimento no topo da distribuição

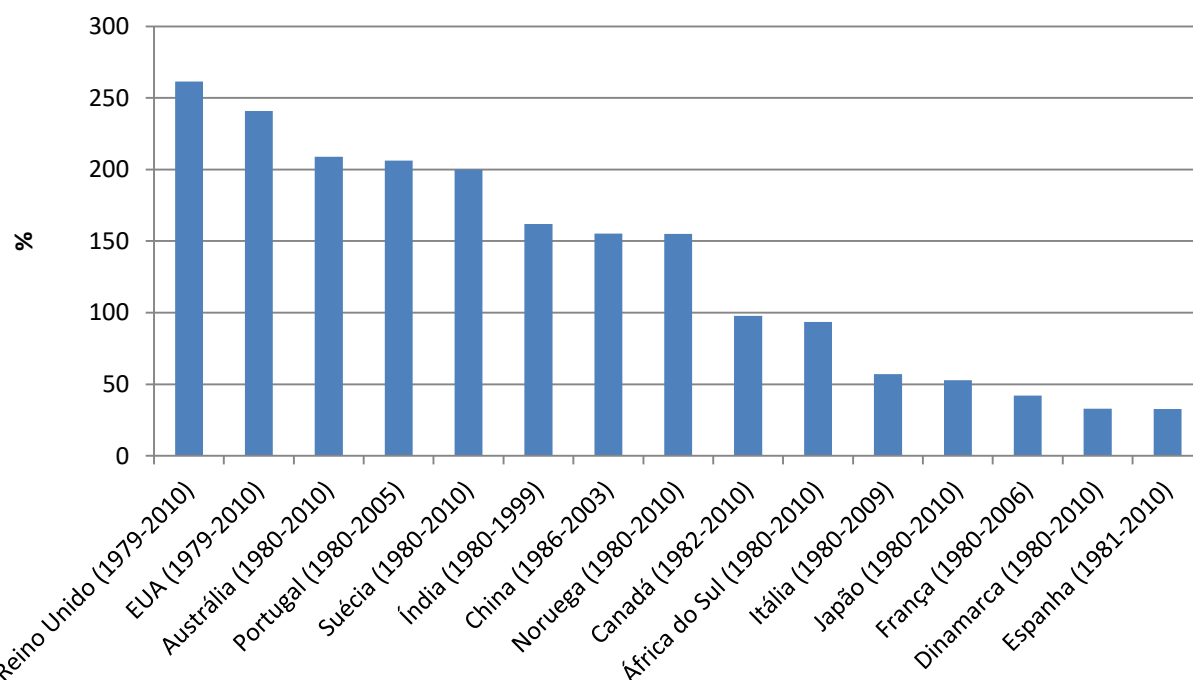
encontra-se entre as mais intensas no conjunto de países para os quais há informação disponível. No intervalo temporal 1980-2005, o grupo dos 1% do topo “engordou” 126% (de 4,3% para 9,8%) e o dos 0,1% 206% (de 0,8 para 2,5%). Embora não se encontre entre os países em que o valor destas duas medidas de desigualdade seja mais elevada, o crescimento relativo de ambas foi bastante acentuado.

Figura 1. Taxa de variação da proporção do rendimento detido pelos 1% do topo (1980-2010)



Fonte: The World Top Incomes Database. Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty e Emmanuel Saez. Dados acedidos a 24/03/2014.

Figura 2. Taxa de variação da proporção do rendimento detido pelos 0,1% do topo (1980-2010)



Fonte: The World Top Incomes Database. Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty e Emmanuel Saez. Dados acedidos a 24/03/2014.

O nível de concentração dos rendimentos no topo da distribuição tendeu, portanto, a ter uma amplitude mais elevada no início do século, a diminuir no período entre as guerras e nas três décadas seguintes e depois a aumentar até à actualidade. Nestes traços gerais, coexistiram, contudo, níveis de desigualdade económica e ritmos de variação desse fenómeno bastante diferenciados entre os países.

Nos países mais desenvolvidos, em particular, a destruição imposta pelas guerras, mas também a crise económica e financeira iniciada em 1929, assumiram-se como motores de mitigação acelerada da elevada concentração do rendimento no topo existente no final do século XIX e na primeira década do século XX. As políticas salariais e fiscais, bem como as instituições laborais que emergiram nesse período e, em particular, no pós-II Guerra são dimensões fundamentais para se analisar a forma como os rendimentos mais elevados evoluíram ao longo do século. Tal como refere Piketty (2013), as mudanças estruturais iniciadas nesse período perduraram no tempo e assumiram-se como pilares fundamentais do modo de organização e funcionamento das sociedades mais desenvolvidas.

A efectividade desses eventos históricos e das políticas públicas mencionadas na diminuição da distribuição do rendimento ganha inteligibilidade quando se analisa a situação de países em que nenhum ou apenas um desses factos ocorreu. A Suíça, que não participou na II Guerra nem instituiu políticas fiscais progressivas após 1945, não apresentou alterações significativas na concentração dos recursos económicos entre 1913 e a década de 1960. A Irlanda, por seu lado, não participou na II Guerra, mas desenvolveu políticas fiscais progressivas, com elevadas taxas para os rendimentos muito elevados, após o fim do conflito. Se entre o dealbar da década de 1920 e o final dos anos de 1940 os rendimentos do topo não apresentaram variações significativas no país, nas décadas seguintes ao fim da II Guerra Mundial conheceram uma diminuição acentuada (Piketty e Saez, 2006: 203-204).

A partir do final dos anos de 1970 e início dos anos de 1980, houve um aumento generalizado da parte do rendimento nacional detida pelos grupos mais prósperos. Essa tendência foi particularmente significativa nos EUA e no Reino Unido. No caso daquele país, a intensificação deste fenómeno foi tal que, em 2010, o nível de concentração do rendimento no topo é semelhante ao que se verificava na sociedade Francesa no período da Belle Époque. Em ambas as sociedades, os 1% do topo controlam quase 20% do rendimento nacional (Piketty, 2013), valor que indica a existência de desigualdades de rendimento extremas.

A evolução da concentração do rendimento no topo nos países mais desenvolvidos seguiu, no último século, o traçado de um U nos países anglo-saxónicos (em especial nos EUA e no Reino Unido) e próximo de um L na Europa continental e no Japão – apesar do aumento das desigualdades verificado nesses países, o nível de concentração do rendimento no topo na actualidade é bastante inferior ao existente nas primeiras décadas do século (Alvaredo *et. al*, 2013: 5).

2.3 A recomposição funcional do topo

A análise anterior promoveu um olhar sobre a evolução de longo prazo da parte do rendimento nacional detida pelos grupos mais ricos da população de cada país. Nela os recursos económicos surgem como uma unidade. Contudo, interessa não só apurar a evolução da grandeza das desigualdades, neste caso da concentração do rendimento no topo da distribuição, mas também da composição desse bolo económico. A este nível, vários estudos têm vindo a demonstrar que a importância relativa dos vários tipos de rendimentos na formação do rendimento total dos grupos situados no topo da distribuição tem vindo a alterar-se, embora esse processo não seja transversal a todos os países e a sua verificação tenha registado níveis de intensidade diferenciados. O conceito de rendimento é, de facto, polissémico, na medida em que diz respeito a um conjunto alargado de recursos económicos. A principal divisão existente no espaço dos recursos contidos neste conceito é entre os rendimentos do trabalho e os rendimentos de capital. Os primeiros dizem respeito a salários e a outras remunerações do trabalho; os segundos, aos ganhos monetários provenientes de dividendos, mais-valias, juros, lucros, rendas de património imobiliário, entre outros. Neste sentido, as desigualdades de rendimento subdividem-se em desigualdades salariais e desigualdades de capital, sendo que a sua amplitude geral depende da forma como os recursos económicos de cada uma das duas componentes são distribuídos.

Os rendimentos de capital constituíram-se, destacadamente, como a principal componente dos recursos económicos das fracções que compõem os 1% do topo da distribuição até ao início do século XX. O recuo do nível de concentração do rendimento nos grupos do topo da distribuição nos primeiros 3/4 do século XX deveu-se à quebra dos rendimentos de capital (maioritariamente dividendos), decorrente da destruição induzida pelas duas guerras mundiais, do choque económico de 1929 e das políticas fiscais impostas em vários países a partir de meados da década de 1940 (Piketty e Saez, 2006). A partir da década de 1970, início da década de 1980, a tendência de diminuição/estabilização das desigualdades económicas alterou-se. Tal como foi atrás mencionado, esse é o período que marca o início de um processo global de aumento mais ou menos intenso das desigualdades de rendimento de mercado, o qual coincide com uma alteração significativa da composição do perfil dos rendimentos auferidos pelos grupos mais prósperos da população. É a partir desse momento que os rendimentos salariais alargam o seu peso relativo no universo económico dos

rendimentos dos grupos que formam o topo da distribuição. Assiste-se então à explosão dos rendimentos salariais de certos grupos profissionais, nomeadamente dos quadros dirigentes das empresas. Emerge uma classe de “super-quadros” (Piketty, 2013) ou de “super-estrelas” (Atkinson, 2008; Rosen, 1981), com níveis remuneratórios descontextualizados das retribuições do trabalho auferidas pela quase totalidade da população empregada.

Bakija, Cole e Heim (2008), referem que 60% dos 0,1% mais bem remunerados nos EUA são executivos e gestores de empresas, supervisores e profissionais ligados ao sector financeiro e explicam 70% do aumento da proporção do rendimento nacional transferido para os 0,1% do topo entre 1979 e 2005. Apenas 5% desse grupo era constituído por desportistas, actores e outros artistas. Por seu lado, Piketty (2013) constata que nos EUA os quadros dirigentes de instituições ligadas ao sector financeiro têm um peso relativo no grupo dos trabalhadores do topo duas vezes superior ao peso do sector financeiro no conjunto da economia (representam 20% dos 0,1% mais bem pagos, enquanto o sector financeiro representa menos de 10% do PIB dos EUA). Tal como é mencionado por Piketty e Saez (2006: 204), o aumento das desigualdades económicas das últimas décadas não se deveu, portanto, predominantemente, ao renascimento dos rendimentos de capital dos grupos mais favorecidos, mas sim aos aumentos salariais elevados verificados no topo da distribuição (em especial, as remunerações dos directores e outros quadros executivos de topo das empresas). Veja-se que, em 1920, nos EUA, 55% dos rendimentos dos 0,5% do topo da distribuição desses recursos eram rendimentos de capital (excluindo mais-valias), nos anos de 1950-1960 esse valor decresceu para 35% e nos anos de 1990 para 15% (Piketty e Saez, 2007: 153). E, enquanto em 1949, 41% do rendimento dos 1% do topo no Reino Unido consistia em rendimentos de capital, no ano de 2000 esse valor era de apenas 13% (Atkinson, 2015). Neste sentido, os executivos do topo (os “trabalhadores ricos”) substituíram, em parte, os detentores do capital (os “rendeiros”) no topo da hierarquia do rendimento durante o século XX.

Esta tendência é reafirmada noutros estudos. A propósito dos países anglo-saxónicos, Atkinson e Leigh (2010) referem que no primeiro ano para o qual há informação disponível, a proporção dos rendimentos salariais no rendimento total dos 1% do topo era de 16% na Austrália (1954), de 45% no Canadá (1946), de 25% no Reino Unido (1937) e de 20% nos EUA (1916). Em 2000, os salários constituíam já a parte

maioritária dos rendimentos desse quantil nos quatro países – 2/3 no Canadá, Reino Unido e EUA e cerca de 55% na Austrália.

O aumento do peso dos salários no rendimento dos 1% do topo é um fenómeno abrangente no universo dos países mais desenvolvidos, mas não é uniforme. Na Suécia, apesar de os rendimentos salariais dos grupos que formam o topo da distribuição terem aumentado o seu peso relativo entre 1945 e 1978, em 2004 a parte atribuível aos rendimentos de capital no total do rendimento desses quantis era semelhante ao verificado em 1945 (Roine e Waldenström, 2010). Na Finlândia, o aumento da concentração do rendimento nos 1% do topo deveu-se, no essencial, ao crescimento da componente dos rendimentos de capital. Se em 1990 representava 11% do total dos rendimentos dos 1% do topo do país, em 2004 esse valor situava-se em 63% (Jäntti, Riihelä e Tuomala, 2010: 403).

Os rendimentos do trabalho e de capital têm naturezas diferenciadas e determinam de forma variável no tempo e no espaço a evolução das desigualdades económicas. Mas até que ponto, na actualidade, essa oposição está mais mitigada do ponto de vista da titularidade individual de cada tipo de rendimento? Se nas sociedades feudais e mesmo durante a primeira fase do processo de industrialização não existia qualquer correspondência ou homologia do posicionamento dos indivíduos na hierarquia dos dois factores, parece existir cada vez mais uma maior sobreposição das posições individuais ocupadas na distribuição dos salários e na distribuição do capital. De acordo com Alvaredo *et al.* (2013: 13), se em 1980, nos EUA, 17% dos 1% com rendimentos de capital mais elevados posicionavam-se igualmente no grupo dos 1% de assalariados mais bem pagos, no ano 2000 esse valor aumentou para 27%. E se em 1980 36% dos trabalhadores que formavam os 1% do topo dos salários incluíam-se no grupo dos 5% com rendimentos de capital mais elevados, vinte anos mais tarde esse indicador aumentou para 50%.

A reconversão dos rendimentos salariais dos trabalhadores ricos em capital decorre não só do aumento dos recursos monetários disponíveis por estes grupos passíveis de serem investidos em propriedade mobiliária e imobiliária, mas também das próprias lógicas de retribuição do trabalho em certos contextos – nomeadamente, o pagamento do trabalho assalariado através de títulos financeiros, em particular de acções (Goolsbee, 2000). O processo de reconversão não é, contudo, unidireccional, na medida em que o capital

acumulado pode também ser um recurso facilitador do acesso às profissões e aos lugares mais bem remunerada(o)s. O capital económico gera capital social e este é reconvertível em capital económico (Bourdieu, 1979).

A explosão dos salários dos super-quadros não significa que os rendimentos de capital tenham perdido a sua relevância no topo da distribuição dos recursos económicos. Mas a predominância deste tipo de rendimento existe em grupos cada vez mais restritos da população: em França, mesmo depois da I Grande Guerra e no contexto do choque económico da crise de 1929, os rendimentos de capital eram a fonte económica principal do grupo dos 0,5% do topo. Nos dias de hoje, tal sucede apenas quando se analisa o grupo dos 0,1% (Piketty, 2013: 435).

A análise da composição dos rendimentos do topo deve, portanto, ter em conta a componente salarial e a que respeita ao capital. Importa, contudo, promover uma destriça adicional no universo do factor capital, pois a análise da distribuição deste tipo de recurso económico abrange não só os rendimentos monetários gerados pela posse de um dado bem patrimonial, seja ele mobiliário ou imobiliário, mas também a própria propriedade do capital. Ou seja, a desigualdade na distribuição do capital pode ser equacionada a partir da retribuição económica gerada pelo capital num dado período (rendas, dividendos, mais-valias...) e/ou tendo como referência a titularidade da propriedade existente num determinado espaço-tempo. Quando se tem em consideração a titularidade da propriedade e o seu valor monetário, analisa-se não apenas o rendimento individual ou familiar, mas também a sua riqueza.

Historicamente, em todas as sociedades, as desigualdades de propriedade do capital são sempre superiores às desigualdades salariais. As desigualdades patrimoniais nas sociedades mais igualitárias na distribuição desse recurso (os países escandinavos em 1970-1980) são bastante mais profundas do que as desigualdades salariais nos países em que essa assimetria é mais elevada, por exemplo, os EUA em 2010 (Piketty, 2013: 405). Mas a intensidade desta regra é bastante variável no tempo e no espaço. Piketty (*idem*: 390-391) promove a este respeito uma síntese espaço-temporal da evolução do nível de concentração destes dois tipos de rendimento. Em 1900-1910, os 10% mais ricos na Suécia, no Reino Unido e em França detinham a quase totalidade do património nacional e os 1% do topo mais de metade (desigualdade “muito elevada”). Nos países escandinavos, nos anos de 1970-1980, esse valor era de “apenas” 20% (“desigualdade

média”). Em 2010, os 1% mais ricos detinham, em termos médios, 25% da propriedade do capital nos países europeus (desigualdade “média-elevada”), enquanto nos EUA essa concentração atingia os 35% (desigualdade “elevada”). Estes dados demonstram que a distribuição da riqueza patrimonial diminuiu bastante no espaço de um século, em parte por causa da destruição imposta pelas guerras, mas também devido ao surgimento de uma classe média proprietária de bens imobiliários no contexto de um denominado “capitalismo popular”.

Se a propriedade de habitação própria permitiu uma maior desconcentração da propriedade patrimonial no último século, importa não esquecer que a desigualdade patrimonial de outros recursos, nomeadamente financeiros, é mais pronunciada do que a distribuição da riqueza habitacional (Davies e Shorrocks, 2000). E que, na sua globalidade, os níveis de desigualdade patrimonial estão ainda num patamar muito elevado e em grande medida inaceitável.

2.4 Causas de desigualdade: distribuição funcional, corridas e instituições

Neste ponto apresentar-se-ão as principais perspectivas analíticas a partir das quais se tem procurado explicar as causas das desigualdades económicas e a sua evolução nas últimas décadas. Um primeiro eixo a integrar nesta exposição prende-se com as dinâmicas de distribuição funcional do rendimento.

Atkinson (2015) atribui à evolução da configuração das desigualdades entre os factores de produção um papel fundamental nas dinâmicas de distribuição do rendimento no pós-II Guerra Mundial até ao presente, dividindo esse período em dois momentos. Um primeiro, até aos anos de 1970, em que a parte dos salários no total do rendimento aumentou de forma considerável; e daí até meados dos anos 2000, período durante o qual a parte dos salários recuou e a expressão da parte do capital conheceu um aumento significativo. Neste plano analítico, emerge a evidência de que um dos motores da desigualdade económica reside, portanto, na perda de rendimento dos trabalhadores em relação ao capital. De facto, estima-se que a parte do rendimento nacional referente a salários e a outras remunerações do trabalho tenha diminuído, em termos médios, nos países da OCDE, de 66,1% no início dos anos de 1990 para 61,7% no final da década de 2000 (OECD, 2012a). Estima-se também que a proporção do rendimento do factor

trabalho no conjunto do rendimento nacional tenha decaído em 51 de 73 países, entre finais década de 1970/início de 1980 e meados dos anos 2000 (ILO, 2008) – tendência que foi mais intensa na região da América Latina e da Ásia e Pacífico (queda de 13 e 10 pontos percentuais, respectivamente), mas também nos países desenvolvidos (diminuição de nove pontos percentuais). Este tipo de desigualdade é ele próprio explicado por diferentes tendências, tais como: o enfraquecimento da capacidade de acção colectiva do factor trabalho e das suas instituições (Atkinson, 2015); a descontextualização dos factores móveis de produção num contexto de forte desregulação e opacidade financeira (Dietrich, 2015; Zucman, 2013); ou, a um nível mais abstracto, ao facto de a taxa de rendibilidade do capital ter vindo nas últimas décadas a ser superior ao nível de crescimento da economia (Piketty, 2013).

Este tipo de desigualdade parte da oposição clássica entre o factor trabalho e o factor capital, considerados “artificialmente como blocos homogéneos” (Piketty, 2013: 73). No entanto, quer a repartição do capital e dos seus rendimentos, quer a repartição dos rendimentos do trabalho é bastante heterogénea e internamente desigual. De facto, as desigualdades funcionais são apenas uma das dimensões de repartição do rendimento. A outra é a repartição individual ou familiar desse recurso. É a esse nível que se medem as desigualdades entre, por exemplo, um pequeno accionista e um proprietário de uma grande empresa, ou entre um trabalhador desqualificado e um director de uma multinacional. Na verdade, quando se atenta na distribuição individual do rendimento a fronteira estanque entre os rendimentos do trabalho e os do capital desaparece. Vários inquéritos e outras fontes de natureza administrativa recolhem informação à escala individual ou familiar para esses dois tipos de rendimento. Um mesmo indivíduo pode ser ao mesmo tempo trabalhador e “capitalista” (no sentido de titular de rendimentos de capital).

Se é verdade que a evolução das desigualdades económicas de mercado tem sido marcada pela oposição entre trabalho e capital, também as desigualdades salariais que se definem no interior do factor trabalho têm exercido um papel fundamental na estruturação dessas assimetrias (Atkinson, 2015; Piketty, 2013; Checchi e Penãlosa, 2005). Em relação a esta segunda tendência, várias perspectivas têm sido elaboradas com o intuito de a explicar.

Uma conclusão partilhada na literatura prende-se com o impacto que as desigualdades de recursos educativos e qualificacionais exercem na estrutura de distribuição dos rendimentos. Veja-se que no universo de países da OCDE, a população que concluiu o ensino superior auferir em termos médios uma remuneração do trabalho cerca de 55% superior à auferida por quem concluiu no máximo o ensino secundário ou pós-secundário não superior. E a remuneração desta população é 23% superior à de quem não foi além do ensino básico (ISCED 2) (OECD, 2012b). Neste sentido, vários são os autores que sublinham a importância do acesso às qualificações como vector fundamental para igualizar a distribuição interna dos recursos económicos disponíveis e as oportunidades de mobilidade social (Bourguignon, 2012; Costa, 2012; Savidan, 2007; Diamond e Giddens, 2005). É consensual que a igualdade de oportunidades nas sociedades do conhecimento se define em grande medida por referência ao capital educativo e à capacitação cognitiva. A escola é uma instituição nevrálgica na definição das oportunidades que se abrem ao indivíduo no mercado de trabalho e noutras esferas da existência social. Ela está no centro dos processos sociais pelos quais se estruturam de forma interativa as posições e as oportunidades sociais, as dinâmicas de mobilidade ou de reprodução social (Dubet, 2010). De facto, o acesso às posições sociais e profissionais mais favorecidas ou dominantes, ou a reprodução das mesmas, dependem em muito do capital educativo adquirido. Num mercado de trabalho que valoriza as credenciais formais e as competências escolares, este tipo de recursos é cada vez mais central na definição das posições sociais. Distinguem-se no interior dos países os trabalhadores “Apple Mac” dos trabalhadores “Big Mac” (Giddens, 2007) e emergem internacionalmente classes sociais globais que se estruturam em grande medida pelo capital escolar e respectivo perfil profissional dos indivíduos que as integram (Wagner, 2007; Sassen, 2005).

Ao colocar os indivíduos em situações de mercado (no sentido weberiano) diferenciadas, as qualificações assumem-se, potencialmente, como um vector de produção de desigualdades económicas. Tal sucede em sociedades em que a desigualdade de recursos educativos é muito pronunciada. Mas esse efeito pode decorrer não apenas da escassez absoluta de capital humano qualificado, mas também da intensidade relativa da “produção” de trabalhadores qualificados face às necessidades do mercado. Esta é precisamente a formulação que serve de base a uma das teorias que mais atenção tem merecido no debate em torno da explicação do aumento das

desigualdades de rendimento salarial verificado nas últimas décadas: a corrida entre tecnologia e qualificações. De acordo com a versão tradicional ou “canónica” desta perspectiva, se as tecnologias aumentarem mais a produtividade dos trabalhadores com qualificações elevadas do que a dos que não têm esse perfil qualificacional, e se o número de trabalhadores altamente qualificados não acompanhar a sua procura, então o seu prémio remuneratório vai subir, tal como as desigualdades económicas – a tecnologia (potenciadora de desigualdade) avançaria, neste caso, mais do que as qualificações (mitigadoras de desigualdade). O trabalho seminal de Katz e Murphy (1992), que se focou sobre a evolução das desigualdades salariais nos Estados Unidos entre 1963 e 1987, seguiu estas pisadas analíticas. De acordo com os autores, o aumento contínuo e consistente da procura de trabalhadores licenciados ao longo daquele intervalo temporal foi acompanhado por alterações significativas na taxa de crescimento da oferta desse tipo de mão-de-obra. O facto de a oferta de trabalhadores licenciados ter aumentado proporcionalmente mais na década de 1970 em relação à sua procura implicou uma diminuição do seu prémio salarial. Pelo contrário, entre 1979 e 1987, a taxa de crescimento desta oferta de mão-de-obra foi inferior à procura, pelo que o prémio salarial dos licenciados apreciou-se. Em termos gerais, defende-se, portanto, que as desigualdades de rendimento (salarial) aumentam devido à complementaridade entre o desenvolvimento tecnológico e as qualificações. Se as tecnologias contribuírem para o aumento da produtividade dos trabalhadores com qualificações elevadas acima da registada por aqueles que não têm esse perfil qualificacional, e se o número de trabalhadores altamente qualificados não acompanhar a procura, então o seu prémio remuneratório vai subir, tal como as desigualdades económicas.

Na sua versão reformulada – “nuanced view”, na denominação de Kierzenkowski e Koske (2012) –, esta perspectiva defende que os ganhos de produtividade associados aos computadores e às máquinas, bem como os processos de *offshoring*, implicaram a diminuição da procura de trabalhadores com qualificações intermédias que tipicamente desempenham tarefas rotineiras (operariado, trabalho administrativo, contabilidade, vendas), passíveis de serem substituídas por tecnologia ou por trabalhadores de outros países. Pelo contrário, valorizaram do ponto de vista remuneratório os trabalhadores altamente qualificados, capazes de se adaptar à mudança tecnológica e de desempenhar tarefas abstractas não rotineiras (gestores, profissionais liberais, ocupações técnicas, científicas e criativas), mas também (em menor escala) os trabalhadores com poucas

qualificações que desempenham tarefas manuais não rotineiras no sector dos serviços, as quais requerem essencialmente capacidades de adaptação interpessoal e ambiental e são impassíveis de ser realizadas por máquinas ou através de *offshoring* (Acemoglu e Autor, 2010; Autor, Levy e Murnane, 2003). No quadro de um mundo globalizado, o universo de referência da oferta de mão-de-obra ultrapassa as fronteiras nacionais, o que contribui para a valorização das qualificações ou atributos laborais mais raros e a desvalorização da mão-de-obra passível de ser substituída pela força de trabalho de países em que esse factor de produção é mais barato. A globalização pode, nesta acepção, estar a contribuir para o aumento do hiato económico entre os mais ricos e os mais pobres.

Neste universo teórico, a lei da oferta e da procura de trabalho qualificado num espaço económico global serve de suporte justificativo para a perspectiva segundo a qual o aumento dos rendimentos do topo deve-se ao valor de mercado atribuído ao desempenho profissional das “super-estrelas” – uma oferta laboral rara. Na base desta abordagem está a concepção de que o valor do salário corresponde à produtividade marginal do assalariado e depende da qualificação e/ou do talento do trabalhador. O grande problema que se coloca a esta aproximação é o de não conseguir explicar porque é que, nas últimas décadas, países ricos que participam nos mercados globais e têm níveis tecnológicos e de produtividade semelhantes, registaram trajectórias de concentração do rendimento (salarial) no topo bastante diferenciadas.

Atkinson (2008) admite a existência do fenómeno das “super-estrelas” assalariadas, mas defende que a sua compreensão implica que seja enquadrado na análise da recomposição das estruturas hierárquicas das empresas nas últimas décadas e, em particular, nas lógicas remuneratórias dos seus dirigentes e quadros superiores. Segundo defende, o valor das remunerações deste tipo de empregados deixou de se fundamentar nas diferenças de hierarquia e de autoridade existentes no universo de uma organização, e passou a basear-se numa lógica de participação nas rendas empresariais.

Por seu lado, Krussel *et al.* (2000) sugerem que o aumento do prémio salarial do trabalho qualificado deve ser conceptualizado a partir da “complementaridade” entre o capital e esse tipo de mão-de-obra. O trabalho pouco qualificado é facilmente substituído por investimento em equipamento (a elasticidade da substituição é elevada) e esse equipamento interage de forma diferenciada de acordo com o tipo de mão-de-

obra em causa: aumenta a produtividade marginal do trabalho qualificado e diminui a do trabalho pouco qualificado. Por seu lado, Karabarbournis e Neiman (2013) defendem que os ganhos de eficiência possibilitados pelos investimentos em tecnologia implicaram um aumento da proporção do rendimento acumulado pelo capital e pela diminuição da parte respeitante ao factor trabalho.

Subjacente a estas formulações analíticas, de forma mais ou menos evidente, está a ideia de que a integração comercial, mas também financeira, num mundo globalizado tem implicações no tipo de mão-de-obra procurada a nível interno e nos prémios ou penalizações salariais associadas a esta dinâmica. O estudo *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising* (OECD, 2011) conclui, no entanto, que a abertura dos países da OCDE ao comércio internacional e às transações financeiras pouco ou nenhuns efeitos tiveram, em termos agregados, na evolução das suas desigualdades internas. Refere-se, ainda assim, que o aumento das importações provenientes de países emergentes tende a aumentar as desigualdades nos países da OCDE com legislações de protecção do trabalho fracas, mas também que o investimento directo estrangeiro recebido diminui as desigualdades salariais internas, enquanto o investimento directo *no* estrangeiro tende a ter um efeito inverso.

Embora considere que as mudanças tecnológicas tenham tido algum impacto no aumento das desigualdades económicas internas dos países da OCDE, o estudo argumenta que o aumento da proporção de trabalhadores com qualificações de nível superior reduz em cerca de 2/3 o aumento da desigualdade económica entre os 10% com rendimentos mais elevados e os 10% com menores rendimentos associado às mudanças institucionais e tecnológicas. Esta conclusão, como se percebe, é passível de ser enquadrada nos pressupostos teóricos básicos da teoria da corrida entre tecnologia e qualificações: a desigualdade económica reduz-se quando o *stock* de trabalho qualificado aumenta, pois desse modo existe um maior equilíbrio entre a procura e a oferta de qualificações.

O estudo da OCDE sublinha, porém, que a fundamentação do aumento das desigualdades deve apoiar-se essencialmente na análise de factores institucionais. A este nível, importa distinguir, por um lado, as políticas e as instituições que regulam o mercado de trabalho, da redistribuição por via das transferências e impostos, por outro. Em relação às primeiras, o estudo conclui que os baixos níveis de sindicalização e de

contratação colectiva, a legislação laboral mais flexível e a menor regulação sectorial da economia tendem a favorecer o aumento das desigualdades económicas (OECD, 2011: 119). De facto, este e outros estudos (ILO, 2008) têm vindo a chamar a atenção para a menor capacidade demonstrada pelas instituições e políticas que regulam o mercado de trabalho (sindicatos, salário mínimo, perfil contratual dos trabalhadores) para reduzir o aumento das desigualdades económicas internas nos países mais desenvolvidos. Foram precisamente estas instituições que favoreceram uma diminuição das desigualdades entre a parte do factor trabalho e a do capital, mas também na distribuição dos salários, entre o final da II Guerra Mundial e os anos de 1980 (Atkinson, 2015).

Quanto às políticas de redistribuição monetária por via de prestações e dos impostos, interessa também elencar várias tendências e processos. Embora entre meados dos anos 80 e 90 do século passado tenha existido um aumento expressivo das desigualdades económicas de mercado (desigualdades pré-redistribuição) nos países da OCDE, a acção redistributiva do Estado compensou quase 3/4 desse fenómeno (Immervoll e Richardson, 2011: 27; Kenworthy e Pontusson, 2005). Na década seguinte as desigualdades de mercado conheceram uma ampliação mais modesta, mas a eficácia da acção redistributiva do Estado diminuiu bastante, o que contribuiu para um aumento significativo das desigualdades de rendimento disponível. De acordo com Immervoll e Richardson (2011), se até meados dos anos de 1990 o aumento das desigualdades económicas decorreu primordialmente da intensificação das desigualdades de rendimento de mercado, na década seguinte tal deveu-se principalmente à ineficácia dos sistemas redistributivos. Em termos gerais, segundo estes autores, o aumento das desigualdades de mercado num conjunto de países da OCDE⁵ foi duas vezes superior à redistribuição do rendimento.⁶ Entre meados de 1980 e 1990, o nível de desigualdade de mercado anulado pelos impostos e transferências sociais foi de quase 60%, mas na década seguinte esse valor diminuiu para valores entre 20% a 25% (Förster e Tóth, 2015; Joumard, Pisu, e Bloch, 2012).

Em relação à dimensão fiscal, operaram-se diversas alterações conducentes à expansão da desigualdade económica. Segundo Dietrich (2015: 48), as políticas tributárias

⁵ Austrália, Canadá, Dinamarca, Finlândia, Alemanha Ocidental, Israel, Holanda, Noruega, Suécia, Suíça, Reino Unido e Estados Unidos.

⁶ Esta conclusão tem como referência empírica a população em idade ativa. Segundo outros autores, se se tiver em linha de conta o total da população, nomeadamente os reformados, a eficácia redistributiva do Estado aumentou entre meados da década de 1990 do século passado e meados da primeira década de 2000 (Caminada, Goudswaard e Wang, 2012).

seguidas pelos países mais desenvolvidos com o intuito de manter a sua base de tributação num contexto de forte competitividade fiscal tiveram uma natureza regressiva a três níveis: transpuseram o peso da carga tributária do capital para o trabalho, dos rendimentos mais altos para os rendimentos mais baixos, e da tributação directa do rendimento para a tributação indirecta do consumo.

Alguns estudos têm vindo a explorar a hipótese de a fiscalidade tender a estimular certos grupos profissionais a procurar garantir remunerações mais elevadas. De acordo com Alvaredo *et al.* (2013), existe uma forte correlação entre a redução das taxas marginais de imposto aplicáveis aos rendimentos do topo e o aumento percentual da concentração do rendimento no grupo dos 1% do topo. De acordo com a análise que levaram a cabo para um conjunto de 18 países pertencentes à OCDE, verificou-se que os países em que as taxas marginais de imposto aplicáveis aos rendimentos mais elevados registaram uma descida mais significativa desde a década de 1960 (em Portugal a partir de 1976) tendem a ser aqueles em que a porção do rendimento antes de impostos detida pelos 1% do topo mais aumentou. Os autores rejeitam que esta tendência se deva à diminuição da evasão fiscal decorrente da baixa de impostos, ao aumento dos estímulos fiscais à produtividade de certos grupos profissionais, ou à narrativa em torno das mudanças tecnológicas e da procura por mão-de-obra qualificada – em países com níveis tecnológicos e de produtividade semelhante a evolução da concentração do rendimento no topo foi bastante diferenciada. Na senda analítica de Bebhuk e Fried (2004) e Bertrand e Mullainathan (2001), defendem que um dos fundamentos principais da relação entre a baixa de impostos nos escalões mais elevados e a ampliação dos rendimentos dos grupos do topo, prende-se com o aumento dos incentivos que esse quadro fiscal mais favorável introduz na negociação de condições contratuais vantajosas, por parte dos executivos e dirigentes das empresas e de outros grupos profissionais. Ou seja, uma parte da explicação do aumento dos rendimentos mais elevados decorre, segundo os autores, dos processos pelos quais se define a grandeza e a composição das compensações económicas dos quadros dirigentes de topo. Bebhuk e Fried (2004) defendem que as remunerações dos CEO's e de outros quadros dirigentes das empresas tenderam, nas últimas décadas, a basear-se numa lógica de opções de pagamento, isto é, em formas “camufladas” de remuneração do trabalho assalariado que não apenas o salário: planos de reforma, esquemas de pagamentos deferidos, empréstimos obtidos junto da empresa, pagamento em acções, entre outros. A

multiplicidade de formas de compensação de que beneficiam estes grupos profissionais e a sua grandeza fundamentam-se no poder que estes agentes têm para se impor junto dos accionistas, mas também da capacidade de que dispõem para esconder desses agentes (e da restante sociedade) parte das compensações totais auferidas. Essas compensações podem ser definidas independentemente do desempenho e, portanto, de critérios de avaliação predeterminados, ou tendo esses objectivos como referência. Naquele caso, os CEO's procuram garantir uma participação na distribuição das rendas imune a qualquer risco. Nas situações em que existe um imbricamento entre compensação económica e desempenho, Bertrand e Mullainathan (2001) defendem que esse prémio é muitas vezes baseado na “sorte”, isto é, em factores externos ao desempenho do indivíduo e incontroláveis pela sua vontade – por exemplo, a evolução dos preços do petróleo. Neste sentido, mais do que um produto da corrida entre tecnologia e qualificações num mundo globalizado, as super-remunerações resultam, de acordo com estes autores, de estratégias usadas pelos altos quadros para garantir rendas cujo valor monetário é independente da sua produtividade marginal.

Importa, no entanto, mencionar que a evolução das taxas marginais mais altas teve intensidades e sentidos diferentes. Em países como o Reino Unido e os Estados Unidos a diminuição foi bastante pronunciada, no Japão, no Canadá e na Noruega essa tendência verificou-se também de forma significativa mas não tanto como naqueles dois países, e em Espanha, na Dinamarca, na Alemanha e na Suíça não se registaram alterações fiscais significativas (Atkinson, 2015: 181). Noutros países, como Portugal, deu-se mesmo um aumento significativo dessa taxação.

A fiscalidade tem implicações na distribuição dos recursos económicos porque pode estimular comportamentos indutores de desigualdade, mas sobretudo devido ao facto de estatuir normativamente regras redistributivas. Tal como foi mencionado atrás, os rendimentos de capital beneficiam na generalidade dos países mais desenvolvidos de taxas liberatórias e/ou especiais muito inferiores às que são aplicáveis aos escalões de rendimentos mais elevados. Ficou célebre a crítica do multimilionário Warren Buffet ao sistema fiscal dos EUA, pela qual se insurgiu contra o facto de os seus rendimentos de capital (nomeadamente dividendos e mais-valias) serem tributados a uma taxa inferior à que é aplicável aos rendimentos salariais da sua secretária. Não menos ilustrativo foi o anúncio de Mark Zuckerberg, fundador, CEO e accionista maioritário da empresa Facebook, de que iria auferir anualmente um dólar de salário durante o ano de 2013 – o

seu rendimento advém, no essencial, de dividendos e outro tipo de rendimentos de capital. A lógica regressiva e dualista que subjaz à tributação dos rendimentos de capital, cujos principais beneficiários se situam no topo da distribuição do rendimento e da riqueza, assenta, portanto, em “nichos fiscais” e “regimes derogatórios ” (Landais, Piketty e Saez, 2011: 53) que se assumem como propulsores de desigualdades institucionalmente calibrados.

Se é verdade que os sistemas fiscais têm funcionado como propulsores das desigualdades económicas, ou pelo menos não as têm conseguido mitigar suficientemente, existem factores externos que condicionam a sua acção redistributiva. A competitividade fiscal entre os países e a existência de paraísos fiscais funcionam como ameaças latentes à implementação de políticas fiscais mais progressivas à escala nacional. De acordo com o estudo de Zucman (2013), 8% do património financeiro das famílias está ancorado em paraísos fiscais. Esse valor é de 12% no caso dos países da UE, metade do qual está domiciliado na Suíça: “Segundo as estatísticas oficiais, no Outono de 2013, as fortunas estrangeiras na Suíça ascendem a 1,8 milhões de milhões de euros. Cerca de um bilião pertence a europeus, ou seja, o equivalente a 6% do património financeiro das famílias da União Europeia” (*idem*: 39). Por seu lado, Dietrich (2015: 3) afirma que 10% da riqueza dos países europeus está oculta em paraísos fiscais, valor que aumenta para 50% no universo dos países latino-americanos e 70% nos do médio oriente.

As desigualdades económicas definem-se, portanto, a partir de planos analíticos diferenciados e de eixos explicativos multidimensionais, muitas vezes interdependentes. São estas pistas analíticas que se procurarão seguir nas partes II e III. Importa para já centrar a problematização das desigualdades no referente empírico central deste estudo – a sociedade portuguesa – e traçar as suas principais feições estruturais.

3 A desigualdade económica como traço estrutural da sociedade portuguesa

O último capítulo da primeira parte deste estudo terá como objecto de análise a sociedade portuguesa e as desigualdades socioeconómicas nela existentes. Num primeiro momento realizar-se-á uma resenha dos principais contributos analíticos que procuraram enquadrar e conceptualizar o fenómeno das desigualdades em Portugal; a seguir o enfoque recairá sobre a desigualdade de rendimento e a sua evolução, bem como nas principais perspectivas que têm sido elaboradas para explicar esse fenómeno; o terceiro ponto ater-se-á no fenómeno mais específico da concentração do rendimento (e da riqueza) nos grupos mais abastados.

3.1 Dualidade e recomposição social

O estudo das desigualdades existentes na sociedade portuguesa, na segunda metade do século XX, teve no conceito de dualidade, proposto por Adérito Sedas Nunes (1964), a sua primeira grande síntese analítica. De acordo com esta perspectiva de conceptualização da realidade social e económica, o país estava no início dos anos de 1960 dividido entre dois grupos populacionais. Um deles mais escolarizado e qualificado, com acesso generalizado a um conjunto de bens e serviços típicos dos processos de modernização tecnológica e cultural, no seio do qual o exercício de uma actividade profissional na indústria ou no emergente sector terciário ia-se tornando preponderante. O outro composto por uma população em que as baixas qualificações e o analfabetismo ainda dominavam, com acesso reduzido àqueles bens e serviços e cujo perfil profissional dos seus elementos estava ligado ao sector agrícola tradicional. Esta oposição social e económica sobrepunha-se a fronteiras territoriais bastante bem definidas, as quais marcavam os limites de uma sociedade moderna, confinada essencialmente aos aglomerados urbanos de Lisboa e do Porto, e uma sociedade do tipo tradicional na quase totalidade do território. Enquanto na sociedade moderna a indústria e os serviços eram actividades em expansão, na sociedade tradicional a agricultura encontrava-se numa fase de estagnação económica. A dualidade do país correspondia a oposições territoriais muito claras ao nível dos desempenhos e perfis económicos, dos recursos educativos e de condições de vida da população.

As desigualdades em Portugal eram definidas, portanto, por uma dualidade de espaços territoriais que integravam no seu seio estruturas sociais, dinâmicas económicas e culturais de tempos sociais bastante diferentes. Um tempo atrasado em relação à modernidade dos países mais desenvolvidos e um tempo de aproximação a esse padrão social, económico e cultural. Neste sentido, o conceito de dualidade de Sedas Nunes significava, em síntese, uma relação de desigualdade entre categorias sociais que pertenciam a espaços territoriais e a tempos sociais distantes em múltiplas esferas.

O hibridismo estrutural da sociedade portuguesa, no qual se desvendam processos de atraso ou aproximação em relação aos países mais desenvolvidos, mas também dinâmicas de produção ou atenuação das desigualdades entre categorias sociais, continuou a ser um importante eixo de problematização académica da sociedade portuguesa. Se Adérito Sedas Nunes conceptualizava as dinâmicas de progresso e de atraso a partir da dualidade territorial da sua implementação, as elaborações analíticas que se lhe seguiram em torno do hibridismo estrutural do país tenderam a centrar-se mais no perfil do país como uma unidade. Ou seja, as suas feições de atraso ou progresso definem-se à escala nacional e em comparação com outros países ou conjuntos de países.

Portugal era, de facto, nos anos de 1960 e 1970, uma sociedade bastante atrasada em relação à realidade dos países europeus. Tal como refere Judt (2006: 579), “o nível de vida geral no Portugal de Salazar era mais característico da África contemporânea do que da Europa continental: o rendimento anual *per capita* em 1960 era só de 160 dólares (em comparação com os 219 na Turquia ou 1453 nos EUA). Os ricos eram de facto muito ricos, a mortalidade infantil era a mais elevada da Europa e 32% da população adulta era analfabeta”.

Várias têm sido as formulações usadas para categorizar o perfil estrutural do país na sua comparação com outros países ou agregados geográficos. Barreto (1995) defendeu que o atraso económico, educacional e institucional do país era um indicador do seu cariz “periférico” face ao conjunto de países mais desenvolvidos, os que ocupam o centro dos processos de modernização económica, tecnológica e qualificacional. Para Santos (1985, 1994), a localização periférica de Portugal no centro dos países mais desenvolvidos corresponde à “semiperiferia” do sistema mundial – o que equivale a um estatuto histórico, mas também contemporâneo, de “colonizador colonizado”(2011).

Nesta perspectiva, o atraso estrutural é acompanhado por uma perda de poder do país, por uma sujeição política em relação às orientações e interesses dos países mais desenvolvidos, em particular os do centro e norte da Europa. No entender de Mateus (2013: 28), Portugal era ainda, 25 anos após ter aderido à Comunidade Económica Europeia, “um país da coesão”, devido aos desequilíbrios macroeconómicos e financeiros, à falta de competitividade e produtividade da economia, ao perfil pouco qualificado da mão-de-obra e ao rendimento agregado comparativamente baixo do país. Costa e Machado (1998) consideraram, no final da década de 1990, que os processos de mudança social em Portugal eram típicos de uma “modernidade inacabada”, marcada por “traços” típicos dos “países europeus de modernidade avançada” e outros que distanciavam o país desse conjunto. Se os indicadores na área da saúde, a fecundidade, a feminização do mercado de trabalho, a terciarização da economia ou a dimensão da classe média aproximavam Portugal dos países mais desenvolvidos, o perfil escolar e a qualificação profissional da população representavam um nítido sinal de atraso. Apesar das melhorias bastante significativas verificadas na última década e meia, este diagnóstico mantém a sua pertinência: mais de 60% da população adulta em Portugal não tinha ido, nos primeiros anos da década de 2010, além do 9º ano de escolaridade e, por exemplo, a incidência do abandono escolar precoce mantinha-se em níveis bastante acima dos valores médios da UE (Cantante *et al.*, 2014; Carmo, Cantante e Baptista, 2010). Segundo Gomes e Duarte (2012: 354), para Portugal conseguir atingir os valores médios da UE referentes à taxa de escolarização secundária da população activa seriam necessárias cerca de cinco décadas, considerando que as tendências recentes não se alterassem. Depois de transitar, na segunda metade do século XX, de um sistema económico baseado na agricultura para uma economia industrializada, Portugal não conseguiu ainda assumir-se como uma economia baseada no conhecimento, devido ao atraso qualificacional da sua população (Pereira e Lains, 2010).

Este atraso escolar e qualificacional da população tem implicações na definição da estrutura de classes sociais do país. De facto, a recomposição da estrutura social do país combina tendências de modernização com outras de atraso social e económico. Por um lado, verifica-se o aumento significativo do peso relativo das profissões ligadas às actividades técnicas e científicas e da classe dos empresários, dirigentes e profissionais liberais (que constitui, em grande medida, a elite económica do país), e a passagem dos assalariados agrícolas de grupo maioritário, em 1960, a classe profissional com uma

dimensão residual. Por outro, constata-se que essa mesma estrutura de classes é ainda caracterizada pelo elevado peso das profissões pouco qualificadas dos serviços e do operariado (Costa *et al.*, 2015; Mauritti e Nunes, 2013; Costa, Machado e Almeida, 2007). Neste sentido, a estrutura de classes em Portugal caracteriza-se por uma sub-representação das classes sociais detentoras de maiores recursos económicos e culturais e pela respectiva sobre-representação das que tipicamente detêm esses recursos em menor volume. A esta evidência acrescenta-se o facto de essas classes sociais terem menores recursos educativos em comparação com as classes homólogas nos outros países da UE – especialmente no conjunto de países mais desenvolvidos. A classe socioprofissional dos profissionais técnicos e de enquadramento é a excepção a esta regra, pois os seus recursos educativos são relativamente próximos dos apurados em termos médios na generalidade dos outros países da UE (Costa, Machado e Almeida, 2007).

A evolução verificada nas últimas décadas ao nível do perfil socioprofissional do mercado de trabalho em Portugal demonstra que, apesar dos processos de recomposição e qualificação da população assalariada, existe ainda uma estratificação social bastante bem definida entre classes sociais (Carmo, Carvalho e Cantante, 2015).

Os processos de recomposição da estrutura social portuguesa nas últimas décadas, pelos quais é possível identificar alterações no perfil económico do país e da sua estrutura de classes, bem como melhorias significativas na escolaridade da população, não foram suficientes para aproximar de forma decisiva Portugal do conjunto de países mais desenvolvidos. A nível interno persiste uma desigualdade bastante acentuada na distribuição dos recursos escolares e das qualificações profissionais, que implicam, em grande medida, capacidades diferenciadas para lidar com os desafios colocados pela sociedade do conhecimento e da informação (Ávila, 2008; Costa, Machado e Almeida, 2007).

No processo de modernização das últimas décadas, as desigualdades sociais, económicas e culturais que se desvendavam no país dual de Adérito Sedas Nunes deixaram de corresponder, no essencial, a oposições entre parcelas territoriais. As desigualdades que se afirmam nos indicadores de modernização e de atraso são mais ou menos transversais ao território, apesar de a variável “território” manter a sua pertinência heurística.

Uma das dimensões mais relevantes das desigualdades existentes no país, e que acompanhou as dinâmicas descritas, prende-se com a distribuição do rendimento. Portugal é um país que regista desigualdades económicas comparativamente elevadas. Importa por isso relacionar as dinâmicas mais vastas de recomposição social da sociedade portuguesa com a estrutura de distribuição do rendimento.

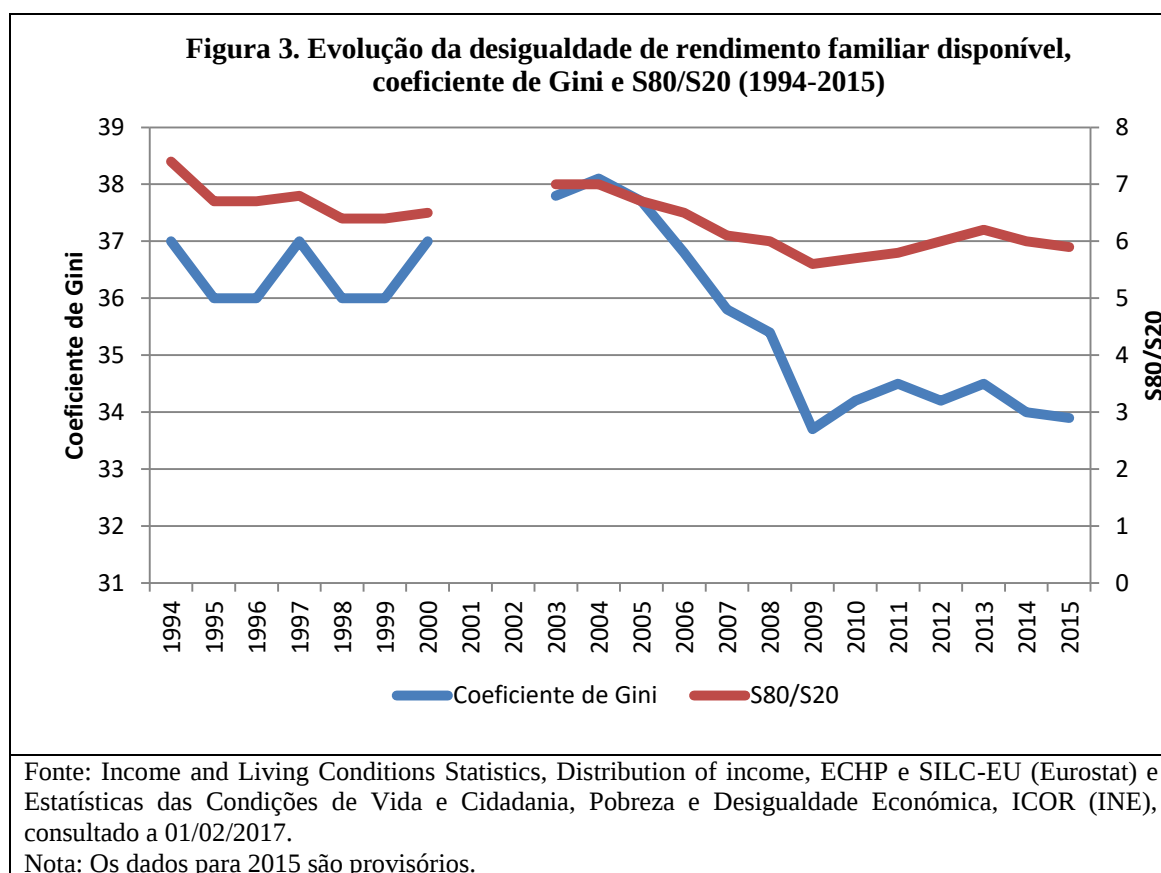
3.2 Uma aproximação às dinâmicas de distribuição do rendimento em Portugal

As últimas décadas foram, portanto, marcadas por processos de recomposição da estrutura social portuguesa, pelos quais se elevaram os níveis médios de escolarização da população e se acentuou o peso relativo das classes socioprofissionais dotadas de maiores recursos culturais, qualificacionais e/ou económicos. Esta evolução não impediu, no entanto, que a estrutura social do país seja ainda marcada por traços que a afastam do observado nos países mais desenvolvidos. Esta feição dicotomizada da estrutura social portuguesa, na qual é possível entrever os movimentos de aproximação e afastamento do país face ao perfil socioeconómico das sociedades mais desenvolvidas, é um factor importante na compreensão das desigualdades existentes na distribuição do rendimento. Mas ao contrário do processo cumulativo de modernização da estrutura social do país verificado nas últimas décadas, as desigualdades de rendimento conheceram variações significativas.

Rodrigues (2007) refere que o valor do coeficiente de Gini diminuiu seis pontos percentuais entre 1973/74 e 1980/81, o que traduz uma descida significativa das desigualdades económicas no país. Essa tendência de atenuação das desigualdades manteve-se ao longo da década de 1980, embora de forma mais ténue. A década em causa foi marcada por um aumento generalizado do rendimento de todos os decis, embora com maior intensidade no interior do decil da base da distribuição. Enquanto o rendimento médio disponível aumentou 14,6% entre 1980/81 e 1989/90, esse crescimento foi de 24,3% no caso do primeiro decil (Rodrigues, 1996). De acordo com o autor (*idem*), “enquanto, no período 1973/74 a 1980/81, a redução da desigualdade beneficia fundamentalmente os agregados situados na parte intermédia da escala de rendimento, penalizando as famílias de maiores rendimentos e, em menor escala, as de mais baixos rendimentos, ao longo dos anos 80 são preferencialmente os agregados com menores rendimentos que parecem ‘ganhar’ com a diminuição da desigualdade”.

A década de 1990 é marcada, em termos gerais, por um agravamento das desigualdades de rendimento. Entre 1989 e 2000, o rendimento disponível dos agregados domésticos aumentou anualmente, em termos reais, 2,64%. Embora essa tendência de crescimento tenha sido transversal a toda a estrutura social, a sua intensidade foi bastante mais acentuada na parte superior da distribuição do que na base: de 2,18% no 1º decil e de 3,69% no caso do 10º decil – o único que cresceu mais do que a média (Rodrigues, 2007: 149). Os anos de 1990 foram, no entanto, marcados por dois períodos diferentes. Entre o 1989 e 1995 o rendimento médio do 10º decil teve um crescimento anual real de 4,3%, para um valor médio de 2,98% e de 1,41% no caso do 1º decil (*idem*). Na segunda metade da década verifica-se um crescimento “bipolar” dos rendimentos, que beneficiou sobretudo a base, mas também a parte superior da distribuição (*idem*: 151). Neste sentido, apesar do aumento do rendimento verificado entre 1995 e 2000 na parte inferior e, menos intensamente, na parte intermédia da distribuição, tal não impediu que essa década tenha sido caracterizada por um aumento do rendimento disponível das famílias e agregados domésticos posicionados nos patamares superiores da hierarquia económica.

A primeira década de 2000, nomeadamente a sua segunda metade, caracterizou-se por uma diminuição consistente das desigualdades de rendimento disponível até ao ano de 2009. Entre 2005 e 2009, o rendimento disponível dos 5%, 10% e 20% da base da distribuição teve um crescimento anual de 3,2%, 2,6% e 1,6%, para uma média de 1% (Rodrigues e Andrade, 2014a). A partir de 2009, dá-se uma inversão desta tendência, com as desigualdades a conhecerem um aumento até 2013 – embora a sua amplitude permaneça mais baixa face aos valores de 2000 ou de 1994. Veja-se que em 1994 e 2000 o valor do coeficiente de Gini situava-se em 37%, recuando 2,5 pontos percentuais (para 34,5%) em 2013. Já o rácio S80/S20 demonstra que enquanto naqueles primeiros dois anos o rendimento dos 20% da parte superior da distribuição era de, respectivamente, 7,4 e 6,5 vezes superior ao dos 20% da base, em 2013 era de 6,2. Em 2014 e 2015, anos que marcam um desagravamento da crise económica e dos níveis de desemprego face ao pico negativo de 2013, o valor destas duas medidas de desigualdade conheceu uma ligeira diminuição.



Apesar de não se vislumbrarem alterações bruscas dos níveis de desigualdade na distribuição do rendimento durante o período da crise iniciada em 2008, importa, no entanto, realçar que a perda de recursos económicos transversal a toda a população portuguesa teve amplitudes bastante diferenciadas. De acordo com Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2016: 27), enquanto o rendimento médio disponível diminuiu 12% entre 2009 e 2014, essa redução foi de 25% no caso dos 10% mais pobres e de 16% no segundo decil.

Quando se analisam apenas os ganhos salariais, constata-se que entre 1985 e 2009 ocorreu um aumento muito acentuado das desigualdades. Em 1985, o ganho dos 20% e 10% mais bem pagos era, em média, 3,9 e 5,8 vezes superior ao dos 20% e 10% da base, respetivamente, enquanto em 2009 o valor desses rácios ascendia a 4,8 e 6,7, respetivamente. Se em 1985 o ganho médio dos 10% mais bem pagos era 2,9 vezes superior ao salário mediano, em 2009 esse valor era de 4,2 vezes (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012: 75). Tal como em relação ao rendimento disponível, também a desigualdade salarial não teve uma evolução linear. Entre 1985 e 1994, registou-se um aumento profundo das desigualdades, de 1994 a 2000 essas assimetrias conhecem uma

ligeira diminuição, e entre 2000 e 2009 o nível de desigualdade estagna – com um agravamento até 2005 e um recuo, menos intenso, até 2009 (*idem*).

Vários estudos têm debatido quais os factores que influenciaram o comportamento destas e de outras medidas de desigualdade. Gouveia e Tavares (1995) defenderam que a diminuição das desigualdades de rendimento verificada na década de 1980 se deveu, no essencial, à sua componente salarial, mais concretamente ao reforço do valor dos salários mais baixos em Portugal decorrente da especialização do país em actividades pouco qualificadas. Rodrigues (1994), por seu lado, concluiu que a diminuição da desigualdade de rendimentos baseou-se no facto de os processos redistributivos terem conseguido sobrepor-se ao aumento que se verificou no plano das desigualdades de mercado (salários e rendimentos de capital).

Em relação à última década, o estudo de Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2012) sublinha o efeito mitigador que as políticas redistributivas exerceram na estrutura de distribuição do rendimento. Embora calibradas essencialmente como instrumentos de combate à pobreza (no caso do RSI, à pobreza extrema), políticas como o Rendimento Social de Inserção e o Complemento Solidário para Idosos avolumaram os recursos económicos dos agregados domésticos da base da distribuição – o que acabou por contribuir para a diminuição das desigualdades. Porém, estes e outros estudos (Alves, Nuno, 2012; Joumard, Pisou e Bloch, 2012) concluem que o impacto das transferências sociais na diminuição das desigualdades era, nos anos próximos de 2010, inferior em relação ao verificado nos países da UE ou da OCDE. Segundo Alves (2012), devido ao volume de despesas neste tipo de prestações ser relativamente baixo, apesar de comparativamente eficiente; de acordo com Joumard, Pisou e Bloch (2012), devido à sua baixa progressividade.⁷

Em relação aos efeitos redistributivos dos impostos e das contribuições para a Segurança Social, existe algum consenso em relação ao facto de a sua progressividade ser, em termos comparativos, superior à média dos países da UE e da OCDE (Rodrigues, 2015; Rodrigues e Andrade, 2014b; Alves, Nuno, 2012; Joumard, Pisou e

⁷ O contraste entre estas duas conclusões dever-se-á aos pressupostos metodológicos que enformam a construção dos conceitos de rendimento, ou seja, aos tipos de rendimento que são tidos em consideração na análise dos processos de redistribuição. Enquanto Alves (2012) conceptualiza as pensões de reforma como rendimento não redistributivo, isto é, como um recurso económico anterior à acção redistributiva do Estado integrado no “rendimento base”, o estudo de Joumard, Pisou e Bloch (2012) inclui esse tipo de rendimento no processo redistributivo.

Bloch, 2012). Em 2014, os 20% com maiores rendimentos pagaram 70% do total dos impostos, sendo que o aumento da progressividade dos impostos directos durante a crise económica e financeira foi o principal factor de mitigação de um processo mais vasto de aumento das desigualdades de rendimento em Portugal (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016). A elevada porção do total dos impostos pagos pelos decís do topo explica-se, neste sentido, pela “elevada desigualdade na distribuição do rendimento bruto em Portugal, dado que as taxas médias de imposto nos decís de rendimento mais elevado não diferem substancialmente da média europeia” (Alves, 2012: 56).

De acordo com Rodrigues e Andrade (2014b), as funções do tipo “Piggy Bank” do Estado Providência em Portugal, tais como as pensões de reforma, o subsídio de desemprego ou de doença, que assentam numa lógica contributiva bismarckiana de seguro pessoal, sobrepõem-se às funções do tipo “Robin Hood”, que se associam aos sistemas beveridgeanos, tipicamente caracterizados pelas prestações sociais baseadas em condições de recursos e pela progressividade do sistema fiscal. Enquanto as pensões representavam 20% do total do rendimento disponível das famílias, as prestações não contributivas ficavam-se pelos 5% desse valor (*idem*). Apesar da prevalência da lógica de seguro, o sistema redistributivo português caracteriza-se acima de tudo pelo seu hibridismo. Por um lado, no ano de 2011, 43,6% das prestações contributivas (47,5% no caso das prestações de velhice) destinavam-se aos 20% da parte superior da distribuição do rendimento; por outro, 2/3 dos apoios sociais à família e à exclusão eram auferidos pelos 20% mais pobres (Rodrigues, 2015).

Antes das transferências sociais e dos impostos exercerem os seus efeitos na distribuição dos rendimentos, outro tipo de mecanismos distributivos institucionalizados influenciam a divisão dos recursos económicos. O mercado de trabalho, enquanto campo onde se produz a maior fatia do rendimento das famílias, tem instituições que exercem esse tipo de influência. O salário mínimo nacional, o nível de sindicalização e a contratação colectiva, e a legislação laboral são comumente apontados como as instituições do mercado de trabalho mais influentes na moldagem da dimensão das desigualdades salariais (que influenciam as de rendimento).

Segundo Centeno, Duarte e Novo (2011), o salário mínimo em Portugal tendeu a reduzir ligeiramente as desigualdades na metade inferior da distribuição, sobretudo no caso das mulheres, através de um processo de compressão salarial que limitou a

amplitude dos aumentos expectáveis para os assalariados remunerados imediatamente acima do valor do salário mínimo. Neste sentido, “os (fortes) aumentos do salário mínimo formam uma onda que se abate sobre os salários medianos da economia, arrastando-os para aumentos de menor magnitude” (Centeno, 2013: 55). Segundo o estudo daqueles autores, que se aplica ao período 2002-2010, o aumento do salário mínimo poderá também ter exercido uma influência negativa na estabilidade do emprego dos trabalhadores com baixas remunerações – e, neste sentido, poder funcionar como um factor indutor de desigualdades por via do desemprego.

Quando se atenta em períodos mais longos, constata-se que a evolução do salário mínimo foi bastante mais baixa face ao comportamento do ganho mediano. Se em 1985 o valor do salário mínimo nacional correspondia a 105% do limiar de baixos salários, definido por Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2012: 73) em 2/3 do ganho mediano, em 2009 esse valor situava-se ligeiramente acima dos 90%. Essa dispersão ganha amplitude na primeira metade da década de 1990, estabiliza nos anos seguintes e volta novamente a agudizar-se nos primeiros seis anos do novo milénio – período no qual o crescimento real do salário mínimo é próximo de zero. Em 2006, a diferença entre o limiar de baixos salários e o salário mínimo atingiu o pico de 15%. A pauperização do salário mínimo nacional verificado ao longo das últimas décadas demonstra-se também no facto de o seu valor se ter mantido consistentemente abaixo do registado em 1974: em 2013, esse diferencial fixava-se em cerca de 99 euros, mas suplantou os 120 euros entre 2004-2007 (Rosa: 97).

Em relação ao impacto da contratação colectiva nas dinâmicas de distribuição dos salários, não abundam estudos sobre esta problemática para Portugal. Ainda assim, de acordo com Centeno e Novo (2009), a diminuição da contratação colectiva verificada depois de 2000 terá exercido uma influência negligenciável nas desigualdades salariais na metade superior da distribuição e um efeito nulo na sua parte inferior. Apesar destas conclusões, e tendo em conta o papel equalizador reconhecido na literatura às instituições do mercado de trabalho, não deixa de ser preocupante o facto de o número de convenções sectoriais e do número de trabalhadores abrangidos por convenções coletivas de trabalho ter diminuído fortemente em Portugal durante o período da crise económica e financeira, em particular durante a presença da denominada troika no país. Veja-se o caso das convenções colectivas de trabalho: se, em 2008, 1 894 788 de

trabalhadores estavam cobertos por esse instrumento regulatório, em 2014 tal aplicava-se apenas a 246 388 trabalhadores (Lima, 2015: 14).

Por último, e no que concerne à legislação laboral, Centeno e Novo (2014) concluíram que o aumento da protecção dos trabalhadores com contratos sem termo, determinada por alterações legislativas em 2004, repercutiu-se na diminuição dos salários dos trabalhadores posteriormente contratados, quer os contratados sem termo, quer os trabalhadores com contratos precários – cuja protecção laboral não foi aumentada. Os trabalhadores que já tinham contratos permanentes não foram negativamente afectados por essas mudanças, pelo que, concluem os autores, essa alteração legislativa favoreceu o aumento das desigualdades salariais. Sugere-se, portanto, que o incremento na protecção dos trabalhadores com contratos permanentes transfere os encargos desse aumento de custos do trabalho para os mais desprotegidos e para os que entram ou reentram no mercado de trabalho. Por seu lado, Silva, Martins e Lopes (2015) focam-se nos impactos da flexibilização da legislação laboral relativa aos contratos a termo certo. De acordo com o seu estudo, a flexibilização dos contratos a termo teve impactos negativos na intensidade da taxa de conversão dos contratos a termo em contratos permanentes e contribuiu para o aumento (estimado em 15%) das desigualdades salariais entre os trabalhadores com contratos temporários que se mantiveram nessa situação contratual face aos que transitaram de um contrato de trabalho temporário para um contrato de trabalho permanente.

Portugal é um dos países da União Europeia onde a precariedade laboral, medida, por exemplo, pela expressão relativa dos contratos temporários, do trabalho temporário ou a tempo parcial involuntário, está mais disseminada. Pode argumentar-se que a protecção do emprego de uns gera a desprotecção de outros e que essa realidade é geradora de desigualdade. Fica por demonstrar até que ponto uma maior flexibilização das leis do trabalho tem efeitos globais positivos nos salários e na sua distribuição. De qualquer forma, é indiscutível que o regime contratual é um indutor poderoso de desigualdades salariais, cujos efeitos se têm vindo a agudizar (mesmo quando são introduzidas alterações ao Código Laboral destinadas a desproteger os trabalhadores com contratos permanentes). Entre 2009 e 2014, o “prémio” do ganho médio dos trabalhadores com contratos permanentes face ao dos que têm vínculos temporários passou de 30% para 50%. Nesse período, o ganho médio destes trabalhadores diminuiu 18,5%, enquanto entre os trabalhadores com contratos permanentes a descida foi mais modesta (4,7%).

Além disso, a diminuição do ganho médio dos trabalhadores a tempo parcial foi quase cinco vezes superior ao observado entre os trabalhadores a laborar a tempo completo: -24,2% e -5,2%, respectivamente (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016: 106- 107).

As desigualdades são influenciadas pela acção do Estado e das instituições do mercado de trabalho na distribuição e redistribuição do rendimento, mas também pela interacção de determinantes sociológicos e económicos que coexistem no mercado de trabalho.

Um olhar sobre a estratificação social da população trabalhadora permite captar desde logo a elevada dispersão salarial existente no país. Carvalho (2013) analisa a evolução dos ganhos salariais médios por classe socioprofissional entre 1985 e 2009 e demonstra que existe não só uma desigualdade económica pronunciada entre as classes mais privilegiadas e as restantes, mas também entre aquelas. O ganho mensal médio bruto dos directores e gestores era, em 2009, de 2 277 euros, o dos profissionais técnicos e de enquadramento 1 596 euros, situando-se o valor deste indicador abaixo dos 800 euros para os empregados executantes, operários e assalariados agrícolas (neste último caso, abaixo dos 700 euros). O perfil profissional dos trabalhadores traduz-se em desigualdades salariais claras entre uma parcela minoritária da população (cerca de 1/5) que exerce profissões qualificadas e/ou caracterizadas pelo exercício da autoridade e direcção, e a parte maioritária desse universo, que desempenha actividades tipicamente caracterizadas pelas baixas qualificações requeridas.

Por estar associado ao tipo de actividade profissional desempenhada pelos trabalhadores, o nível de escolaridade assume-se como a principal variável explicativa da desigualdade na distribuição dos recursos económicos (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012). Enquanto a média mensal de ganhos salariais em Portugal, no ano de 2009, era de 1 034 euros, esse montante para os trabalhadores que concluíram o ensino superior atingiu os 1 938 euros. Este é um valor destacadamente acima do apurado para os demais níveis de escolaridade: 1 094 euros para os trabalhadores que concluíram o ensino secundário e 787 entre os que não foram além do 9.º ano. Embora não defina qual a posição relativa a ocupar no quintil do topo da distribuição salarial, o ensino superior é um recurso estruturalmente fundamental para se aceder a essa categoria económica. Veja-se que, em 2009, cerca de 60% dos trabalhadores que tinham concluído o ensino superior faziam parte do grupo dos 20% mais bem remunerados em Portugal, enquanto apenas 8,7% dos que tinham concluído um nível básico de ensino e

3,0% dos que não tinham qualquer nível de ensino integravam essa mesma categoria. Inversamente, apenas 2,4% dos trabalhadores com o ensino superior se situavam entre o grupo dos 20% mais pobres, face a 26,4% dos que tinham um nível básico de ensino e 37,7% dos que não tinham qualquer nível de ensino (Cantante, 2014).

Esta estreita relação entre o nível de escolaridade e a desigualdade económica em Portugal é reforçada quando se analisam os dados referentes aos rendimentos monetários por adulto equivalente ou familiares. No ano de 2008, cerca de 67% dos indivíduos que concluíram o ensino superior pertenciam ao grupo dos 20% do topo (5.º quintil). No caso dos que concluíram o ensino secundário ou pós-secundário e dos que não foram além do 9.º ano esse valor é de 32,8% e 12,8%, respetivamente. Por outro lado, enquanto mais de 40% dos indivíduos que concluíram no máximo o 9.º ano de escolaridade integravam os dois quintis de rendimento mais baixos, apenas 8% dos que concluíram o ensino superior estavam nessa situação (INE, 2010). Tendo o ano de 2006 como referência, Alves, Centeno e Novo (2010) estimam que “um terço da desigualdade da distribuição de rendimento em Portugal está associado a diferenças entre grupos educacionais.” Por seu lado, Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2016), concluem que, no ano de 2014, cerca de 25% das desigualdades de rendimento e ganho equivalente são explicados pelos níveis de instrução.

Se a dispersão económica associada à distribuição dos recursos educativos é, em Portugal, bastante clara e assumindo-se o país como um dos membros da OCDE em que os retornos da formação superior são em termos relativos mais expressivos (OECD, 2014a), que dinâmicas de mercado ajudarão a explicar este fenómeno? Vários estudos têm analisado nas últimas décadas este fenómeno e medido os efeitos da escolaridade e da qualificação na determinação da distribuição dos salários.

Lains *et al.* (2013) estimam que entre 1960 e 1984 ocorreu, em Portugal, uma diminuição consistente da desigualdade salarial entre trabalhadores qualificados e não qualificados. Segundo sustentam, tal deveu-se ao efeito combinado da emigração e da abertura da economia portuguesa. Por um lado, a grande maioria dos emigrantes que abandonou o país no período em causa detinha baixas qualificações, facto que diminuiu a oferta deste tipo de mão-de-obra e a valorizou do ponto de vista remuneratório. Por outro, a abertura do país ao comércio internacional e a especialização económica nas

manufacturas intensivas em mão-de-obra pouco qualificada contribuiu também para essa valorização (pelo lado da procura).

A década de 1980 e os primeiros anos da de 1990 caracterizam-se pelo forte aumento das desigualdades salariais associadas ao perfil educativo dos trabalhadores. Tal deveu-se ao aumento da procura de mão-de-obra escolarizada decorrente do desenvolvimento tecnológico de uma parte das empresas, já que a sua oferta não se alterou de forma significativa (Centeno e Novo, 2009; Hartog, Pereira e Vieira, 2001; Cardoso, 1998). Ou seja, o facto de a oferta de mão-obra qualificada não ter acompanhado o ritmo de desenvolvimento tecnológico elevou o prémio salarial desse tipo de recurso. Após 1995 seguiu-se uma década em que o aumento das desigualdades salariais associadas aos recursos escolares desacelerou. Tal deveu-se ao facto da oferta de mão-obra qualificada ter duplicado, apesar da procura se ter mantido constante (Centeno e Novo, 2009). Em particular, estes autores sublinham que entre os trabalhadores com níveis de escolaridade superior, são os mais novos que apresentam uma maior permeabilidade aos efeitos salariais do aumento da oferta de qualificações – é nessa categoria etária que a dispersão salarial é menor. Por seu lado, Alves, Centeno e Novo (2010) estimam que o retorno económico em investimento ao nível da educação é maior ao nível do rendimento familiar, isto é, quando a unidade de análise é o agregado doméstico e se tem em conta vários tipos de rendimento, do que no plano do salário individual.

Guilera (2013) subscreeve a relevância da oposição entre trabalhadores qualificados e não qualificados na explicação da evolução das desigualdades salariais nas últimas décadas. Sustenta ainda que o aumento dessas desigualdades salariais deve-se também ao aumento do peso relativo dos sectores de actividade que tendem a apresentar uma dispersão mais elevada das remunerações. Se até 1980 a principal força motriz das desigualdades salariais era a dispersão entre sectores de actividade, a partir daí as desigualdades salariais passam a ser principalmente explicadas pela dispersão intrasectorial das remunerações. Esta segunda tendência decorre do crescimento do peso relativo dos trabalhadores dos sectores de actividade mais desiguais e do aumento do prémio qualificacional.

Apesar de vários estudos revelarem o impacto significativo que variáveis como o sexo (Carvalho, 2011), o território (Carmo, 2014; Carmo e Cantante, 2010), ou a idade (Centeno e Novo, 2009) exercem na definição das desigualdades salariais, a

escolaridade e a qualificação assumem-se como o principal factor explicativo deste fenómeno. O mercado de trabalho e as desigualdades salariais aí produzidas reflectem uma estrutura social ainda bastante polarizada. A assimetria na distribuição dos recursos escolares e qualificacionais traduz-se em oposições no plano do perfil ocupacional da população. Esta oposição, por seu lado, implica que existam, do ponto de vista salarial, desigualdades acentuadas entre os trabalhadores. As dinâmicas de procura e oferta de qualificações tenderam nas últimas décadas a favorecer esta realidade, apesar do aumento acentuado da oferta de mão-de-obra qualificada ter contribuído para a estabilização desse hiato económico. O mercado de trabalho português, espelho mais ou menos fiel de uma estrutura social ainda polarizada, funciona como uma potente força de produção de desigualdades económicas (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012).

Importa, no entanto, sublinhar que outras polarizações têm vindo a assumir-se nos últimos anos, em particular durante a crise económica e financeira, como forças potenciadoras da desigualdade. Desde logo, tal como atrás foi mencionado, a oposição entre trabalhadores de acordo com o seu perfil contratual. A informação apresentada aponta para um impacto crescente das desigualdades contratuais nas assimetrias salariais. O outro fenómeno que se tem vindo a afirmar como um forte gerador de desigualdade é o desemprego. Muitas famílias foram empurradas para a base da distribuição do rendimento e para situações de pobreza monetária devido a este fenómeno, cujo impacto negativo ao nível dos recursos económicos disponíveis é agravado pela baixíssima taxa de cobertura do subsídio de desemprego (Carmo e Cantante, 2015; Adão e Silva e Pereira, 2012). Veja-se que, entre 2009 e 2014, a desigualdade no interior desta categoria aumentou 29%, bastante acima dos 8% estimados para o total da população (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016: 80).

A evolução recente das desigualdades de rendimento em Portugal decorre, portanto, de factores estruturais que têm marcado a polarização socioeconómica do país nas últimas décadas, mas também de fenómenos relativamente novos, mais ou menos intrincados com aqueles. Do ponto de vista da sua constituição, a desigualdade económica do país parece estar a conhecer novas cambiantes e interacções entre os factores que a produzem.

Os anos da crise económica e financeira tiveram como consequência primordial a pauperização da base da distribuição do rendimento, com todas as implicações que tal

tendência acarreta ao nível das condições de existência e oportunidades das populações mais fragilizadas. As desigualdades de rendimento e a sua amplitude definem-se, no entanto, a partir do contraste entre patamares da distribuição desse recurso. Tal como foi referido em capítulos anteriores, o aumento da desigualdade económica verificado nas últimas décadas nos países mais desenvolvidos tem tido como locomotiva o topo da distribuição. Importa por isso sintetizar o conhecimento produzido acerca desta realidade para a sociedade portuguesa.

3.3 Desigualdades económicas a partir do topo

Facundo Alvaredo e Jordi Guílera utilizaram informação fiscal para construir séries históricas da evolução da concentração do rendimento nos quantis do topo da distribuição em Portugal, seguindo uma metodologia proposta por Kuznets (1953) e recuperada por Piketty (2001), entretanto replicada em dezenas de países.

Os dados apurados por Alvaredo (2010b) demonstram que os níveis de concentração do rendimento em Portugal nas décadas de 1930 e no início da de 1940 eram muito superiores em relação ao verificado em 2005. Em 1936, estima-se que os 0,1% do topo auferissem 5,2% do rendimento nacional e os 0,01 com rendimentos mais elevados 2,1%. Embora Portugal não tenha participado na II Guerra Mundial, houve nesse período uma diminuição do valor destes indicadores: a porção do rendimento total auferido pelos 0,1% do topo diminuiu de 5,2% em 1941 para 3,1% em 1946, intervalo temporal no qual as taxas marginais aplicáveis aos rendimentos mais elevados passou de 8,5% para 30%. No ano de 1946, após o fim da guerra, a principal componente (37%) do rendimento dos 0,3% do topo país provinha dos rendimentos do imobiliário e da agricultura (*idem*: 568). Entre 1950 e 1970 assiste-se a uma diminuição ligeira do nível de concentração do rendimento nos dois grupos mencionados. Alvaredo considera que as políticas de liberalização da economia levadas a cabo no terceiro quarto do século XX pelo governo e que foram acompanhadas pelo aumento da taxa de crescimento económico, não tiveram implicações significativas na concentração do rendimento no topo – em 1963 essa medida de desigualdade era semelhante face ao observado em 1946 (*idem*: 569).

A partir de 1970, e de forma mais intensa após a queda do regime em 1974, dá-se uma diminuição acentuada do nível de concentração do rendimento no topo da distribuição, explicada por um conjunto de alterações na esfera política e económica. Segundo o autor, a diminuição da concentração do rendimento nos quantis do topo da distribuição deveu-se “à perda das colónias africanas e ao movimento político de esquerda dos governos revolucionários após 1974, quando um processo de nacionalizações acabou com a concentração do poder económico nas mãos de grupos financeiros e industriais (...) Indivíduos apoiantes do regime anterior foram expulsos das universidades e das agências governamentais (...) Perante a possibilidade real de expropriação ou de perda de emprego, bastantes grupos das classes altas de Portugal saíram simplesmente do país. Consequentemente, a transição da ditadura para a democracia esteve associada a uma diminuição significativa dos rendimentos do topo” (*idem*: 569-570).

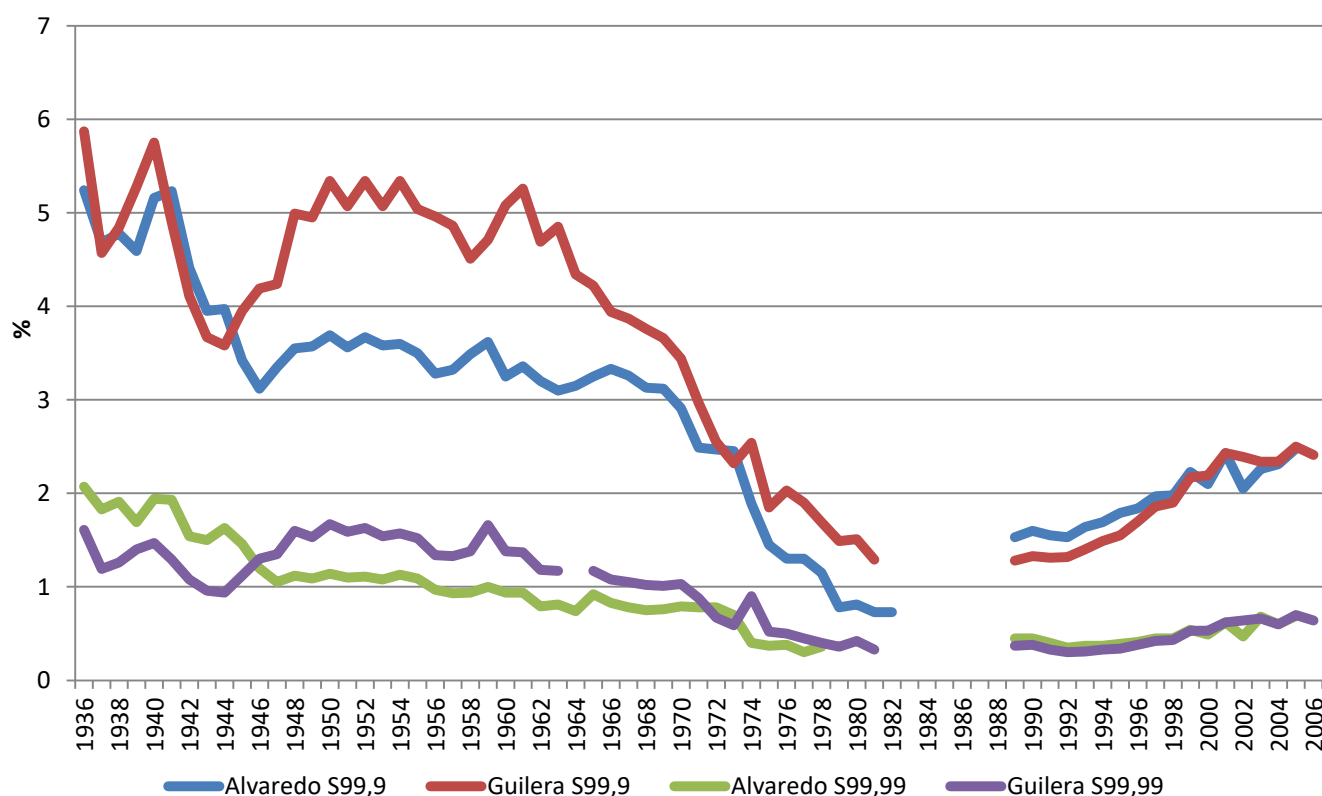
A partir de 1976 é também apresentada informação para o grupo dos 10%, 5% e 1% com maiores rendimentos. Nos primeiros anos da década de 1980 e, depois, a partir de 1989, assiste-se a um aumento progressivo do valor deste indicador até 2005. Em 2005, a porção do rendimento nacional detido pelos 10%, 1%, 0,1% e 0,01% era de 38,3%, 9,8%, 2,5% e 0,7%, o que representa um aumento de 103,8%, 126,2%, 206,2% e 91,7% face ao observado em 1980⁸, respectivamente (Cantante *et al.*, 2016). Se o período de referência for 1989-2005, essas taxas de variação são de 26,7%, 42,8%, 62,1% e 53,3% (Cantante, 2013a). Neste intervalo temporal, nomeadamente a partir de 1989, as taxas marginais aplicáveis aos rendimentos mais elevados não conheceram alterações significativas, o que, segundo Alvaredo (2010b: 580), indicia que o enquadramento fiscal não foi um factor determinante na explicação do aumento do peso relativo dos rendimentos do topo.

A série estatística acerca da concentração do rendimento nos quantis do topo da distribuição construída por Guilera (2013, 2010) diverge um pouco da apresentada por Alvaredo, em particular no que concerne aos dados que antecedem o ano de 1989. Em relação ao grupo dos 0,1% do topo, a série de Guilera tende a apresentar níveis de concentração do rendimento mais elevados, nomeadamente no período que medeia o final da II Guerra Mundial e os anos que antecederam a revolução de 1974. Entre 1950 e 1963 esse hiato é quase sempre superior a 1,5 pontos percentuais (aproximando-se de

⁸ A taxa de variação para o grupo dos 0,01% mais ricos em Portugal tem como ano de referência 1978 (não há dados para 1980).

dois pontos percentuais em 1960 e 1961). Tal como é possível observar na Figura 4, segundo esta fonte o nível de concentração do rendimento na década posterior ao final da II Guerra Mundial é semelhante ao observado antes do início do conflito, enquanto na série de Alvaredo tal não se verifica. Ademais, no período pós-revolucionário o nível de concentração do rendimento da série de Guilera sugere um maior nível de concentração do rendimento neste quantil face aos dados de Alvaredo. Em relação aos 0,01% do topo, a série de Guilera aponta para uma menor concentração do rendimento entre 1936 e o final da II Guerra Mundial. Mas tal como sucede em relação ao grupo dos 0,1% do topo, também neste caso os valores apurados por Guilera para o período entre 1945 e o início dos anos de 1970 são mais elevados face aos propostos por Alvaredo.

Figura 4. Evolução da concentração do rendimento nos 0,1% e 0,01% do topo em Portugal, séries de Alvaredo e Guilera (1936-2006)



Fonte: Alvaredo, Facundo (2010b), "Top incomes and earnings in Portugal 1936-2005", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 560-624; Guilera, Jordi (2010), "The evolution of top income and wealth shares in Portugal since 1936", *Revista de Historia Económica*, 28 (1), pp. 139-171.

Segundo Guílera, a diminuição destas medidas de desigualdade verificada entre meados da década de 1950 e o início dos anos de 1980 é o resultado das transformações da economia portuguesa, mais concretamente a transição de uma economia agrária para uma baseada na indústria e nos serviços. A transição da força de trabalho para actividades mais bem remuneradas poderá ter implicado um aumento das desigualdades na parte inferior da distribuição, mas também o aumento do peso relativo da parte dos rendimentos detidos pela população não pertencente aos grupos mais prósperos. Em paralelo, a procura de trabalhadores mais qualificados, melhor remunerados, poderá igualmente ter promovido a expansão da parte do rendimento total absorvido pela classe média. Ambas as hipóteses ajudam a sustentar a evidência empírica que aponta para a diminuição da proporção do rendimento total auferido pelos grupos que formam o topo da distribuição dos recursos económicos desde o final da década de 1950 até ao início da de 1980. Apesar destas divergências empíricas e até interpretativas, as séries de Alvaredo e Guílera são bastante semelhantes em relação às últimas três décadas e apontam para um claro aumento das desigualdades económicas do país.

O estudo de Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2012) reforça esta evidência empírica e ajuda a interpretá-la. De acordo com os autores, as desigualdades na distribuição do rendimento salarial aprofundaram-se bastante entre 1985 e 2009 e a concentração deste recurso nos quantis do topo conheceu um aumento muito pronunciado: de 24,5%, 50,7%, 60,9% e 126,7% no grupo dos 10%, 1%, 0,1% e 0,01% mais bem remunerados, respectivamente. Em 2009, estes quantis detinham 29,8%, 6,6%, 1,4% e 0,34% do total dos ganhos salariais. Ou seja, o aumento muito pronunciado dos ganhos salariais mais elevados tem-se assumido como uma força indutora das desigualdades económicas do país.

Cantante (2013a) promoveu um olhar sobre a caracterização socioprofissional dos quantis do topo da distribuição dos ganhos salariais. Constata que, no ano de 2009, existia em todos os quantis da parte superior da distribuição do ganho salarial uma predominância dos trabalhadores com habilitações escolares de nível superior. Essa predominância é menos vincada no grupo dos 20% mais bem remunerados, mas adensa-se entre os 10%, 5%, 1% e 0,5% do topo da distribuição. Entre este último quantil, 78,3% concluíram o ensino superior, 15,9% concluíram no máximo o ensino secundário e 5,8% não foram além do ensino básico. Contudo, verifica-se que o peso relativo dos trabalhadores com o ensino superior diminuiu entre os 0,1% e 0,01% mais bem

remunerados, o que parece indiciar 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% do topo concluiu no máximo o ensino básico). Além de altamente escolarizados, os trabalhadores que integram estes quantis do topo situam-se nos grupos profissionais mais qualificados e/ou desempenham funções de direcção. 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 dois primeiros grandes grupos profissionais. Nos quantis seguintes verifica-se um predomínio bastante acentuado do grupo dos directores e gestores em relação aos demais grupos profissionais – entre os 0,1% mais bem remunerados representam mesmo 73,3% dos trabalhadores. Estes dados apontam para uma clara desproporção do peso dos grupos profissionais mais qualificados e/ou que exercem funções de direcção 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).

Outra perspectiva analítica utilizada no mesmo estudo para delinear o perfil socioprofissional dos trabalhadores que auferem ganhos salariais muito elevados consistiu em apurar quais as categorias profissionais em que uma parcela significativa dos seus elementos pertence a um quantil do topo da distribuição, mais concretamente as categorias profissionais (CNP 94) em que pelo menos 15% dos trabalhadores que as integram se situam no grupo dos 1% mais bem remunerados. As duas categorias profissionais em que mais de metade dos seus efectivos integra os 1% do topo dos ganhos salariais são os pilotos de avião e trabalhadores similares e os controladores de tráfego aéreo: 61,7% e 51,5%, respectivamente. Segue-se-lhe a categoria dos directores-gerais (42,1%). Os grupos profissionais que exercem funções de direcção nas empresas são, aliás, os que registam em maior número elevados níveis de concentração dos seus efectivos no grupo dos 1% mais bem remunerados: 10 das 15 categorias profissionais em que pelo menos 15% dos seus efectivos integram os 1% do topo dos ganhos salariais têm esse perfil funcional.

Esta evidência aponta para a existência de algum fechamento socioprofissional do topo da distribuição dos ganhos salariais em Portugal, isto é, para uma tendencial semelhança

do perfil dos trabalhadores que a integram. Contudo, não só o volume do ganho salarial é bastante variável consoante o quantil económico em causa, como no interior da parte superior da distribuição desvendam-se desigualdades categoriais acentuadas.

Cantante (2015a) analisa as desigualdades de género no topo dos ganhos salariais. Conclui que existe uma enorme desigualdade entre homens e mulheres na pertença aos quantis do topo, que o ganho médio e mediano homólogo dos homens é muito superior ao das mulheres, que aqueles ocupam em muito maior proporção cargos de direcção e autoridade, e que houve um aumento significativo da taxa de participação feminina no topo da distribuição no espaço de duas décadas – apesar de na fracção dos 0,1% mais bem pagos esse crescimento ter sido pouco acentuado e entre os 0,01% do topo ter havido mesmo uma diminuição do peso relativo das mulheres.

Os dados apresentados por Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2016: 36) relativamente à evolução recente da concentração do rendimento familiar disponível equivalente no vintil superior são também bastante impressionantes: se em 2009, ano que marca o fim do ciclo de diminuição das desigualdades em Portugal verificada na primeira década do milénio, a proporção do rendimento detida pelos 5% do topo representava 14,7% do total, em 2014 esse valor situava-se em 18,7% – tendo atingido, em 2013, os 19,7%

O rendimento é uma dos componentes do bem-estar económico dos indivíduos e das famílias. A outra parte é a riqueza, ou seja, os recursos económicos mobiliários e imobiliários que, pelo seu valor monetário, são passíveis de ser convertidos em rendimento. Embora este estudo não tenha como objecto de análise a riqueza, mas sim o rendimento, importa apresentar esta dimensão no enquadramento das desigualdades económicas em Portugal. Na verdade, e a respeito dos rendimentos de propriedade/capital, verificar-se-á mais à frente como o rendimento e a riqueza são dimensões comunicantes nos processos de produção e reprodução das desigualdades económicas.

Guilera (2013, 2010) elaborou uma série histórica acerca da concentração da riqueza em Portugal entre 1936 e 1982 referente, no essencial, à riqueza imobiliária herdada declarada ao fisco pelos descendentes. Até metade dos anos de 1950 ou ao início da década de 1960 (dependendo do quantil em causa), deu-se um aumento da concentração da riqueza nos quantis mais ricos, não só devido ao aprofundamento da desigualdade entre a parte superior e inferior da distribuição, mas também ao adensar do hiato de

riqueza no topo. A partir daí o nível de concentração da riqueza diminuiu de forma consistente até 1982, de forma mais acentuada nas fracções dos 1% do topo da distribuição. Nesse ano, cerca de 26% da riqueza nacional estava concentrada nos 1% do topo, 5,75% e 2,33% no grupo dos 0,1% e 0,01% mais ricos, respectivamente. Guilera (2010: 157) conclui que enquanto a diminuição da riqueza é um fenómeno transversal a todo o século XX nos países mais industrializados, em Portugal esse padrão aplica-se com “meio século de atraso”.

Dados mais recentes apurados por Vermeulen (2013), baseados na combinação entre informação proveniente de inquéritos à população e da informação coligida pela revista Forbes respeitante às fortunas mundiais, indicam que, em 2010, os 1% mais ricos de Portugal detinham cerca de 25% ou 26% da riqueza nacional e os 5% do topo entre 44% e 45% desse bolo. Sem este cruzamento de informação, o nível concentração nos 1% e 5% do topo seria de, respectivamente, 21% e 41%.

A desigualdade na distribuição da riqueza é igualmente marcante quando se compara o nível de riqueza dos 10% do topo da distribuição da riqueza líquida e do rendimento face ao verificado em latitudes inferiores. A riqueza líquida média dos 10% mais ricos (distribuição da riqueza líquida) situava-se, em 2013, em cerca de 814 mil euros, um valor 11,4 e 5,2 vezes superior face à riqueza líquida mediana e média, respectivamente, e muito acima do apurado para os grupos da base da distribuição – a riqueza líquida média dos 20% da base da distribuição desse recurso era negativa (Costa, 2016). Tal como é sublinhado por Costa (*idem*: 21), o facto de o valor da mediana deste indicador representar menos de metade da média traduz a “elevada desigualdade da sua distribuição na população”.

Quando se analisa a distribuição da riqueza líquida por quantis de rendimento (e não de riqueza), constata-se que as desigualdades são menos acentuadas. Ainda assim, a riqueza média líquida dos 10% com rendimentos mais elevados é 5,7 e 2,6 vezes superior face ao valor médio e mediano apurado para esse indicador.

Quadro 2. Distribuição da riqueza líquida, por percentil de riqueza e de rendimento, Portugal (milhares de euros) (2013)		
	Riqueza líquida mediana	Riqueza líquida média
Total da pop.	71,2	156,0
Percentil da riqueza líquida		
<20	0,5	-2,0
20-40	25,6	26,8
40-60	71,3	72,3
60-80	139,1	142,6
80-90	262,4	267,7
>90	629,1	813,9
Percentil do rendimento bruto		
<20	24,6	70,3
20-40	57,6	103,1
40-60	71,0	135,1
60-80	82,6	158,2
80-90	121,8	218,8
>90	240,4	408,3
Costa, Sónia (2016), “Situação financeira das famílias em Portugal: uma análise com base nos dados do ISFF 2013”, <i>Revista de Estudos Económicos</i> , Vol. II, nº 4, pp. 15-59.		

De acordo com a autora, que se baseou na informação do *Inquérito à Situação Financeira das Famílias em Portugal – 2013*, os activos reais (principalmente a residência própria) constituem a grande maioria da riqueza das famílias ao longo de toda a distribuição: 88%, valor semelhante ao observado entre o decil de riqueza do topo.

Em relação aos bens reais, é interessante constatar que o decil de riqueza do topo se destaca da restante população devido ao facto de o tipo de propriedade mais relevante que detém serem os “outros imóveis” (que não a residência principal, o principal bem real da generalidade da população), mas também os negócios por conta própria. No que concerne aos activos financeiros, importa sublinhar o peso comparativamente elevado que nesse quantil assumem os “outros activos” (que representam quase ¼ da riqueza financeira dos 10% do topo da distribuição da riqueza) e os activos transaccionáveis – embora os depósitos a prazo constituam a parcela maior da riqueza deste grupo (47%). Na parte inferior da distribuição da riqueza destaca-se o elevado peso relativo dos depósitos à ordem e na restante população (P20-P90) evidencia-se a relevância assumida pelos depósitos a prazo.

Os activos detidos pelos 10% mais ricos distinguem-se dos da restante população não só ao nível do perfil, mas também no que diz respeito ao seu valor. Em relação aos activos reais, o valor monetário dos bens dos 10% mais ricos representava seis vezes mais do que o valor médio apurado para o total da população, enquanto no que diz respeito aos activos financeiros esse rácio é de cerca de oito vezes.

Uma outra estratégia para medir a distribuição da riqueza em Portugal consiste em analisar os valores bolsistas das grandes fortunas, a partir das quantificações feitas por órgãos de comunicação social. Na obra *Os Donos de Portugal* (Costa *et. al.*, 2010: 343) conclui-se que, entre 1992 e 2008, o valor bolsista das 100 maiores fortunas do país situaram-se sempre acima dos 10% do PIB, tendo atingido ou superado os 15% no período 1998-2000 e 2005-2008 (em 2007 ultrapassaram mesmo os 20% do PIB).

A desigualdade económica é um traço estrutural da sociedade portuguesa. Em certa medida, esse fenómeno é gerado pelas desigualdades de escolaridade e qualificação que existem na estrutura social portuguesa e que se transportam para o mercado de trabalho. As desigualdades salariais estão fortemente associadas a esse tipo de atributos e competências. Numa economia globalizada em que o conhecimento, a técnica e a inovação são dimensões fundamentais na competitividade das empresas e na determinação do valor dos produtos e dos serviços, as capacidades dos trabalhadores tendem a ser diferentemente premiadas no plano salarial. As desigualdades entre quantis amplos da distribuição dos rendimentos encontram nas dinâmicas de oferta e procura de qualificações boa parte da sua explicação.

Essas desigualdades são, no entanto, apenas uma das feições das oposições económicas existentes em Portugal. Na verdade, são uma feição mitigada das mesmas. O nível de desigualdade económica em Portugal redimensiona-se quando a análise se centra nos grupos restritos que formam o topo da distribuição do rendimento e da riqueza em Portugal. São eles que têm funcionado como a principal locomotiva das desigualdades no país. Importa por isso aprofundar o conhecimento sobre esse grupo social e económico.

PARTE II DESIGUALDADES SALARIAIS NO TOPO

4 A grande divergência no mercado de trabalho em Portugal

Os próximos dois capítulos serão dedicados à análise das desigualdades salariais em Portugal, com especial enfoque nos grupos que constituem o topo da distribuição desse recurso económico. Piketty (2013) identifica o aumento dos salários do topo verificado nas últimas décadas como um dos dois motores das desigualdades económicas a nível internacional e estudos acerca da realidade portuguesa demonstram que essa evidência aplica-se também ao país (Cantante, 2014 e 2013a; Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012; Alvaredo, 2010b).

A análise que a seguir será apresentada visa actualizar, aprofundar e desenvolver o conhecimento acerca desta problemática para o contexto português e, por esta via, contribuir para o enriquecimento da literatura científica que, em termos internacionais, tem vindo a ser produzida. O ganho salarial será o recurso axial da análise das dinâmicas de desigualdade.

Neste capítulo serão explicitadas as questões metodológicas que sustentam a análise empírica; depois promover-se-á uma comparação internacional acerca das desigualdades salariais; no ponto seguinte inicia-se a análise dos microdados dos Quadros de Pessoal, em particular a evolução dos ganhos médios dos quantis do topo; à análise dos ganhos médios segue-se a apresentação de informação acerca das dinâmicas de concentração salarial nos grupos mais bem pagos da população trabalhadora; posteriormente analisar-se-á a composição do ganho; por fim procurar-se-á debater e identificar algumas das causas que enquadram o processo de aumento da concentração dos ganhos salariais no topo da distribuição.

O capítulo seguinte, baseado também na informação dos Quadros de Pessoal, densificará esta aproximação convocando para a análise variáveis socioprofissionais e institucionais. Analisar-se-á aí o perfil etário, educativo e profissional dos trabalhadores mais bem pagos, as desigualdades de género que existem no topo da distribuição dos salários, mas também o perfil institucional e geográfico das empresas e estabelecimentos onde aqueles trabalhadores laboram.

Para já importa introduzir uma explicitação acerca dos procedimentos metodológicos levados a cabo no tratamento da informação estatística apresentada nos dois capítulos que constituem a parte II deste estudo.

4.1 Nota metodológica sobre os Quadros de Pessoal

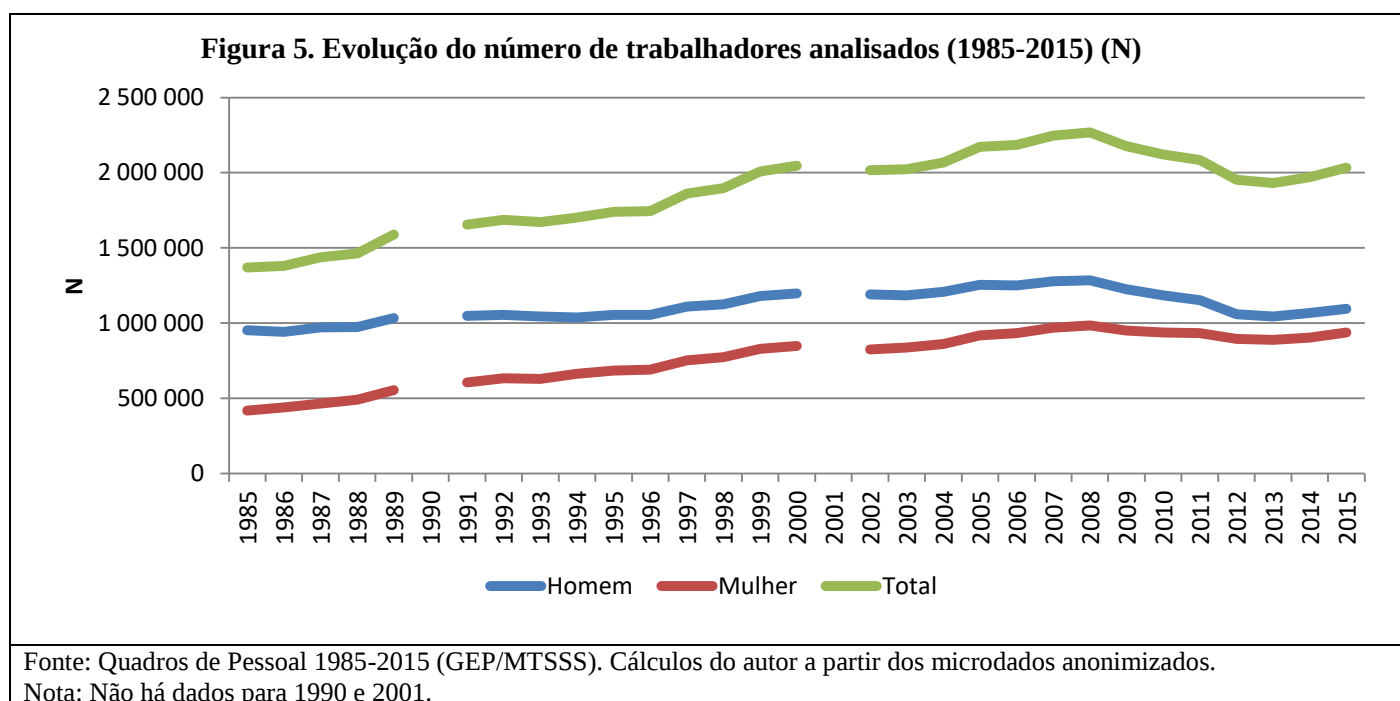
Os dois capítulos que constituem a Parte II deste estudo debruçar-se-ão sobre a distribuição dos salários em Portugal, com particular ênfase no fenómeno da concentração deste tipo de rendimento nos quantis do topo da distribuição. A principal fonte estatística da análise será, como se referiu atrás, os Quadros de Pessoal, um inquérito administrativo preenchido anualmente pelas empresas e outras entidades, com informação relativa ao mês de Outubro de cada ano (entre 1985 e 1994 essa recolha é referente a Março). Os trabalhadores cobertos por esta base de dados são essencialmente activos do sector privado, mas também, em número bastante mais reduzido, os trabalhadores dos serviços centrais e locais do sector público que têm contratos individuais de trabalho. O facto de o sector público não estar praticamente representado nesta base de dados é uma limitação significativa que se coloca aos dados analisados e, portanto, aos resultados apurados. É muito provável que se os funcionários públicos fossem tidos em linha de conta na análise que aqui será levada a cabo, a parte intermédia e, eventualmente, os patamares inferiores da parte superior da distribuição, conheceriam alterações significativas. Isto teria impactos variados na análise da distribuição dos salários, sobretudo ao nível da comparação entre o topo e o meio da distribuição (mais do que na comparação entre o topo e a base). O facto de o salário médio dos funcionários públicos ser superior ao do sector privado, e tendo em linha de conta que os condicionalismos aos salários praticados no sector público afastam os seus trabalhadores das remunerações auferidas pelos trabalhadores mais bem pagos do sector privado (nomeadamente ao nível das fracções dos 1% do topo), implicaria também, presumivelmente, uma diminuição da concentração dos salários no topo do topo (face ao observado apenas no sector privado).

Neste acervo de informação estatística estão disponíveis apenas dados relativos aos rendimentos salariais dos trabalhadores por conta de outrem, embora a base contenha também informação sociográfica relativa aos patrões (mas não informação acerca das suas remunerações). Os trabalhadores por conta própria não são por ela abrangidos.

Foram seleccionados para a análise apenas os trabalhadores por conta de outrem com remuneração base completa e a trabalhar a tempo completo. Procurou-se através deste critério anular quaisquer distorções na distribuição dos rendimentos do trabalho propiciadas por diferenças associadas ao perfil contratual dos trabalhadores e ao regime

temporal dos seus contratos. Além disso foram seleccionados trabalhadores cuja remuneração base representasse pelo menos 80% do salário mínimo nacional (Cardoso, Guimarães e Portugal, 2013). Desde a década de 1980 que este tem sido, com algumas interrupções, o limiar inferior estatuído por lei para a contratação de estagiários, aprendizes e outros praticantes. Os dados dizem respeito a Portugal no seu conjunto, embora entre 2010 e 2015 as bases de dados consultadas não fornecessem informação relativa aos salários nas ilhas açorianas. O arco temporal da análise será entre 1985 (primeiro ano para o qual o GEP disponibiliza dados dos Quadros de Pessoal) e 2015, um período de três décadas, portanto.

A aplicação destes critérios de selecção resultou num universo de análise em cada ano que variou entre 1 369 464 trabalhadores em 1985, um pico de 2 268 210 no ano de 2008 e 2 032 880 em 2015. Veja-se também que ao longo destas três décadas a diferença entre a população masculina e feminina diminuiu de forma bastante significativa: se em 1985 os homens representavam 69,5% do universo analisado, no último ano esse valor era de 53,9%.



Os cálculos em torno do rendimento salarial referir-se-ão ao ganho, isto é, à soma da remuneração base, das prestações regulares e das prestações extraordinárias. O valor do ganho foi actualizado a preços de 2015 e refere-se a valores ilíquidos.

Com o intuito de aprofundar o âmbito da análise, foram cruzadas as bases de dados dos trabalhadores, das empresas e dos estabelecimentos. Isto permitiu que a informação relativa ao perfil socioprofissional dos trabalhadores fosse secundada por dados institucionais e geográficos das empresas e estabelecimentos onde estes trabalham.

Não será usada neste capítulo uma definição rígida acerca do topo da distribuição dos salários. Pelo contrário, convocar-se-ão para a análise vários limiares salariais e é a partir da comparação entre a grandeza económica apurada para cada um dos quantis em causa que se procurará perceber quais os patamares da distribuição onde se têm definido historicamente os grandes hiatos remuneratórios. O topo surge nesta análise como uma noção flexível, assume-se como um ponto de partida e não como uma definição apriorística de uma certa categoria económica – cuja circunscrição seria, na verdade, necessariamente arbitrária. Neste sentido, serão convocados para a análise quantis mais abrangentes como o quintil ou decil do topo, mas também categorias económicas bastante mais restritas.

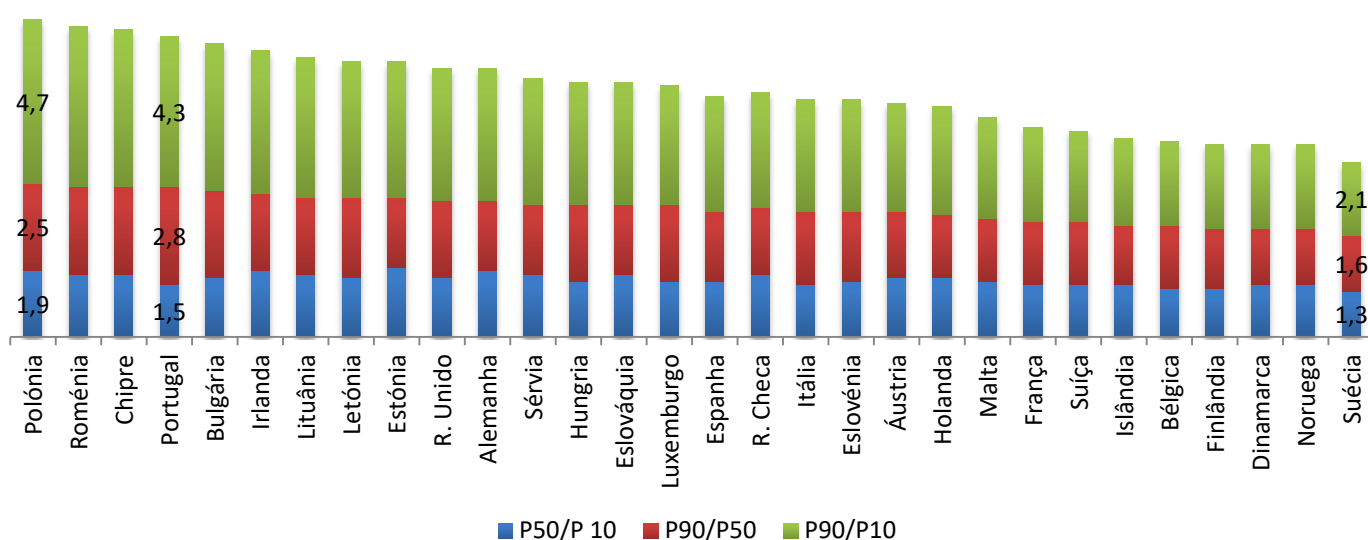
Antes de entrar na análise mais pormenorizada das desigualdades salariais e da concentração dos ganhos no topo interessa enquadrar a situação do mercado de trabalho português no contexto internacional. É isso que se fará no próximo ponto, a partir de fontes estatísticas secundárias.

4.2 Desigualdades salariais: uma comparação internacional

O mercado de trabalho tem impactos na estrutura de distribuição dos rendimentos através de dois “efeitos”: o efeito salarial e o efeito emprego (ILO, 2015). O nível de emprego tende a ter uma correlação negativa com o nível de desigualdade (mais emprego, menos desigualdade), embora essa dinâmica dependa não só do perfil e regime laboral do emprego, mas também da taxa de cobertura e substituição dos subsídios destinados ao risco de desemprego (Carmo e Cantante, 2015; Adão e Silva e Pereira, 2012). Os salários, por seu lado, exercem uma influência directa na estrutura de distribuição do rendimento dos países, no sentido em que se assumem como o principal recurso económico das famílias: 75% de acordo com a OCDE (OECD, 2011), entre 70% e 80% de acordo com a OIT (ILO, 2015).

Neste sentido, o nível de desigualdade salarial existente num país é um bom preditor das assimetrias económicas aí existentes. Sendo Portugal um dos países da OCDE e da UE que apresenta desigualdades de rendimento mais avultadas, não é surpreendente que registre também disparidades salariais comparativamente elevadas. No contexto dos países europeus, as desigualdades salariais em Portugal na metade inferior da distribuição desse recurso económico fixam-se abaixo da média. Entre os 30 países em causa na Figura 6, Portugal tem o décimo valor mais baixo para o rácio entre o salário mediano e o salário mais elevado do decil da base da distribuição: diferença de 1,5. Esta realidade altera-se significativamente quando se introduz o P90 na análise. O país regista o nível de desigualdade mais elevado para o rácio entre o salário do P90 face ao salário mediano (2,8) e é, atrás da Polónia, da Roménia e do Chipre, um dos que apresenta uma desproporção maior entre o salário do P90 e o do P10 (10º percentil).

Figura 6. Rácios de desigualdade salarial, países europeus (2014)

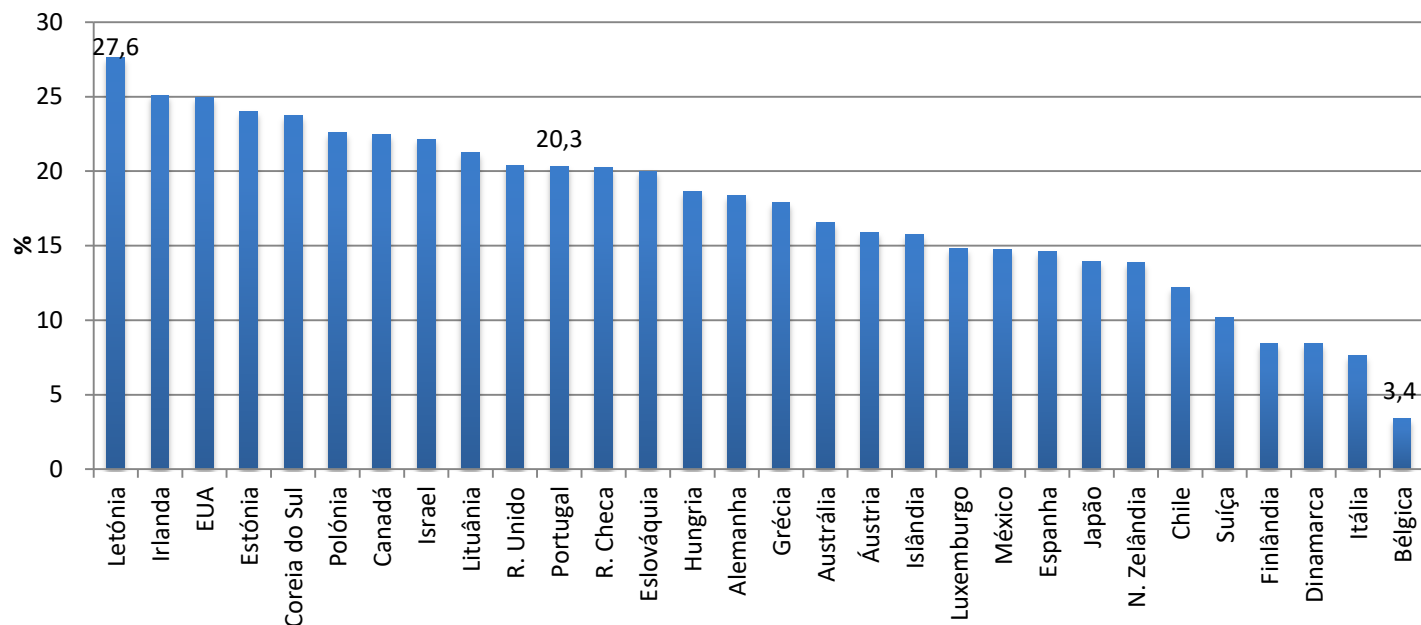


Fonte: “How are earnings distributed in the EU?”, Structure of Earnings Survey (Eurostat). Disponível em <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7766821/3-12122016-AP-EN.pdf/910ee81b-3d8f-43a5-aa14-745dc76bc670>.

Apesar da amplitude dos níveis salariais na metade inferior da população trabalhadora em Portugal ser baixa em termos relativos, a densidade dos baixos salários brutos nesse patamar é significativa. De acordo com a definição da OCDE, um salário é considerado baixo quando representa menos de 2/3 do salário mediano dos trabalhadores a tempo inteiro. Em Portugal, cerca de 1/5 dos trabalhadores incluía-se, no ano de 2014, nessa

categoria salarial, integrando o grupo de países que registam para este indicador valores acima dos 20%.

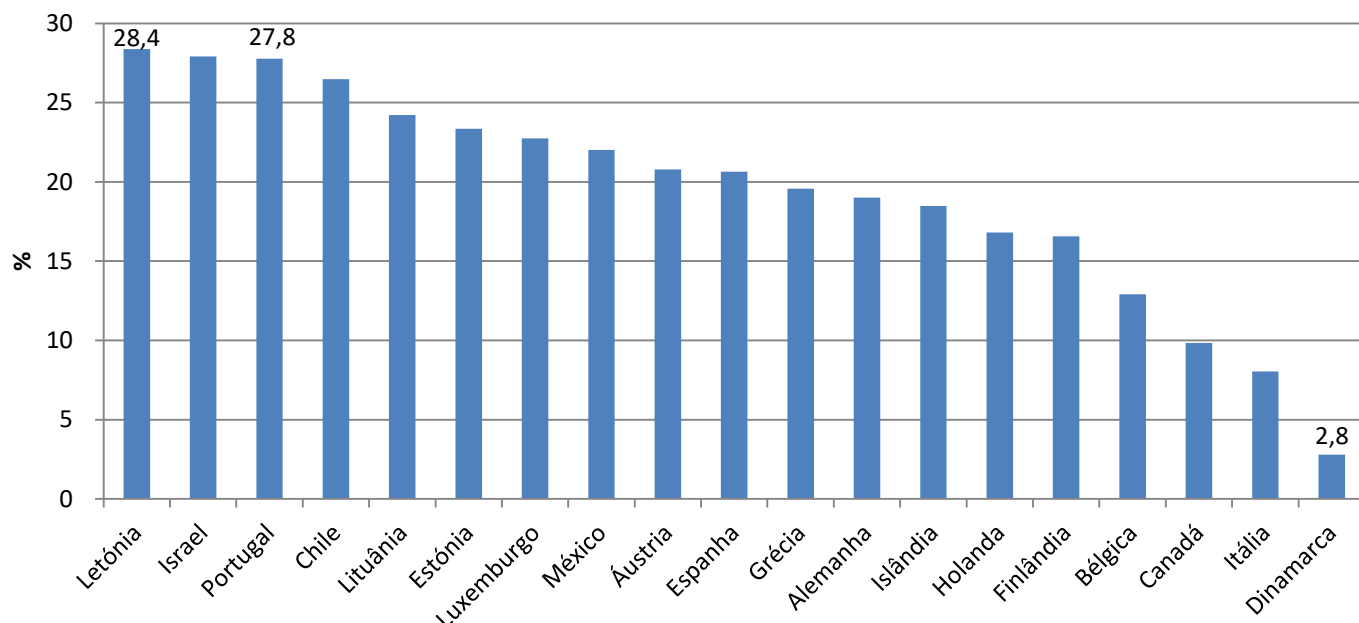
Figura 7. Incidência de baixos salários nos países da OCDE (2014 ou ano mais recente) (%)



Fonte: OECD Labour Statistic online, disponível em https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=DEC_I#. Consultado a 08/02/2017.

A OCDE criou também um indicador orientado para a medição da proporção dos trabalhadores que auferem salários elevados, isto é, aqueles cuja remuneração representa uma vez e meia a mediana desse indicador (trabalho a tempo inteiro). Apesar de não haver informação disponível para vários países da organização, não deixa de ser interessante constatar que Portugal regista uma incidência de altos salários bastante expressiva, à frente do apurado para países tipicamente bastante desiguais como o Chile, México e Lituânia, e a par de Israel.

Figura 8. Incidência dos salários elevados, países da OCDE (2014 ou ano mais recente)



Fonte: OECD Labour Statistic online, disponível em https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=DEC_I#. Consultado a 08/02/2017.

Os dados atrás apresentados indicam que Portugal é um país no qual a distribuição dos salários é comparativamente desigual. Três conclusões fundamentais emergem da análise efectuada: a diferença entre a base e o topo é muito acentuada, a parte inferior da distribuição é bastante comprimida e, por último, existe uma elevada incidência de altos salários.

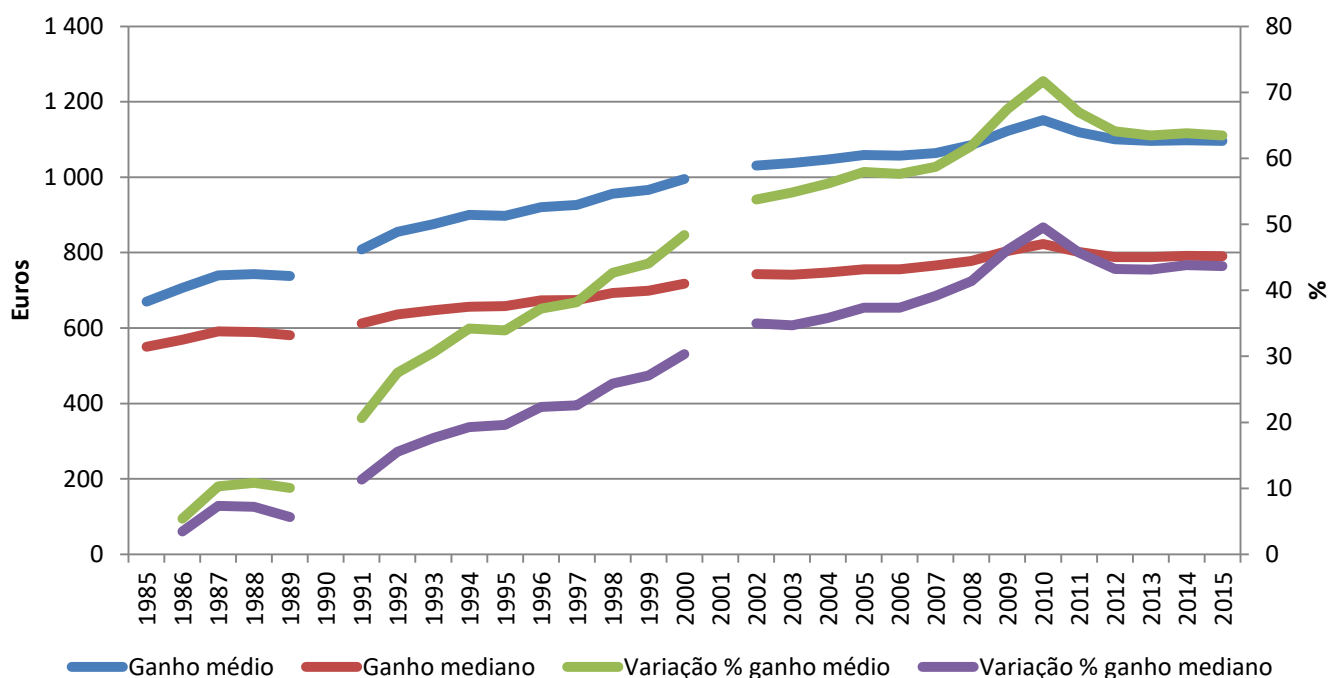
Este exercício permite enquadrar a situação do país no plano internacional e fazer uma primeira aproximação à estrutura de distribuição dos salários do país. A magnitude das desigualdades verificadas, elevadas em termos comparativos, não tem no entanto em consideração o impacto distributivo dos salários das latitudes superiores do topo. Tal como se observará na secção seguinte, o nível de desigualdade salarial é muito mais pronunciado quanto mais a análise penetra no núcleo superior da distribuição. Definir como altos salários aqueles que representam uma vez e meia o salário mediano é um critério interessante do ponto de vista metodológico, mas necessariamente discutível e limitado. Tal como se demonstrará a seguir, existe uma dispersão enorme na parte superior da distribuição salarial e as grandes desigualdades são traçadas em patamares muito superiores ao limiar definido pela OCDE.

4.3 Médias que divergem

O ganho (remuneração base mais as prestações regulares e extraordinárias) médio e o mediano em Portugal conheceram um aumento real significativo entre 1985 e 2015: 63,5% e 43,7%, respectivamente. Se naquele ano esses valores eram de 670 e 550 euros, em 2015 situavam-se em 1 096 e 791 euros, respectivamente. Até ao início dos anos de 1990 essa tendência foi pouco expressiva. Na primeira metade dessa década assistiu-se a um aumento significativo destes dois indicadores, que se prolongou em boa parte até ao início do milénio. Entre 1991 e 2000, o ganho médio aumentou 186 euros e o ganho mediano 105 euros. Se entre 1985 e 1989 o ganho médio e o mediano tinham aumentado, respectivamente, 10,1% e 5,6% face a 1985, em 2000 o crescimento em relação a esse ano base era já de cerca de 48% e 30%. A partir daí o nível de crescimento salarial abrandou um pouco, mas mesmo assim o ganho médio e o mediano, em 2010, tinham aumentado 71,7% e 49,5%, respectivamente, em relação a 1985. Entre 2010 e 2013 assistiu-se a uma diminuição do ganho médio e do ganho mediano, tendo esses valores conhecido uma estabilização nos últimos dois anos do período.

Interessante é também atentar na relação entre o ganho médio e mediano. Tal como é possível observar na Figura 9, a distância entre as linhas que representam estes dois indicadores aumentou significativamente ao longo das três décadas analisadas. Se em 1985 o ganho mediano representava 82% do ganho médio, em 2015 esse valor é cerca de 10 pontos percentuais mais baixo. O aumento desta dispersão indica que os níveis de desigualdade salarial aumentaram entre esses dois anos. Esse hiato não decorreu de um processo contínuo, mas sim de uma queda intensa do valor do ganho mediano face ao ganho médio nos primeiros dez anos do arco temporal analisado. A partir daí, isto é, nas duas décadas que se seguiram, o valor deste indicador tendeu a estabilizar.

Figura 9. Evolução do ganho médio e mediano (euros e variação %) (ano base=1985)



Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

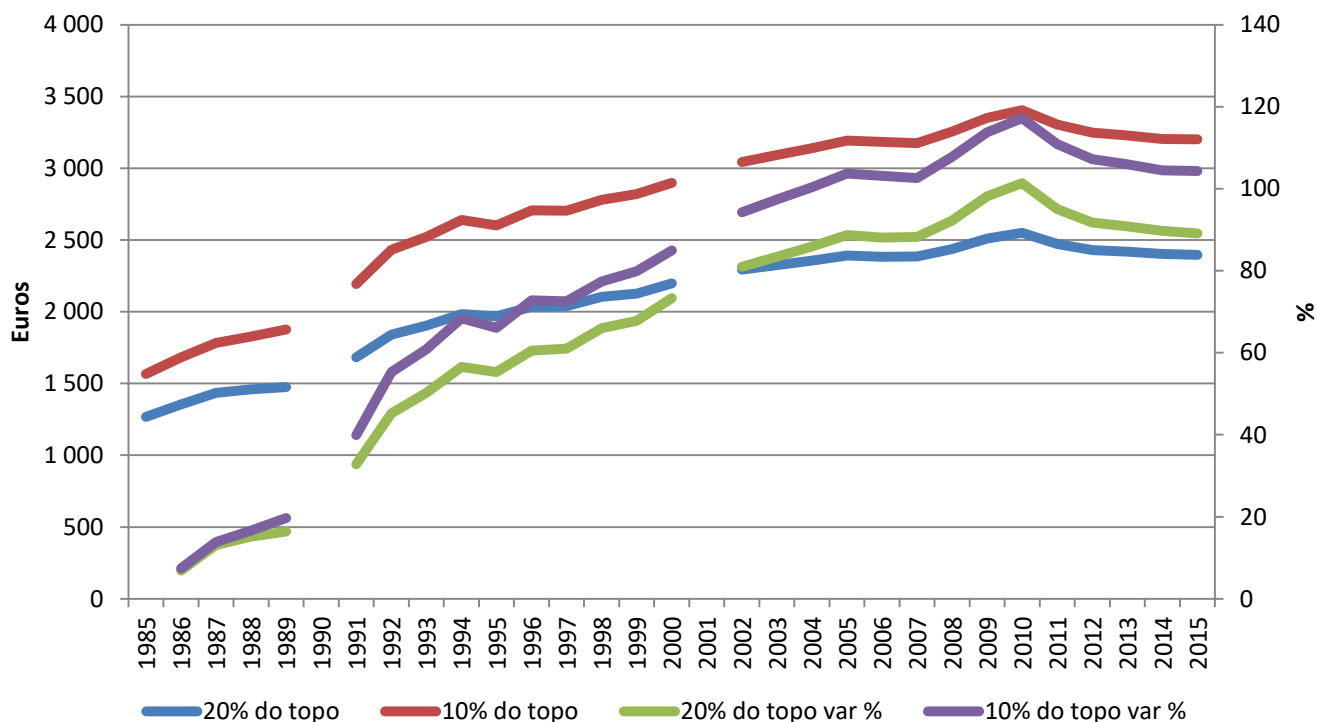
Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

A Figura 9 ilustra a evolução geral dos salários num arco temporal de três décadas. Importa, no entanto, perceber se a magnitude dessa evolução é semelhante ao longo da distribuição dos ganhos salariais ou se existem grupos cujos acréscimos salariais se destacam face a estas medidas de tendência central. Se o ganho médio cresceu pouco mais do que 60% no período em causa, esse aumento foi muito mais pronunciado entre os quantis da parte superior da distribuição, em particular no grupo dos 1% do topo e nas suas fracções. As próximas figuras permitem traçar um primeiro retrato desse fenómeno.

Entre o grupo dos 20% mais bem pagos, o ganho médio aumentou de 1 267 euros em 1985 para 2 396 euros em 2015, enquanto no decil do topo essa variação foi de 1 567 para 3 201 euros. Em termos relativos, tal significou um incremento do ganho médio destes dois quantis no período em causa de, respectivamente, 89% e 104%. Tal como foi mencionado em relação ao ganho médio para o total da população trabalhadora, também no caso destes dois quantis se constata que é na primeira metade da década de 1990 e, de forma menos acentuada até ao início do novo milénio, que o aumento do ganho médio é mais evidente. Embora a variação percentual do ganho salarial destes

dois quantis da parte inferior do topo da distribuição seja superior face ao observado para a população no seu todo, essa diferença é bastante menos expressiva face ao observado em quantis mais restritos.

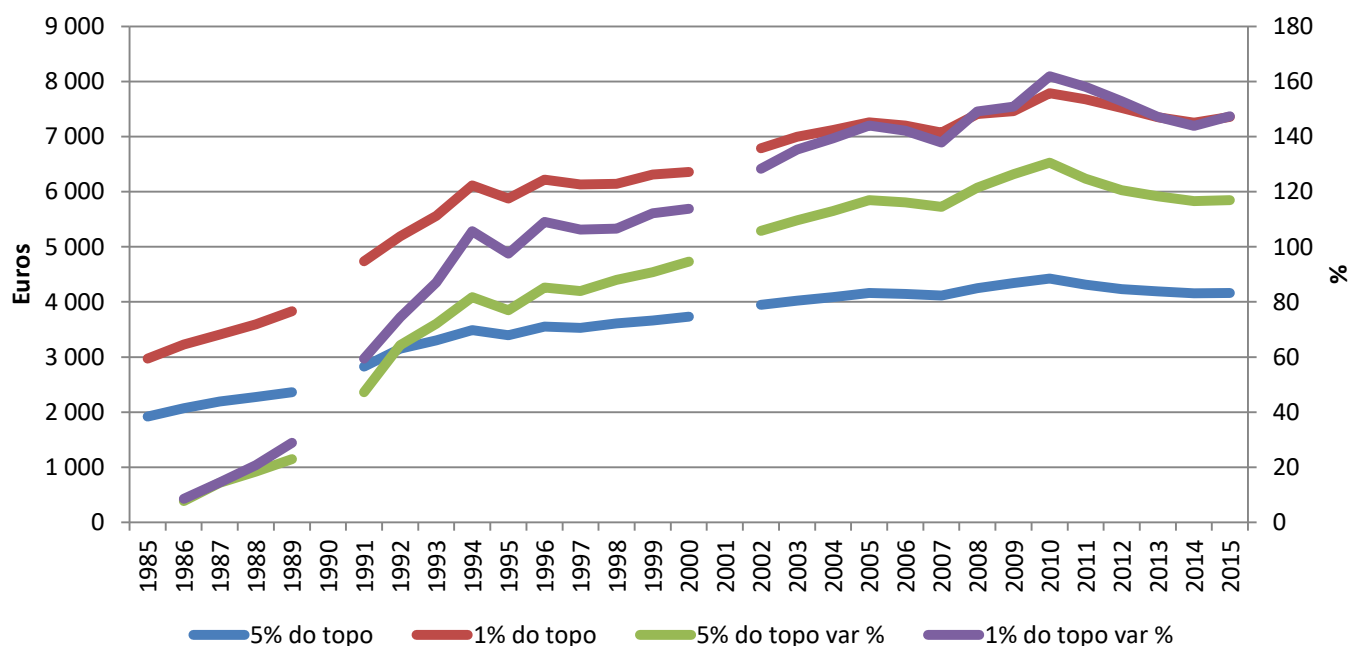
Figura 10. Evolução do ganho médio dos 20% e 10% do topo (euros e variação %) (ano base=1985)



Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.
Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

Se atentarmos no vintil e nos 1% do topo da distribuição, constatamos que o aumento do ganho médio é um pouco mais acentuado face ao observado anteriormente. O valor do ganho médio dos 5% mais bem pagos aumentou cerca de 117% entre 1985 e 2015: de 1 919 euros para 4 164 euros. No caso dos 1% mais bem pagos, o seu ganho médio apreciou-se cerca de uma vez e meia no período em análise: de 2 974 euros, para 7 356 euros.

Figura 11. Evolução do ganho médio dos 5% e 1% do topo (euros e variação %) (ano base=1985)

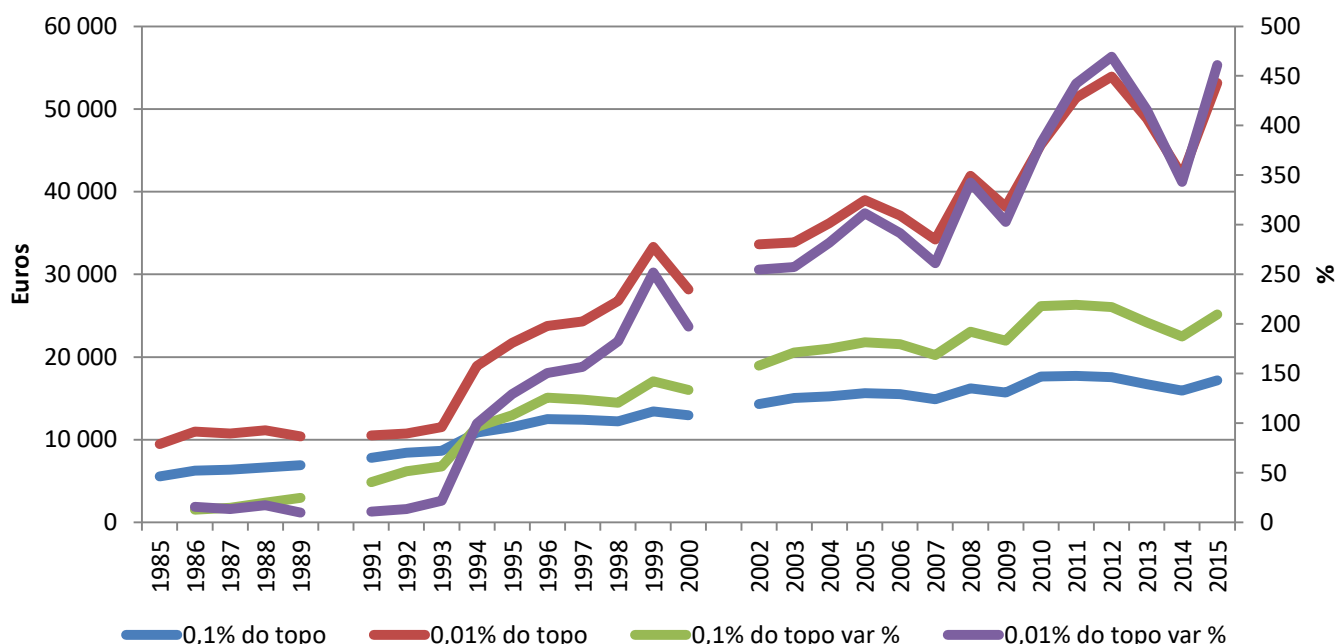


Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

Penetrando agora nas fracções dos 1% do topo, nomeadamente no grupo dos 0,1% e 0,01% do topo, percebe-se que a ordem de grandeza do crescimento do seu ganho salarial é muito maior em comparação com os quantis analisados nas figuras anteriores. No início do período analisado o ganho médio desses dois quantis era de 5 544 e 9 474 euros, em 2015 esses valores aumentaram para 17 168 e 53 159 euros, respectivamente. Ou seja, uma variação relativa de 210% no primeiro caso e de 461% no segundo. É interessante constatar que o padrão de crescimento do ganho médio destes dois quantis difere, parcialmente, do ilustrado nas figuras anteriores. Essa diferença consiste na menor importância relativa do período 1985-1995 no aumento total do ganho médio. Enquanto nos quantis analisados nas figuras anteriores cerca de 2/3 do aumento do seu ganho médio ocorreu nessa primeira década, entre os 0,1% e 0,01% do topo esse valor é de cerca de 50% e inferior a 1/3, respectivamente. Ou seja, a amplitude do aumento do ganho médio destes dois quantis está mais dispersa ao longo do arco temporal analisado comparativamente ao observado em relação aos demais grupos salariais.

Figura 12. Evolução do ganho médio dos 0,1% e 0,01% do topo (euros e variação %) (ano base=1985)



Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

Embora seja um grupo muitíssimo restrito, quase sempre inferior a 20 indivíduos ao longo do período analisado, os 0,001% do topo destacam-se ainda mais dos restantes quantis. Entre 1985 e 1995, o seu ganho médio aumentou 165%, de 15 065 euros para 39 871 euros. Nos anos seguintes o valor deste indicador aumentou de forma mais intensa: em 2000 era já de 70 513 euros e posteriormente fixou-se quase sempre acima dos 100 mil euros. Comparando o valor do ganho médio deste grupo entre 2015 (186 353 euros) e 1985, conclui-se que aumentou mais de 10 vezes.

Os dados constantes das figuras anteriores permitem perceber que existe uma diferença assinalável entre o ganho salarial médio referente ao universo em análise e o registado nos grupos da parte superior da distribuição. À medida que o enfoque da análise caminha para grupos mais restritos da população trabalhadora, não só o nível de desigualdade salarial entre a parte intermédia da distribuição e o topo se alargam de forma profunda, como se identifica uma enorme heterogeneidade remuneratória entre os quantis que formam a base do topo e os que se situam na sua parte superior – o topo do topo.

Para concluir esta secção, importa analisar a evolução da dispersão do ganho médio dos quantis do topo da distribuição face ao ganho médio apurado em cada ano. Uma

primeira conclusão a retirar do Quadro 5 prende-se com a estabilidade relativa da dispersão existente entre o ganho médio do quintil superior face ao ganho médio da população no seu todo. Ao longo das três décadas analisadas, o ganho médio dos 20% mais bem pagos representou sensivelmente o dobro do ganho médio para a população analisada. Esta tendência aplica-se também, embora de forma menos evidente, à relação entre o ganho médio do 10º decil face ao ganho médio: desde o início da década de 1990 que o valor daquele equivale ao triplo deste. No caso do vintil 20, verifica-se um aumento ligeiro do valor deste rácio: representava cerca de três vezes o ganho médio em 1985 (o mesmo valor apurado para a diferença entre o ganho médio dos 10% mais bem pagos face ao ganho médio no último ano do período) para quase quatro.

A dispersão do ganho médio dos 1% mais bem pagos face ao valor médio para a população aumentou de forma significativa nos primeiros 10 anos analisados, tendo a partir daí conhecido uma estabilização evidente. Quando se compara 1985 e 2015, conclui-se que o valor deste rácio aumentou cerca de 50%. Tendência semelhante aplica-se aos 0,5% do topo (aumento de 60% do valor do rácio entre 1985 e 2015). É a partir dos 0,1% do topo que se verificam alterações mais significativas. A primeira alteração prende-se com a cadência do crescimento ao longo do período. O aumento da dispersão do valor do ganho médio destes grupos restritos face à restante população é transversal às três décadas analisadas. A segunda especificidade diz respeito à magnitude desse aumento. O valor deste rácio para os 0,1% mais bem pagos quase que duplica quando se compara o valor de 1985 face ao de 2015. No quantil dos 0,01% mais bem pagos, a desproporção entre o seu ganho médio face ao da população acentuou-se profundamente: em 1985, o ganho médio dessa elite salarial representava 14,1 vezes o ganho médio, no ano de 2015 esse rácio ascendia a 48,5. Em relação ao quantil mais restrito analisado no Quadro 5, enquanto em 1985 o seu ganho médio equivalia a 22,5 vezes o ganho médio, em 2015 esse diferencial era de 170 – uma dispersão 7,5 vezes mais elevada face ao ano base.

Quadro 3. Rácio entre o ganho médio dos quantis do topo da distribuição face ao ganho médio (1985-2015)

	20% do topo	10% do topo	5% do topo	1% do topo	0,5% do topo	0,1% do topo	0,01% do topo	0,001% do topo
1985	1,9	2,3	2,9	4,4	5,3	8,3	14,1	22,5
1986	1,9	2,4	2,9	4,6	5,5	8,9	15,5	23,6
1987	1,9	2,4	3,0	4,6	5,5	8,6	14,5	20,8
1988	2,0	2,5	3,1	4,8	5,8	8,9	15,0	21,0
1989	2,0	2,5	3,2	5,2	6,3	9,4	14,1	19,5
1991	2,1	2,7	3,5	5,9	7,0	9,6	13,0	16,8
1992	2,2	2,8	3,7	6,1	7,2	9,8	12,6	15,9
1993	2,2	2,9	3,8	6,4	7,5	9,9	13,2	18,5
1994	2,2	2,9	3,9	6,8	8,3	12,1	21,0	48,8
1995	2,2	2,9	3,8	6,5	8,1	12,8	24,2	44,4
1996	2,2	2,9	3,9	6,8	8,4	13,6	25,8	41,8
1997	2,2	2,9	3,8	6,6	8,2	13,4	26,2	44,2
1998	2,2	2,9	3,8	6,4	7,9	12,8	28,0	62,9
1999	2,2	2,9	3,8	6,5	8,2	13,9	34,5	83,2
2000	2,2	2,9	3,8	6,4	7,9	13,0	28,3	70,9
2002	2,2	3,0	3,8	6,6	8,2	13,9	32,6	88,9
2003	2,2	3,0	3,9	6,7	8,5	14,5	32,6	88,1
2004	2,2	3,0	3,9	6,8	8,6	14,6	34,5	86,8
2005	2,3	3,0	3,9	6,9	8,6	14,7	36,8	120,1
2006	2,3	3,0	3,9	6,8	8,6	14,7	35,1	93,0
2007	2,2	3,0	3,9	6,6	8,3	14,0	32,2	81,4
2008	2,2	3,0	3,9	6,8	8,6	14,9	38,6	98,0
2009	2,2	3,0	3,9	6,6	8,3	14,0	34,0	99,5
2010	2,2	3,0	3,8	6,8	8,6	15,3	39,7	109,7
2011	2,2	3,0	3,9	6,9	8,8	15,8	45,9	146,7
2012	2,2	3,0	3,8	6,8	8,8	16,0	49,0	150,2
2013	2,2	2,9	3,8	6,7	8,5	15,2	44,6	133,0
2014	2,2	2,9	3,8	6,6	8,4	14,5	38,2	120,3
2015	2,2	2,9	3,8	6,7	8,6	15,7	48,5	170,0

Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

Existe, portanto, uma enorme desproporção entre os ganhos salariais dos grupos do topo da distribuição, em particular os que integram os 1% do topo, face ao auferido pela generalidade da população trabalhadora. A tabela seguinte apresenta informação relativa ao ganho médio dos quantis do topo (já veiculada anteriormente, mas de forma menos inteligível) e ao valor do ganho dos percentis desse patamar da distribuição, no ano de 2015.

Quadro 4. Ganho médio dos quantis do topo e valor do ganho dos percentis do topo, Portugal (euros) (2015)	
Ganho médio dos quantis do topo	
20% mais bem pagos	2 396
10% mais bem pagos	3 201
5% mais bem pagos	4 164
1% mais bem pagos	7 356
0,5% mais bem pagos	9 424
0,1% mais bem pagos	17 168
0,01% mais bem pagos	53 159
0,001% mais bem pagos	186 353
Ganho médio	1096
Ganho dos percentis do topo	
P80	1 350
P90	1 927
P95	2 651
P99	4 763
P99,5	6 000
P99,9	10 400
P99,99	22 014
P99,999	124 625
Ganho mediano	791
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.	

A análise efectuada permite concluir que houve, nas últimas três décadas, um aumento muito significativo dos recursos salariais dos trabalhadores mais bem pagos. Esse facto aplica-se principalmente aos trabalhadores que ocupam o grupo dos 1% mais bem pagos e às suas várias fracções. Como foi demonstrado, não existem diferenças muito amplas entre a evolução do ganho médio da população total e o registado em relação ao ganho médio, por exemplo, do 5º quintil. Os dados apresentados permitem desde já sugerir que é a partir da parte superior do topo da distribuição dos salários que se têm definido os principais hiatos económicos no universo da população trabalhadora. Mas se até aqui foi analisado a desigualdade de ganhos médios entre a população trabalhadora e o topo, mas também a existente no interior deste grupo heterogéneo, importa agora perceber que impactos teve essa tendência nos níveis de concentração do ganho salarial nos grupos mais favorecido e nas assimetrias existentes entre a parte superior e inferior da distribuição.

4.4 Desigualdade entre o topo e a base

Portugal surge consecutivamente como um dos países europeus que apresenta níveis de concentração do rendimento no quintil e decil do topo mais elevados. Esta evidência relativa ao conjunto dos recursos económicos aplica-se também à distribuição dos rendimentos salariais. Tal como foi já referido atrás, Portugal era, no ano de 2014, o país da União Europeia que registava uma desigualdade maior entre o limiar inferior do decil superior (P90) face ao salário mediano e um dos que registava uma assimetria mais elevada entre a base (P10) e esse limiar do topo da distribuição (Eurostat, 2016). De acordo com Denk (2015), Portugal era, no ano de 2010, o terceiro país europeu no qual os trabalhadores que formavam os 1% do topo auferiam uma parte mais ampla do total das remunerações (salários e outros ganhos), atrás da Grã-Bretanha e da Hungria.

Tal como já tinha sido identificado noutros estudos (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012; Alvaredo, 2010b), o nível de concentração do rendimento salarial nos grupos do topo da distribuição tenderam a aumentar de forma expressiva nas últimas décadas em Portugal. Procurar-se-á nesta secção actualizar e aprofundar a informação disponível para um conjunto de medidas de desigualdade salarial.

Comecemos por comparar a desigualdade existente entre várias latitudes da distribuição do ganho salarial. Num primeiro momento através de rácio de percentis (ou seja, entre limiares salariais de determinado quantil), depois analisando rácios do ganho auferido por parte dos grupos do topo e da base da distribuição.

A tabela seguinte permite analisar a evolução do rácio entre o valor do percentil 90 e 99 (P90 e P99) face ao observado na base (P10 e P20) e meio (P50, valor mediano) da distribuição. A dispersão dos vários rácios analisados no Quadro 4 conheceu um aumento acentuado nos primeiros 10 anos do período analisado, tendo estabilizado posteriormente. Nos últimos anos, que coincidem com a crise económica e financeira, verifica-se uma tendencial retracção da magnitude das desigualdades, particularmente evidente nos rácios P99/P10 e P99/P20.

Quadro 5. Rádios de percentis do ganho salarial, numeradores P90 e P99 (1985-2015)						
	P90/P10	P90/P20	P90/P50	P99/P10	P99/P20	P99/P50
1985	2,98	2,73	2,01	5,97	5,46	4,02
1986	3,05	2,75	2,07	6,15	5,54	4,17
1987	3,15	2,79	2,11	6,31	5,58	4,23
1988	3,21	2,84	2,13	6,68	5,90	4,43
1989	3,30	2,87	2,16	7,21	6,27	4,70
1991	3,43	3,06	2,24	8,48	7,58	5,54
1992	3,61	3,25	2,32	9,28	8,34	5,97
1993	3,68	3,26	2,34	9,95	8,83	6,34
1994	3,78	3,31	2,39	10,29	9,00	6,50
1995	3,73	3,31	2,40	9,58	8,48	6,15
1996	3,77	3,31	2,40	9,89	8,69	6,30
1997	3,73	3,29	2,43	9,53	8,42	6,20
1998	3,78	3,34	2,46	9,48	8,38	6,18
1999	3,76	3,33	2,47	9,36	8,28	6,13
2000	3,79	3,40	2,52	9,12	8,19	6,05
2002	3,82	3,43	2,50	9,44	8,47	6,18
2003	3,86	3,45	2,54	9,56	8,55	6,28
2004	3,93	3,53	2,55	9,82	8,81	6,36
2005	3,95	3,53	2,54	9,91	8,86	6,37
2006	3,93	3,51	2,54	9,85	8,80	6,36
2007	3,89	3,50	2,52	9,60	8,64	6,23
2008	3,84	3,47	2,52	9,63	8,68	6,30
2009	3,81	3,45	2,53	9,45	8,55	6,27
2010	3,68	3,35	2,51	9,12	8,30	6,21
2011	3,61	3,29	2,48	9,02	8,22	6,19
2012	3,61	3,28	2,48	8,95	8,13	6,15
2013	3,61	3,30	2,48	8,89	8,14	6,11
2014	3,47	3,20	2,45	8,57	7,90	6,05
2015	3,45	3,21	2,44	8,54	7,94	6,02
Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: Não há dados para 1990 e 2001.						

O Quadro 6 permite observar que o grau de desigualdade entre os percentis do topo em questão (P99,9 e P99,99) face aos percentis da base e meio da distribuição aumentou de forma muito expressiva entre 1985 e 2015. Tal como foi observado no quadro anterior, também aqui se constata que houve um aumento muito significativo das desigualdades na primeira década do período em causa, sendo que os valores de 1995 são bastantes semelhantes aos que se registam em 2000 para a generalidade dos indicadores analisados. Entre 2000 e 2008 deu-se um aumento significativo do fosso salarial entre os limiares do topo e os da base e meio da distribuição, tendo os mesmos vindo a diminuir nos anos posteriores.

Quadro 6. Rácios de percentis do ganho salarial, numeradores P99,9 e P99,99 (1985-2015)						
	P99,9/P10	P99,9/P20	P99,9/P50	P99,99/P10	P99,99/P20	P99,99/P50
1985	10,92	9,98	7,36	19,75	18,06	13,30
1986	11,49	10,34	7,79	23,15	20,84	15,69
1987	11,67	10,32	7,83	22,94	20,30	15,39
1988	12,41	10,96	8,24	23,24	20,53	15,43
1989	14,17	12,32	9,24	23,30	20,26	15,19
1991	16,47	14,71	10,76	23,23	20,75	15,17
1992	17,75	15,95	11,41	23,89	21,47	15,36
1993	18,53	16,44	11,79	24,61	21,84	15,67
1994	20,62	18,05	13,03	32,42	28,37	20,48
1995	19,37	17,16	12,45	38,16	33,81	24,52
1996	20,27	17,81	12,92	41,57	36,52	26,49
1997	19,60	17,33	12,77	40,44	35,75	26,34
1998	18,60	16,45	12,12	39,63	35,05	25,83
1999	19,16	16,96	12,55	40,68	36,00	26,64
2000	19,02	17,07	12,62	37,45	33,61	24,85
2002	20,07	18,00	13,14	39,05	35,03	25,58
2003	20,75	18,56	13,64	43,37	38,80	28,51
2004	21,15	18,97	13,69	44,07	39,54	28,53
2005	21,34	19,10	13,73	42,14	37,71	27,12
2006	21,05	18,81	13,59	43,19	38,58	27,89
2007	20,32	18,29	13,18	39,68	35,71	25,75
2008	20,74	18,69	13,57	43,22	38,96	28,28
2009	19,85	17,98	13,18	38,78	35,12	25,74
2010	19,71	17,93	13,41	44,21	40,22	30,08
2011	19,74	17,99	13,55	44,40	40,46	30,47
2012	19,52	17,73	13,42	43,87	39,84	30,15
2013	19,16	17,55	13,17	41,53	38,04	28,54
2014	18,56	17,09	13,09	38,22	35,20	26,96
2015	18,64	17,33	13,15	39,47	36,69	27,84
Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: Não há dados para 1990 e 2001.						

A informação constante nas duas tabelas anteriores diz respeito à comparação entre limiares diferenciados da estrutura de distribuição dos salários. Analisemos agora os “blocos” do ganho auferido por parte do topo e da base da distribuição, comparando o total dos recursos salariais dos quantis do topo da distribuição face ao observado entre os respectivos grupos da base. O S80/S20, S90/S10 e o S95/S05 referem-se à comparação entre o ganho total dos 20%, 10% e 5% mais bem pagos face ao auferido pelos 20%, 10% e 5% com ganhos salariais mais baixos.

Tal como se constatou em relação à evolução do ganho médio e mediano e aos rácios de percentis, também a desigualdade entre o bolo salarial do topo face ao da base avolumou-se bastante na primeira década analisada – mais especificamente até 1996. Se em 1985 o ganho salarial dos 20% mais bem pagos era 3,4 vezes superior ao dos 20% da base da distribuição, em 1996 essa desproporção era já de 4,7 – o que significa que o valor desse rácio aumentou 36,5%. Em relação ao S90/S10, essa evolução foi de 4,5 para 6,6 (taxa de variação de 47,6%) e, no que concerne ao rácio entre o vintil do topo e da base da distribuição, a magnitude da desigualdade aumentou três p.p. – de 5,9 para 8,9 (52,6%). Quanto mais restritos são os quantis analisados, maior é a taxa de variação apurada, ou seja, mais desigual se tornou a relação entre topo e base da distribuição. Até ao ano 2000 dá-se uma estabilização destes três indicadores, ao que se segue um período de aumento ligeiro das desigualdades. Com a crise económica e financeira verifica-se uma diminuição, também ténue, das desigualdades. No último ano do período analisado existe uma estabilização ou mesmo uma inversão da anterior tendência.

Os rácios de quantis do topo e da base permitem apurar num único valor a desproporção de recursos económicos existentes entre os grupos da parte inferior e os da parte superior da distribuição. Mas esse rácio é omissivo em relação ao peso relativo de cada bloco salarial no universo dos ganhos em questão. Olhemos então separadamente para os diferentes patamares deste edifício salarial.

Quadro 7. Desigualdade entre a base e o topo do ganho salarial, rácios S80/S20, S90/S10 e S95/S05 (1985-2015)

	S80/S20	S90/S10	S95/S05
1985	3,44	4,50	5,86
1986	3,50	4,61	6,00
1987	3,58	4,75	6,12
1988	3,69	4,94	6,43
1989	3,83	5,19	6,89
1991	4,14	5,70	7,64
1992	4,47	6,28	8,53
1993	4,63	6,54	8,91
1994	4,74	6,74	9,13
1995	4,63	6,51	8,69
1996	4,69	6,64	8,94
1997	4,64	6,54	8,72
1998	4,63	6,54	8,65
1999	4,61	6,51	8,64
2000	4,66	6,58	8,69
2002	4,76	6,79	9,06
2003	4,83	6,91	9,22
2004	4,89	7,02	9,40
2005	4,95	7,11	9,56
2006	4,93	7,08	9,53
2007	4,86	6,94	9,29
2008	4,85	6,94	9,27
2009	4,76	6,74	8,93
2010	4,59	6,50	8,74
2011	4,52	6,41	8,58
2012	4,53	6,43	8,72
2013	4,51	6,40	8,63
2014	4,36	6,14	8,22
2015	4,35	6,17	8,30

Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

O Quadro 8 contém informação para a proporção do ganho salarial auferido pelo quintil, decil e vintil da base da distribuição e para a taxa de variação desse *share* ao longo de três décadas, tendo o ano de 1985 como referência. Os três quantis da base da distribuição perderam uma parcela do ganho entre o início e o fim do arco temporal analisado. No caso dos 20% mais mal pagos, essa diminuição foi de 8,5%, tendo esse valor assumido proporções mais negativas nos anos anteriores à crise. Em 2015, os 20% mais mal pagos auferiam cerca de 10% do total do ganho, o que significa que o seu ganho salarial médio correspondia a metade da média apurada para o universo de trabalhadores em análise. Entre os 10% mais mal pagos, verificou-se uma queda do *share* salarial semelhante ao anteriormente descrito para o período 1985-2015, sendo que a quebra mais significativa também sucedeu nos anos anteriores ao deflagrar da crise económica e financeira. No último ano analisado, o decil da base da distribuição auferia 4,7% do ganho salarial – menos de metade face ao seu peso relativo. A parte auferida pelos 5% mais mal pagos tendeu a diminuir um pouco menos face ao observado nos outros dois quantis, tendo atingido os seus valores mais baixos antes da crise, e situando-se, em 2015, nos 2,3%.

Quadro 8. Proporção do ganho detido pelos 20%, 10% e 5% da base da distribuição e taxa de variação dessas medidas de desigualdade (1985=0) (%)						
	20% da base		10% da base		5% da base	
	Proporção	Var %	Proporção	Var %	Proporção	Var %
1985	10,99	-	5,19	-	2,44	-
1986	10,96	-0,3	5,16	-0,6	2,44	-0,2
1987	10,82	-1,6	5,08	-2,1	2,42	-0,7
1988	10,63	-3,3	4,98	-4,1	2,38	-2,7
1989	10,44	-5,0	4,90	-5,7	2,31	-5,2
1991	10,05	-8,6	4,76	-8,4	2,29	-6,3
1992	9,62	-12,5	4,53	-12,8	2,16	-11,5
1993	9,39	-14,6	4,41	-15,1	2,12	-13,3
1994	9,30	-15,4	4,36	-16,1	2,12	-13,1
1995	9,47	-13,8	4,45	-14,3	2,18	-10,9
1996	9,41	-14,3	4,43	-14,7	2,16	-11,5
1997	9,49	-13,6	4,46	-14,1	2,18	-10,6
1998	9,50	-13,5	4,44	-14,4	2,18	-10,8
1999	9,55	-13,1	4,48	-13,7	2,19	-10,1
2000	9,48	-13,7	4,43	-14,7	2,16	-11,6
2002	9,36	-14,9	4,35	-16,2	2,12	-13,4
2003	9,28	-15,6	4,31	-16,9	2,10	-13,9
2004	9,19	-16,4	4,27	-17,7	2,07	-15,0
2005	9,12	-17,0	4,24	-18,3	2,06	-15,8
2006	9,15	-16,8	4,25	-18,1	2,06	-15,7
2007	9,23	-16,0	4,30	-17,2	2,08	-14,7
2008	9,26	-15,7	4,32	-16,7	2,10	-13,8
2009	9,41	-14,4	4,42	-14,8	2,17	-11,3
2010	9,66	-12,1	4,55	-12,4	2,20	-10,0
2011	9,77	-11,1	4,60	-11,3	2,24	-8,1
2012	9,76	-11,2	4,59	-11,6	2,20	-9,7
2013	9,78	-11,0	4,60	-11,4	2,22	-9,3
2014	10,03	-8,7	4,75	-8,5	2,30	-5,8
2015	10,05	-8,5	4,73	-8,9	2,29	-6,3
Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: Não há dados para 1990 e 2001.						

Quando se atenta nos quantis do topo constata-se que se verificou um aumento da concentração do ganho salarial nessas latitudes da distribuição. Em relação ao quintil, decil e vintil superiores, houve um aumento significativo da parcela detida por esses grupos nos primeiros dez anos do período para valores semelhantes ao apurado em 2015, tendo a mesma tendido a estabilizar na segunda metade da década de 1990. Na primeira metade dos anos de 2000 dá-se um aumento pronunciado da proporção do

ganho auferido por estas categorias salariais. Durante a crise económica e financeira observa-se a tendência inversa. Em 2015, os níveis de concentração salarial no quintil, decil e vintil do topo são semelhantes aos verificados em meados dos anos de 1990. Os 20% mais bem pagos auferiam 43,7% do ganho, o que representa um aumento de quase 16% face a 1985. No caso do decil superior, esses dois valores são de 29% e 25%, respectivamente, enquanto em relação ao vintil do topo situam-se em cerca de 19% e 33%.

Quadro 9. Proporção do ganho detido pelos 20%, 10% e 5% do topo da distribuição e taxa de variação dessas medidas de desigualdade (1985=0) (%)

	20% do topo		10% do topo		5% do topo	
	Proporção	Var %	Proporção	Var %	Proporção	Var %
1985	37,80	-	23,37	-	14,31	-
1986	38,33	1,4	23,82	1,9	14,63	2,2
1987	38,78	2,6	24,12	3,2	14,84	3,7
1988	39,26	3,9	24,60	5,2	15,28	6,8
1989	39,97	5,7	25,42	8,8	15,96	11,5
1991	41,62	10,1	27,11	16,0	17,47	22,1
1992	43,04	13,9	28,46	21,8	18,44	28,9
1993	43,44	14,9	28,81	23,3	18,86	31,8
1994	44,10	16,7	29,36	25,6	19,38	35,4
1995	43,83	16,0	28,98	24,0	18,92	32,2
1996	44,20	16,9	29,42	25,9	19,32	35,0
1997	44,04	16,5	29,17	24,8	19,04	33,1
1998	43,98	16,4	29,06	24,3	18,86	31,8
1999	44,01	16,4	29,18	24,9	18,96	32,5
2000	44,16	16,8	29,14	24,7	18,76	31,1
2002	44,49	17,7	29,53	26,3	19,17	34,0
2003	44,78	18,5	29,80	27,5	19,37	35,4
2004	44,98	19,0	29,97	28,2	19,51	36,3
2005	45,17	19,5	30,15	29,0	19,66	37,4
2006	45,09	19,3	30,11	28,8	19,62	37,1
2007	44,84	18,6	29,84	27,7	19,34	35,2
2008	44,88	18,7	30,00	28,4	19,50	36,2
2009	44,73	18,3	29,83	27,6	19,33	35,1
2010	44,32	17,3	29,57	26,5	19,22	34,3
2011	44,16	16,8	29,53	26,3	19,26	34,6
2012	44,18	16,9	29,51	26,3	19,23	34,3
2013	44,13	16,8	29,46	26,0	19,11	33,6
2014	43,76	15,8	29,18	24,9	18,93	32,2
2015	43,73	15,7	29,20	25,0	18,99	32,7

Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Não há dados para 1990 e 2001.

Quadro 10. Proporção do ganho detido pelos 1%, 0,5%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos e taxa de variação dessas medidas de desigualdade (1985=0)								
	1% do topo		0,5% do topo		0,1% do topo		0,01% do topo	
	Proporção	Var %	Proporção	Var %	Proporção	Var %	Proporção	Var %
1985	4,43	-	2,66	-	0,83	-	0,14	-
1986	4,57	3,1	2,76	4,0	0,89	7,1	0,16	10,5
1987	4,59	3,5	2,77	4,2	0,86	4,0	0,14	0,9
1988	4,83	8,9	2,91	9,6	0,89	8,0	0,15	4,2
1989	5,19	17,0	3,15	18,6	0,94	13,7	0,14	0,5
1991	5,86	32,1	3,51	32,1	0,96	16,4	0,13	-7,6
1992	6,07	36,8	3,61	35,9	0,98	18,9	0,13	-10,8
1993	6,36	43,3	3,76	41,6	0,99	19,7	0,13	-6,3
1994	6,80	53,3	4,13	55,7	1,21	46,1	0,21	49,6
1995	6,54	47,5	4,04	52,0	1,28	55,4	0,24	71,4
1996	6,75	52,2	4,18	57,4	1,36	64,3	0,26	83,4
1997	6,62	49,3	4,11	54,8	1,34	62,4	0,26	86,7
1998	6,42	44,8	3,95	48,9	1,28	54,7	0,28	100,7
1999	6,53	47,3	4,08	53,8	1,39	68,2	0,34	144,9
2000	6,39	44,0	3,97	49,6	1,30	57,4	0,28	101,2
2002	6,58	48,5	4,12	55,3	1,39	67,7	0,33	131,7
2003	6,74	52,0	4,25	60,0	1,45	75,2	0,33	133,3
2004	6,80	53,3	4,27	60,8	1,46	76,2	0,34	145,1
2005	6,85	54,5	4,32	62,7	1,48	78,5	0,37	160,9
2006	6,81	53,6	4,29	61,6	1,47	77,4	0,35	149,5
2007	6,65	49,9	4,16	56,8	1,40	69,3	0,32	130,5
2008	6,83	53,9	4,32	62,5	1,49	80,5	0,38	174,2
2009	6,64	49,8	4,16	56,8	1,40	69,2	0,34	141,6
2010	6,77	52,6	4,30	62,1	1,53	85,1	0,40	182,6
2011	6,86	54,6	4,39	65,4	1,58	90,9	0,46	226,1
2012	6,83	54,1	4,39	65,2	1,60	93,1	0,49	248,7
2013	6,71	51,2	4,27	61,0	1,52	84,4	0,45	217,5
2014	6,60	48,9	4,18	57,5	1,45	75,3	0,38	171,0
2015	6,71	51,3	4,29	61,6	1,56	89,0	0,48	243,4
Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Nota: Não há dados para 1990 e 2001.								

No período 1985-1995, a proporção do ganho salarial auferido pelos 20%, 10% e 5% mais bem pagos situou-se, em termos médios, nos 41,0%, 26,4% e 16,8%, respectivamente. Na década seguinte (1996-2005), esses valores foram de 44,4%, 29,5% e 19,2%. Nos últimos dez anos (2006-2015), essa média fixou-se em 44,4%, 29,6% e 19,3% – ou seja, estabilizou face à década anterior.

O Quadro 10 apresenta o mesmo tipo de informação que a tabela anterior, mas tem como referência quantis mais restritos do topo da distribuição dos salários. Em relação aos 1% e 0,5% do topo, a evolução do nível de concentração do ganho segue uma tendência semelhante à descrita anteriormente. Nos dois grupos salariais mais restritos, não só o aumento é bastante mais intenso, como tende a verificar-se ao longo de todo o período. Em relação aos 0,1% mais bem pagos, este grupo auferia, em 2015, 1,56% do total do ganho, mais 89% face a 1985 e acima do verificado em 2008. Quanto aos 0,01% do topo, o nível de concentração salarial era, em 2015, de 0,48%, quase 3,5 vezes superior em relação ao observado em 1985.

Na primeira década do período analisado, o nível médio de concentração do ganho nos 1%, 0,5%, 0,1% e 0,01% era de, respectivamente, 5,52%, 3,33%, 0,98% e 0,16%; na década seguinte esses valores foram de 6,63%, 4,14%, 1,38% e 0,31%; na última década analisada os valores dessas medidas de desigualdade aumentaram novamente para 6,74%, 4,28%, 1,50% e 0,40%.

Embora seja um grupo com muito pouca expressão numérica, não deixa de ser interessante aludir à evolução do nível de concentração do ganho salarial nos 0,001% mais bem pagos: em 2015 auferiam 0,17% do total do ganho, mais 684% do que em 1985. De facto, ao longo das três décadas analisadas, ocorreu um aumento muito significativo e tendencialmente progressivo do *share* deste quantil: em 1995 esse incremento situava-se em 103,5%, no ano 2000 em 224,8%, em 2005 em 444,4% e em 2010 em 409,1%.

Nas três décadas analisadas, ocorreu um recuo da parte salarial da base da distribuição e um aumento muito significativo da parte superior. Esse processo é bastante intenso entre 1985 e 1995 e verificou-se também, embora de forma menos evidente, na primeira metade do anos de 2000. Apesar das oscilações verificadas nos anos seguintes, o nível de concentração dos salários no topo tendeu a manter-se em níveis comparativamente elevados (tendo em conta o verificado no início do período analisado) e a parte auferida pelo trabalhadores da base em níveis inferiores aos de 1985. A crise económica e financeira foi acompanhada pela redução das assimetrias salariais. Entre 2008 e 2015, a proporção do ganho auferido pela base aumentou, enquanto a auferida pelos grupos do patamar superior declinou, o que significou uma diminuição da desigualdade entre o topo e a base. Veja-se que enquanto o ganho médio dos 10% mais bem pagos retraiu-se em termos reais 1,7%, no caso do decil da base da distribuição esse valor aumentou

10,7%. A explicação para este fenómeno não é evidente. A saída mais intensa do mercado de trabalho dos trabalhadores com contratos temporários, tipicamente mais representados na parte inferior da distribuição dos salários, poderá ter exercido a este nível algum efeito equalizador.

O que foi mencionado anteriormente aplica-se aos grupos salariais mais amplos da parte superior da distribuição (quintil, decil e vintil), mas também ao grupo dos 1% mais bem pagos. Quando se atenta nas fracções que compõem este quantil, observam-se dinâmicas diferentes. Por um lado, o redimensionado da sua porção salarial não ocorre primacialmente na baliza temporal 1985-1995, mas sim ao longo de todo o período analisado. Por outro, a intensidade desse aumento é incomparavelmente superior face ao registado pelos quantis mais amplos do topo da distribuição. Adicionalmente é interessante constatar que o nível concentração salarial nesses quantis tendeu a aumentar, de forma bastante significativa no caso dos 0,01% mais bem pagos, ao longo da crise económica e financeira, em contraciclo com o processo de mitigação das desigualdades salariais entre a base e o topo que ocorreu após 2008.

4.5 A composição do ganho e a sua distribuição no topo

A informação exposta até aqui é referente ao ganho salarial, conceito estatístico que agrega não só a remuneração-base, mas também a remuneração suplementar ou extraordinária e as prestações regulares⁹. Estas prestações incluem os subsídios de refeição, de turno e os “outros prémios e subsídios”. Tendo estes desdobramentos em mente, importa decompor esta unidade remuneratória com o intuito de perceber o peso relativo das várias componentes e sub-componentes que a integram e a forma como variam ao longo da distribuição. Tal como tem vindo a ser identificado por vários estudos (ILO, 2017; Atkinson, 2015; Piketty, 2013), as formas de retribuição do trabalho assumem configurações diferenciadas, beneficiando os assalariados do topo mais intensamente no que diz respeito a prémios, a subsídios e a outras formas atípicas de remuneração. A informação estatística apurada neste estudo ajuda a conhecer este

⁹ A remuneração extraordinária refere-se às horas suplementares, quer tenham sido realizadas em dias de trabalho, quer em dias de descanso ou feriados, enquanto as prestações regulares dizem respeito aos montantes ilíquidos pagos, com carácter regular mensal, por subsídio de refeição, de função, de alojamento ou transporte, diuturnidades ou prémios de antiguidade, de produtividade, de assiduidade, subsídios por trabalhos penosos, perigosos ou sujos, subsídios por trabalho por turnos e noturnos.

fenómeno no mercado de trabalho em Portugal e a medir até que ponto esse tipo de prestações contribuem para as desigualdades salariais.

No Quadro 11 é possível analisar a composição do ganho salarial e das prestações regulares. A remuneração-base é, destacadamente, a principal componente do ganho salarial: representa 83% do ganho da população trabalhadora analisada, valor que se situa em cerca de 80%, 82%, 84% e 98% no caso dos 10%, 1%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos, respectivamente. É interessante constatar que quando se penetra no grupo dos 1% mais bem pagos, esta componente do ganho aumenta a sua expressão relativa, em detrimento da manifestada pelas prestações regulares – a remuneração suplementar tem uma relevância residual. Ao contrário do que seria expectável, os prémios e subsídios regulares têm um peso relativo mais baixo entre os 1% do topo face ao observado para o leque populacional mais vasto do último decil e não muito acima do apurado para o total da população. Aliás, no caso do quantil mais restrito a importância das prestações regulares é despidiêda.

É interessante constatar que o perfil remuneratório da composição das prestações regulares se altera bastante quando se passa da análise da população total ou do último decil para o grupo dos 1% do topo. Quase metade das prestações regulares auferidas pela população trabalhadora é referente a subsídios de refeição, valor idêntico ao relativo a outros prémios e subsídios. O subsídio de refeição representa ainda 1/5 das prestações regulares auferidas pelos 10% mais bem pagos, mas entre os 1% e os 0,1% do topo esse valor é de 9% e 3,5%, respectivamente. Nestas categorias salariais restritas, mais de 90% das prestações regulares são referentes a prémios e a outros subsídios que não os de refeição e de turno.

A importância relativa da remuneração-base dos 1% do topo não difere, portanto, de forma muito significativa da verificada para o total da população e situa-se até um pouco acima do valor apurado para o último decil. Embora, em termos agregados, as prestações salariais que não a remuneração-base tenham uma expressão mais ou menos equivalente no topo e no total da população, existe uma diferença muito significativa ao nível da composição daquelas. Se os subsídios de refeição e, embora com menor preponderância, de turno consistem na parte maioritária das prestações regulares apuradas para o total da população, entre os 1% do topo e nas suas fracções são os

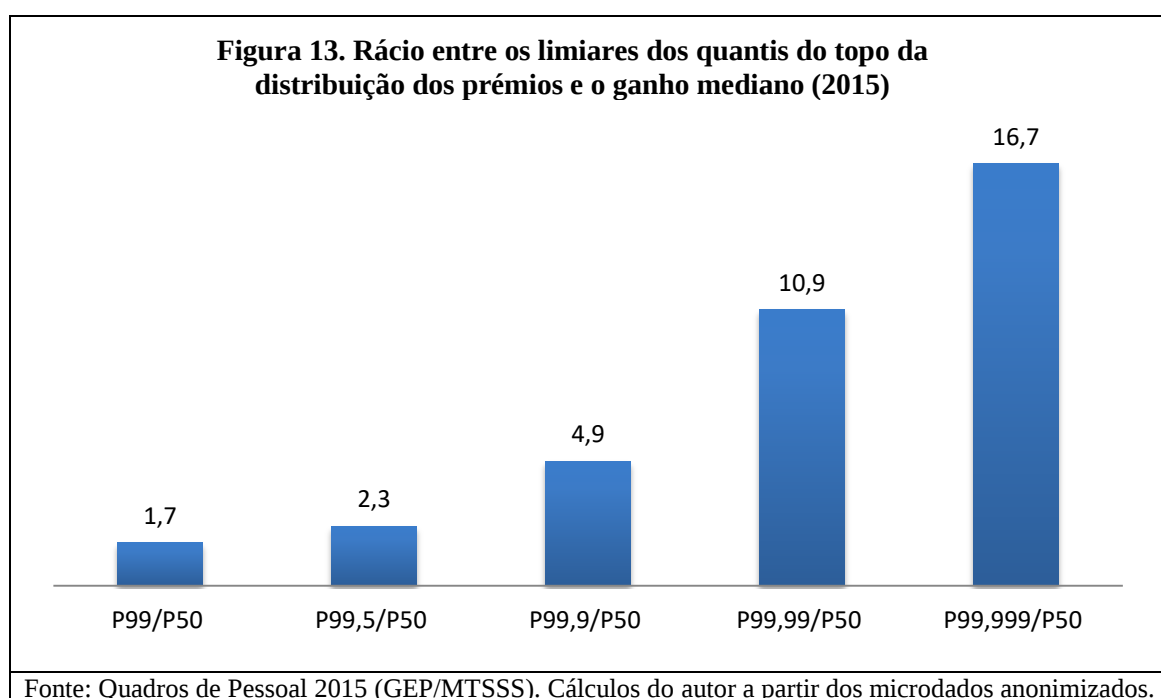
prémios e os outros subsídios que não os de turno e refeição que se destacam de forma muito evidente.

Estes dados apontam, portanto, para uma diferença na composição das formas acessórias de retribuição do trabalho entre o topo e a restante população, mas não no que diz respeito à centralidade da remuneração-base. Importa, no entanto, analisar estas evidências com cautela. Desde logo, porque existem outras formas de premiação dos trabalhadores que não estão contidas nas prestações regulares (mas sim na categoria estatística “prestações irregulares”), tais como os pagamentos a título de participação dos lucros, a distribuição de títulos ou outras gratificações, os prémios de assiduidade e produtividade de pagamento não mensal¹⁰. Em segundo lugar, os dados aqui tratados são referentes a único mês (Outubro) e a atribuição de prémios de produtividade ou associados ao cumprimento de objectivos é feita, em regra, a nível anual – ou plurianual. Como se ilustrará no próximo capítulo, uma parte muito significativa da remuneração dos administradores das maiores empresas portuguesas assenta neste tipo de retribuições.

Quadro 11. Composição do ganho salarial e das prestações regulares, por quantil do topo e pop. total, Portugal (2015) (%)			
	Composição do ganho		
	Remuneração-base	Remuneração suplementar	Prestações regulares
10% do topo	80,4	1,0	18,5
1% do topo	81,6	0,9	17,5
0,1% do topo	83,8	0,2	16,1
0,01% do topo	97,9	0,0	2,1
Total	83,3	1,0	15,7
	Composição das prestações regulares		
	Subsídio de refeição	Subsídio de turnos	Outros prémios e subsídios
10% do topo	20,8	3,5	75,7
1% do topo	8,9	0,5	90,6
0,1% do topo	3,5	0,0	96,5
0,01% do topo	4,2	0,0	95,8
Total	46,8	6,5	46,8
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.			

¹⁰ O facto de nesta categoria estarem contidas prestações de outra natureza como as indemnizações e de não ser possível diferenciá-las impede a sua convocação para a análise.

Apesar destas questões, os dados apurados permitem concluir que os prémios tendem a favorecer o alargamento dos hiatos remuneratórios da população trabalhadora. A Figura 13 compara o valor dos prémios auferidos pelos trabalhadores mais bem pagos face ao ganho mediano. Os prémios auferidos pelo P99 da distribuição das prestações regulares são superiores em relação ao ganho mediano em cerca de 70%. Quando se atenta no grupo dos 0,5% mais bem pagos, esse diferencial é de 130%. O valor dos prémios auferidos pelo trabalhador que se situa no limiar inferior dos 0,1% do topo é quase cinco vezes superior face ao ganho mediano e no quantil mais restrito essa desproporção é de 16,7.



A principal componente das desigualdades entre o topo e a restante distribuição das retribuições do trabalho é, portanto, a remuneração-base. Contudo, o hiato entre o topo e a restante distribuição produz-se também a outros níveis. A figura anterior demonstra que os prémios mensais auferidos pelos trabalhadores mais bem pagos multiplicam o valor do ganho salarial do P50. Ou seja, embora este tipo de pagamentos seja uma parcela minoritária do ganho dos trabalhadores mais bem pagos, ela é ainda assim muito superior quando comparada com o ganho mediano. Apenas uma parcela da totalidade dos trabalhadores (cerca de 630 mil) auferem este tipo de prestações. Mas nos casos em que estes prémios e outros subsídios são pagos aos trabalhadores do topo superior da

distribuição, contribuem para o redimensionar das desigualdades entre essa latitude da distribuição e os patamares intermédios da mesma.

4.6 Testando três hipóteses: corridas, globalização e fiscalidade

Neste ponto da exposição serão analisadas três das mais relevantes hipóteses usadas e testadas na literatura especializada para explicar a evolução das desigualdades salariais. Muitos dos estudos que se debruçam sobre esta problemática definem a parte superior da distribuição convocando o quintil ou o decil do topo, o P80 ou o P90. O topo é, portanto, delineado na sua versão mais extensiva e tipicamente não se incluem na análise as categorias salariais do vértice da pirâmide. Os dados que a seguir serão apresentados, relativos a Portugal, têm como referência categorias salariais mais amplas, mas também os 1% do topo e as suas fracções. Num primeiro momento analisar-se-á a aderência da hipótese da corrida entre tecnologia e qualificação às dinâmicas de concentração salarial no topo. A exposição debruçar-se-á depois sobre a relação entre a globalização e este fenómeno. Por fim, o enfoque recairá sobre a relação entre a evolução da concentração dos ganhos salariais no topo e a fiscalidade.

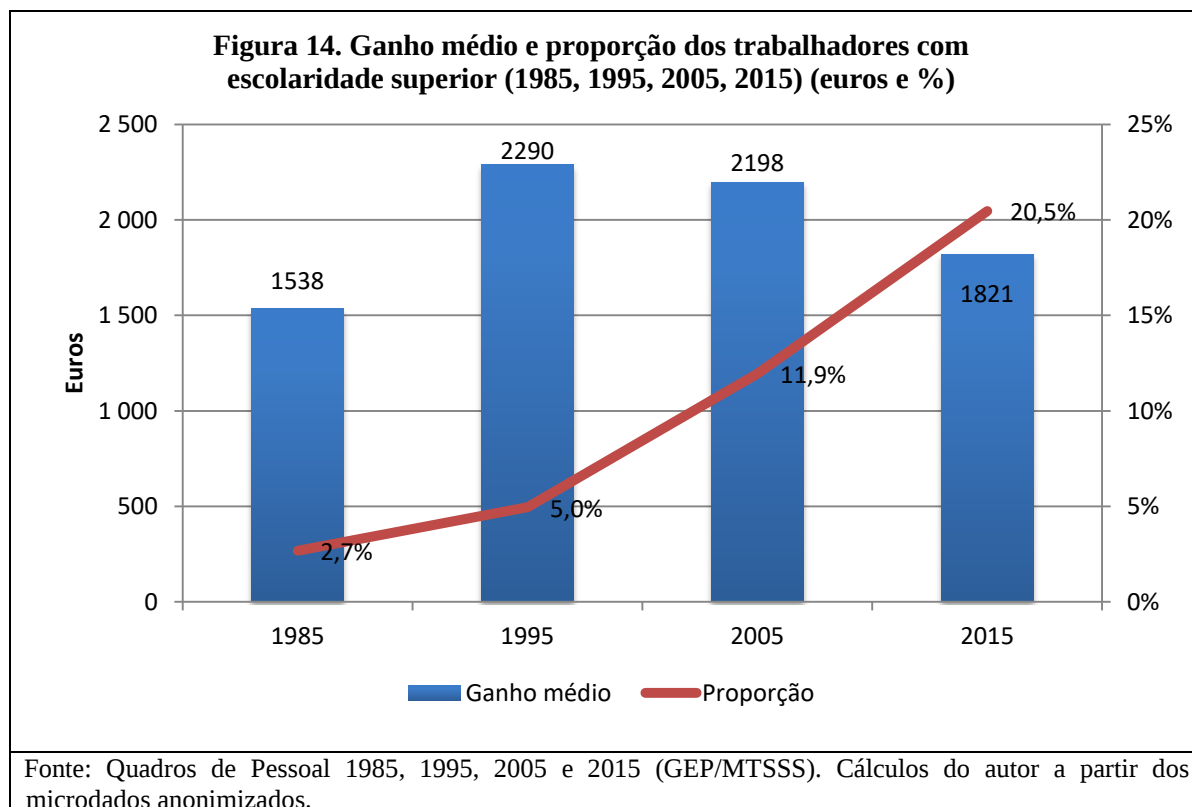
4.6.1 Uma corrida a várias velocidades

Uma das teorias mais celebrizadas na explicação da evolução das desigualdades salariais é a corrida entre a tecnologia e as qualificações. Segundo esta formulação, a dispersão salarial entre a parte superior da distribuição e a sua base ou ponto mediano aumenta quando há uma escassez de oferta de mão-de-obra qualificada face à sua procura e diminui quando a oferta é superior à procura de trabalhadores com este tipo de perfil. A desigualdade salarial resulta, portanto, da uma força económica basilar: a lei da oferta e da procura (neste caso, de qualificações).

Entre 1985 e 2015, houve um aumento muito significativo da oferta de mão-de-obra com escolaridade superior. Se naquele ano menos de 3% da população tinha esse perfil formativo, em 2015 esse valor situava-se já ligeiramente acima dos 20%. Nos primeiros 10 anos do período analisado, a percentagem de trabalhadores com formação superior quase que duplicou, mas ainda assim apenas 5% dos trabalhadores tinham, no ano de 1995, esse tipo de perfil educativo. Em termos relativos, a escolaridade de nível superior continuou a ser um recurso bastante escasso no mercado de trabalho português e a

densidade do seu aumento ficou aquém do verificado em relação ao observado entre os trabalhadores com formação secundária: o número de trabalhadores que concluiu no máximo este nível de ensino triplicou. De 1985 a 1995, o ganho dos trabalhadores com formação superior aumentou quase 50%, bastante acima dos cerca de 23% e 27% verificado entre os trabalhadores que concluíram no máximo o ensino básico e secundário, respectivamente. Tal como se pode observar na Figura 14, o valor do ganho médio dos trabalhadores mais escolarizados em percentagem do ganho médio da população aprofundou-se nesses 10 anos. O aumento do prémio salarial da escolaridade superior fomentou, portanto, o aumento das desigualdades entre a década de 1980 até à primeira metade dos anos de 1990, conclusão já avançada anteriormente por Centeno e Novo (2009).

A grandeza deste prémio remuneratório tendeu a decrescer na década seguinte (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012; Centeno e Novo, 2009). O ganho médio dos detentores de formação superior diminuiu, em termos reais, 4% entre 1995 e 2005 e 17% entre 2005 e 2015. Nesse período assistiu-se a um aumento bastante expressivo do número de trabalhadores com formação superior: entre 1995 e 2015, o número de trabalhadores com habilitações académicas quadruplicou, passando o seu peso relativo na população trabalhadora de 5,0% para 20,5%.



Em 1985, a raridade de trabalhadores com formação superior (menos de 3%) elevava, de forma muito clara, a posição dos seus possuidores na escadaria salarial. O ganho médio dos trabalhadores detentores de uma habilitação escolar de nível superior era cerca de 20% superior em relação ao do quintil do topo, equivalendo ao ganho médio dos trabalhadores do último decil. Com o aumento da oferta de qualificações, o rácio entre estes indicadores diminuiu bastante. Em 2015, o ganho médio dos trabalhadores mais escolarizados representava apenas 3/4 e menos de 60% do auferido pelos 20% e 10% mais bem pagos, respectivamente. Essa tendência é ainda mais evidente, em termos relativos, quando se atenta nos 1% do topo e nas suas fracções. Se em 1985 o ganho médio de um trabalhador com escolaridade superior equivalia a metade do ganho médio dos 1% do topo, em 2015 esse rácio diminuiu para 1/4. Entre o grupo dos 0,1% mais bem pagos, esses dois valores evoluíram de 27,7% para 10,6%, ou seja, em 2015 o ganho médio de um trabalhador com habilitações superiores representava apenas cerca de 1/10 do auferido pelos elementos daquele quantil restrito.

Os proventos salariais médios das credenciais académicas foram-se, portanto, afastando progressivamente das retribuições do trabalho auferidas pelos trabalhadores dos quantis

superiores da distribuição, em particular dos que se posicionam no topo do topo dessa hierarquia.

Quadro 12. Ganho médio dos trabalhadores com escolaridade superior face ao ganho médio total e ao dos trabalhadores dos quantis do topo (1985, 1995, 2005, 2015) (%)				
	1985	1995	2005	2015
Ganho médio	229,4	255,1	207,6	166,1
20% do topo	121,4	116,4	91,9	76,0
10% do topo	98,1	88,0	68,8	56,9
5% do topo	80,1	67,4	52,8	43,7
1% do topo	51,7	39,0	30,3	24,8
0,5% do topo	43,1	31,6	24,0	19,3
0,1% do topo	27,7	19,9	14,1	10,6
0,01% do topo	16,2	10,6	5,6	3,4
Fonte: Quadros de Pessoal 1985, 1995, 2005 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.				

O Quadro 13 é semelhante ao anterior, mas tem como referência o ganho médio dos trabalhadores do topo que têm qualificações escolares de nível superior. No espaço de 30 anos, o valor médio do ganho dos trabalhadores com formação académica depreciou-se face ao ganho médio dos trabalhadores que se situam na parte superior da distribuição e que têm esse perfil formativo. O adensamento desse hiato é menos expressivo quando se atenta no quintil do topo, mas vai-se aprofundando à medida que se avança pelo topo da pirâmide. No ano de 1985, o valor relativo do ganho médio dos trabalhadores com formação superior representava cerca de metade do ganho médio dos trabalhadores dos 1% do topo com esse perfil, em 2015 esse resultado é de apenas 1/4. E se em 1985 o salário médio dos mais escolarizados representava 16% do ganho médio dos 0,01% mais bem pagos com idêntico perfil escolar, em 2015 essa proporção era de apenas 5,4% – quase três vezes menos.

A distribuição salarial no interior dos trabalhadores mais escolarizados tornou-se, portanto, mais desigual, havendo um fosso cada vez maior entre o salário médio do mais escolarizados e face ao dos trabalhadores da parte superior da distribuição que detêm esse tipo de recursos escolares. Apesar de a diminuição do prémio escolar ter vindo a exercer um efeito equalizador no universo da população, a divergência salarial entre os mais escolarizados do topo face aos trabalhadores com idêntico perfil posicionados na parte intermédia e inferior da distribuição promoveu desigualdades intra-categoriais (no seio dos mais escolarizados). Este fenómeno reforça a evidência já

indiciada no quadro anterior de que outras razões, que não a escolaridade, determinam a posição na estrutura salarial – tal como se verá mais à frente, a profissão, o género e também a idade são variáveis bastante relevantes a este nível.

Quadro 13. Ganho médio dos trabalhadores com escolaridade superior face ao ganho médio dos trabalhadores dos quantis do topo que têm esse perfil formativo (1985, 1995, 2005, 2015) (%)				
	1985	1995	2005	2015
20% do topo	88,6	85,5	77,5	69,2
10% do topo	81,2	75,4	61,7	53,8
5% do topo	73,4	64,7	50,2	43,0
1% do topo	52,9	39,8	30,6	25,9
0,5% do topo	45,2	32,0	24,5	20,7
0,1% do topo	29,0	20,2	15,1	12,4
0,01% do topo	15,9	11,3	7,1	5,4
Fonte: Quadros de Pessoal 1985, 1995, 2005 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.				

O forte aumento da disponibilidade de mão-de-obra qualificada verificado nas últimas duas décadas parece, portanto, estar associado à diminuição do prémio remuneratório da formação superior. Veja-se que enquanto em 1995 o salário médio de um trabalhador com este tipo de perfil representava cerca do dobro do apurado para os que não foram além do ensino secundário, nos anos de 2005 e 2015 esse diferencial decresceu para 85% e 70%, respectivamente. A diminuição do prémio salarial associado ao título académico, decorrente do aumento da oferta destes recursos e de uma aparente insuficiência da procura, poderá, portanto, ter funcionado como um travão ao aumento galopante das assimetrias salariais verificadas entre os anos de 1980 e a primeira metade dos anos de 1990. O facto de os salários médios do quintil, decil ou vintil superiores terem conhecido aumentos reais não muito superiores à evolução do salário médio, mas também a tendencial estabilização (aumento ligeiro na primeira metade da década de 2000) do nível de concentração do ganho nesses quantis entre 1995 e 2008, estarão certamente associados a este fenómeno.¹¹

A análise da evolução dos salários dos grupos que formam o vértice da distribuição, e das desigualdades que aí se produzem, dificilmente poderá ser enquadrável neste tipo de lógica argumentativa. O prémio salarial da formação académica fica em todos os anos bastante aquém do ganho médio auferido nesse patamar da distribuição, hiato que se

¹¹ Ver subcapítulos 4.3 e 4.4.

aprofunda de forma muito significativa no período em análise. Embora se possa afirmar que o aumento de oferta de qualificações acima da procura das mesmas, e a respectiva desaceleração do prémio salarial daí decorrente, explicam a perda de valor do ganho médio dos trabalhadores com formação superior, tal não se afigura possível em relação ao aumento do ganho médio dos grupos mais restritos do topo. Mesmo num contexto de franco aumento da oferta de qualificações e de diminuição do prémio formativo, não só o ganho médio dos trabalhadores dos 1% do topo e as suas fracções, mas também a parcela do ganho por eles detida, continuaram a crescer de forma pujante.

Enquanto a maior abundância de qualificações tendeu a mitigar as desigualdades salariais entre os mais escolarizados e os menos escolarizados, o ritmo de elevação dos ganhos auferidos pelos trabalhadores da parte superior do topo (com ou sem formação superior) potenciou o aumento das mesmas. É, aliás, interessante constatar que nos quatro anos analisados o ganho médio dos 1%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos é, em termos médios, sempre mais elevado face ao verificado entre os elementos desses quantis com formação superior.¹² Isto significa que o ganho médio dos membros desses quantis com formação ao nível do básico e/ou do secundário é superior ao dos mais escolarizados. A grandeza dos ganhos salariais destes grupos restritos define-se, portanto, através de mecanismos mais ou menos autónomos em relação à economia dos recursos escolares e à sua evolução.

4.6.2 Os efeitos da globalização

Tal como a teoria da corrida entre qualificações e tecnologia, também a globalização é apresentada como uma explicação para o aumento das desigualdades salariais que decorre de leis ou dinâmicas económicas inelutáveis de mercado, típicas do sistema capitalista e da integração internacional do comércio e do investimento. As análises em torno dos impactos da globalização redimensionam as aproximações focadas em dinâmicas internas de procura e oferta de qualificações. O mundo e o perfil de oferta de mão-de-obra existente nos vários países passam a ser o universo de referência da sua procura.

¹² A excepção a esta regra aplica-se aos 0,01% do topo em 1985.

A primeira vaga de estudos sobre o impacto do comércio internacional na distribuição dos salários foi enformada por duas influências teóricas: o modelo Heckscher-Ohlin, que estatui que os países tendem a exportar bens que usam intensamente os factores que eles detêm em maior abundância; e pelo teorema Stolper-Samuelson, que prevê que o comércio aumenta os ganhos para o factor produtivo mais abundante num determinado país (Kierzenkowski e Koske, 2012). Nos países com uma população activa altamente qualificada, o comércio internacional tenderia, portanto, a beneficiar essa parcela dos trabalhadores e a prejudicar os menos qualificados. Krugman (2008) recuperou esta perspectiva e aplicou-a à cadeia internacional de produção de bens tecnológicos. Os nichos que requerem mão-de-obra pouco qualificada são deslocalizados para países em que esse tipo de recurso é abundante, enquanto as fases que convocam mais qualificações mantêm-se nos países ricos nesse tipo capital (neste caso, nos EUA). Esta possibilidade faz com que os salários dos trabalhadores mais qualificados aumentem e os dos menos qualificados diminuam.

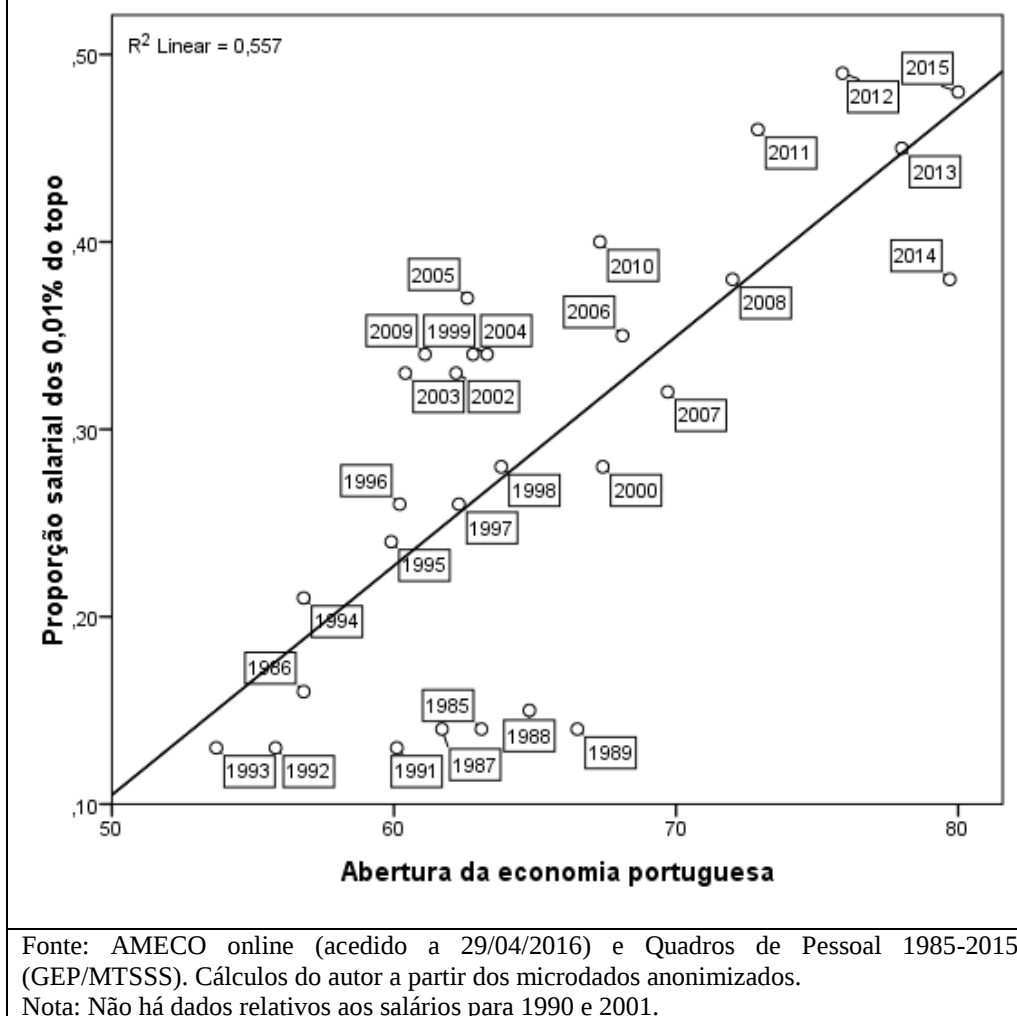
Outros estudos indicam que o *offshoring* pode ter consequências não-lineares na distribuição dos salários, beneficiando não só o trabalho qualificado como também (embora em menor escala) as profissões poucas qualificadas que consistem no desempenho de tarefas manuais não rotineiras no sector dos serviços – as quais requerem, fundamentalmente, capacidades de adaptação interpessoal e ambiental e não podem de ser realizadas por máquinas ou através de *offshoring* (Acemoglu e Autor, 2010; Autor, Levy e Murnane, 2003). Ao contrário destes estudos, a OCDE (OECD, 2011) concluiu que quer a abertura ao comércio internacional, quer a abertura aos fluxos financeiros têm um impacto nulo ou despiendo na alteração da estrutura de distribuição dos salários.

Importa, neste sentido, analisar os efeitos distributivos que a globalização comercial e financeira terá tido em Portugal, nomeadamente entre os assalariados mais bem remunerados. Para tal convocar-se-ão alguns indicadores tipicamente utilizados na literatura: o grau de abertura da economia portuguesa [(exportações + importações)/PIB] e o investimento directo estrangeiro, nomeadamente o stock de investimento directo de Portugal no estrangeiro e o stock de investimento estrangeiro em Portugal em percentagem do PIB do país. Procurar-se-á, a este nível, apurar as relações de associação estatística entre estas variáveis e o nível de concentração dos ganhos salariais nos vários quantis da parte superior da distribuição.

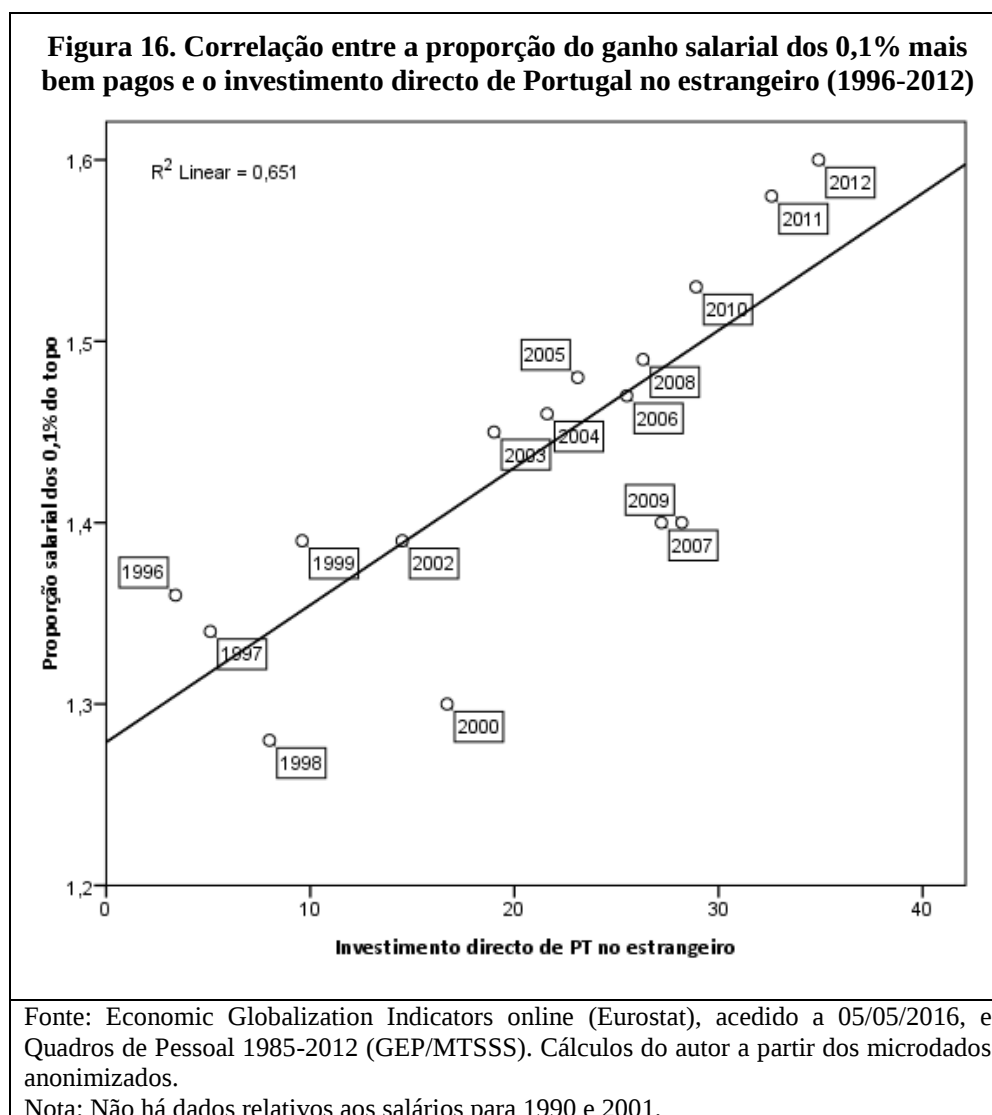
Quer em relação ao grau de abertura da economia portuguesa, quer no que concerne aos dois indicadores financeiros, a correlação estatística com a evolução do nível de concentração salarial no topo é pouco significativa quando se introduz na análise o quintil, decil, vintil e 1% do topo. Contudo, quando o enfoque recai sobre as fracções dos 1% do topo os resultados alteram-se de forma evidente. De facto, existe uma correlação positiva forte entre a evolução do nível de concentração dos salários nesses grupos restritos do topo da distribuição e o grau de abertura comercial e financeira da economia portuguesa.

No que concerne ao grau de abertura da economia portuguesa, o imbricamento entre esta variável e o nível de concentração do ganho para o período 1985-2015 tem alguma significância para o grupo dos 0,1% do topo, mas é na fracção dos 0,01% mais bem pagos que essa correlação assume uma expressão mais nítida ($R^2=0,557$). De acordo com a recta estimada, a abertura da economia portuguesa tende a ser acompanhada pelo aumento da concentração dos salários na fracção dos 0,01% do topo. Esta correlação é particularmente evidente a partir de 1994, pois até aí o nível de abertura da economia portuguesa era proporcionalmente mais elevado do que o nível de concentração dos ganhos face à tendência verificada nas duas décadas seguintes. Parece, na verdade, existir um efeito diferido dos processos de abertura da economia portuguesa verificados nesses primeiros dez anos em relação ao seu impacto no nível de concentração dos salários no vértice da distribuição dos ganhos salariais.

Figura 15. Correlação entre a proporção do ganho salarial dos 0,01% mais bem pagos e o grau de abertura da economia portuguesa em % do PIB (1985-2015)

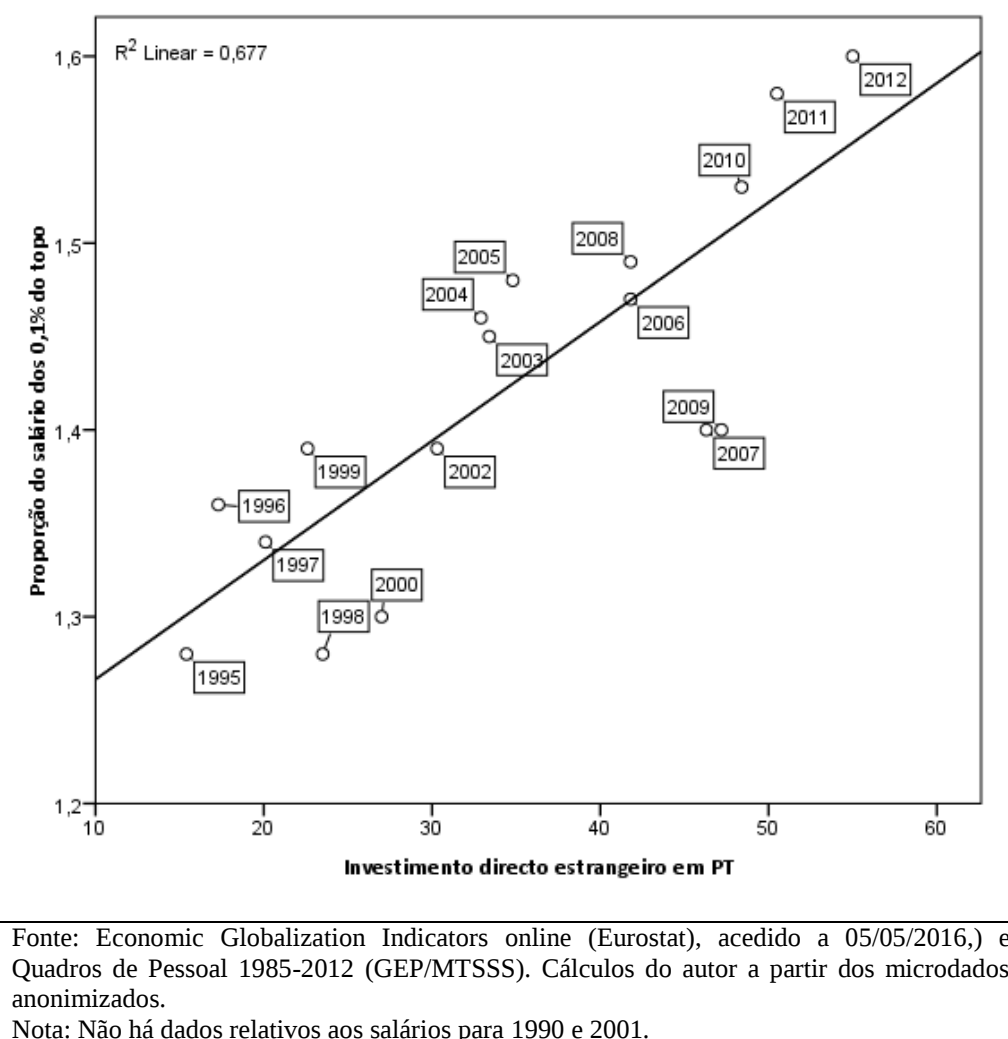


A correlação entre os dois indicadores de investimento directo estrangeiro convocados para esta análise e o nível de concentração dos ganhos salariais no topo do topo é ainda mais intenso. Para o período 1996-2012, a variância da proporção do ganho salarial detido pelos 0,1% e 0,01% mais bem pagos explicada pelo investimento directo de Portugal no estrangeiro é de, respectivamente, 65% e 70%.



Esta correlação é ainda mais expressiva quando se usa como variável explicativa o investimento directo do estrangeiro em Portugal (1995-2012): 68% e 73%, respectivamente.

Figura 17. Correlação entre a proporção do ganho salarial dos 0,1% mais bem pagos e o investimento directo estrangeiro em Portugal (1995-2012)



A utilização da regressão linear simples como modelo de medição de correlações estatísticas deve ser cautelosa, pois a relação entre dois indicadores ou medidas estatísticas pode, e muitas vezes é, influenciada por factos e processos sociais “exteriores” às variáveis convocadas para a análise. A correlação entre duas variáveis nunca é, portanto, linear, pois cada uma delas é produzida num universo social, político e institucional mais complexo. No limite, uma correlação estatisticamente significativa pode decorrer de uma mera coincidência. A análise efectuada, não se refere, portanto, a uma relação de causalidade entre variáveis, mas sim a uma associação ou correlação. Ainda assim, importa reter algumas pistas fornecidas por estas análises.

Na linha das conclusões do estudo *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising?* (OECD, 2011) – cujos capítulos acerca das causas da desigualdade salarial não

contemplam Portugal –, verificou-se que não existem correlações estatísticas significativas entre o topo da distribuição dos salários, na sua definição mais ampla, e os indicadores de globalização. Quer a medida de desigualdade usada nesse relatório (rácio P90/P10), quer alguns dos quantis utilizados na análise efectuada neste capítulo, não se referem aos estratos salariais do vértice da pirâmide salarial. É precisamente nesses patamares que se situam os trabalhadores cujas remunerações parecem ser mais favorecidas pelos processos de globalização. De acordo com os dados apurados, existe uma correlação média/forte entre a concentração dos ganhos no topo superior e os processos de abertura da economia portuguesa às trocas comerciais e financeiras. De facto, à medida que essa integração nas dinâmicas da globalização se aprofundou tendeu a aumentar a fatia remuneratória dos grupos do topo do topo.

A integração nos processos de globalização tendeu a beneficiar uma parcela muito restrita dos trabalhadores dos quantis do topo da distribuição, no essencial, directores e gestores de empresas, mas também, numa escala menor, desportistas. Os dados apresentados vão, portanto, de encontro às teorias que associam as remunerações muito elevadas à emergência de super-empregados, trabalhadores cujas competências e talento são altamente valorizadas numa economia globalizada em que a elevada mobilidade internacional deste tipo de mão-de-obra a aproxima da mobilidade do factor capital.

4.6.3 Taxas constantes, desigualdades ascendentes

De acordo com um estudo da OCDE (OECD, 2014b: 6), “A redução substancial das taxas mais elevadas aplicáveis aos rendimentos pessoais verificado em quase todos os países da OCDE nas últimas três décadas está fortemente associado ao aumento da concentração do rendimento no topo”.¹³ Esta relação poderá, segundo o estudo, estar associada ao aumento da poupança decorrente da baixa do imposto, geradora de mais rendimento no futuro, ou simplesmente à redução dos incentivos para se implementar estratégias de planeamento e evasão fiscal.

Alvaredo *et al.* (2013), por seu lado, sublinham também a existência desta correlação negativa. Entre outros factores que concorrem para o aumento do rendimento nos grupos do topo, defendem que a diminuição da taxa máxima aplicável aos salários mais

¹³ Tradução do autor.

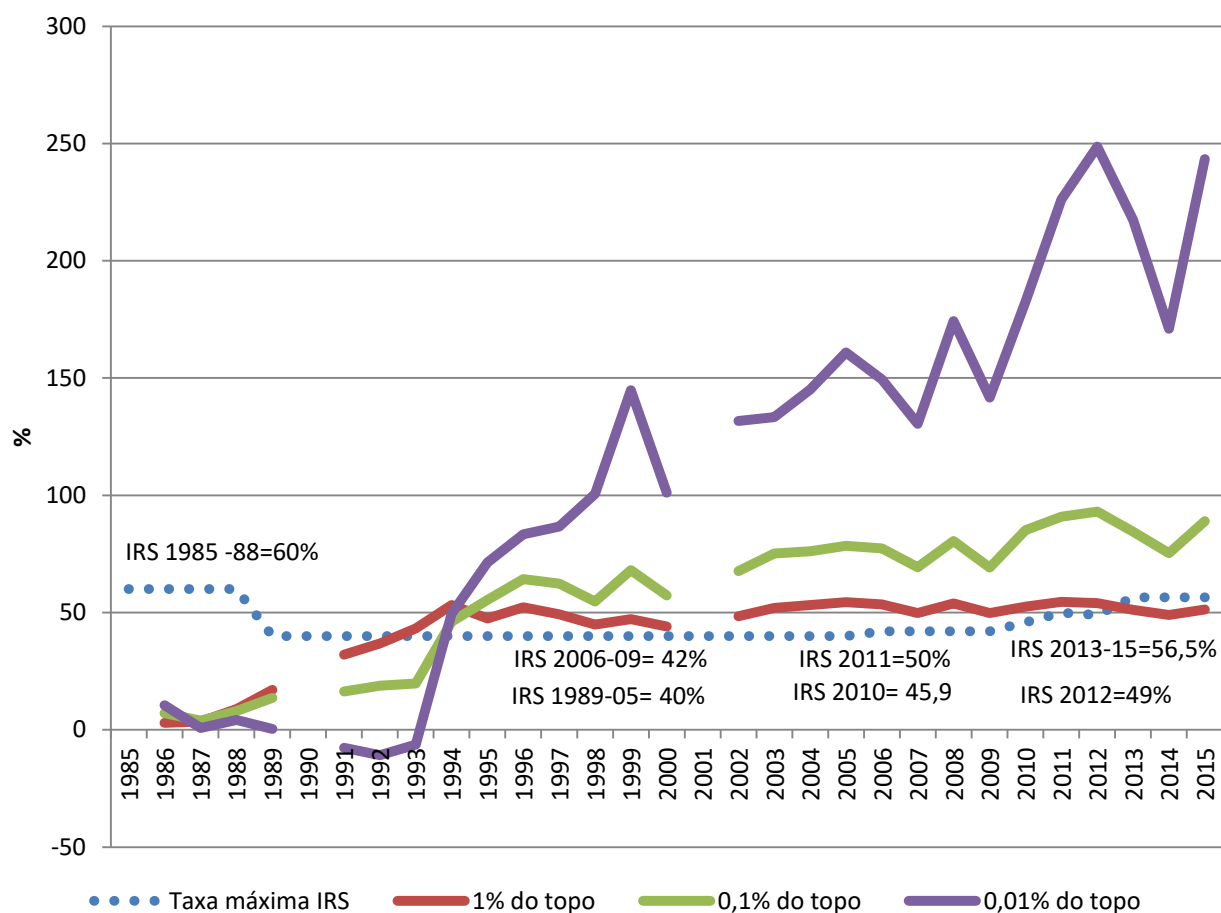
elevados pode assumir-se como um estímulo à negociação de condições remuneratórias mais vantajosas por parte dos directores e gestores de empresas e de outros grupos cuja capacidade negocial junto da entidade empregadora seja também elevada. O aumento do valor dessas taxas funcionaria, pelo contrário, como um desincentivo em relação à prossecução desse tipo de objectivos.

Em Portugal, as taxas máximas aplicáveis aos rendimentos mais elevados mantiveram-se constantes desde a entrada em vigor da reforma do IRS de 1988 até meados dos anos de 2000. A partir de 2006 e até 2009 houve um ligeiro aumento do valor desse tributo de 40% para 42%. Em 2010, esse valor aumentou para 45,9% e, no ano de 2011, para 50%. Em 2012, a taxa máxima conheceu um ligeiro decréscimo e nos três últimos anos aumentou de forma drástica para os 56,5%.

Os primeiros dez anos analisados (1985-1995) são marcados pela queda muito expressiva da taxa máxima de IRS, verificada a meio desse período. Nos primeiros quatro anos a taxa máxima aplicável aos contribuintes solteiros era de 60% (50% no caso dos casados), tendo diminuído para os 40% a partir de 1989. Assistiu-se a partir desse momento a um aumento muito significativo da concentração dos salários entre os 1%, 0,1% do topo. Poder-se-ia, neste sentido, afirmar que a fiscalidade influenciou o nível de concentração dos ganhos salariais nestes quantis. Importa, no entanto, ter bastantes cautelas em relação a este tipo de afirmação. O aumento destes indicadores tinha-se já manifestado nos últimos anos dos anos de 1980 – embora de forma menos intensa do que na primeira metade da década seguinte. E, ademais, registou-se também nesse período um aumento expressivo da concentração do ganho nos quantis mais amplos do topo, cujos salários mensais os afastavam do escalão de rendimento anual previsível mais elevado – e, portanto, a diminuição da taxa mais alta não exerceria qualquer efeito directo sobre o seu ganho líquido. No caso dos 0,01% do topo, os primeiros dez anos do período analisado foram marcados por uma tendencial diminuição do seu *share* salarial, mesmo após a entrada em vigor da diminuição da taxa máxima.

Mais relevante ainda é o avolumar da concentração salarial nos dois quantis mais restritos analisados na Figura 18 num arco temporal amplo, no qual a taxa máxima de IRS se manteve inalterada durante boa parte do período (até meados de 2000) e depois aumentou consideravelmente.

Figura 18. Taxa de IRS mais alta e taxa de variação da proporção do ganho auferido pelos quantis do topo (1%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos) (1985-2015)



Fonte: Quadros de Pessoal 1985-2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. OECD Tax database (OECD) e Alvaredo (2010b).

Nota: Dados relativos à taxa marginal de 1985-1988 dizem respeito a indivíduos solteiros. A taxa mais elevada aplicável aos contribuintes casados era, nesses anos, de 50% (Alvaredo, 2010b).

Estas evidências não invalidam a existência de uma possível relação entre a evolução da fiscalidade e a desigualdade salarial. Tendo a hipótese de Alvaredo *et al.* (2013) em consideração, os efeitos da diminuição da taxa marginal aplicável aos rendimentos mais elevados verificada no início do período poderão ter causado efeitos ao nível dos incentivos à negociação por parte dos agentes económicos de melhores condições salariais. O aumento das desigualdades poderá, neste sentido, explicar-se pelo facto de os trabalhadores mais bem pagos entenderem que a taxa máxima que lhes é aplicável se situa num patamar que justifica a negociação de melhores condições remuneratórias. No ano de 2000, apenas três países da OCDE aplicavam uma taxa máxima mais baixa aos contribuintes com rendimentos mais elevados do que Portugal (Estónia, República

Checa e Nova Zelândia) e outros quatro (Hungria, México, Polónia e Reino Unido) também estipulavam esse patamar fiscal nos 40%. A redução da taxa marginal mais elevada instituída no final da década de 1989 poderá, neste sentido, ter criado as condições tributárias conducentes ao aumento da concentração salarial no topo do topo num horizonte temporal alargado.

Ou seja, inexistência dessa correlação não significa que a fiscalidade não tenha contribuído para o avolumar do topo salarial, pois o sentido da evolução da variável dependente não tem de decorrer linearmente de alterações verificadas na variável explicativa. Perante o aumento muito pronunciado do ganho médio dos trabalhadores mais bem pagos e do alargamento da sua fatia salarial, a fiscalidade manteve-se inalterada e em níveis tributários comparativamente baixos. Este facto poderá ter contribuído para a implementação, por parte dessas elites laborais, de estratégias negociais conducentes à maximização dos seus ganhos remuneratórios. Ou seja, a fiscalidade poderá ter favorecido o aumento das desigualdades não devido a variações do seu nível tributário, mas por omissão.

Os últimos anos demonstram, no entanto, que no contexto de aumentos significativos da taxa máxima de IRS o *share* (e o ganho médio) dos trabalhadores mais bem pagos continuou a aumentar, o que significa que a fiscalidade, por si, não se assumiu como um travão ao aumento da desigualdade salarial a partir do topo.

4.7 Em suma

Portugal é um dos países do chamado “mundo desenvolvido” onde o mercado de trabalho gera mais desigualdades salariais. Tal decorre do facto de uma parte muito significativa da população trabalhadora auferir salários muito baixos, mas também do fosso enorme que separa a base e o meio da distribuição dos grupos mais favorecidos. Em 30 anos, Portugal tornou-se um país mais desigual, em que os benefícios do crescimento económico foram primariamente distribuídos de forma muito assimétrica. Nos primeiros 10 anos, entre 1985 e 1995, deu-se o primeiro e decisivo passo para a definição do hiato entre os grupos da parte superior da distribuição e a generalidade da população trabalhadora. O nível de concentração do ganho salarial nos grupos da parte inferior do topo da distribuição manteve-se relativamente estável desde essa altura.

Na verdade, o nível assinalável de desigualdade salarial entre os grupos da parte inferior do topo e a base ou o meio da distribuição não se deve à elevada grandeza salarial daqueles quantis, mas aos valores bastante baixos das remunerações dos trabalhadores que ocupam estas posições. Embora o ritmo de crescimento do salário médio dos 20%, 10% ou 5% mais bem pagos tenha sido mais elevado face ao apurado para o ganho médio e mediano, a verdade é que as diferenças em relação ao meio e à base da distribuição não são abissais. Ou seja, o ritmo da evolução dos ganhos salariais do topo inferior e do meio da distribuição enquadra-se numa escala comparável.

É a partir dos 1% do topo e, de forma particularmente evidente, das suas fracções que se observam as grandes divergências na estrutura de distribuição dos salários. A magnitude do crescimento do salário médio desses grupos do topo superior pautou-se por uma escala muito mais ampla face à observada para a restante população – inclusivamente, para os grupos da parte inferior do topo. O valor do ganho médio dos muito bem pagos em Portugal multiplicou-se várias vezes no período em análise e o aumento da apropriação do bolo salarial manteve uma cadência elevada durante quase todo o período analisado, inclusivamente após o eclodir da crise económica e financeira de 2008.

Não é fácil definir quais as causas que explicam o aumento da concentração dos ganhos salariais no topo. A medição desses imbricamentos não é um exercício simples e a multidimensionalidade e plasticidade dos fenómenos sociais e económicos dificilmente é passível de uma síntese e extrapolação numérica. No entanto, foram ensaiadas neste capítulo três perspectivas de analisar e explicar o fenómeno do aumento da concentração salarial no topo.

A hipótese da corrida entre qualificações e tecnologia não parece ser pertinente para explicar o aumento dos salários do topo superior e o aumento da sua fatia salarial. A forma como aparentemente o prémio salarial responde às dinâmicas de oferta e procura de qualificações não se verifica quando se introduz na análise os grupos mais restritos do topo. De facto, em períodos de forte aceleração da oferta de mão-de-obra qualificada e de diminuição do prémio salarial das qualificações, a retribuição salarial dos trabalhadores do vértice da pirâmide continuou a aumentar a um ritmo muito elevado, o que demonstra como a lógica de remuneração dos trabalhadores do topo não obedece a este tipo de “forças de mercado”. Entre os trabalhadores com este perfil escolar, ocorreu

um aumento significativo do hiato salarial entre os que se posicionam na parte superior da distribuição e os restantes. Ainda assim, a tendencial estabilização da concentração salarial no topo inferior (20%, 10% ou mesmo os 5% mais bem pagos) coincidiu com o decréscimo do prémio salarial da formação académica. Num mercado de trabalho ainda fortemente marcado pelas baixas qualificações e em que mais de metade dos trabalhadores não foi além do ensino básico, a diminuição desse prémio terá funcionado como um dos factores que contribuíram para o estancar do aumento da concentração dos salários nos quantis mais amplos da parte superior da distribuição.

A globalização, por sua vez, parece ter um efeito pouco significativo nas dinâmicas de concentração dos salários no quintil ou no decil do topo, mas esta conclusão altera-se quando se atenta no topo do topo. A análise efectuada demonstra que existe uma correlação significativa entre os indicadores tipicamente utilizados para medir a abertura dos países ao processo de globalização económica e financeira e o *share* dos trabalhadores muito bem pagos. Uma das características fundamentais dos processos da globalização económica e financeira prende-se com a elevada mobilidade do capital e a tendencial fixidez do factor trabalho. Pelo facto de aquele ser um recurso escasso e este assumir-se como um recurso abundante nos contextos nacionais, formam-se enormes pressões sobre a distribuição funcional dos rendimentos da actividade económica, em particular na parte alocada ao factor trabalho. Contudo, tal como foi defendido Wright (1992), certos grupos profissionais ocupam posições ambivalentes, contraditórias, nos processos de produção. São empregados por conta de outrem, mas exercem funções de autoridade e liderança institucional em nome dos patrões, participando, em muitos casos, na distribuição dos lucros e outros proveitos da actividade económica das empresas. Em boa medida, são categorias profissionais cujos interesses e objectivos estão alinhados com os dos detentores do capital e estruturalmente próximos do factor que mais capacidade tem para beneficiar dos processos de globalização. É essa posição estrutural, mas também a premiação individualizada do talento dos super-empregados numa sociedade “hiper-meritocrática” (Piketty, 2013: 416), que ajudam a explicar, pelo menos parcialmente, a relação entre a abertura da economia portuguesa e os processos de concentração salarial no topo do topo da distribuição, em particular entre os directores e gestores – a análise da composição e recomposição socioprofissional do topo da distribuição dos salários será levada a cabo no capítulo seguinte e permitirá enquadrar melhor este fenómeno.

Em relação à fiscalidade, demonstrou-se que enquanto o valor das taxas máximas aplicáveis aos salários mais elevados pautou-se pela sua estabilidade até meados de 2000, o nível de concentração salarial no topo superior aumentou de forma bastante evidente – até depois do nível da tributação se ter agravado. A inexistência de uma correlação linear entre estas duas variáveis não significa que a tributação do rendimento pessoal tenha sido neutral no processo de distribuição dos salários. O facto de a taxa máxima de IRS modal no período em análise ser comparativamente baixa face à realidade internacional poderá ter funcionado, até meados de 2000, como um factor que contribuiu para o aumento da concentração dos rendimentos salariais no topo. Os últimos anos demonstram, no entanto, que a fiscalidade, por si, não obsta a que este tipo de medidas de desigualdade se possam avolumar, já que num contexto de forte aumento da fiscalidade sobre os rendimentos mais elevados o nível de concentração destes recursos (neste caso, os ganhos salariais) e o seu valor médios tenderam a aumentar.

5 O mundo social no interior das categorias económicas

O capítulo anterior permitiu medir a amplitude e a variação das assimetrias salariais existentes no topo da distribuição deste recurso ao longo de um período de três décadas. O objectivo primordial que será agora perseguido visa conhecer o perfil socioprofissional das categorias salariais que têm sido convocadas para a análise e identificar o seu enquadramento empresarial. Ou seja, conhecer as categorias sociais que enformam e estruturam as categorias salariais e que, portanto, permitem compreender de forma mais apurada os processos de concentração salarial e a sua evolução ao longo do tempo. Antes de mergulhar neste universo empírico promover-se-á uma breve reflexão acerca das perplexidades sociológicas que decorrem da categorização socioeconómica dos indivíduos.

5.1 A prosa sociológica dos quantis

Os quantis são construções estatísticas que resultam da subdivisão de um universo populacional em categorias mais ou menos amplas, tendo como referência a posição relativa dos indivíduos ou de outros referentes empíricos na distribuição de um dado recurso, disposição ou faculdade. De facto, o quantil é definido a partir de um exercício de ordenação hierárquica de um dado universo, ordenação essa que tem como referência os recursos, as disposições ou as faculdades dos indivíduos ou de outras unidades de análise. É pela relação com esses recursos ou atributos que se definem as posições relativas ocupadas numa distribuição que varia necessariamente entre 0% e 100%.

Quando se categorizam os indivíduos de acordo com o seu quantil de rendimento estratifica-se economicamente a população, analisa-se apenas a distribuição de um tipo de “capital”, na acepção de Bourdieu (1979), e assume-se que os recursos económicos são um vector fundamental na determinação das condições de existência dos indivíduos e das suas oportunidades. A teoria sociológica tem evitado este olhar unidimensional para as estruturas sociais e desenvolvido apetrechos conceptuais e operativos que procuram categorizar de forma multidimensional os indivíduos. Desde logo analisando a relação com a propriedade (Costa, Machado e Almeida, 2007; Marx, 1995 [1867]; Wright, 1992; Erikson e Goldthorpe, 1992), a autoridade e o nível de especialização no

interior do factor trabalho (Costa, Machado e Almeida, 2007; Wright, 1992; Erikson e Goldthorpe, 1992), ou com os recursos escolares (Costa, Machado e Almeida, 2007; Bourdieu, 1979). É através desta combinação de recursos e disposições que a sociologia classifica, do ponto de vista teórico e operativo, os indivíduos. Isto é, integra-os numa determinada classe social. A conceptualização multidimensional das classes sociais demonstrou ser heurísticamente robusta, visto que tem permitido medir e explorar padrões comportamentais, representacionais e cognitivos de forma bastante eficaz. Por exemplo, na área da educação (Costa *et al.*, 2015; Costa, Machado e Almeida, 2007; Abrantes, 2010; Ávila, 2008), saúde (Antunes, 2010), práticas culturais (Atkinson, 2010; Bennett *et al.*, 2009; Bourdieu, 1979), mobilidade geográfica (Carmo e Santos, 2011a), mobilidade social (Ramos, 2014; Atkinson, 2010; INE, 2010), práticas políticas e associativas (Carvalho, 2014; Nunes, 2013; Carmo e Santos, 2011b; Atkinson, 2010; Parkin, 1979) ou na distribuição dos recursos económicos (Carmo, Carvalho e Cantante, 2015; Costa *et al.*, 2015; INE, 2010; Wright, 1992; Erikson e Goldthorpe, 1992).

Estas e outras investigações demonstram que os recursos económicos e culturais, o trajecto laboral, as práticas e representações sociais, ou o acesso a certo tipo de bens e serviços são condicionados pelo lugar de classe dos indivíduos, isto é, pelo seu perfil socioprofissional. Enquanto categorias abstractas multidimensionais operacionalizadas a partir de vários indicadores, as classes sociais exercem uma forte influência na construção das desigualdades de recursos e de oportunidades. Qual então a razão para analisar as desigualdades elegendo apenas categorias económicas como o decil ou os 1% do topo, “noções um pouco abstractas” às quais “falta certamente poesia” (Piketty, 2013: 396)?¹⁴

Tal como foi mencionado nos primeiros capítulos, as últimas décadas têm sido marcadas pelo aumento generalizado das desigualdades económicas e patrimoniais nos países mais avançados e não só. O fosso de rendimento e riqueza entre grupos restritos da população e a sua grande maioria favoreceu o destaque que tem sido dado na academia, em várias instituições internacionais e no espaço público à forma como o capital económico é distribuído. Não deixa de ser bastante significativo o facto de os grupos do topo do rendimento e da riqueza serem normalmente designados como os “1%”, e não através de outro tipo de nomenclaturas utilizadas noutros momentos

¹⁴ Tradução do autor.

históricos, nomeadamente “classe capitalista”, “capitalistas”, “classe dominante”, “nobreza” ou “burguesia”. Embora não exista uma relação directa entre o nível de desigualdade interna num determinado país e as representações da sua população acerca da magnitude desse fenómeno (Chauvel, 2006), ou seja, entre as “desigualdades objectivas” e “subjectivas”, parece existir uma crescente consciencialização das populações acerca deste hiato – a emergência de movimentos sociais em vários países que criticam a concentração do rendimento e da riqueza no topo é disso um bom indicador.

A relevância dada às categorias económicas decorre também do facto da distribuição iníqua deste tipo de recursos ser frequentemente apontada como variável explicativa de fenómenos com impactos negativos na vida das pessoas e das sociedades: por exemplo, ao nível do insucesso escolar (OECD, 2015; Cingano, 2014), da reprodução intergeracional da pobreza (Esping-Andersen, 2005), dos indicadores de saúde (Therborn, 2013), dos indicadores de felicidade (Alois, 2014), ou da instabilidade financeira (Kumhof e Rancière, 2010). O capital económico é, por si, uma força que estrutura as condições de existência. A primordialidade ou autossuficiência estruturante do capital económico traduz-se em propostas de categorização das classes sociais que se baseiam unicamente em limiares económicos e financeiros (Wolff e Zacharias, 2013). O espaço social de Bourdieu fica, nestes casos, amputado do seu braço cultural.

O poder estruturante do capital económico sobre os trajectos sociais, as condições de existência dos sujeitos e a vida colectiva, mas também o aumento da magnitude das desigualdades na distribuição deste tipo de recursos verificado nas últimas décadas, reforçam a pertinência do uso dos quantis como instrumento metodológico de estratificação das estruturas sociais. Tal como foi demonstrado no ponto anterior, existe um desfasamento enorme entre os trabalhadores muito bem pagos – a “classe dominante” (Piketty, 2013: 397), que corresponde aos 1% do topo – e a restante população, incluindo as partes inferiores do patamar superior da distribuição – as “classes privilegiadas” (*idem*).¹⁵

Neste capítulo promover-se-á uma aproximação à estrutura social, neste caso, à distribuição individual dos rendimentos salariais, tendo em consideração a relevância dos recursos económicos nos processos de estratificação social. Esse é o ponto de

¹⁵ “Classes aisées”, no original.

partida da análise, pela qual se procurará conhecer as categorias sociais que habitam e estruturam as categorias económicas. Na verdade, o conhecimento do perfil social dos trabalhadores do topo da distribuição dos salários revela, de forma mais ou menos evidente, algumas das dinâmicas sociais e institucionais que estão na base dos processos de concentração dos ganhos salariais no topo da distribuição. É essa a prosa que se procurará desenvolver neste capítulo.¹⁶

5.2 A recomposição etária, escolar e profissional do topo

Neste ponto analisar-se-á o perfil social dos membros dos quantis salariais superiores a partir de três variáveis: a idade, as habilitações escolares e o grupo profissional de pertença. A variável sexo não será aqui incluída, pois mais à frente realizar-se-á uma análise mais profunda acerca das desigualdades de género no topo da distribuição dos ganhos salariais.

Vários estudos têm vindo a chamar a atenção para as crescentes desigualdades sociais e económicas associadas à idade dos indivíduos (Nico, 2016; Carmo, Cantante e Alves, 2014; Centeno e Novo, 2009). A insegurança existencial decorrente da precariedade laboral e do desemprego, bem como as desigualdades de oportunidades e de recursos são algumas das tematizações que a este respeito têm sido desenvolvidas. Em relação à distribuição dos recursos económicos em Portugal, os estudos disponíveis apontam para uma ampliação das desigualdades entre as gerações mais novas e os coortes etários mais velhos (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012; Centeno e Novo, 2009).

O Quadro 14 permite analisar a composição etária do topo da distribuição dos salários. É interessante constatar que o peso relativo dos dois grupos mais novos nos quantis em causa é quase sempre mais baixo face ao seu peso no total da população. A exceção a esta regra verifica-se na taxa de participação dos trabalhadores com idade entre os 15-24 anos no grupo dos 0,01% mais bem pagos – tal deve-se à relevância dos jogadores de futebol nesse quantil. A relevância do grupo etário intermédio excede o seu peso no

¹⁶ O facto de a base de dados Quadros de Pessoal não ter informação para as remunerações dos empregadores faz com que não seja possível definir lugares de classe a partir do cruzamento entre profissão e situação na profissão. As variáveis disponíveis permitem, no entanto, conhecer de forma muito precisa o perfil socioprofissional dos assalariados do topo da distribuição, bem como explorar outro tipo de domínios de análise acerca deles.

total da população quando se analisa o quintil, decil e vintil do topo, mas essa evidência altera-se a partir do 1% do topo. Em relação aos dois grupos etários mais velhos, o seu peso nos quantis analisados é sempre superior face à sua relevância percentual total, principalmente quando se atenta no topo do topo.

Quadro 14. Composição etária dos quantis do topo (%) (2015)					
	15-24 anos	25-34 anos	35 a 44 anos	45 a 54 anos	55 ou mais anos
20% do topo	0,8	16,6	39,9	28,1	14,6
10% do topo	0,3	10,1	39,2	32,5	17,9
5% do topo	0,3	6,6	37,6	34,8	20,7
1% do topo	0,7	3,7	28,5	38,9	28,2
0,5% do topo	1,1	3,3	25,1	39,9	30,7
0,1% do topo	2,9	5,1	17,9	38,7	35,4
0,01% do topo	15,5	23,0	7,0	23,0	31,5
Total	6,1	25,2	32,4	24,1	12,3
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.					

A conceptualização das diferenças salariais entre categorias etárias enquanto desigualdades não é um exercício simples, já que é expectável que a retribuição do trabalho aumente à medida que aumenta a experiência profissional. Importa por isso analisar a forma como o acesso aos quantis do topo de acordo com a idade média dos trabalhadores tem variado ao longo dos anos.

Tal como é possível observar no quadro seguinte, a idade média da população trabalhadora manteve-se estável entre 1985 e 2000, tendo esse valor aumentado cinco anos (de 36 para 41) em 2015. O aumento da idade dos trabalhadores nos quantis do topo da distribuição dos ganhos salariais tendeu a ter também esta amplitude. Comparando os anos de 1985 e 2015, verifica-se que as diferenças entre a idade média da população face à dos vários quantis não se alterou, na maior parte dos casos. Por exemplo, no caso dos 1% do topo, quer em 1985, quer em 2015 a sua idade média é oito anos superior à apurada para o total da população (44 para 36 e 49 para 41, respectivamente).

Quadro 15. Idade média dos quantis do topo (1985, 2000 e 2015)			
	1985	2000	2015
20% do topo	40	40	44
10% do topo	42	42	45
5% do topo	42	42	47
1% do topo	44	44	49
0,5% do topo	44	45	50
0,1% do topo	43	45	50
0,01% do top	44	40	43
Total	36	36	41
Fonte: Quadros de Pessoal 1985, 2000 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.			

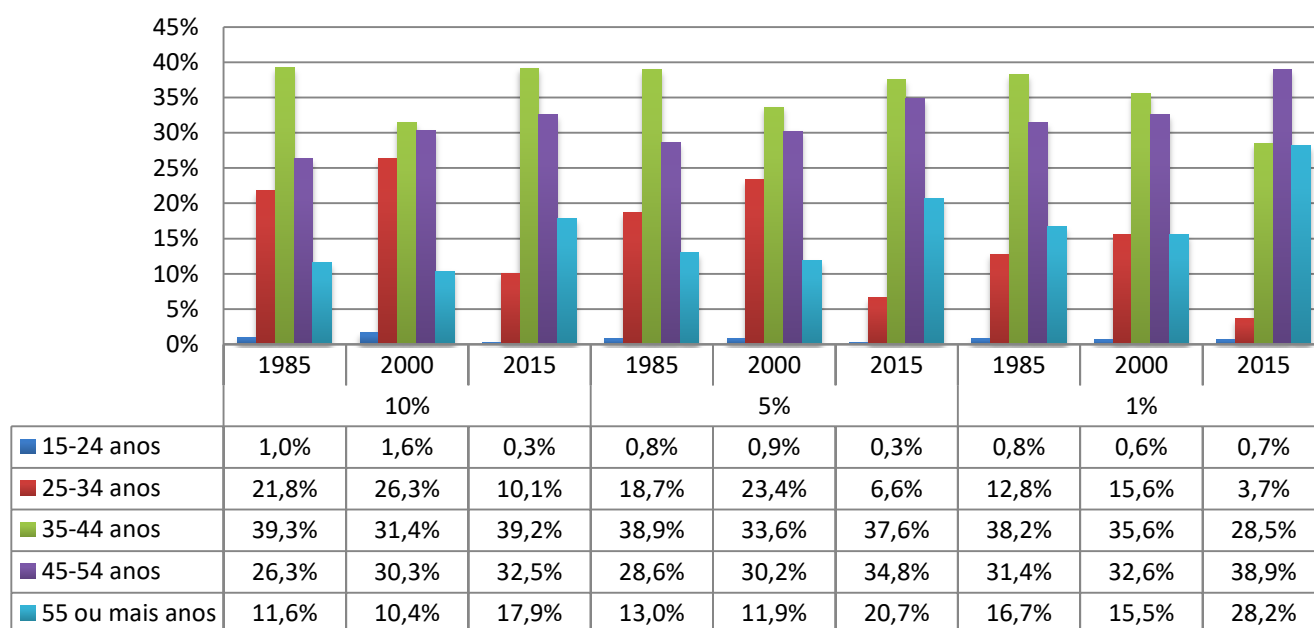
Tal como seria expectável tendo em conta os dados anteriores, a composição etária dos grupos do topo da distribuição dos ganhos salariais tendeu a envelhecer. Entre 1985 e 2000, verificaram-se tendências de sentido contrário. Deu-se um aumento da percentagem de trabalhadores com idade entre os 25-34 e os 45-54 anos no decil, vintil e nos 1% do topo, e uma redução do peso do escalão etário intermédio (35-44 anos) e mais velho (55 ou mais anos). No caso do coorte mais jovem, cujo peso relativo é bastante reduzido em todos os anos e quantis, ocorreu um incremento da sua presença no decil e vintil superior e uma redução entre os 1% do topo.

Na década e meia seguinte observou-se uma alteração muito significativa da composição etária da parte superior dos salários. Enquanto entre 1985 e 2000 ocorreu um aumento substancial da presença dos trabalhadores com idade entre os 25-34 anos nos quantis do topo analisados, no período seguinte houve uma retracção ainda mais elevada. O peso deste coorte era de cerca de 1/5 dos efectivos do 10º decil em 1985, aumentou para cerca de ¼ em 2000 e, no ano de 2015, esse valor era de apenas 1/10. No caso do vintil superior essa descida foi de 23,4% para 6,6% e entre os 1% do topo de 15,6% para 3,7%. Todos os coortes etários acima deste viram o seu peso relativo aumentar neste período, de forma particularmente intensa nos trabalhadores com 55 ou mais anos.

Ou seja, quando se passa da análise da evolução da idade média para a da composição etária dos grupos mais bem pagos da população trabalhadora, observa-se que existem alterações bastante relevantes no seu perfil etário. Várias explicações podem ser avançadas para enquadrar esta tendência. Desde logo, o protelamento da idade de entrada no mercado de trabalho decorrente do aumento dos anos de formação escolar.

Em segundo lugar, a incidência do desemprego e da precariedade contratual que penalizam desproporcionalmente o trajecto profissional dos mais novos. Uma terceira explicação poderá sustentar-se na variação do poder estruturante dos recursos escolares na alocação dos trabalhadores na estrutura de distribuição dos salários. Tal como foi demonstrado anteriormente, o prémio salarial da formação académica (mas também secundária) aumentou bastante entre 1985 e 1995. O acréscimo de activos que redimensionou o peso das qualificações escolares de nível superior deveu-se à entrada de jovens detentores desse tipo de recursos no mercado de trabalho. Esta dinâmica contribuiu para o acréscimo relativo de jovens nos quantis do topo da distribuição dos salários – não apenas até 1995 mas também em anos subsequentes. A desvalorização posterior desse prémio, num contexto de oferta crescente de credenciais académicas, terá contribuído para a retracção do peso desse coorte etário nos grupos salariais mais bem pagos.

Figura 19. Composição etária dos 10%, 5% e 1% mais bem pagos (1985, 2000 e 2015) (%)



Fonte: Quadros de Pessoal 1985, 2000 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

O perfil escolar da população portuguesa é, como se sabe, bastante baixo quando comparado com a generalidade dos países desenvolvidos (Costa *et al.*, 2015; Carmo, Cantante e Baptista, 2010). No ano de 2015, cerca de 54,9% dos residentes com idade

entre os 25-64 anos concluíram no máximo o ensino básico (9º ano de escolaridade).¹⁷ O cenário é semelhante quando a população de referência é a que se tem vindo a analisar neste capítulo (ver Nota metodológica, ponto 4.1), mas ainda assim cerca de 52,5% dos trabalhadores não tinham ido além deste nível elementar de escolaridade, 27,1% concluíram no máximo o ensino secundário/pós-secundário e 20,5% o ensino superior.¹⁸

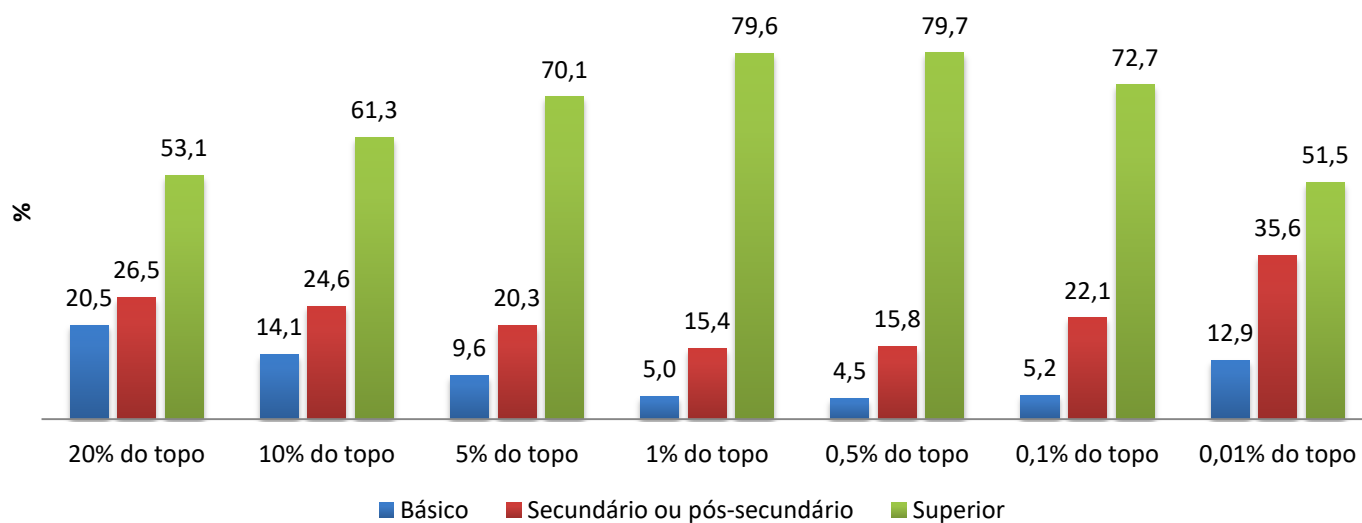
O perfil escolar dos trabalhadores mais bem pagos em Portugal é significativamente mais favorável quando comparado ao da restante população. O ensino superior tende a ser o nível de escolaridade modal entre esta população: 53% no caso do quintil do topo e quase 80% se o grupo de referência for os 1% ou 0,5% mais bem pagos. Consoante os quantis analisados, entre 80% a 95% concluíram pelo menos o ensino secundário/pós-secundário. Apesar desta tendência, é interessante constatar que a predominância da escolaridade superior tende a diminuir à medida que se analisam as fracções mais restritas do topo do ganho salarial. Entre os 0,01% mais bem pagos apenas cerca de metade concluiu o ensino superior e no quantil dos 0,001% do topo esse valor é de 5%.

Estes dados indicam que os recursos escolares, em particular as habilitações superiores, são uma condição necessária (mas não suficiente) para se aceder aos patamares superiores da distribuição dos salários. Essa evidência é muito clara quando se atenta no último vintil e nos 1% do topo. O acesso ao pico da hierarquia parece, no entanto, depender também de outras variáveis.

¹⁷ Education and training statistics online, Population by educational attainment level, sex and age (%) - main indicators (Eurostat), consultado em 22/02/2017.

¹⁸ Os casos para os quais não havia informação acerca do nível de escolaridade não foram considerados na análise.

Figura 20. Nível de escolaridade dos quantis do topo (2015) (%)

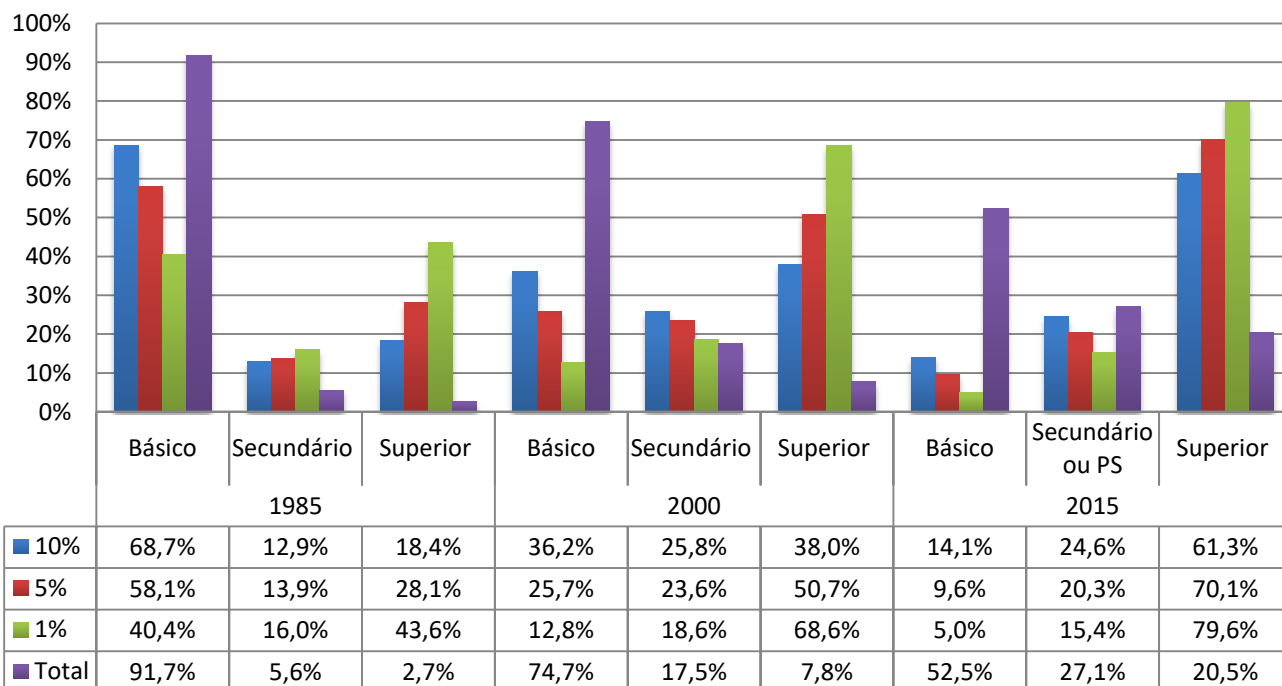


Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Quando se atenta no perfil escolar deste patamar da distribuição dos salários nos anos de 1985 e 2015, conclui-se que ocorreu uma recomposição qualificacional significativa, paralela face à verificada para o total da população analisada. Naquele ano, 91,7% da população não tinha ido além do ensino básico, 5,6% concluiu no máximo o secundário e 2,7% o superior. O retrato de uma população trabalhadora desqualificada observava-se também na parte superior da distribuição: cerca de 2/3 dos 10% mais bem pagos tinham concluído no máximo o 9º ano. Este valor é de quase 60% no vintil superior e de 40% nos 1% do topo. Apenas 18% e 28% dos 10% e 5% mais bem pagos tinham concluído o ensino superior, respectivamente. O ensino superior assume-se como a habilitação escolar modal apenas nos 1% do topo (cerca de 44%).

Em 1985, os quantis do topo da distribuição eram ainda fortemente constituídos por trabalhadores com baixas qualificações escolares. Nos anos de 2000 e 2015 ocorreu um reforço do peso dos seus elementos com escolaridade de nível secundário e, sobretudo, superior. Veja-se que, em 2015, a proporção dos três quantis do topo em causa na Figura 21 que não foram além do ensino básico é reduzida e que a formação superior é largamente predominante – no caso dos 1% mais bem pagos, a proporção de trabalhadores com esse perfil escolar é de quase 80%.

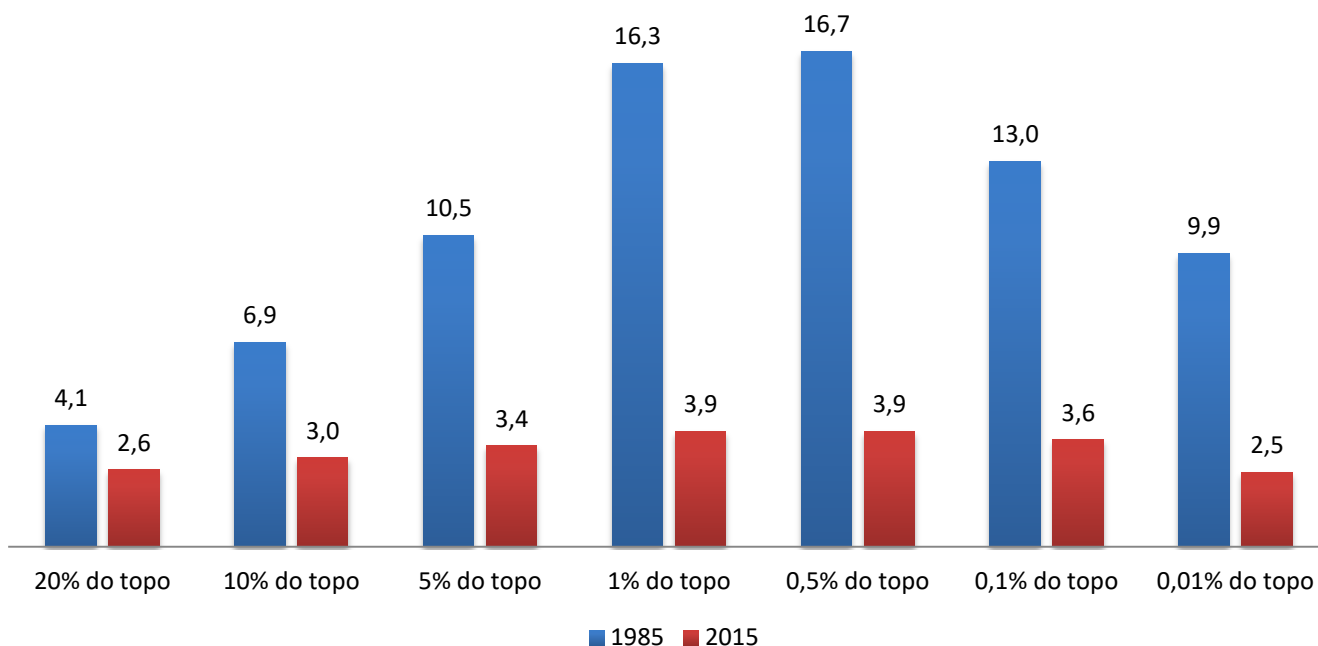
Figura 21. Composição escolar dos 10%, 5% e 1% mais bem pagos (1985, 2000 e 2015) (%)



Fonte: Quadros de Pessoal 1985, 2000 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

A desproporção entre a presença de trabalhadores com formação superior nos quantis do topo face ao seu peso no total da população conheceu um recuo relevante no período de trinta anos analisados. Em 1985, a taxa de trabalhadores altamente escolarizados no quintil superior era 4,1 vezes mais elevada face ao verificado no total da população. Trinta anos depois esse rácio tinha decaído para 2,6. No caso do decil do topo, esse decréscimo foi de 6,9 para 3,0 e no grupo dos 1% do topo de 16,3 para 3,9. Isto significa que o aumento da proporção de trabalhadores com escolaridade superior no cimo da distribuição foi, em termos relativos, menor face ao seu crescimento relativo no total da população. Desta tendência resultou uma menor concentração das qualificações escolares de nível superior no topo da distribuição dos salários.

Figura 22. Rácio entre a proporção de trabalhadores com formação superior nos quantis do topo face ao seu peso no total da população (1985 e 2015)



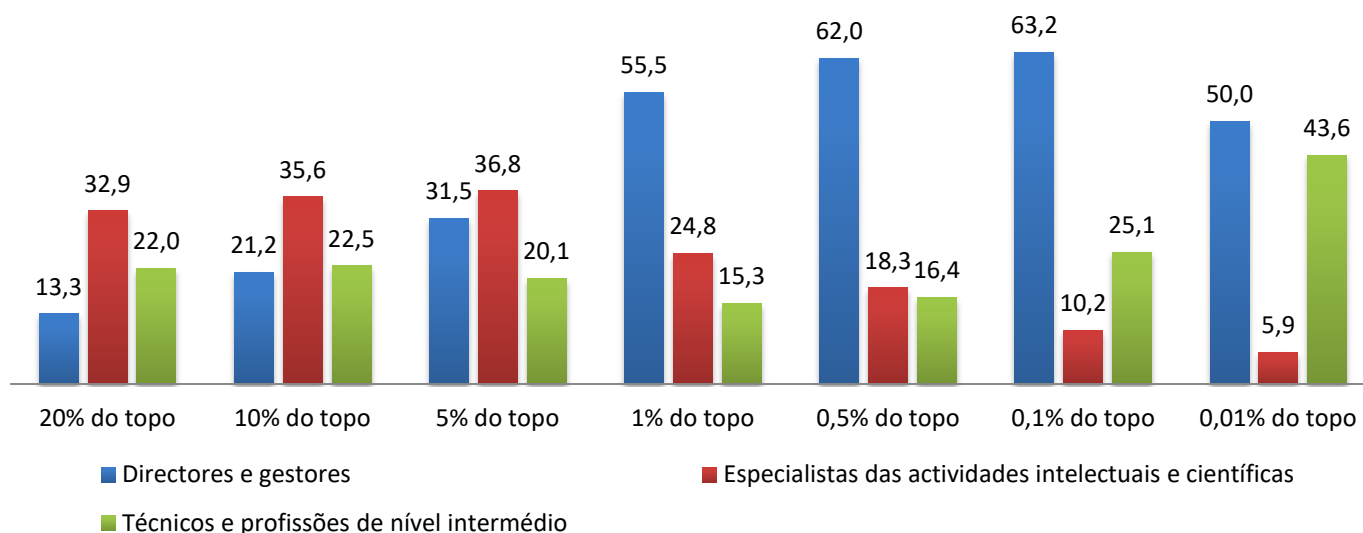
Fonte: Quadros de Pessoal 1985 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Embora constituam pouco mais de $\frac{1}{4}$ do total da população analisada (27,4%), os três primeiros grandes grupos da Classificação Portuguesa das Profissões (CPP) são largamente maioritários entre a população da parte superior da distribuição dos salários. Os especialistas das actividades intelectuais e científicas, que têm um peso de 11,5% no total da população analisada, são o grupo dominante no quintil, decil e vintil do topo – representando entre 33% e 37% desses quantis. Quando se penetra nos 1% mais bem pagos, a predominância profissional transfere-se, de forma muito clara, para o grupo dos directores e gestores executivos.¹⁹ Esses profissionais constituem 55,5%, 62,0% e 63,2% dos 1%, 0,5% e 0,1% mais bem pagos, respectivamente. Na fracção dos 0,01% do topo o seu peso diminui para 50%. Os especialistas das actividades técnicas e científicas têm uma presença residual nesse grupo bastante restrito e a categoria dos técnicos e profissões de nível intermédio assume aí uma expressão bastante elevada

¹⁹ Renomeou-se o grupo profissional “Poder legislativo e executivo, dirigentes, directores e gestores” para “directores e gestores”, visto que a base de dados Quadros de Pessoal não tem informação acerca do ganho salarial dos deputados e governantes. Os dirigentes superiores da administração pública, por seu lado, têm um peso residual.

(43,6%). O cume da distribuição, circunscrito aos 0,001% mais bem pagos, é aliás todo ele formado por efectivos com este perfil profissional – profissões ligadas ao desporto.

Figura 23. Principais categorias profissionais dos quantis do topo da distribuição (2015) (%)



Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: CPP 2010, 1 dígito.

Dado o peso relativo do primeiro grupo profissional, não é de estranhar que sejam as actividades a ele ligadas as mais representadas entre os 1% do topo e nas suas fracções. O Quadro 16 apresenta as 10 profissões que têm um peso relativo mais relevante em três quantis do topo. A categoria do director geral e gestor executivo de empresas é a que assume uma maior expressão entre os 1% 0,1% mais bem pagos, enquanto no quantil mais restrito em causa essa posição é ocupada pelos jogadores de futebol. Sete das dez profissões mais representadas entre os 1% do topo da distribuição consistem em actividades de direcção e gestão. Entre estas, a função de director geral e gestor executivo de empresas é a que se destaca: 13,4%, 31,6% e 34,7% dos 1%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos integram-se nessa categoria profissional. Para além das actividades ligadas à direcção e gestão de empresas, o topo da distribuição dos salários é constituído por profissões ligadas ao grupo dois e três da CPP, tais como os pilotos de aeronaves, os analistas em gestão e organização, os médicos de especialidade, os controladores de tráfego aéreo, os treinadores de desporto, os jogadores de futebol e, com menor expressão, os consultores financeiros e de investimento.

Quadro 16. Principais 10 profissões do grupo dos 1%, 0,1% e 0,01% do topo dos ganhos salariais (2015) (%)	
	1% do topo
Director geral e gestor executivo, de empresas	13,4
Outros directores de serviços de negócios e de administração	11,7
Piloto de aeronaves	4,3
Director de vendas	3,6
Director financeiro	3,4
Director e gerente de outros serviços, n.e.	3,3
Director de outros serviços especializados, n.e.	3,0
Analista em gestão e organização	2,8
Director de sucursais de bancos, serviços financeiros e de seguros	2,7
Médico de especialidades médicas	2,6
	0,1% do topo
Director geral e gestor executivo, de empresas	31,6
Controlador de tráfego aéreo	9,0
Outros directores de serviços de negócios e de administração	8,0
Jogador profissional de futebol	7,0
Piloto de aeronaves	6,7
Director e gerente de outros serviços, n.e.	4,3
Director de sucursais de bancos, serviços financeiros e de seguros	3,2
Director financeiro	1,9
Director de outros serviços especializados, n.e.	1,8
Director de vendas	1,6
	0,01% do topo
Jogador profissional de futebol	39,1
Director geral e gestor executivo, de empresas	34,7
Director e gerente de outros serviços, n.e.	5,0
Treinador de desportos	4,5
Director de sucursais de bancos, serviços financeiros e de seguros	2,0
Director e gerente do comércio a retalho	2,0
Director financeiro	1,0
Director das indústrias de construção e de engenharia civil	1,0
Director de recursos humanos	1,0
Consultor financeiro e de investimentos	1,0
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Nota: CPP 2010, 5 dígitos.	

Os dados da tabela permitem conhecer o perfil profissional dos quantis do topo da distribuição dos salários, mas também analisar o nível de ecletismo/diversidade das actividades laborais que os compõem. Veja-se que as 10 profissões mais relevantes entre os 1% do topo representam metade do total de trabalhadores incluídos nesse

quantil, no grupo dos 0,1% do topo esse valor é de 3/4 e no dos 0,01% mais bem pagos 9/10. Se esta análise recair sobre o decil e vintil superiores, os valores são significativamente menores: 28% e 35%, respectivamente. Ou seja, à medida que se estreita a amplitude dos quantis do topo, que se peneira a grandeza salarial dos trabalhadores mais bem pagos, limita-se o naipe de actividades profissionais por eles exercidas.

Os dados apresentados no capítulo anterior demonstram que existe uma enorme disparidade entre o cume da distribuição dos salários e a situação da restante população (incluindo a parte inferior do estrato superior). Tal como foi agora demonstrado, essa desigualdade intensa é acompanhada por um elevado estreitamento do perfil profissional dos trabalhadores mais bem pagos em Portugal. Neste sentido, a concentração salarial nos trabalhadores do topo é acompanhada pela concentração funcional das actividades por eles desempenhadas.

Apesar das limitações metodológicas decorrentes da utilização de mais do que um instrumento de classificação das profissões ao longo do período aqui tratado, importa analisar diacronicamente, de forma cautelosa, a composição profissional do topo da distribuição dos salários.²⁰

Em 1995, primeiro ano no qual a classificação das profissões é enformada pela CNP94, a composição profissional do topo dos ganhos salariais era mais heterogénea do que em 2015. Naquele ano, os três primeiros grupos profissionais representavam 44,2%, 60,1%, 71,9% e 69,3% do quintil, decil, vintil e 1% mais elevados. Em 2015, esses valores eram de 68,2%, 79,3%, 88,4% e 95,6%, respectivamente. No espaço de quase duas décadas, o afunilamento profissional existente no estrato superior da distribuição

²⁰ Entre 1985 e 2105 a categorização dos grupos profissionais dos Quadros de Pessoal baseou-se em três grelhas: a Classificação Nacional e Profissões de 1985 e de 1994 e, a partir de 2010, a Classificação Portuguesa das Profissões 2010. Até à utilização da CNP94 nos dados dos Quadros de Pessoal de 1995 existiam diferenças muito acentuadas face à grelha hoje existente. Mesmo comparando a CNP94 com a CPP 2010 existem alterações significativas na grelha de classificação das profissões, facto que levou o INE a considerar que as séries estatísticas “estão afectadas com maior ou menor gravidade” (INE, 2011: 19). Ainda assim, comparando o último ano em que a CNP94 se aplicou nos Quadros de Pessoal (2009) e a primeira série da CPP 2010 (2010), é possível ter uma ideia aproximada da magnitude das diferenças estatísticas decorrentes da troca de instrumentos de classificação das profissões. Em 2009, os grandes grupos 1, 2 e 3 representavam 4,7%, 7,2% e 12,4% da população analisada. Em 2010, esses valores eram de 5,5%, 10,4% e 11,3%. O peso dos restantes grupos passou de 75,7% para 72,7%. Ou seja, a nova classificação induziu um aumento das profissões incluídas nos grandes grupos 1 e 2 (principalmente neste), uma ligeira diminuição do grande grupo 3 e uma perda agregada das restantes categorias (embora alguns desses grandes grupos tenham crescido com a alteração administrativa mencionada).

adensou-se consideravelmente. Esta tendência ganha contornos variados consoante o grupo profissional.

No caso do primeiro grupo, composto no essencial por directores e gestores de empresas, o aumento do seu peso relativo nos quantis do topo da distribuição variou entre três e cinco p.p. ao nível do quintil, decil e vintil superiores. O peso das profissões deste grupo aumentou exponencialmente quando se penetra nos 1% mais bem pagos e nas fracções que compõem esse quantil.

No caso dos especialistas das profissões técnicas e científicas, verificou-se uma tendência, em parte, inversa. Na parte inferior do topo houve um aumento muito significativo dos seus efectivos (mais de 20 p.p. no caso do quintil e decil superiores), facto que está certamente associado ao aumento dos níveis de escolarização do 5º quintil da distribuição e à prevalência destacada dos trabalhadores detentores de habilitações superiores nos quantis desse estrato salarial. De facto, a proporção de especialistas no quintil e decil superior mais do que triplicou e duplicou, respectivamente. A magnitude dessa tendência é bem mais modesta quando se penetra nos 1% do topo, em particular nas suas fracções. Entre os 1% mais bem pagos, o valor desse indicador aumentou 12 p.p., duplicando o seu peso relativo. No caso dos 0,1% do topo esse aumento foi de apenas 2,8 p.p., enquanto no quantil mais restrito analisado no Quadro 17 observou-se uma diminuição do peso relativo destas profissões.

Os técnicos e profissões de nível intermédio viram a sua presença relativa diminuir no quintil, decil, vintil e 1% superiores, mas esse facto dever-se-á, pelo menos em parte, às alterações metodológicas já referidas. Apesar disso, e devido essencialmente aos jogadores e treinadores de futebol, esta categoria profissional reforçou a sua presença no pico da distribuição.

Quadro 17. Peso relativo dos três primeiros grandes grupos profissionais nos quantis do topo dos ganhos salariais (1995 e 2015) (%)						
	1995			2015		
	Directores (...)	Especialistas (...)	Técnicos (...)	Directores (...)	Especialistas (...)	Técnicos (...)
20% do topo	10,3	9,6	24,2	13,3	32,9	22,0
10% do topo	16,9	14,7	28,6	21,2	35,6	22,5
5% do topo	26,2	19,0	26,7	31,5	36,8	20,1
1% do topo	40,9	12,3	16,2	55,5	24,8	15,3
0,5% do topo	40,2	9,4	16,8	62,0	18,3	16,4
0,1% do topo	39,8	7,4	23,0	63,2	10,2	25,1
0,01% do topo	31,2	11,0	32,9	50,0	5,9	43,6
Fonte: Quadros de Pessoal 1995 e 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: CNP 1994 (1995) e CPP 2010 (2015) a 1 dígito.						

Até aqui analisou-se autonomamente o perfil etário, escolar e profissional dos quantis do topo. Importa agora cruzar estas três variáveis tendo como referência o ano de 2015.

A distribuição dos trabalhadores com habilitações superiores nos quantis do topo é fortemente influenciada pela variável idade. A título ilustrativo, atente-se no facto de que os trabalhadores com idade entre os 15-34 anos representarem mais de 40% dos detentores de um nível superior de escolaridade, mas constituírem apenas cerca de 13%, 8% e 3% dos efectivos do decil, vintil e 1% do topo da distribuição com esse perfil académico. O inverso sucede no grupo etário mais velho: o seu peso no decil, vintil e 1% do topo representa, respectivamente, o dobro, o triplo e o quádruplo da sua grandeza no total da população com ensino superior. Entre os 0,01% do topo essa desproporção é cerca de 9.

Quadro 18. Trabalhadores com escolaridade superior, por grupo etário e quantil do topo (%) (2015)				
	15-34 anos	35-44 anos	45-54 anos	55 ou + anos
20% do topo	23,9	46,9	21,3	8,0
10% do topo	12,9	46,9	28,2	11,9
5% do topo	7,7	43,7	32,6	16,0
1% do topo	2,9	30,9	39,1	27,1
0,5% do topo	2,3	27,3	40,2	30,2
0,1% do topo	1,8	21,9	39,6	36,6
0,01% do topo	1,9	11,7	38,8	47,6
Total (ensino superior) 2015	41,2	39,3	14,3	5,2
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Nota: Devido à pequena expressão do coorte 15-24 anos na parte superior da distribuição dos ganhos salariais promoveu-se à sua junção com o coorte 25-34 anos.				

O quadro seguinte permite analisar a composição etária das três profissões mais representadas no topo da distribuição dos ganhos salariais. Embora representem cerca de 10% dos efectivos do decil superior, os trabalhadores com idade entre os 15-34 anos constituem apenas 4% dos directores e gestores desse quantil, desproporção que se acentua nos outros grupos salariais analisados. No caso da categoria dos especialistas, o peso dos mais jovens tende a ser superior face à sua expressão no decil e vintil superiores, invertendo-se esta tendência nos grupos salariais mais restritos.

O coorte etário dos 34-44 anos tende a estar sobre-representado no grupo dos especialistas e, em relação aos dois coortes mais velhos, ressalta de forma clara tanto a sua sobre-representação no grupo dos directores e gestores executivos, como a sub-representação que registam entre os especialistas das actividades técnicas e científicas .

Quadro 19. Composição etária dos grupos predominantes dos quantis do topo, por quantil (10%, 5%, 1% e 0,1% mais bem pagos) (2015) (%)

		15-34 anos	35-44 anos	45-54 anos	55 ou mais anos
10% do topo	Directores e gestores	4,0	36,7	37,6	21,7
	Especialistas das actividades intelectuais e científicas	14,6	45,4	27,6	12,4
	Técnicos e profissões de nível intermédio	9,8	36,0	33,4	20,8
	Total quantil	10,4	39,2	32,5	17,9
5% do topo	Directores e gestores	2,4	33,8	40,3	23,5
	Especialistas das actividades intelectuais e científicas	9,3	43,8	30,4	16,4
	Técnicos e profissões de nível intermédio	8,1	32,7	35,3	23,9
	Total quantil	6,9	37,6	34,8	20,7
1% do topo	Directores e gestores	1,3	25,4	42,0	31,3
	Especialistas das actividades intelectuais e científicas	3,9	32,2	36,0	27,9
	Técnicos e profissões de nível intermédio	15,3	31,7	34,0	19,0
	Total quantil	4,3	28,5	38,9	28,2
0,1% do topo	Directores e gestores	0,8	17,0	39,6	42,6
	Especialistas das actividades intelectuais e científicas	1,5	22,2	42,9	33,5
	Técnicos e profissões de nível intermédio	28,9	17,9	35,2	18,1
	Total quantil	8,0	17,9	38,7	35,4

Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Devido à pequena expressão do coorte 15-24 anos na parte superior da distribuição dos ganhos salariais promoveu-se à sua junção com o coorte 25-34 anos.

Como se sabe, o grupo dos especialistas das actividades intelectuais e científicas é, em termos médios, mais escolarizado do que o dos directores e gestores e do que o dos técnicos e profissões de nível intermédio: 85%, 49% e 31% dos efectivos destes grupos profissionais concluíram o ensino superior, respectivamente. Quando o foco da análise são os grupos do topo da distribuição, as diferenças entre os grandes grupos 1 e 2 esbatem-se bastante. Embora os especialistas do topo da hierarquia salarial sejam ainda mais escolarizados do que a média da sua categoria profissional, no caso dos directores e gestores esse hiato é muito maior: entre 20 e 37 pontos percentuais, consoante o quantil em causa. É interessante observar que à medida que a amplitude do quantil salarial é diminuída, aumenta a taxa de escolaridade de nível superior deste grupo: entre o decil do topo esse valor é de cerca de 70%, no vintil superior esse valor é de $\frac{3}{4}$, nos 1% do topo ultrapassa já os 80% e no universo dos 0,1% mais bem pagos é de 86%. Entre os técnicos e profissões de nível intermédio, a incidência da escolaridade superior no topo é também mais elevada em relação à escolaridade média dessa categoria. É, no

entanto, interessante constatar que tal não se verifica quando se atenta no quantil mais restrito apresentado no Quadro 20.

Quadro 20. Perfil escolar dos três primeiros grandes grupos profissionais, quantis do topo (2015) (%)						
		10% do topo	5% do topo	1% do topo	0,1% do topo	Total
Directores e gestores	Básico	8,9	6,9	4,8	2,8	26,5
	Secundário e PS	21,6	20,0	12,7	11,0	24,2
	Superior	69,5	73,1	82,5	86,2	49,3
Especialistas das actividades intelectuais e científicas	Básico	2,0	1,5	0,5	0,5	3,3
	Secundário e PS	10,8	9,4	5,8	4,4	11,6
	Superior	87,2	89,1	93,7	95,1	85,1
Técnicos e profissões de nível intermédio	Básico	19,8	16,8	9,9	13,6	29,4
	Secundário e PS	35,5	33,1	37,1	56,9	39,9
	Superior	44,7	50,1	53,0	29,5	30,8
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: CPP 2010 a 1 dígito, três primeiros grandes grupos profissionais.						

A estrutura socioprofissional dos grupos mais bem pagos da população trabalhadora alterou-se de forma significativa no espaço de três décadas, acompanhando em parte as alterações mais gerais verificadas para o total da população, mas exponenciado, em certos casos, a gradação dessa mudança.

No que concerne à idade, observou-se um aumento médio da idade dos trabalhadores da parte superior da distribuição que acompanhou o processo de envelhecimento da força de trabalho. Contudo, quando se observa a composição etária desse patamar salarial, conclui-se que se verificaram alterações significativas no perfil dos trabalhadores, nomeadamente o aumento do peso dos coortes mais velhos – principalmente no 1% do topo – e a perda de expressão dos trabalhadores até aos 34 anos. No caso dos 10% e 5% do topo, os jovens estão sobretudo representados na categoria dos especialistas das actividades intelectuais e científicas. Quando se penetra nos 1% e 0,1% mais pagos, essa prevalência observa-se no grupo dos técnicos e profissões de nível intermédio.

O nível de escolaridade da população, em 2015, é consideravelmente superior face aos números de 1985, mas ainda assim fica bastante aquém dos desempenhos da quase totalidade dos países da UE-28 e da OCDE. O ensino básico continua a ser o recurso escolar modal. Quando se atenta na parte superior da hierarquia salarial, assistiu-se a uma generalização da escolaridade secundária e, sobretudo, superior. No ano de 2015, o

último vintil praticamente não é integrado por trabalhadores sem habilitações de nível secundário e a sua grande maioria concluiu o ensino superior. Quando a análise se estende ao quintil e, de forma mais mitigada, ao decil do topo, constata-se que o ensino básico tem ainda algum peso relativo. A parte inferior do topo da distribuição mantém, neste sentido, afinidades estruturais com as observadas em termos médios para o total da população. Embora existam ainda desigualdades escolares evidentes entre os trabalhadores mais bem pagos e os restantes, esse fosso diminuiu de forma significativa no período analisado. O ensino superior deixou de ser um recurso cultural concentrado de forma quase monopolística entre os trabalhadores mais bem pagos, estendendo-se agora a outros estratos salariais. Houve, portanto, uma democratização parcial da distribuição das habilitações escolares ao longo da hierarquia dos salários.

O topo da distribuição dos salários é relativamente homogéneo ao nível dos grupos profissionais que o compõem e essa característica amplia-se à medida que se sobe a escada salarial. As profissões ligadas à direcção e gestão de empresas destacam-se das demais e reforçaram essa posição no espaço de duas décadas. Isto indicia que o prémio salarial das funções ligadas à liderança, à autoridade e à gestão tendeu a aumentar de forma mais expressiva face ao verificado entre as funções ligadas ao conhecimento e à especialização. Na verdade, os trabalhadores do grande grupo 1 exercem funções que assentam ao mesmo tempo em poderes de liderança e autoridade, mas também em competências especializadas, e é essa dupla combinação que parece assumir-se como um factor de distinção face aos efetivos do grande grupo 2.

5.3 No topo, mas ainda longe dos homens

O aumento das desigualdades económicas no interior de uma boa parte dos países mais desenvolvidos e em desenvolvimento tem sido potenciado pela crescente concentração do rendimento nos grupos da população que formam o topo da distribuição desse recurso. Esta evidência tem contribuído para a conceptualização das desigualdades económicas como uma oposição entre os ricos ou muito ricos e a restante população. Nesta relação os grupos privilegiados são muitas vezes apresentados como categorias económicas homogéneas. Mas se é verdade que a crescente concentração do rendimento e da riqueza em grupos minoritários (ultraminoritários) da população aguça, do ponto de vista analítico, este tipo de conceptualização da estrutura de distribuição dos recursos

económicos, importa olhar também com maior pormenor para o topo dessa estrutura, em particular para as desigualdades internas aí existentes.

A desigualdade é um conceito relacional, no sentido em que a sua determinação subentende um exercício comparativo entre indivíduos, categorias sociais, ou agregados geográficos. Do ponto de vista substantivo, as desigualdades entre esses referentes analíticos assumem configurações multidimensionais, manifestam-se em diversas esferas da vida em sociedade. De acordo com a sistematização de Therborn (2013) já evocada, existem três tipos fundamentais de desigualdades: as “desigualdades vitais”, que dizem respeito a desigualdades associadas à saúde e que podem ser medidas através da esperança média de vida à nascença ou da taxa de mortalidade infantil; as “desigualdades existenciais”, que têm na sua base desigualdades simbólicas ou de reconhecimento social, como por exemplo as discriminações associadas à orientação sexual, ao género ou à etnia; e as “desigualdades de recursos”, que consistem na distribuição assimétrica de capital económico, cultural e social. Embora possam ser analiticamente autonomizáveis, estes três tipos de desigualdade podem interagir de forma mais ou menos intensa e sistemática (Bihr e Pfefferkorn, 2008; Tilly, 2005).

O principal objetivo deste subcapítulo prende-se com a análise das desigualdades salariais em Portugal tendo em linha de conta o sexo dos trabalhadores. Na linguagem de Therborn, a análise incidirá sobre a combinação de uma desigualdade de recursos com uma desigualdade do tipo existencial. Procurar-se-á, neste sentido, apurar até que ponto as desigualdades de natureza simbólica, típicas do sistema de oposições e de exclusão social existente na “ordem de género” (Connell, 1994), se traduzem em desigualdades de recursos económicos entre homens e mulheres. Em particular, analisar-se-ão desigualdades de ganho salarial entre homens e mulheres pertencentes ao topo da distribuição desse recurso económico. Trata-se, portanto, de um exercício que comporta alguma ambivalência teórica e analítica. Embora a problemática de fundo do texto seja a desigualdade salarial de acordo com o sexo dos trabalhadores, a camada da população eleita como objeto empírico consiste, de forma mais ou menos vinculada, numa minoria privilegiada da população trabalhadora. Ou seja, analisar-se-ão desigualdades de género no seio de uma população que ocupa posições dominantes na estrutura nacional de distribuição dos ganhos salariais.

Portugal regista uma taxa de actividade feminina comparativamente elevada no contexto europeu. Ou seja, é um país no qual a participação das mulheres no mercado de trabalho é relativamente igualitária. Mas quer do ponto de vista das oportunidades, quer das remunerações, o mercado de trabalho em Portugal é ainda dominado por desigualdades entre homens e mulheres. Carvalho (2011) demonstrou que o nível remuneratório dos homens supera largamente o das mulheres com recursos escolares idênticos e pertencentes à mesma classe social. Mas o que sucederá quando o universo analítico de referência for o topo da distribuição dos ganhos salariais? Qual o perfil escolar e profissional dos homens e das mulheres que a ele pertencem? Que alterações se terão verificado nas últimas décadas? Cantante (2015a) explorou pela primeira vez estas questões em relação a Portugal. Procurar-se-á agora actualizar e a aprofundar esse estudo. Para já importa promover um breve enquadramento comparativo desta realidade.

A nível internacional existem alguns estudos que ajudam a enquadrar esta análise. Recorrendo a dados fiscais relativos ao total da população e a vários tipos de rendimentos (salários, rendimentos de trabalho por conta própria, rendimentos de capital), Atkinson *et al.* (2015) concluíram que, em 2010/2011, a percentagem de mulheres no decil e 1% do topo no Reino Unido era de 28% e 17%, respectivamente, na Dinamarca os valores eram semelhantes, na Noruega a feminização do 1% superior era de apenas 9% e, em Espanha, quase 1/3 e 23% dos 10% e 1% do topo eram mulheres. Ou seja, ao contrário do que seria de esperar, os países nórdicos apresentam taxas de feminização do topo comparativamente baixas. Denk (2015), por seu lado, concluiu que nos países europeus a taxa de masculinização dos trabalhadores do sector privado pertencentes ao 1% do topo variava entre 80% e 85%. Nos Estados Unidos, a percentagem de mulheres nesse quantil era de 18% (Guvenen, Kaplan e Song, 2014) e no Canadá 17% (Fortin *et al.*, 2012).

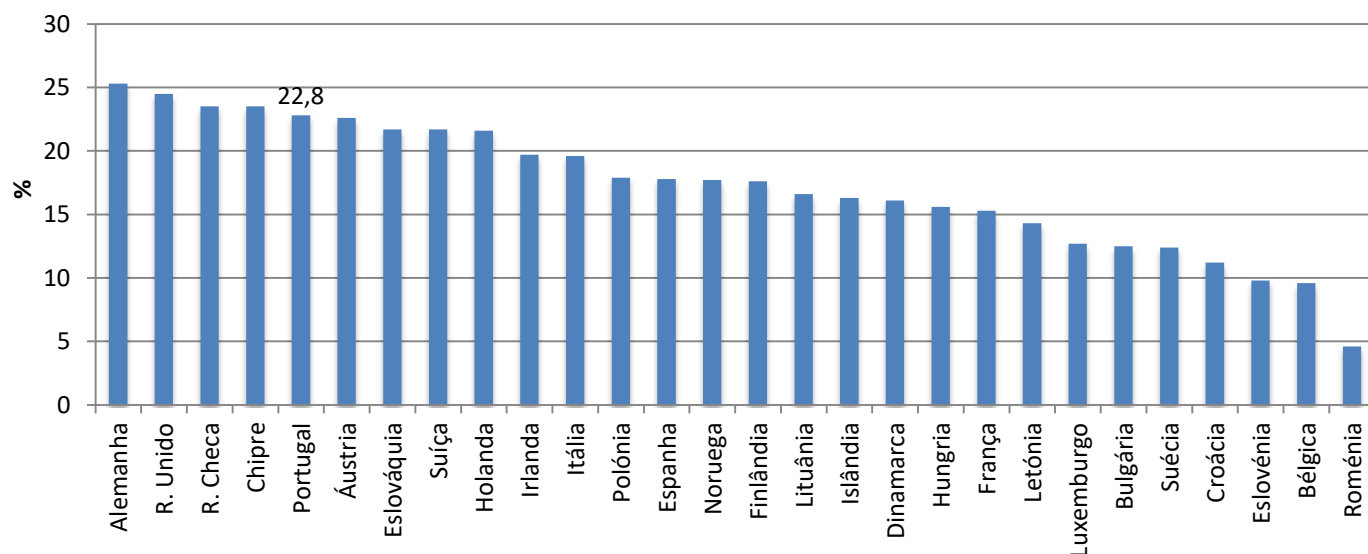
Em Portugal, cerca de 54% dos trabalhadores analisados no ano de 2015 eram homens e 46% mulheres. Estas apresentavam níveis de escolaridade mais elevados (24,9% concluíram o ensino superior e 28,5% o secundário ou pós-secundário, no caso dos trabalhadores do sexo masculino estes valores são de 16,6% e 25,9%, respectivamente). Ao nível da distribuição pelas categorias profissionais mais qualificadas, 5,8%, 10,0% e 12,5% dos homens pertenciam ao grupo dos directores e gestores, dos intelectuais das profissões intelectuais e científicas e aos técnicos e profissões de nível intermédio,

respectivamente. Entre as mulheres, estes valores são de 3,3%, 13,3% e 9,6%. Em termos relativos, os homens tendem a estar mais representados nas profissões de direcção e gestão das empresas, enquanto as mulheres inserem-se mais intensamente em actividades para cujo desempenho é fundamental a habilitação académica.

Estes valores permitem fazer um primeiro retrato da composição do mercado de trabalho em Portugal tendo em conta o sexo dos trabalhadores. Interessa, no entanto, perceber a forma como esta variável influencia a distribuição dos ganhos salariais.

Portugal era, em 2014, um dos países da União Europeia que apresentava uma desigualdade salarial mais ampla entre homens e mulheres: o vencimento daqueles era cerca de 23% superior ao destas, valor apenas ultrapassado pela Alemanha, pelo Reino Unido, pela República Checa e por Chipre. Este valor não tem em linha de conta o regime temporal de trabalho e é substancialmente mais elevado face às desigualdades observadas no sector público. Quando se analisa as desigualdades salariais por hora de trabalho para a economia como um todo, as remunerações das mulheres eram 14,9% mais baixas do que as dos homens, um valor um pouco mais baixo do que a média apurada para os países da UE28 (16,7%).

Figura 24. Desigualdade salarial entre homens e mulheres no sector privado, países europeus (2014) (%)

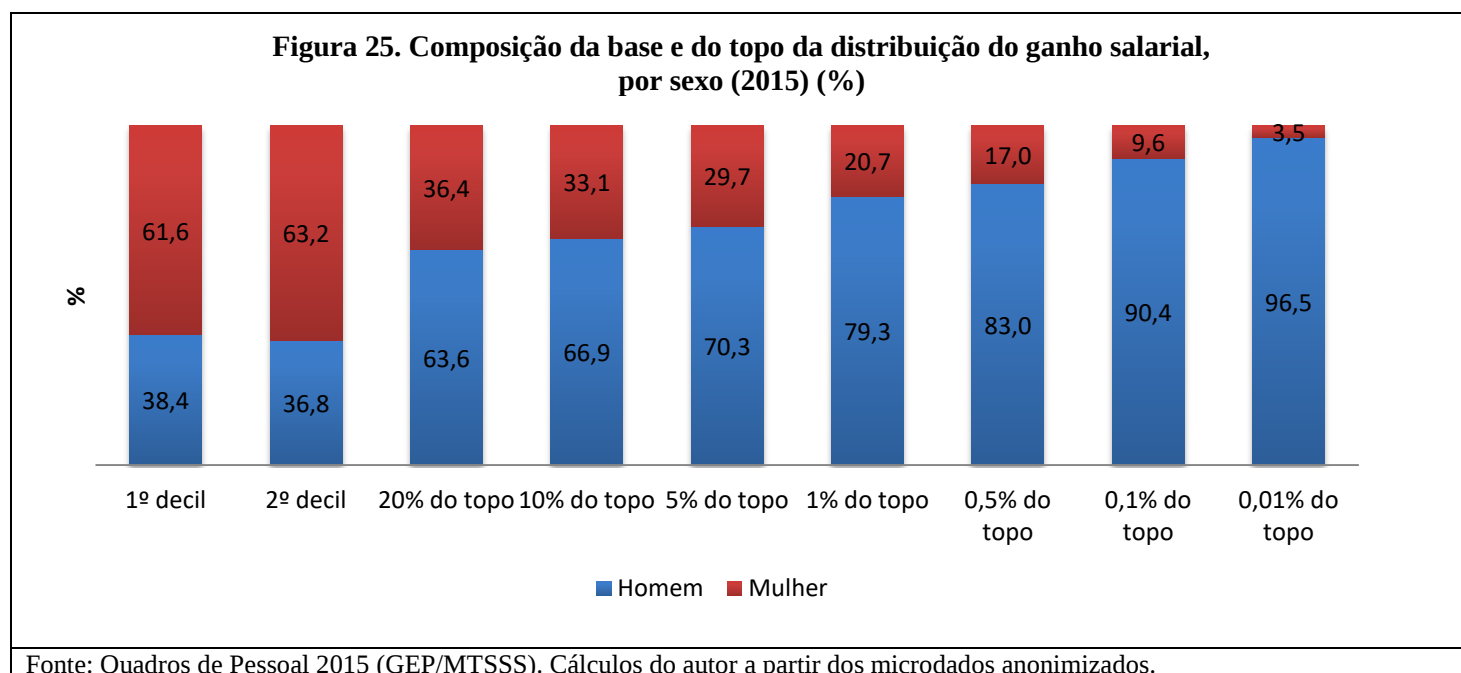


Fonte: Gender pay gap statistics (Eurostat), acedido a 23/02/2017.

Nota: Dados da Suíça são referentes a 2013.

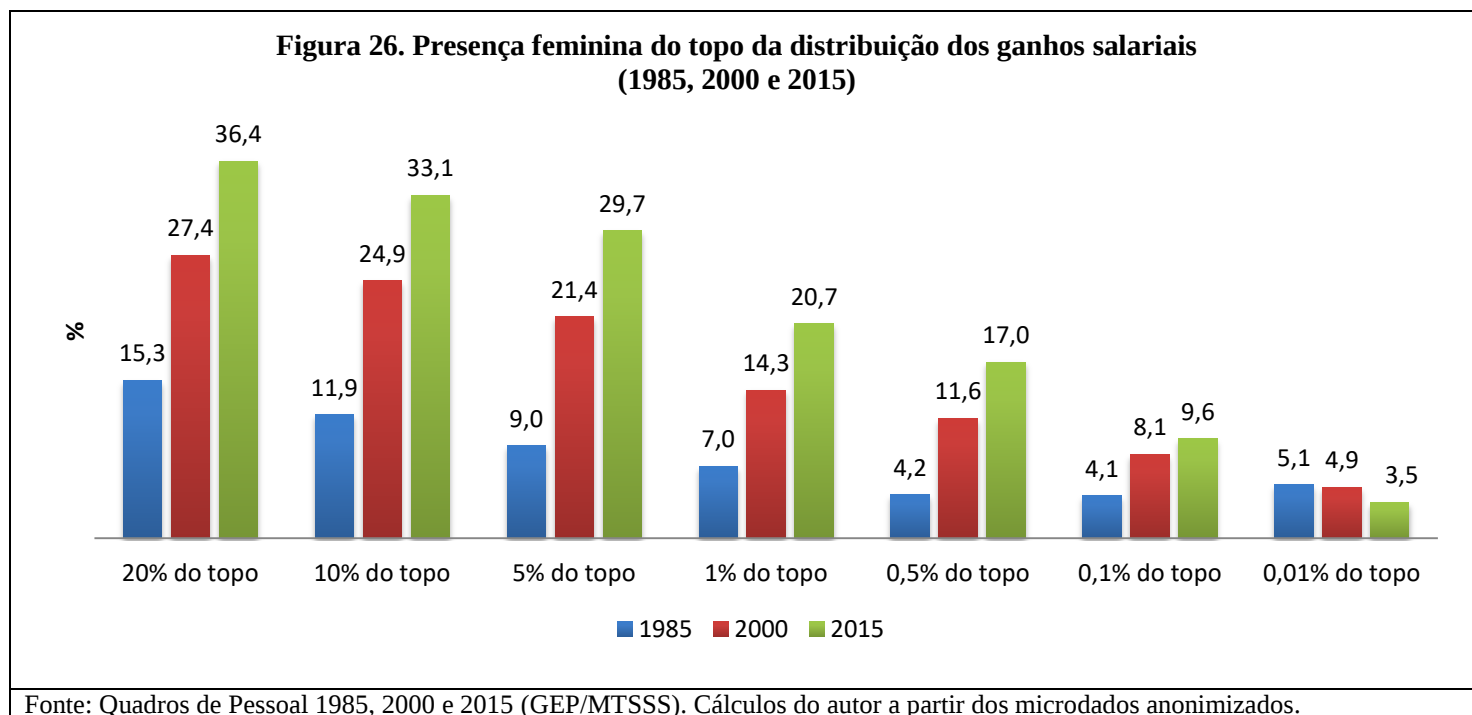
Os dados dos Quadros de Pessoal referentes a 2015, definidos de acordo com os parâmetros metodológicos explicitados no ponto 4.1, apontam também para uma diferença significativa entre o ganho médio dos homens e das mulheres: aqueles auferiam em média 1 207 euros, o ganho médio destas era de 966 euros. Ou seja, o ganho médio das mulheres representava apenas 80% do auferido pelos homens. Estes valores médios são uma primeira aproximação à desigualdade salarial de acordo com o sexo dos trabalhadores, que importa aprofundar, em particular no que diz respeito à distribuição dos salários na parte superior dessa hierarquia.

A figura seguinte demonstra que as mulheres estão sobre-representadas nos quantis da base da distribuição e sub-representadas nos quantis do topo. Entre 62% e 63% dos efectivos do primeiro e segundo decis da distribuição são mulheres, muito embora o peso relativo destas no total da população seja oito p.p. mais baixo face ao dos homens. A composição sexual do topo é quase diametralmente oposta a esta realidade e a prevalência masculina adensa-se à medida que o foco da análise recai sobre quantis mais restritos dessa latitude da distribuição. Entre os 20% mais bem pagos quase 64% são homens, mas esse valor aumenta para 70% no caso do vintil do topo. Quando se penetra no grupo dos 1% mais bem pagos, o nível de masculinização é de 79% – resultado que se enquadra no intervalo apurado por Denk (2015) para a generalidade dos países europeus. Nas fracções dos 1% do topo a presença das mulheres é ainda mais diminuta.



Os dados atrás analisados permitem constatar a existência de desigualdades de género bastante acentuadas no topo da distribuição dos ganhos salariais. Mas até que ponto as assimetrias verificadas em 2015 são menores face ao observado nas últimas três décadas?

A percentagem de mulheres no universo dos trabalhadores passou de 30,5% em 1985, para 41,5% em 2000 e 46,1% em 2015. Isto equivale a um aumento da proporção de mulheres no mercado de trabalho de 36,1% entre 1985 e 2000, de 11,2% entre 2000 e 2015 e de 48,4% entre os dois anos que enquadram o intervalo temporal em causa. Quando se analisa a evolução da presença das mulheres nos quantis em causa na Figura 26, conclui-se que o aumento relativo desses valores é superior em comparação com o aumento da participação feminina no mercado de trabalho. Apesar da persistência das desigualdades, o peso relativo das mulheres aumentou de forma bastante vincada em quase todos os quantis no período em análise. Se a comparação tiver como referentes temporais 1985 e 2015, constata-se que a presença feminina duplicou, triplicou ou mesmo quadruplicou nos quantis em causa. A exceção a esta tendência prende-se com o quantil mais restrito analisado na figura e explica-se, em grande medida, pelo aumento do peso relativo dos desportistas (em particular, jogadores e treinadores de futebol) nas fracções dos 1% do topo.



A desigualdade de participação no topo dos ganhos salariais entre homens e mulheres é acompanhada por desigualdades de níveis remuneratórios no interior das categorias salariais que têm vindo a ser analisadas. Não só estão mais raramente presentes nos patamares superiores da distribuição dos salários, como têm ganhos médios mais baixos do que os homens que ocupam os mesmos quantis. Quando se analisa o quintil, decil e vintil mais elevados, o ganho das mulheres representava cerca de 87% do auferido pelos homens desses mesmos grupos salariais. Esse hiato alarga-se um pouco ao nível dos 1% do topo e de forma mais ampla quando se analisa os 0,1% e 0,01% mais bem pagos.

Quadro 21. Ganho médio dos quantis do topo, por sexo (euros) (2015)			
	Homens	Mulheres	Ganho das M face ao dos H (H=100) (%)
20% do topo	2 513	2 193	87,2
10% do topo	3 343	2 915	87,2
5% do topo	4 334	3 761	86,8
1% do topo	7 604	6 410	84,3
0,5% do topo	9 705	8 056	83,0
0,1% do topo	17 567	13 421	76,4
0,01% do topo	54 035	28 754	53,2
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.			

Os quantis salariais definidos no quadro anterior têm como referência o total da população. É, no entanto, interessante analisar separadamente a distribuição dos salários autonomizando a população masculina e feminina.²¹ Quando se comparam quantis homólogos para a população masculina e feminina, conclui-se que existem desigualdades de ganho médios muito pronunciadas, as quais se ampliam de forma pujante à medida que se sobe a escada da parte superior da distribuição. O ganho das 20% e 10% mais bem pagas equivalia a 74% e 71% do auferido pelos homólogos masculinos. Quando se analisa os 1% mais bem pagos esse valor diminuiu para 60% e para 1/5 no quantil mais restrito.

²¹ Para tal dividiu-se o universo em duas parcelas: uma constituída por homens e outra por mulheres. É esta operação analítica que suportará a informação estatística apresentada nos quadros seguintes.

Quadro 22. Ganho médio dos quantis do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (euros)			
	Homens	Mulheres	Ganho das M face ao dos H (H=100) (%)
20% do topo	2 712	2 001	73,8
10% do topo	3 658	2 598	71,0
5% do topo	4 800	3 287	68,5
1% do topo	8 784	5 203	59,2
0,5% do topo	11 450	6 235	54,5
0,1% do topo	21 965	9 382	42,7
0,01% do topo	76 598	15 925	20,8
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.			

Tal como se verificou quando se comparou a escolaridade média de homens e mulheres, também nos grupos do topo esse indicador é mais favorável a estas. Veja-se que o acesso das mulheres a todos os quantis analisados no Quadro 23 é fortemente condicionado pela posse de recursos escolares de nível superior e secundário. Mais de 90% das mulheres que integram o quintil superior detêm esses níveis habilitacionais enquanto no caso dos homens esse valor fica-se pelos 75%. Esses valores são de 84% e 93% ao nível do decil e quando se analisa os 1% do topo os valores são relativamente semelhantes. Importa, no entanto, ter em linha de conta que o peso do ensino superior é muito mais relevante entre as mulheres do que entre os homens, no seio dos quais o ensino secundário ou pós-secundário tem um peso mais expressivo face à realidade feminina. É também interessante constatar que enquanto na população masculina o peso da formação superior no grupo dos 0,01% do topo diminui fortemente, na população feminina tal não se verifica. Estes dados hipotecam a possibilidade das desigualdades salariais atrás identificadas poderem estar associadas a desigualdades na distribuição dos recursos escolares.

Quadro 23. Nível de habilitações dos quantis do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)						
	Básico		Secundário ou PS		Superior	
	H	M	H	M	H	M
20% do topo	24,7	8,9	28,8	23,0	46,5	68,1
10% do topo	15,8	6,6	26,4	21,1	57,8	72,3
5% do topo	10,1	4,9	21,6	16,1	68,4	79,0
1% do topo	5,3	2,7	17,3	9,0	77,4	88,3
0,5% do topo	4,9	2,6	19,2	8,5	75,9	89,0
0,1% do topo	7,4	1,8	20,3	9,4	72,4	88,8
0,01% do topo	16,5	3,3	50,5	8,7	33,0	88,0
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						

Embora disponham mais abundantemente de recursos escolares de nível superior, as mulheres acedem de forma menos frequente às profissões ligadas à direcção e gestão das empresas. Entre os homens que integram o decil e o grupo dos 1% do topo da distribuição masculina do ganho salarial, 26% e 60% são directores ou gestores de empresas, valores que se ficam pelos 14,5% e 41% no caso das mulheres. Contudo, quando se analisa o quantil mais restrito em causa no Quadro 24, o peso dessas profissões na distribuição feminina dos salários é até ligeiramente superior à registada na população masculina.

As mulheres mais bem pagas do universo da distribuição feminina dos salários tendem a estar mais intensamente representadas no grupo dos especialistas das actividades técnicas e científicas face à realidade verificada na distribuição masculina. Observe-se, a título ilustrativo, que enquanto apenas 19% dos homens dos 1% do topo masculino se integram nessa categoria profissional, entre as mulheres esse valor mais do que duplica.

Em relação ao grupo dos técnicos e profissões de nível intermédio, que tal como os outros dois anteriormente mencionados, integra o núcleo profissional mais relevante dos quantis do topo, os homens têm uma representação mais expressiva do que as mulheres.

Quando se passa da análise autónoma da distribuição masculina e feminina dos ganhos salariais para um enfoque sobre o total da população, constata-se que existe uma aproximação do perfil funcional entre homens e mulheres no topo superior da distribuição: 56,4% dos homens e 52,3% das mulheres que integram os 1% do topo exercem profissões de direcção e gestão executiva; entre os 0,1% mais bem pagos, esses valores são de 62,2% e 71,8%. Ou seja, as poucas mulheres que atingem um nível

remuneratório muito elevado tendem, de forma até mais intensa do que os homens no caso do quantil dos 0,1% do topo, a exercer funções de autoridade e direcção.

Quadro 24. Composição profissional dos 10%, 1% e 0,1% do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)						
	10% do topo		1% do topo		0,1% do topo	
	H	M	H	M	H	M
Directores e gestores	26,1	14,5	59,7	41,1	68,8	69,8
Especialistas das actividades intelectuais e científicas	32,1	43,4	19,0	40,1	9,1	17,9
Técnicos e profissões de nível intermédio	23,5	19,2	17,8	12,6	20,5	9,4
Pessoal administrativo	6,1	17,2	1,2	3,4	0,5	1,7
Trabalhadores dos serviços pessoais, de protecção e segurança e vendedores	3,5	4,3	1,0	1,6	0,3	0,5
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	0,2	-	0,1	-	-	0,1
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	4,5	0,3	0,2	0,1	-	-
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	2,8	0,2	0,1	-	-	0,1
Trabalhadores não qualificados	0,8	0,5	0,1	-	-	-
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: Os casos sem preenchimento significam que nenhum trabalhador integra essa categoria ou que o seu peso relativo é insignificante (inferior a 0,05%).						

Embora a proporção de mulheres da parte superior do topo que têm funções de direcção seja próxima ou supere a que se verifica entre os homens, a verdade é que do ponto de vista do valor dos seus ganhos existem desigualdades bastante marcadas. As mulheres que se posicionam no decil superior da distribuição feminina dos salários e são directoras ou gestoras executivas auferem um ganho que corresponde a 3/4 dos seus homólogos do sexo masculino. Quando se faz esta comparação para os 1% e 0,1% do topo, essa desigualdade aumenta para 2/3 e cerca de metade, respectivamente. Os valores para o segundo grande grupo profissional são semelhantes a estes, enquanto no terceiro grande grupo as desigualdades são bastante mais amplas – facto novamente decorrente do efeito dos jogadores e treinadores de futebol.

Como seria de esperar, essas desigualdades estreitam-se quando se passa da comparação entre os valores da distribuição autónoma masculina e da distribuição autónoma feminina, para uma análise que tem como referência o total da população e sua estratificação salarial. No universo dos directores e gestores pertencentes aos 10%, 1% e 0,1% mais bem pagos, o ganho médio das mulheres representava, em 2015, 83,8%,

90,2% e 93,4% do auferido pelos homens. Quanto mais restrito o quantil e, tal como foi já demonstrado, mais restrita é a presença feminina com este tipo de perfil, menor a diferença do seu ganho face ao dos homens com profissões equivalentes. No caso dos especialistas das actividades intelectuais e científicas, esses três indicadores são de 91,3%, 92,4% e 86,7%, enquanto no dos técnicos e profissões de nível intermédio de 83,5%, 64,4% e 44,7%, respectivamente.

Quadro 25. Ganho feminino em proporção do ganho masculino (H=100) entre os 10%, 1% e 0,1% do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)			
	10% do topo	1% do topo	0,1% do topo
Directores e gestores	75,2	67,2	56,1
Especialistas das actividades intelectuais e científicas	76,2	65,8	54,7
Técnicos e profissões de nível intermédio	68,4	42,4	22,6
Pessoal administrativo	76,1	66,9	61,2
Trabalhadores dos serviços pessoais, de protecção e segurança e vendedores	77,4	69,7	72,6
Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura, da pesca e da floresta	77,5	85,7	-
Trabalhadores qualificados da indústria, construção e artífices	80,2	59,4	-
Operadores de instalações e máquinas e trabalhadores da montagem	77,2	86,6	-
Trabalhadores não qualificados	72,9	70,1	-
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.			
Nota: A não apresentação de dados para certas subcategorias deve-se ao facto de não haver trabalhadores do sexo masculino ou feminino a integrarem-nas.			

Quando se analisa separadamente a distribuição masculina e feminina do ganho salarial constata-se que os topos dessa estratificação têm divergências e semelhanças. Os três primeiros grandes grupos profissionais estruturam de forma evidente os quantis do topo de ambas as distribuições. As profissões intelectuais e científicas têm um peso relativo muito superior na distribuição feminina do que na masculina. Contudo, ao nível dos 1% e 0,1% as profissões modais na distribuição feminina estão, tal como na masculina, ligadas às funções de direcção e gestão de empresas. Na verdade, quando se atenta nos 0,1% mais bem pagos da distribuição masculina e feminina do ganho, conclui-se que a percentagem de mulheres é sensivelmente superior à observada entre os homens. Nesse patamar da distribuição, as mulheres tendem a integrar profissões de direcção ou ligadas a funções periciais, enquanto os homens distribuem-se fundamentalmente entre aquele tipo de profissões e as ligadas ao desporto profissional. Quando se comparam os ganhos

médios de acordo com o quantil e a profissão entre a distribuição masculina e feminina, desvendam-se desigualdades bastante vincadas, que se aprofundam à medida que a lente da análise se aproxima do cume da distribuição.

Se a análise tiver como referência a população total (e não a distribuição autónoma da população masculina e feminina), aumenta a percentagem de mulheres que desempenham profissões de direcção e gestão e, tal como seria de esperar, diminuem as desigualdades de ganho.

Ao aumentar a resolução da lente sobre os grupos profissionais que constituem a parte superior da distribuição masculina e feminina dos salários, reforça-se a ideia de que as actividades do primeiro grande grupo profissional são prevaletentes. Entre as 15 actividades seleccionadas (de acordo com a sua expressão no grupo dos 1% mais bem pagos da distribuição masculina e feminina dos salários), cerca de 2/3 pertencem a essa categoria, quer no universo da população masculina, quer feminina. É interessante verificar que a percentagem de homens dos dois quantis analisados no Quadro 26 que ocupam lugares de topo na hierarquia das empresas, isto é, os directores gerais e os gestores executivos, é bastante superior ao que se observa na população feminina. Veja-se que quase 40% dos homens que integram os 0,1% mais bem pagos da distribuição masculina dos salários pertence a essa categoria profissional, valor que se queda pelos 16% entre as mulheres.

Quando se passa da análise separada da população masculina e feminina para a sua integração num único universo de análise, esse hiato esbate-se bastante, em particular no grupo dos 0,1% mais bem pagos: 31,9% dos homens que integram esse quantil são directores e gestores executivos, enquanto no caso das mulheres esse valor é de 29,2%.

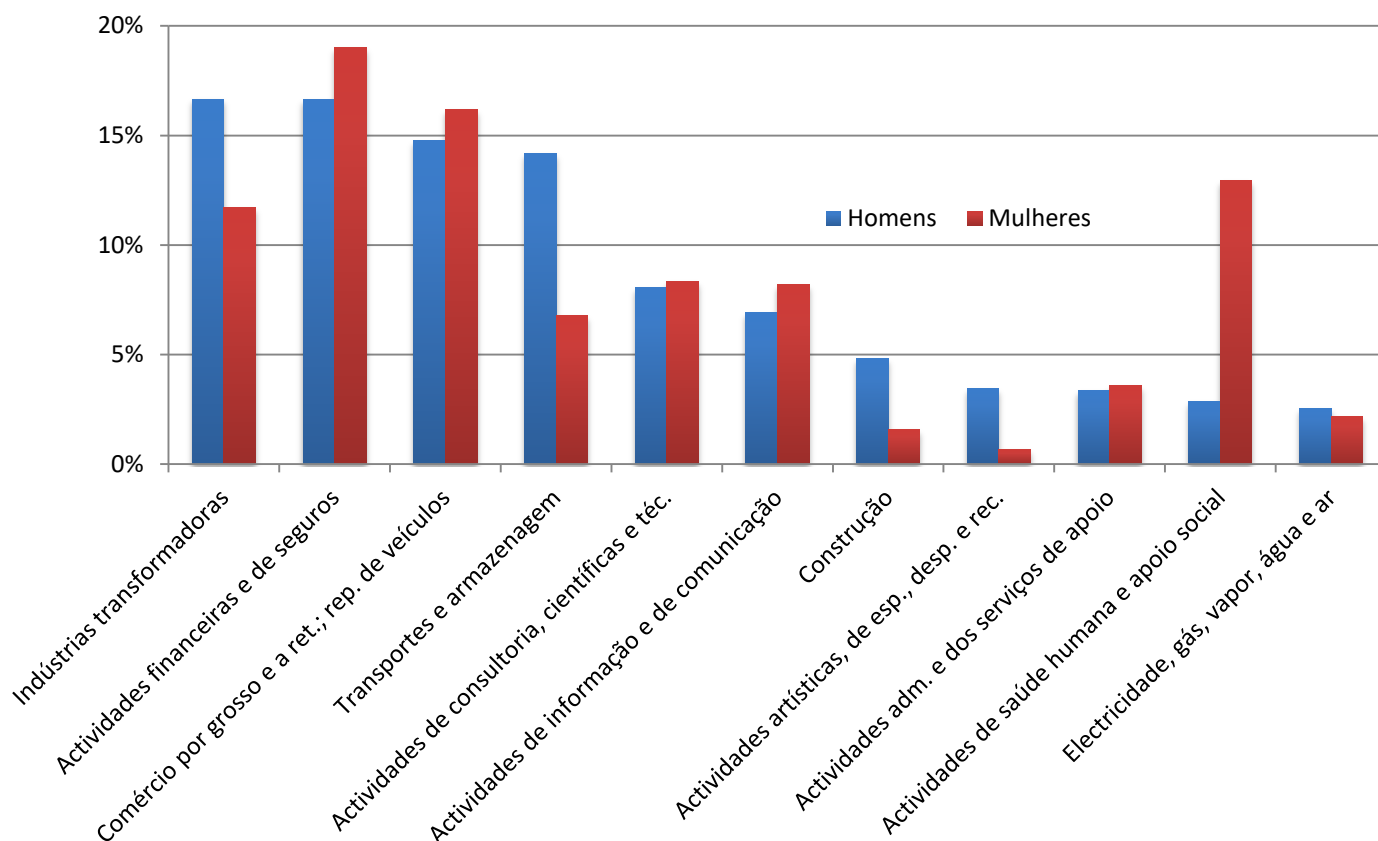
Quadro 26. Profissões mais relevantes na distribuição masculina e feminina dos ganhos salariais (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente) (2015) (%)					
Homens			Mulheres		
	1% do topo	0,1% do topo		1% do topo	0,1% do topo
Director geral e gestor executivo, de empresas	17,7	38,6	Outros directores de serviços de negócios e de administração	10,9	14,2
Outros directores de serviços de negócios e de administração	11,2	7,8	Médico de especialidades médicas	7,6	2,3
Piloto de aeronaves	6,6	2,5	Director geral e gestor executivo, de empresas	4,8	16,1
Director de vendas	3,9	1,2	Chefe de escritório	4,0	1,2
Director e gerente de outros serviços, n.e.	3,9	4,6	Director financeiro	3,8	5,8
Director financeiro	3,1	1,8	Director de sucursais de bancos, serviços financeiros e de seguros	3,3	4,8
Director de outros serviços especializados, n.e.	2,9	1,5	Analista em gestão e organização	3,3	1,4
Analista em gestão e organização	2,6	1,8	Director de outros serviços especializados, n.e.	2,7	5,5
Director de sucursais de bancos, serviços financeiros e de seguros	2,6	2,9	Economista	2,4	1,3
Director das indústrias transformadoras	2,3	1,3	Especialista em publicidade e marketing	2,1	1,1
Jogador profissional de futebol	2,2	11,9	Director de vendas	2,1	1,6
Controlador de tráfego aéreo	2,1	3,6	Director de recursos humanos	1,9	3,7
Director e gerente do comércio a retalho	1,8	0,7	Director e gerente de outros serviços, n.e.	1,8	3,2
Chefe de escritório	1,7	0,5	Contabilista, auditor, revisor oficial de contas e similares	1,8	0,4
Director de marketing	1,7	0,7	Director e gerente do comércio a retalho	1,7	1,0
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.					
Nota: Dados da distribuição masculina e feminina dos salários ordenados por ordem decrescente de acordo com o valor registado para os 1% do topo. Foram seleccionadas as 15 profissões mais relevantes no grupo dos 1% mais bem pagos da distribuição masculina e feminina dos salários.					

Para enriquecer o estudo comparativo entre os homens e mulheres com remunerações mais elevadas em Portugal, importa integrar na análise alguma informação acerca da empresa onde trabalham. A actividade onde mais homens dos 1% do topo da distribuição masculina dos salários trabalham é a das indústrias extractivas: 16,7%, cinco p.p. acima do registado na população feminina. O peso do sector das actividades financeiras e de seguros é também de cerca de 17% na população masculina, elevando-

se para 19% entre as mulheres. Ou seja, quase uma em cada cinco mulheres pertencentes às 1% do topo da distribuição feminina dos salários está empregada numa empresa do sector financeiro e dos seguros.

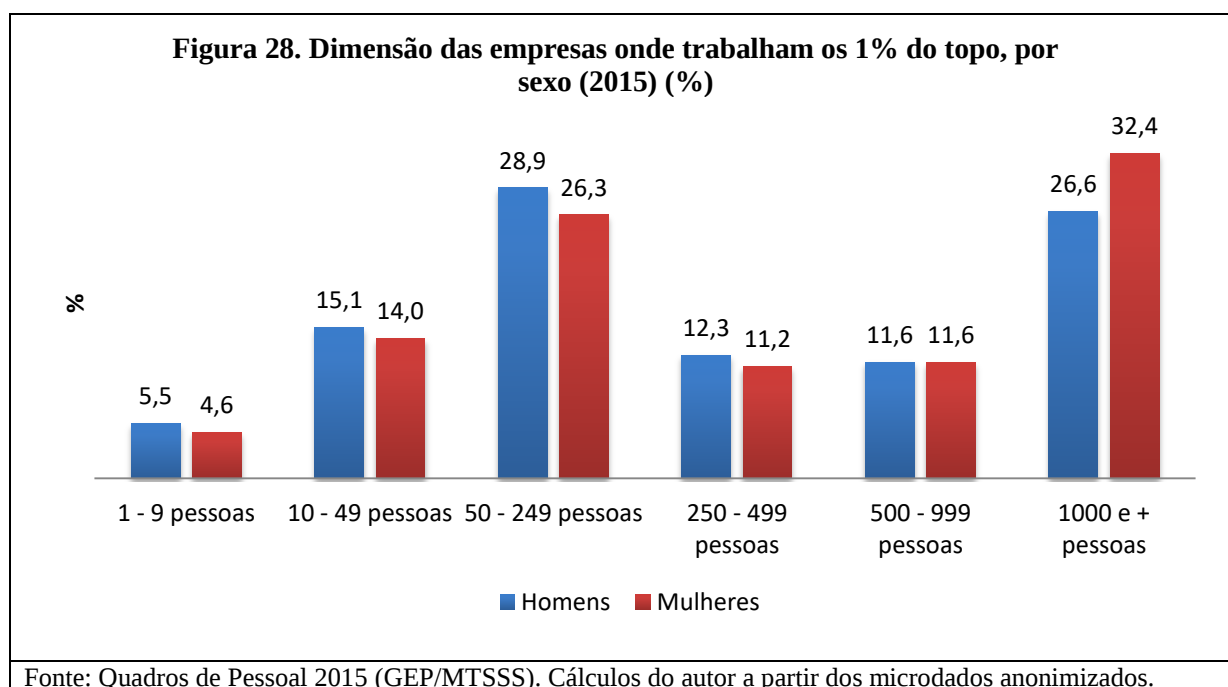
A Figura 27 permite divisar algumas diferenças de perfil sectorial entre as populações masculinas e femininas. As indústrias transformadoras, o transporte e armazenagem, a construção e as actividades artísticas, desportivas e de espectáculo são claramente sectores mais masculinizados. As actividades de saúde humana e apoio social, por seu lado, têm um peso relativo muito maior entre as mulheres, o mesmo acontecendo, embora de forma menos evidente, com as actividades do sector financeiro, do comércio por grosso e retalho e com as actividades de informação e comunicação. A distribuição dos trabalhadores mais bem pagos por sector de actividade tende, portanto, a ser influenciada de forma mais ou menos evidente por critérios simbólicos decorrentes da ordem de género. Os homens trabalham mais em sectores de actividade associados à força, resistência e destreza física. Essas faculdades são exercidas directamente pelos trabalhadores do topo no caso dos desportistas (são essencialmente eles que compõem o sector das actividades artísticas, de espectáculo, desportivas e recreativas), mas formam o pano de fundo simbólico das actividades de direcção e enquadramento da maior parte dos elementos desse grupo restrito – eles enquadram e exercem autoridade sobre o trabalho dos outros. As mulheres, por seu lado, estão desproporcionalmente representadas em actividades ligadas à prestação de cuidados de saúde e de apoio, práticas que tendem a ser exercidas por elas na esfera doméstica. Esta correlação não é, no entanto, unívoca, até porque a ordem de género e as representações acerca do feminino e do masculino são dimensões em mudança na sociedade portuguesa (Rodrigues, 2017).

Figura 27. Sectores de actividade mais relevantes para os 1% do topo (distribuição masculina e feminina analisadas autonomamente), por sexo (2015) (%)



Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Em relação à dimensão da empresa, a Figura 28 demonstra que os trabalhadores mais bem pagos tendem a exercer a sua actividade profissional em instituições de média ou de muito grande dimensão. Mas enquanto os homens mais bem pagos trabalham principalmente em empresas com 50-249 pessoas ao serviço (29%) e só depois em empresas de muito grande dimensão (24%), entre as mulheres do quantil salarial homólogo destaca-se o peso das empresas de muito grande dimensão: quase uma em cada três mulheres das 1% do topo trabalha em contextos empresariais com 1 000 ou mais pessoas ao serviço. Este facto indicia que as empresas de maior dimensão, com estruturas de organização de recursos humanos necessariamente mais complexas, tendem a ser contextos mais propícios para o acesso, por parte das mulheres, a cargos muito bem remunerados.



Os dados apresentados permitem concluir que existem desigualdades salariais e de oportunidades entre os homens e as mulheres mais bem remuneradas em Portugal. Embora se tenha verificado um aumento nítido da presença feminina nos grupos do topo num intervalo temporal de três décadas, este é uma latitude da distribuição dos salários ainda eminentemente masculinizada, de forma bastante marcada nas fracções dos 1% do topo. Subsiste, portanto, uma desigualdade de oportunidade de acesso das mulheres à parte superior da distribuição dos salários.

Essa assimetria decorre desde logo do acesso desigual a certo tipo de profissões muito bem remuneradas (directores gerais, gestores executivos). Tal como sucede em termos médios nos países da UE-28, apenas cerca de 1/3 dos trabalhadores portugueses que desempenhavam, em 2013, funções de direcção e gestão eram mulheres (Eurostat, 2015)²². A situação do país deteriora-se significativamente quando se analisam as ocupações profissionais de direcção e gestão mais restritas e bem remuneradas. Portugal é um dos países europeus em que existem menos mulheres nos conselhos de administração das grandes empresas: apenas 7,1% em abril de 2013 (muito longe da meta de 40% fixada pela Comissão Europeia), para uma média da UE27 de 16,6% e de 48,9% na Islândia, 41,9% na Noruega, 29,1% na Finlândia, 29% na Letónia e de cerca de 27% em França e na Suécia. Nessa data não existia qualquer mulher como CEO ou

²² Portugal=34%, UE-28=33%. Valores para o sector público e privado. Tal como foi referido, os dados dos Quadros de Pessoal dizem essencialmente respeito ao sector privado.

presidente do conselho de administração de uma empresa cotada em Portugal (European Comission, 2013).

Um outro facto que ressalta da análise é o de que a remuneração dos homens e das mulheres com remunerações mais elevadas é bastante desigual em todos os grupos profissionais considerados. Independentemente do tipo de actividade em causa, os homens mais bem pagos auferem salários médios bastante superiores aos das suas homólogas femininas. Quer a desigualdade de oportunidades, quer as desigualdades de recursos aqui analisados têm em comum o facto de se basearem em formas de discriminação das mulheres em relação aos homens no universo dos trabalhadores mais bem pagos do mercado de trabalho em Portugal. A feminização do topo aumentou nas últimas décadas, mas elas continuam a estar bastante longe dos homens.

5.4 Uma perspectiva multivariada

A informação estatística apresentada nos pontos anteriores permite conhecer o perfil socioprofissional dos grupos mais bem pagos da população trabalhadora e as dinâmicas de recomposição que essa população tem conhecido nas últimas décadas. Para tal utilizaram-se métodos simples de cruzamento de duas ou três variáveis. Tendo em conta esses resultados, importa agora sintetizar os exercícios analíticos efectuados recorrendo a métodos estatísticos multivariados: análise de *clusters* e análise de correspondências múltiplas. Este exercício analítico irá comparar os anos de 1995 e 2015 – utilizou-se aquele ano porque é a partir daí que a classificação das profissões passou a usar categorias mais próximas das inscritas na CNP2010 (que serve de referente para o ano de 2015).²³ A população de referência para a análise é o decil superior da população trabalhadora de cada ano, um estrato salarial cuja composição socioprofissional é ao mesmo tempo bastante diferente da observada nos quantis abaixo dela e internamente constituído por perfis socioprofissionais heterógenos. Convocar-se-ão para este exercício cinco variáveis: o sexo, o grupo etário, a escolaridade, a profissão e o quantil salarial. Na análise de correspondências múltiplas serão projectados os *clusters* anteriormente definidos.

²³ Ver nota de rodapé nº 19.

A análise de *clusters* “é uma técnica exploratória de análise multivariada que permite agrupar sujeitos ou variáveis em grupos homogêneos relativamente a uma ou mais características comuns”, enquanto a análise de correspondências múltiplas “permite representar de forma parcimoniosa, e num sistema dimensional reduzido, as proximidades (semelhanças/dissemelhanças) entre sujeitos ou objectos, a partir de um conjunto de atributos multivariados medidos ou percebidos” (Maroco, 2007: 419, 457).

Quer em 1995, quer em 2015 foram definidos dois *clusters*. Em 1995, essa categorização resulta da intersecção entre a habilitação escolar e o quantil de ganho. Definiu-se então o grupo “topo superior qualificado”, que integra a maior parte dos assalariados com formação superior e os da metade superior do último decil. O “topo inferior desqualificado” agrega no essencial os trabalhadores da primeira metade do decil superior e os que têm níveis de escolaridade mais baixos. Os trabalhadores com escolaridade secundária têm, neste ano, uma inserção grupal ambivalente. Em 2015, definiram-se também dois *clusters*: o “topo qualificado” e o “topo desqualificado”. Neste ano, ao contrário do verificado em 1995, os *clusters* não se diferenciam de acordo com o grupo salarial, por isso a sua categorização não tem essa dimensão em linha de conta. A principal característica distintiva entre os dois *clusters* é o nível de qualificação escolar. Em comparação com 1995, é interessante constatar que em 2015 existe uma autonomização muito clara entre os trabalhadores do decil superior que têm o ensino superior face aos que não foram além do ensino secundário ou pós-secundário, ou seja, os trabalhadores com o ensino básico e secundário tendem a integrar-se no mesmo perfil socioprofissional. Este facto decorre do aumento muito pronunciado da proporção de trabalhadores dos quantis do topo da distribuição com formação superior verificado no espaço de duas décadas. Esse aumento teve como efeito aproximar o perfil dos trabalhadores com formação secundária em relação aos que não foram além do básico, num processo de clara desvalorização da formação de nível intermédio.

Como foi mencionado, para além do quantil de ganho e da habilitação escolar, outras dimensões foram usadas para traçar o perfil grupal do topo da distribuição nos dois anos em causa. Em relação ao sexo, é interessante constatar que quer em 1995, quer em 2015 as mulheres tendem a estar mais associadas ao capital escolar superior do que os homens, embora essa relação seja mais intensa no último ano.

Quanto à idade, o Quadro 27 permite observar que os grupos etários intermédios (25-44 anos) tendem a estar sobre-representados no topo (superior) qualificado, os mais velhos tendem a ter mais prevalência no topo (inferior) desqualificado – embora em 2015 a distribuição do coorte 45-54 anos pelos dois *clusters* seja bastante paritária –, e o grupo etário mais novo, sobre-representado em 1995 no topo qualificado superior, integrava-se em 2015 primordialmente no topo desqualificado.

No que concerne ao grupo profissional, tanto em 1995 como em 2015 existe uma divisão clara entre os dois primeiros grandes grupos profissionais face aos restantes: naquele ano os trabalhadores com aquele perfil profissional integravam-se de forma intensa no topo superior qualificado e, em 2015, no topo qualificado. Os técnicos e profissões de nível intermédio distribuem-se em ambos os anos de forma mais uniforme. Em 1995, um pouco mais representados no topo inferior desqualificado, em 2015 no topo qualificado. Os restantes grupos profissionais tendem a ter uma presença mais marcada nos *clusters* associados à desqualificação escolar.

Quadro 27. Composição socioeconómica dos <i>clusters</i> (1995 e 2015) (% em linha)					
		1995		2015	
		Topo superior qualificado	Topo inferior desqualificado	Topo qualificado	Topo desqualificado
Sexo	Homem	47,4	52,6	53,7	46,3
	Mulher	62,5	37,5	75,4	24,6
Grupo etário	15-24 anos	58,6	41,4	24,7	75,3
	25-34 anos	64,2	35,8	77,5	22,5
	35-44 anos	53,8	46,2	73,3	26,7
	45-54 anos	38,5	61,5	52,7	47,3
	55 ou mais anos	39,8	60,2	40,3	59,7
Habilitações	Básico	21,4	78,6	0,0	100,0
	Secundário	43,3	56,7	0,5	99,5
	Superior	99,3	0,7	99,2	0,8
Profissões	Directores e gestores	87,5	12,5	69,7	30,3
	Especialistas e PIC	97,4	2,6	87,5	12,5
	Técnicos e PNI	43,2	56,8	44,8	55,2
	Pessoal adm.	15,8	84,2	36,8	63,2
	Serviços e vendedores	35,3	64,7	28,6	71,4
	Agricultores e PQAP	54,0	46,0	1,5	98,5
	Operários e artífices	13,6	86,4	0,1	99,9
	Operadores de máquinas	8,9	91,1	0,0	100,0
	Trab. não qualificados	46,8	53,2	12,6	87,4
Quantis 10% do topo	P90-P95	19,9	80,1	51,9	48,1
	P95-P99	78,4	21,6	67,6	32,4
	>P99	99,4	0,6	79,7	20,3
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.					

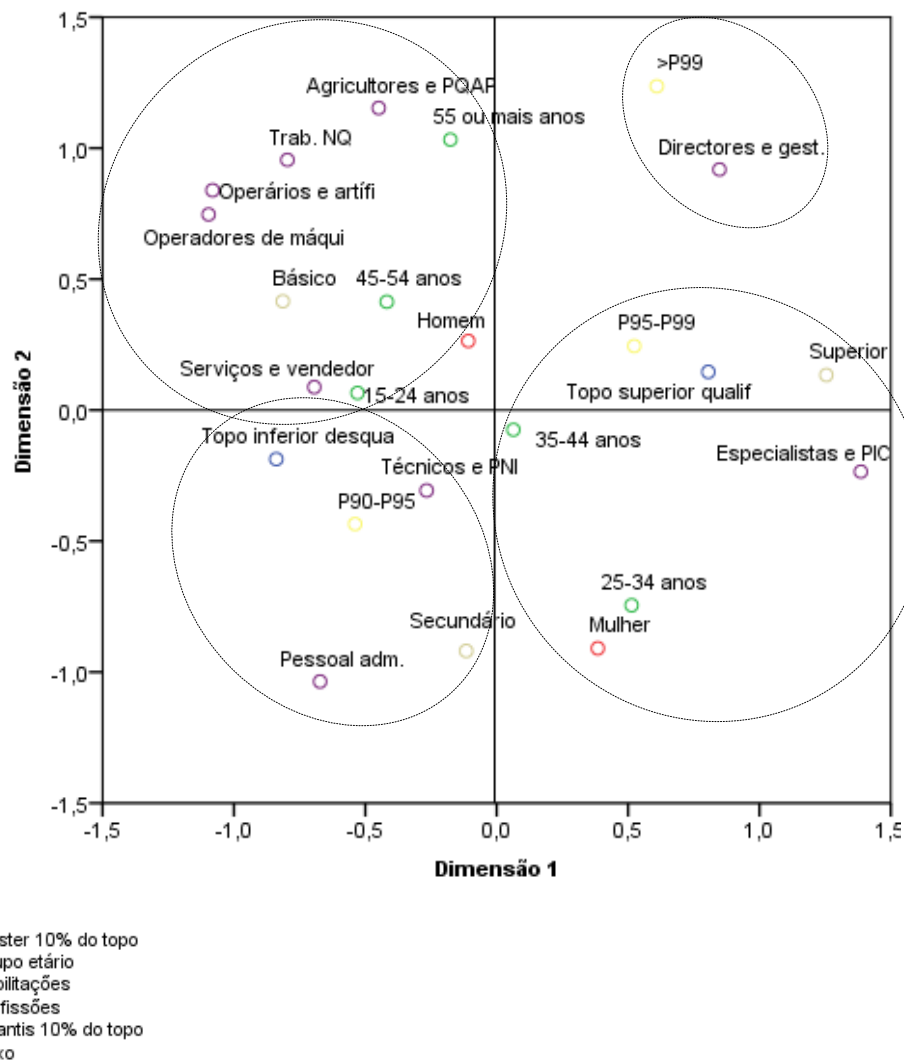
A análise de componentes múltiplas permite complementar esta aproximação. Embora seja tipicamente utilizada para estudar a relação entre posições sociais, recursos, práticas, representações, disposições e outros indicadores sociais (Botelho *et al.*, 2015; Antunes, 2010; Bennett e outros, 2009; Ávila, 2008; Rodrigues, Oliveira e Carvalho, 2007; Bourdieu, 1979), ela pode também ser convocada para retratar, de forma sintética, o perfil das estruturas socioeconómicas e a sua recomposição. É neste segundo sentido que Carmo, Carvalho e Cantante (2015) utilizam a expressão “espaço das posições sociais”, que aqui será designada por “espaço das posições socioeconómicas”.

Enquanto a análise de *clusters* traça, nos dois anos em causa, uma bipartição categorial do decil do topo, a análise de correspondências múltiplas ilustra uma geografia

socioeconómica mais complexa desse quantil.²⁴ Em 1995, é possível identificar quatro grupos mais ou menos bem delimitados. Um primeiro, masculinizado, constituído pelas profissões mais desqualificadas, cujos membros não foram além do ensino básico e que são tendencialmente mais velhos; um segundo, constituído por elementos com formação secundária, por técnicos e profissionais de nível intermédio ou por trabalhadores que desempenham funções administrativas e cujos salários se fixam na metade inferior do decil do topo (P90-P95) – o grupo etário que mais se relaciona com esta categoria é o mais novo; o terceiro grupo, agrega tipicamente os trabalhadores com formação escolar de nível superior, com idade entre os 25-44 anos, que se inserem no grupo dos especialistas e profissões intelectuais e científicas e auferem salários entre o P95 e o limiar inferior dos 1% do topo – sem surpresa, este grupo está associado ao *cluster* topo superior qualificado; o quarto grupo, claramente distanciado dos demais, é formado pelos directores e gestores e pelos grupos salariais dos 1% do topo.

²⁴ Em 1995, o primeiro eixo (dimensão 1) estabelece uma distinção entre as habilitações escolares e os grupos profissionais, enquanto o segundo eixo (dimensão 2) diferencia o sexo e os grupos etários dos trabalhadores. A categoria de ganho salarial é estruturante em ambas as dimensões. No ano de 2015, o eixo horizontal (dimensão 1) é fortemente estruturado pelas habilitações escolares, enquanto o eixo vertical (dimensão 2) é definido intensamente pelas categorias de ganho salarial. O grupo profissional estrutura ambas as dimensões. O mesmo acontece com o grupo etário e o sexo, embora de forma menos intensa.

Figura 29. Espaço das posições socioeconómicas do decil do topo (1995)

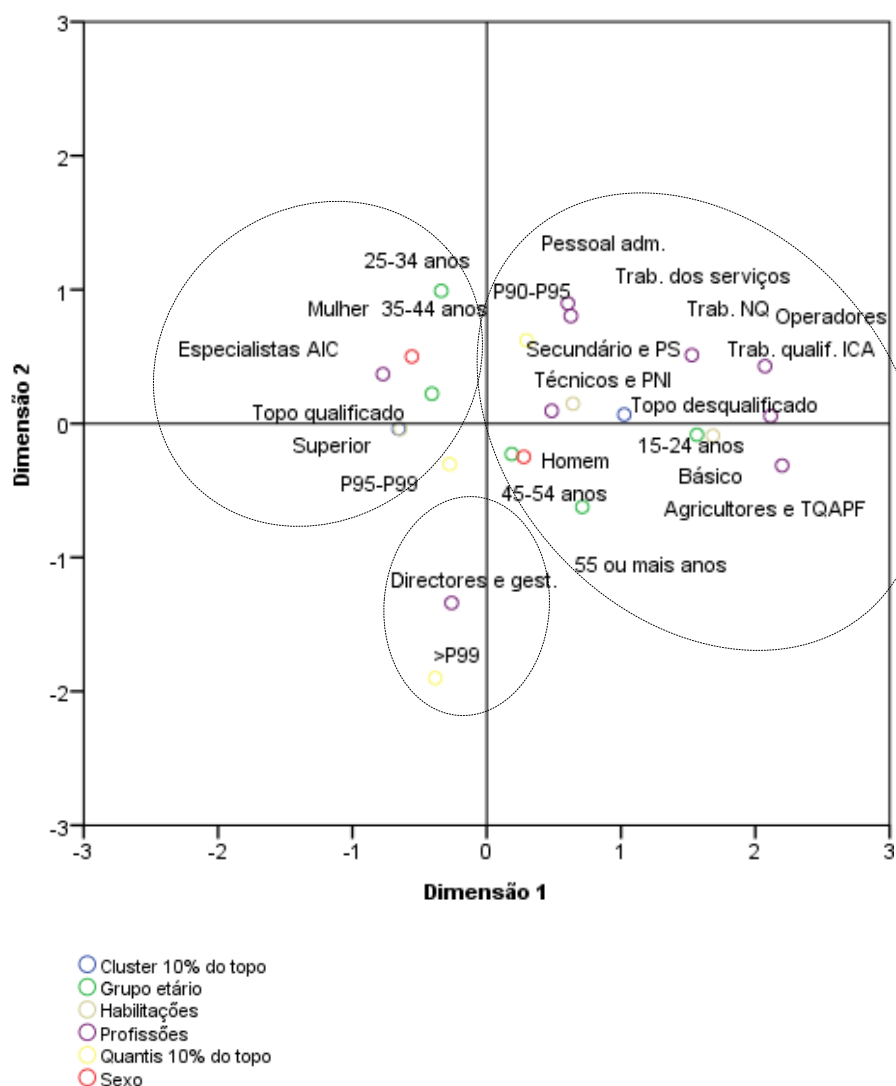


Fonte: Quadros de Pessoal 1995 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

A figura seguinte permite analisar a estrutura socioeconómica dos 10% mais bem pagos, no ano de 2015. O espaço das posições socioeconómicas do decil do topo surge, no essencial, compartimentado em três grupos distintos: o dos directores e gestores de empresas, altamente bem pagos; o dos trabalhadores com formação superior, constituído principalmente por especialistas das profissões intelectuais e científicas, onde se concentram a maior parte das mulheres, que está associado ao quantil P95-P99 e ao *cluster* topo qualificado; um terceiro grupo, o mais heterogéneo, que agrega as demais profissões e níveis escolares, associado aos salários mais baixos neste universo favorecido da população trabalhadora. Tal como indicado na análise de *clusters*, em 2015, o ensino secundário é um recurso estruturalmente mais próximo do ensino básico

face à realidade de 1995. Em grande medida, a principal divisão do espaço das posições socioeconómicas do topo distribuição, em 2015, define-se entre os trabalhadores com formação superior e que exercem profissões que requerem esse tipo de atributo formal e os que têm habilitações de nível básico e secundário, que laboram em actividades de baixa ou pouca qualificação.

Figura 30. Espaço das posições socioeconómicas do decil do topo (2015)



Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

No espaço de duas décadas o espaço das posições socioeconómicas do decil do topo conheceu continuidades e mudanças estruturais. A escolaridade continuou a ser um elemento diferenciador dos trabalhadores que integram este universo e a condicionar o seu posicionamento a nível profissional e salarial. Se em 1995 o ensino secundário tinha

algum poder estruturante na definição do posicionamento estrutural dos trabalhadores mais bem pagos, em 2015 esse efeito recuou bastante e a oposição entre os trabalhadores com formação superior face aos restantes passou a ser mais nítida. A este nível, verifica-se que a relação entre a formação superior, as actividades intelectuais e científicas e as mulheres se estreitaram no espaço de duas décadas. A principal continuidade que se observa entre o espaço das posições socioeconómicas do decil do topo em 1995 e em 2015 prende-se com a autonomização bastante evidente do grupo dos directores e gestores e dos 1% mais bem pagos face às restantes categorias analisadas. Num arco temporal de duas décadas, este grupo profissional parece, portanto, ter conservado a sua posição salarial dominante no mercado de trabalho em Portugal e o seu perfil distintivo face aos restantes grupos profissionais.

5.5 O perfil da entidade empregadora

Neste ponto da exposição analisar-se-á o perfil das empresas onde trabalham os trabalhadores mais bem pagos. Em primeiro lugar, o enfoque recairá sobre o sector de actividade onde essas empresas operam, depois analisar-se-á a sua dimensão, o seu volume de negócios e capital social e, por último, a sua distribuição geográfica (neste caso, dos estabelecimentos).

O Quadro 28 permite analisar a distribuição dos trabalhadores mais bem pagos por sectores de actividade, estando a informação dividida entre os sectores nos quais as várias categorias salariais estão sobre-representadas e aquelas em que se encontram sub-representadas – tendo em conta a distribuição percentual da população trabalhadora pelos sectores de actividade.

É desde logo muito interessante analisar a desproporção existente entre a percentagem de trabalhadores da população em causa que trabalham nas actividades financeiras e de seguros (3,6%) e o peso relativo que esse sector tem no universo dos trabalhadores mais bem pagos: entre 17% e 19% no quantis analisados. Isto significa que o peso da força laboral mais bem paga que trabalha no sector financeiro e dos seguros é entre quatro a cinco vezes superior à sua preponderância no total da população. Apesar desta desproporção, o valor apurado para os 1% do topo situa-se ainda assim um pouco abaixo do resultado no estudo de Denk (2015), no qual o peso médio dos trabalhadores

do sector financeiro e dos seguros de vários países europeus situava-se em cerca de 21%. No Reino Unido, o valor atingia os 35% (*idem*).

Desproporção de magnitude ainda mais elevada é a que existe nas actividades artísticas, de espectáculos, desportivas e recreativas, nomeadamente nas fracções dos 1% mais bem pagos. Embora apenas um em cada cem trabalhadores se insira nesse ramo de actividade, no universo dos 0,1% e 0,01% mais bem pagos esse rácio é de 9 para 100 e de 46 para 100, respectivamente.

Quadro 28. Sectores de actividade sobre-representados e sub-representados entre os quantis do topo (2015) (%)						
	Sobre-representação					
	10% do topo	5% do topo	1% do topo	0,1% do topo	0,01% do topo	Total
Transportes e armazenagem	7,6	7,8	11,2	18,5	3,0	5,5
Actividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	7,2	7,2	8,0	9,2	10,9	4,7
Actividades financeiras e de seguros	18,4	18,6	17,1	19,1	17,8	3,6
Actividades de informação e de comunicação	9,6	9,9	7,5	3,8	1,0	3,1
Actividades artísticas, de espectáculos, desportivas e recreativas	1,0	1,1	2,3	9,0	45,5	0,9
Electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	2,6	3,4	2,7	1,2	1,0	0,3
	Sub-representação					
	10% do topo	5% do topo	1% do topo	0,1% do topo	0,01% do topo	Total
Indústrias transformadoras	17,5	16,2	16,1	12,7	4,0	23,3
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	14,3	14,1	15,9	12,1	6,9	19,1
Actividades de saúde humana e apoio social	5,3	6,7	4,9	2,1	-	9,8
Construção	4,2	4,0	4,2	4,0	2,0	6,8
Alojamento, restauração e similares	1,4	1,3	1,4	1,5	3,0	7,4
Actividades administrativas e dos serviços de apoio	3,2	3,1	3,3	3,7	3,5	6,6
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						
Nota: Ordenação decrescente de acordo com o valor deste indicador para o total da população. Estão representados neste quadro cerca de 91% do total de trabalhadores. Não foram incluídos sectores de actividade com baixo nível de emprego ou nos quais não se revelem diferenças significativas entre a população geral e os quantis do topo analisados na tabela.						
Classificação Económica da Empresa, CAE revisão 3, 1 letra.						

Em relação às características económicas e institucionais das empresas onde os trabalhadores mais bem pagos laboram, começa por ser interessante constatar que existe uma clara sobre-representação dos trabalhadores mais bem pagos em empresas com quadros de pessoal mais alargados. À excepção do apurado para os 0,01% do topo, as fracções do grupo dos 1% mais bem pagos têm uma taxa de presença nas maiores empresas acima da média. A presença relativa dos trabalhadores pertencentes ao topo da

distribuição dos salários é comparativamente reduzida nas entidades com 1-9 e 10-49 trabalhadores, as quais, em conjunto, empregam cerca de metade dos trabalhadores analisados neste estudo, respectivamente. Estes resultados vão de encontro às conclusões inscritas num relatório da Organização Internacional do Trabalho (ILO, 2017), segundo o qual as desigualdades no interior das empresas, em particular das empresas com quadros de pessoal mais alargados, são um dos principais motores da desigualdade salarial. Ou seja, as desigualdades entre os trabalhadores da base e os mais bem remunerados no interior das empresas são fortemente potenciadas em instituições com esse tipo de perfil.

Quadro 29. Número de trabalhadores das empresas, quantis do topo e população total (2015) (%)						
	1 - 9 pessoas	10 - 49 pessoas	50 - 249 pessoas	250 - 499 pessoas	500 - 999 pessoas	1000 e + pessoas
20% do topo	7,3	19,0	26,8	9,5	9,1	28,2
10% do topo	5,6	16,6	26,7	9,9	8,9	32,3
5% do topo	4,7	14,8	27,1	10,1	9,6	33,7
1% do topo	5,4	15,4	29,0	11,5	11,6	27,1
0,5% do topo	5,2	15,7	29,0	12,4	12,3	25,5
0,1% do topo	5,4	15,3	29,6	11,5	15,3	22,8
0,01% do topo	4,5	12,4	61,9	5,4	2,0	13,9
Total da pop.	21,9	26,7	23,3	7,0	5,7	15,3
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.						

Para além de terem uma presença mais intensa nas empresas de maior dimensão, os trabalhadores mais bem remunerados tendem a trabalhar em instituições com um volume de negócios mais elevado. Enquanto cerca de 43% do total da população trabalha em empresas cuja facturação é inferior a dois milhões de euros, tal sucede apenas em 11,3%, 8,1% e 6,5% do decil, vintil e 1% do topo. Pelo contrário, se apenas 6,1% dos trabalhadores integram empresas com um volume de negócios superior a 500 milhões de euros, esse valor é mais ou e menos próximo de 20% entre os quantis do topo (à excepção do verificado para o grupo dos 0,01% mais bem pagos). Essa desproporção é também evidente nas empresas com um volume de negócios entre os 50 milhões e 499 milhões de euros.

Quadro 30. Volume de negócios das empresas, quantis do topo e população total (2015) (%)					
	Menos de 2000 milhares de euros	2000 - 9999 milhares de euros	10000 - 49999 milhares de euros	50000 - 499999 milhares de euros	500000 e + milhares de euros
20% do topo	16,5	17,6	19,6	25,4	18,1
10% do topo	11,3	15,9	20,2	27,2	22,6
5% do topo	8,1	14,6	20,9	30,3	23,3
1% do topo	6,5	14,3	22,3	33,2	19,7
0,5% do topo	6,1	13,9	22,8	33,8	19,2
0,1% do topo	5,7	13,7	21,4	38,4	17,2
0,01% do topo	5,0	14,9	23,8	45,0	10,4
Total da pop.	42,5	17,9	15,6	14,8	6,1
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Nota: Os valores ignorados para os quantis em causa neste quadro e pop. total são: 2,8%, 2,8%, 2,9%, 4,0%, 4,3%, 3,6%, 1,0% e 3,1%, respectivamente.					

É também interessante integrar na análise informação acerca do capital social das empresas. Os trabalhadores do topo da distribuição dos ganhos salariais tendem a estar sobre-representados nas empresas com um capital social mais elevado (acima de 25 milhões de euros) e sub-representados nas que têm um capital social mais baixo, isto é, até 249,9 mil euros. Quanto maior é o escalão de capital social da empresa, maior é a desproporção de trabalhadores dos quantis do topo aí representados. Veja-se que as empresas com um capital social superior a 25 milhões de euros empregam apenas 11% dos trabalhadores, mas essa proporção é de 37%, 45% e 65% para a população que integra os 1%, 0,1% e 0,01% mais bem pagos, respectivamente.

Quadro 31. Capital social das empresas, por quantil do topo (2015) (%)				
	Até 249 milhares de euros	250 -2499 milhares de euros	2500-24999 milhares de euros	25000 milhares de euros ou mais
20 % do topo	23,6	21,2	17,8	29,9
10% do topo	19,0	20,3	18,5	35,6
5% do topo	15,8	19,9	19,1	38,8
1% do topo	13,8	21,1	21,9	37,2
0,5% do topo	12,7	20,6	23,2	38,1
0,1% do topo	10,8	18,4	21,2	45,4
0,01% do topo	5,0	9,9	17,3	64,9
Total da pop.	44,5	20,7	12,7	11,0
Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados. Nota: Os valores ignorados para os quantis em causa neste quadro e pop. total são: 7,6%, 6,6%, 6,3%, 6,0%, 5,4%, 4,1%, 3,0% e 11,1%, respectivamente.				

Para além de se concentrarem nas empresas com um capital social mais volumoso, os trabalhadores mais bem pagos estão desproporcionalmente representados nas empresas com capital social estrangeiro, em particular nas que são participadas a 100% por capital não nacional. A proporção dos trabalhadores posicionados na parte superior da distribuição dos ganhos salariais que trabalha em empresas parcial ou totalmente detidas por capital com essa proveniência é muito superior em relação a esses indicadores para o total da população. A proporção dos 0,01% do topo que trabalham em empresas com 51%-99% de capital social estrangeiro é cerca de seis vezes superior ao valor deste indicador para o total da população. E enquanto apenas 11% dos trabalhadores laboram em empresas detidas a 100% por capital estrangeiro, 1/4 dos efectivos dos 1% do topo estão empregados em instituições com esse perfil. Inversamente, se quase 70% da população trabalha em empresas com 100% de capital social nacional, esse valor é de cerca de 40% nos quantis da parte superior da distribuição dos salários (excepção feita ao grupo salarial mais restrito).

Quadro 32. Proporção de trabalhadores mais bem pagos nas empresas, por tipo de capital social (2015) (%)

	Capital social estrangeiro				Capital social privado nacional			
	0%	1%-50%	51-99%	100%	0%	1-50%	51%-99%	100%
20 % do topo	67,4	6,3	5,7	20,7	38,3	6,6	5,2	49,9
10% do topo	62,2	6,7	7,6	23,5	41,2	9,1	5,1	44,6
5% do topo	59,5	6,6	8,7	25,2	44,2	10,6	4,9	40,4
1% do topo	57,3	8,9	7,7	26,1	42,9	11,5	5,2	40,4
0,5% do topo	56,5	10,4	6,5	26,5	42,1	11,4	5,8	40,7
0,1% do topo	57,9	11,0	6,6	24,4	40,7	12,3	6,7	40,3
0,01% do topo	69,8	3,0	11,4	15,8	19,3	12,4	5,0	63,4
Total da pop.	84,8	2,3	1,9	10,9	26,4	2,4	2,0	69,3

Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Para concluir o retrato das entidades empregadoras dos trabalhadores mais bem pagos em Portugal, será agora analisada a localização geográfica do estabelecimento onde laboram. Lisboa é, destacadamente, o distrito no qual os trabalhadores do topo estão mais concentrados. Embora represente menos de 30% do total de trabalhadores do país, Lisboa é o distrito mais densamente representado por trabalhadores pertencentes aos quantis da parte superior da distribuição dos salários. Cerca de 47% dos trabalhadores do último quintil laboram em estabelecimentos desse distrito, valor que vai sucessivamente aumentando à medida que se sobe a pirâmide salarial (exceção feita ao verificado para o grupo dos 0,01% mais bem pagos). E, no caso dos 1% do topo, esse valor é de quase 2/3. O distrito do Porto é o segundo em que se concentram mais trabalhadores nessas latitudes da distribuição. Contudo, a taxa de participação dos seus trabalhadores nos quantis do topo é tendencialmente mais baixa face ao peso relativo do distrito no total da população trabalhadora. Apenas na fracção dos 0,01% do topo essa evidência é contrariada. Na verdade, à excepção de Lisboa e, em parte, de Setúbal, todos os outros distritos de Portugal continental e da Região Autónoma da Madeira estão sub-representados nos quantis da parte superior da distribuição dos salários.

Existe uma concentração desproporcionada dos trabalhadores mais bem pagos no distrito de Lisboa. Embora representem menos de 50% do total de trabalhadores, Lisboa e Porto concentram quase 70% e 80% dos trabalhadores pertencentes ao decil e aos 1% do topo mais bem pagos. Ou seja, as assimetrias na distribuição da população ao longo do território são ainda mais exponenciadas quando se analisa a densidade de concentração dos salários mais elevados por distrito.

Quadro 33. Distribuição dos trabalhadores mais bem pagos, por distrito (2015) (%)								
	20% do topo	10% do topo	5% do topo	1% do topo	0,5% do topo	0,1% do topo	0,01% do topo	Total
Lisboa	46,5	51,8	56,3	64,0	66,6	69,1	45,0%	28,2%
Porto	16,7	16,6	16,3	14,5	13,8	12,2	21,8%	18,7%
Setúbal	5,9	5,6	5,4	4,4	4,1	5,5	26,2%	5,2%
Aveiro	5,6	4,8	4,3	3,8	3,5	3,1	1,5%	7,7%
Braga	5,0	4,4	3,5	2,6	2,4	3,2	4,0%	9,2%
Leiria	3,6	2,7	2,0	1,5	1,3	0,6	-	4,8%
Faro	2,7	2,2	1,9	1,4	1,2	1,2	-	4,6%
Coimbra	2,5	2,2	1,9	1,3	1,1	1,2	-	3,4%
Santarém	2,4	2,0	1,7	1,2	1,1	0,5	-	3,6%
Madeira	1,9	1,7	1,5	1,6	1,8	1,7	1,0%	2,1%
Viseu	1,4	1,2	1,0	0,8	0,7	0,2	-	2,8%
Viana do Castelo	1,1	0,9	0,8	0,6	0,5	0,2	-	2,0%
Beja	0,9	0,9	0,7	0,5	0,4	0,3	0,5%	1,2%
Évora	0,9	0,7	0,6	0,4	0,4	0,3	-	1,3%
Vila Real	0,7	0,6	0,6	0,4	0,2	-	-	1,2%
Castelo Branco	0,7	0,6	0,5	0,3	0,2	0,1	-	1,4%
Guarda	0,5	0,4	0,3	0,1	0,1	-	-	1,1%
Portalegre	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	-	-	0,8%
Bragança	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2%	-	0,8%
Estrangeiro	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	-	-	0,1%

Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.
Nota: Os casos sem preenchimento significam que nenhum trabalhador integra essa categoria ou que o seu peso relativo é insignificante (inferior a 0,05%).

A informação apresentada neste ponto permite concluir que o perfil das entidades empregadores dos trabalhadores mais bem remunerados tende a revestir-se de alguns particularismos, no sentido em que se distingue do perfil médio das entidades empregadoras em Portugal ou porque reforça esse retrato.

Os trabalhadores situados no topo da distribuição dos salários estão sobre-representados em sectores que têm um peso relativo diminuto no total da força de trabalho nacional, por exemplo, as actividades ligadas ao sector financeiro, à comunicação e informação ou às artes e espectáculos, ou ao transporte e armazenagem. Essa realidade aplica-se também à sua presença em empresas de grande dimensão, com um capital social elevado e altamente participado por investidores estrangeiros. Estes traços diferenciam as entidades empregadoras dos trabalhadores mais bem pagos face à realidade do mercado de trabalho em Portugal. Assumem-se como características institucionais diferenciadoras tendencialmente associadas ao emprego muito bem remunerado. A

inserção territorial das entidades empregadoras não tem esse traço institucional diferenciador, no sentido em que os trabalhadores mais bem pagos laboram em estabelecimentos localizados nos distritos que mais emprego registam. Lisboa é, a este nível, o pólo territorial que concentra uma parcela substancial dos trabalhadores mais bem remunerados do país.

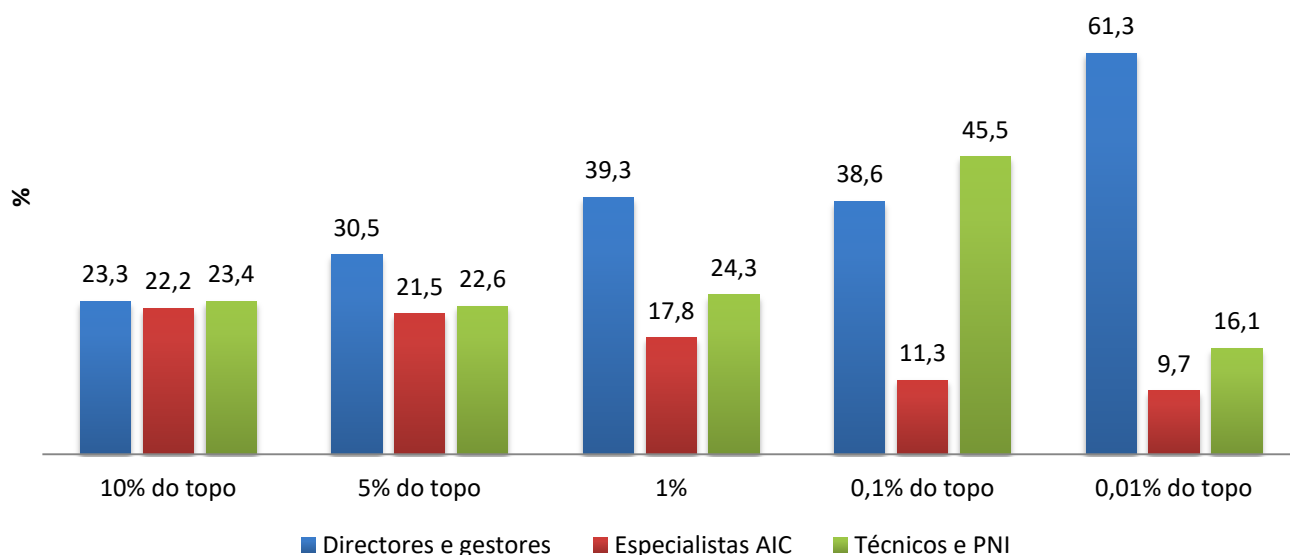
5.6 Quem auferir os outros ganhos

No capítulo anterior demonstrou-se que algumas prestações salariais, nomeadamente os prémios, se assumem como uma fonte de aprofundamento das desigualdades entre o topo e as restantes latitudes da distribuição. Vários estudos têm, aliás, vindo a sublinhar este fenómeno, identificando os CEO's, directores e administradores das grandes empresas como os principais beneficiários deste tipo de prestações (ILO, 2017; Atkinson, 2015; Piketty, 2013; Bebchuk e Fried, 2004; Bertrand e Mullainathan, 2001). Tal como foi anteriormente referido, a informação dos Quadros de Pessoal tem algumas limitações no que concerne à medição da distribuição dos prémios e sua composição. Desde logo porque a informação facultada é mensal e não referente ao ano, mas também porque a forma de categorização de certo tipo de prestações atípicas do factor trabalho não permite a sua análise detalhada. Apesar destes condicionalismos, os dados apurados permitem constatar que os prémios regulares e certos subsídios assumem uma grandeza elevada quando se analisa a parte superior da distribuição dos ganhos salariais. Interessa agora caracterizar o perfil profissional desses trabalhadores, neste caso, circunscrevendo a análise ao universo dos trabalhadores que aufeririam, em Outubro de 2015, prémios e outros subsídios que não os de refeição, turno, férias e natal.

Quando se analisa a composição profissional do decil superior da distribuição dos prémios e outros subsídios, constata-se que o peso relativo dos três primeiros grupos profissionais é paritário e, no seu conjunto, representam um pouco menos de 70% dos trabalhadores desse quantil. No vintil superior observa-se uma prevalência dos directores e gestores, tendência que se aprofunda nos 1% do topo. Curiosamente, este cenário altera-se entre o grupo dos 0,1% que auferem prémios e outros subsídios mais elevados, no qual se destaca o peso relativo dos técnicos e profissionais de nível intermédio, mais especificamente os jogadores e treinadores de futebol. No quantil mais

restrito, no qual estão contidos apenas cerca de 60 trabalhadores, os directores e gestores são largamente dominantes.

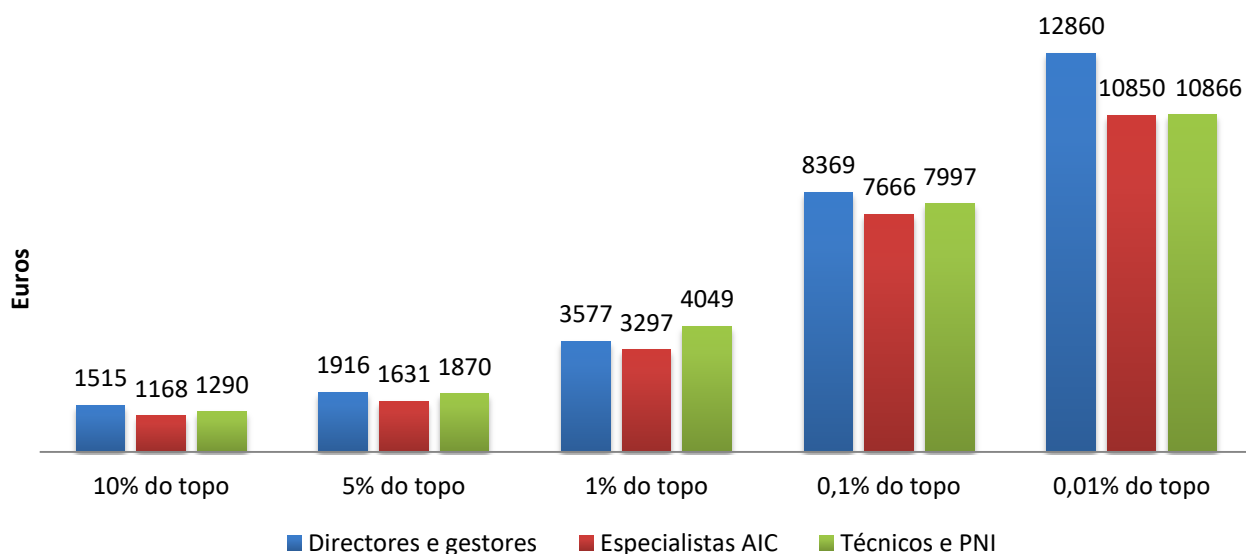
Figura 31. Principais grupos profissionais do topo da distribuição dos prémios e outros subsídios (2015)



Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.
Nota: Foram seleccionados apenas os trabalhadores que auferissem este tipo de prestações regulares.

A figura seguinte apresenta o valor médio destas prestações regulares auferidas pelos trabalhadores dos três primeiros grandes grupos profissionais integrados na parte superior da distribuição destes recursos salariais. Como é possível observar, o valor médio destas prestações varia bastante entre o quantil mais amplo e os dois mais restritos. Entre os 1% do topo, o valor médio deste tipo de prestações é mais elevado no universo do terceiro grande grupo profissional, enquanto nas outras duas fracções é o grupo dos directores e gestores que regista uma média mais elevada.

Figura 32. Valor médio dos prémios e outros subsídios dos quantis do topo, por grupo profissional (2015)



Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Nota: Foram seleccionados apenas os trabalhadores que auferissem este tipo de prestações regulares.

Como forma de complementar a informação apurada a partir dos Quadros de Pessoal, é interessante convocar para a análise os dados publicados pela Comissão de Mercado de Valores Mobiliários, relativos à remuneração variável dos administradores das sociedades cotadas em bolsa. Em termos gerais, entre 2005 e 2014, cerca de $\frac{1}{4}$ da remuneração total dos administradores destas empresas consistiu em prémios e outro tipo de pagamentos variáveis. Esta forma de remuneração atingiu o seu valor mais elevado em 2008, ano de início da crise económica e financeira no país: 42% da remuneração dos administradores tinha uma natureza variável, valor que atingiu os 54% no caso dos administradores de instituições do sector financeiro. Este sector é ao longo do período considerado mais propenso a este tipo de remunerações face ao sector não financeiro, o mesmo acontecendo no caso das empresas que integram o PSI 20 face ao que sucede com as que não integram esse universo mais restrito. As remunerações variáveis auferidas por meio de sistemas de bónus, prémios e participação nos resultados das empresas são uma prática aplicada em cerca de 91% das empresas cotadas e representavam, em 2014, 24% do total as remunerações dos órgãos de administração (CMVM, 2016).

Quadro 34. Remuneração variável dos administradores das empresas cotadas em bolsa em % da remuneração total, por sector e integração no PSI 20 (2005-2013) (%)									
	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Sector financeiro	46	49	54	35	31	25	6	13	-
Sector não financeiro	22	25	39	37	22	28	32	27	-
Integrantes do PSI 20	37	39	44	41	27	31	35	24	25
Não integrantes do PSI 20	16	20	39	17	14	17	9	27	21
Total	25	27	42	35	24	27	28	25	24
Fonte: Relatório sobre o governo das sociedades cotadas (2005, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014).									
Nota: Não há dados para 2006.									

Para se ter uma ideia mais próxima do que significam estas proporções, veja-se que, entre 2007 e 2012, a remuneração média dos administradores foi de 306,8 mil euros, 275 mil euros, 297 mil euros, 264 mil euros, 293,2 mil euros e 240,4 mil euros, sucessivamente. Em 2013, ano para o qual há informação mais detalhada do que no último ano do período analisado (2014), os administradores executivos auferiram em média 356 mil euros e os não-executivos 88,9 mil euros. Nesse ano, 13 administradores executivos receberam mais de um milhão de euros, “tendo o valor máximo sido de 2,035 milhões de euros” (CMVM, 2015: 24).

5.7 Em síntese: a emergência dos super-empregados

Os trabalhadores mais bem pagos em Portugal têm, portanto, um perfil socioprofissional relativamente bem definido, tendem a inserir-se em contextos empresariais com características institucionais particulares e, parte deles, beneficiam de formas atípicas de retribuição do trabalho que contribuem para o adensar das desigualdades económicas no mercado de trabalho em Portugal. Existe, de facto, uma disparidade salarial muito pronunciada entre a parte superior da distribuição, nomeadamente entre as fracções dos 1% mais bem remunerados e a generalidade da população trabalhadora. Uma desigualdade de quantis que, como se referiu, tem na sua base uma estrutura de remuneração das profissões bastante estratificada.

Perante a heterogeneidade das realidades económicas existentes na parte superior da distribuição, importa promover uma diferenciação categorial entre os trabalhadores que a compõem. A primeira categoria pode ser designada como “assalariados favorecidos”,

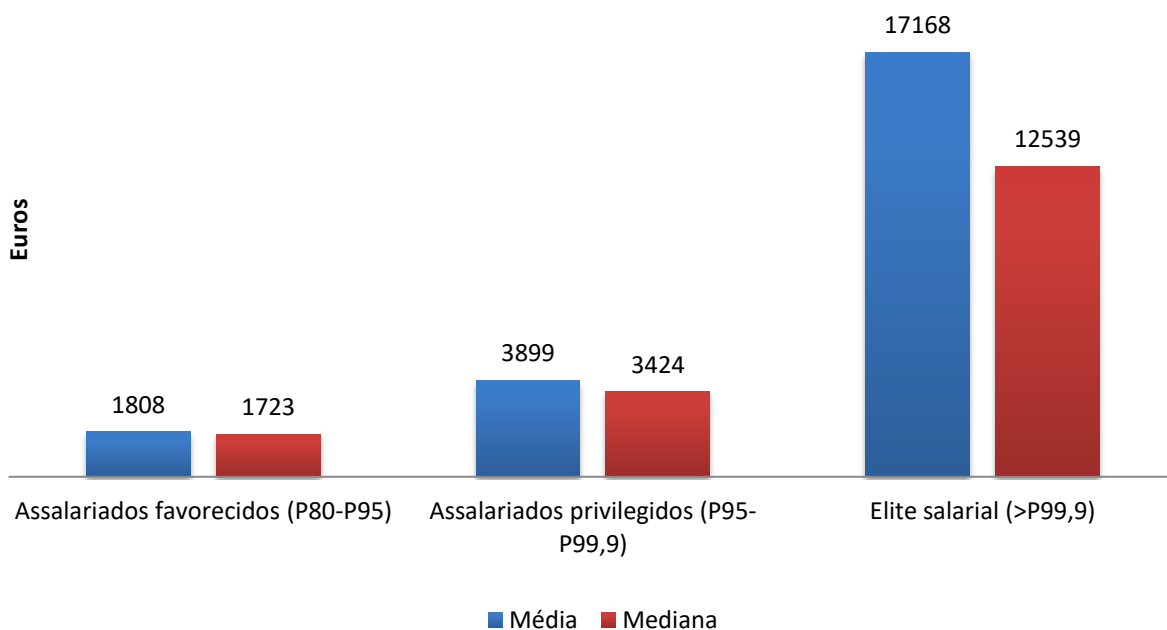
a qual integra essencialmente os trabalhadores com remunerações entre o P80 e o P95, cujo ganho, em 2015, variava entre 1 350 e 2 651 euros. O ganho médio e mediano deste grupo era de, respectivamente, 1 808 e 1 723 euros. A segunda categoria que importa definir denomina-se “assalariados privilegiados”, que corresponde aos trabalhadores que auferem ganhos entre o P95 e o P99,9 (10 400 euros). O valor médio e mediano dos ganhos desta categoria salarial é de 3 899 e 3 424 euros, respectivamente. Por último, destaca-se a “elite salarial”, cujos membros integram o grupo dos 0,1% mais bem pagos. Esta é a categoria em que a distribuição interna dos salários é mais heterogénea. O valor salarial mais elevado que apresentava, em 2015, era de 416 667 euros. Contudo, quando se atenta nos valores médios e medianos auferidos, percebe-se que é nesse patamar restrito dos ganhos salariais que se verifica um hiato muito marcado quer face ao salário médio e mediano da população trabalhadora, quer em relação à própria parte superior da distribuição.

Em termos médios, os elementos da elite salarial auferem ganhos cerca de 16 e 22 vezes acima da média e mediana apurada para o total da população, 9,5 vezes em comparação com o salário médio dos assalariados favorecidos e 4,4 vezes mais elevados em relação ao ganho médio dos assalariados privilegiados. As disparidades são bastante mais reduzidas quando se tem como padrão de comparação as outras duas categorias salariais. O ganho médio dos assalariados privilegiados “apenas” duplica o valor desse indicador para os assalariados favorecidos, montante que por sua vez não diverge de forma muito significativa do salário médio apurado para o total da população analisada: diferença de 711 euros.

A amplitude de selecção destas categorias é, evidentemente, bastante debatível. Em relação aos assalariados favorecidos, poder-se-ia porventura alegar que o seu limite deveria ser entre o P80 (1 350 euros) e o P90 (1 927 euros). No entanto, o valor do P95 não diverge de forma significativa do valor do P90 e o montante médio e mediano apurado para o intervalo P80-P95 também não se diferencia de forma expressiva do observado para o intervalo P80-P90 (ganho médio e mediano de 1 592 e 1 573 euros, respectivamente). Em relação aos assalariados privilegiados, poder-se-ia preferir situá-los entre o P95-P99, elegendo-se eventualmente os 1% do topo como a elite salarial. Na verdade, o ganho médio do intervalo P99-P99,9 é de 6 269 euros, um valor que não diverge de forma muito pronunciada em relação ao valor do P99 (4 763 euros). Faz por isso sentido circunscrever a elite salarial ao grupo dos 0,1% mais bem pagos, cujos

ganhos auferidos situam-se em patamares monetários desproporcionados em relação à realidade da parte superior da distribuição e da população no seu conjunto. A heterogeneidade salarial interna que se encontra neste quantil restrito poderia aconselhar definir mais do que uma categoria salarial no universo dos 0,1% do topo ou a subdividir a composição da elite salarial. Dada a dimensão já bastante diminuta desta categoria, entendeu-se que não faria sentido levar a cabo um exercício desse tipo.

Figura 33. Ganho médio e mediano das categorias salariais do topo da distribuição (2015)



Fonte: Quadros de Pessoal 2015 (GEP/MTSSS). Cálculos do autor a partir dos microdados anonimizados.

Tal como Louçã, Lopes e Costa (2014) circunscreveram a burguesia portuguesa a um conjunto de mil pessoas, representando 0,01% da população portuguesa, também a elite salarial consiste num grupo bastante restrito dos trabalhadores por conta de outrem. Em grande medida, estas duas categorias sociais representam os grupos dominantes na relação com dois tipos de recursos fundamentais nos processos de estratificação social: “a propriedade dos meios de produção” (*idem*: 502), no caso da burguesia; o poder de direcção no interior do factor trabalho, no caso da elite salarial – um grupo maioritariamente composto por directores e gestores das empresas. Enquanto o capital económico daquela classe emerge fundamentalmente dos rendimentos de capital, esta depende, no essencial, dos rendimentos do trabalho. Em tese, esta distinção poderá, no

entanto, não ser linear, já que o embricamento entre estes dois tipos de rendimento nos grupos do topo da distribuição se tem vindo a esbater em alguns países (Alvaredo *et al.*, 2013). Ou seja, os mais prósperos são-no ao mesmo tempo devido aos rendimentos de capital e do trabalho. Veja-se a este respeito que, em Portugal, as posições executivas de topo de certas empresas são exercidas por membros das famílias da classe burguesa identificada por Louçã, Lopes e Costa (2014).

Do ponto de vista institucional, é interessante constatar que os trabalhadores situados no topo da distribuição dos salários estão sobre-representados em áreas de actividade pouco expressivas no total da força de trabalho nacional, mas também em empresas de grande dimensão, com um capital social elevado e altamente participado por investidores estrangeiros. O perfil institucional das entidades empregadoras dos trabalhadores mais bem pagos tende, portanto, a diferenciar-se da realidade do mercado de trabalho em Portugal. Em relação à distribuição geográfica das empresas onde laboram, estes trabalhadores concentram-se de forma muito vincada no distrito de Lisboa. A concentração salarial no topo é, neste sentido, acompanhada por uma concentração territorial dos estabelecimentos nos quais estão empregados.

Ao nível socioprofissional, o topo da distribuição é formado por duas categorias predominantes: os directores e gestores de empresas e os indivíduos do sexo masculino. Embora no espaço de três décadas tenha existido um aumento significativo da participação feminina nos vários estratos salariais do topo dessa pirâmide, esse território continua a ser um feudo eminentemente dominado por homens. A masculinização do topo salarial aprofunda-se à medida que se analisam grupos mais restritos dessa franja económica e no universo da elite salarial a taxa de participação feminina é quase negligenciável. Em grande medida, essa desigualdade decorre das desigualdades de oportunidade entre homens e mulheres no acesso aos cargos de direcção das empresas, mas também à remuneração diferenciada de funções profissionais análogas.

Entre os assalariados favorecidos e mesmo no interior dos assalariados privilegiados destaca-se o peso relativo dos especialistas e das profissões técnicas. Contudo, quando se penetra no domínio da elite salarial, existe uma clara sobre-representação dos directores e gestores de empresas. Ou seja, das profissões cujas funções estão ligadas ao poder, à autoridade, à liderança institucional. Tal como os especialistas das actividades técnicas e científicas, também estes trabalhadores têm elevados níveis de escolarização,

o que indica que as posições de liderança mais bem remuneradas nas empresas portuguesas tendem a ser ocupadas por trabalhadores altamente qualificados. No entanto, tal como se demonstrou no capítulo anterior, o aumento do nível salarial destes trabalhadores não decorre do seu capital escolar e das dinâmicas de oferta e procura deste tipo de recursos no mercado de trabalho português. No período analisado (neste caso, entre 1995 e 2015), assistiu-se a um aumento da densidade de directores e gestores de empresas no cume da distribuição dos salários, o que parece indicar a existência de um fosso crescente entre os patamares superiores da hierarquia funcional das empresas face às restantes categorias profissionais.

Para além da predominância desta categoria profissional, importa também sublinhar o peso relativo dos jogadores de futebol na fracção mais restrita do topo usada neste estudo. Se os 1% do topo e o grupo dos 0,1% mais bem pagos é dominado pelos “super-quadros”, o vértice superior (0,01% da população) é composto quer por esta categoria, quer pelas “super-estrelas” (Piketty, 2013; Atkinson, 2008).

Em boa medida, o adensar do perfil profissional do vértice da distribuição dos salários, caracterizado no essencial pelos directores e gestores de empresas, mas também, embora numa amplitude inferior, das estrelas do mundo desportivo, ajuda a compreender as tendências de aumento da concentração deste tipo de recursos. O aprofundamento da presença dos super-empregados no mercado de trabalho português, nomeadamente no topo superior da distribuição dos salários, parece revelar o avanço da ideia segundo a qual o talento individual é o motor das organizações e, neste sentido, a sua retribuição deve obedecer a lógicas de mercado alheias a critérios de proporcionalidade e de repartição equitativa dos proventos da actividade económica. Esse tipo de perspectiva, que em boa medida reproduz ideias políticas mais gerais acerca dos modos de constituição das sociedades, legitima as desigualdades entre um núcleo reduzido de trabalhadores e a sua esmagadora maioria.

O avanço dos super-empregados no mercado de trabalho português tem como pano de fundo a abertura da economia portuguesa ao nível comercial e financeiro. Tal como se demonstrou no capítulo anterior, estas duas tendências tendem a correlacionar-se. A intensidade da presença de trabalhadores com este perfil profissional nas empresas de grande dimensão, com um volume de negócios elevado e altamente participadas por capital estrangeiro ajuda a consolidar esta associação.

O forte aumento da porção do total dos ganhos salariais nos grupos mais favorecidos, em particular da elite salarial, verificado nas últimas décadas não tem uma relação simples com a evolução da fiscalidade. Avançou-se no capítulo anterior com a hipótese de que a dimensão fiscal poderá ter favorecido o forte aumento do nível salarial e do *share* deste núcleo restrito de trabalhadores devido ao facto de se ter situado durante um período longo de tempo num patamar comparativamente baixo – vários estudos apontam para uma correlação negativa entre a concentração dos salários no topo e a fiscalidade directa. O aumento da presença de trabalhadores com actividades profissionais onde a margem de negociação das condições salariais é elevada poderá reforçar essa perspectiva. Os dados trabalhados não permitem, no entanto, confirmar de forma assertiva esta formulação. Para tal seria porventura importante ter em linha de conta informação qualitativa, baseada em entrevistas ou noutro tipo de estratégia de investigação mais extensiva. De qualquer forma, mesmo num período de forte aumento da fiscalidade sobre o topo, o nível salarial e de concentração dos salários no topo não se deteve. Ou seja, no período analisado, a relação entre estas duas dimensões não foi linear e o seu fundamento substantivo não é inequívoco.

As desigualdades salariais a partir do topo são em grande medida definidas pela remuneração-base dos trabalhadores. No entanto, os trabalhadores que integram a elite salarial são, em muitos casos, remunerados segundo lógicas diferenciadas, por vezes próximas das levadas a cabo na distribuição dos rendimentos de capital, fenómeno que contribui para o avolumar dos hiatos salariais.

PARTE III RENDIMENTO, REDISTRIBUIÇÃO E FISCALIDADE

6 Desigualdade, composição do rendimento e a sua redistribuição na Europa

Este capítulo será dividido em cinco secções. A análise começará por medir a grandeza das desigualdades de rendimento em Portugal tendo como universo de referência os países da UE28, a Islândia, a Noruega, a Suíça e a Sérvia. Posteriormente o enfoque recairá sobre a composição do rendimento dos grupos mais favorecidos das populações dos respectivos países. No momento seguinte analisar-se-á o impacto redistributivo dos impostos no universo de países em causa e esboçar-se-á uma tipologia em torno da relação entre desigualdade de rendimento e redistribuição. Por fim, realizar-se-á uma breve síntese das principais conclusões do capítulo. Antes de se desenvolverem estas análises substantivas importa introduzir algumas notas metodológicas.

6.1 Aproximação metodológica

A fonte dos dados que serão analisados neste capítulo é o EU-SILC, um inquérito que se debruça sobre o rendimento e as condições de vida das populações de grande parte dos países europeus. Embora os dados deste inquérito digam respeito à distribuição do rendimento entre indivíduos, a unidade de análise que serve de referência para o cálculo do rendimento individual é o agregado doméstico. O rendimento assume-se como um indicador de bem-estar e, nesse sentido, é necessário ponderar os factores que poderão influenciar a sua alocação ao indivíduo no universo de um agregado doméstico. É por esta razão que no apuramento do rendimento individual se tem em linha de conta a dimensão e a composição do agregado doméstico: por um lado, para um mesmo nível de rendimento total, um adulto e uma criança usufruem, em teoria, de um nível de bem-estar diferente daquele experimentado por dois adultos; por outro, as necessidades de um agregado composto por três indivíduos são presumivelmente menores do que a soma das necessidades desses mesmos indivíduos se cada um deles vivesse sozinho (Rodrigues, 2007: 41). O cálculo do bem-estar individual decorrente do rendimento total do agregado doméstico baseia-se nas necessidades esperadas dos seus membros e no impacto das economias de escala na despesa. O desafio metodológico que esta questão coloca prende-se com a definição de ponderadores adequados à aproximação entre o rendimento do agregado doméstico e o bem-estar previsto dos indivíduos que o integram, tendo em linha de conta a sua dimensão e composição. Para tal utilizam-se escalas de equivalência, que mais não são do que “taxas de conversão” que permitem

“quantificar o efeito das economias de escala e transformar o rendimento total do ‘agregado’ no seu ‘rendimento por adulto equivalente’” (*idem*: 42). Tal como é referido por Jenkins e Van Kerm (2009: 45), “as comparações baseadas em rendimento *per capita* ignoram o facto de os adultos e as crianças terem necessidades diferentes e que os agregados domésticos de maiores dimensões podem beneficiar de economias de escala”.²⁵ A escala de equivalência utilizada pelo Eurostat para corrigir o rendimento do agregado doméstico obedece aos princípios enunciados, ou seja, utiliza uma metodologia que tem em consideração não só a dimensão mas também a composição dessa unidade de análise. Neste caso, o rendimento de cada indivíduo resulta da divisão do rendimento total do agregado por um factor 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. Esta estratégia de ponderação do rendimento é normalmente definida como a “escala de equivalência modificada da OCDE”, a qual permite analisar o rendimento monetário “por adulto equivalente”.²⁶ É este “rendimento familiar” (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012) que será analisado no presente capítulo. Por facilidade expositiva utilizar-se-á apenas o conceito de rendimento.

Do ponto de vista conceptual, o Eurostat define duas categorias essenciais de rendimento: o rendimento bruto e o disponível. O primeiro diz respeito à soma dos rendimentos de mercado, nomeadamente os salários, os rendimentos do trabalho por conta própria, os rendimentos de propriedade financeira e imobiliária, com os rendimentos de pensões de reforma, das transferências sociais e das transferências inter-familiares recebidas. O rendimento disponível, por seu lado, refere-se ao rendimento bruto deduzido dos impostos sobre o rendimento e das contribuições para a segurança social, dos impostos sobre a riqueza e das transferências inter-familiares pagas (Eurostat, 2016; Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016).

Se num primeiro momento os dados apresentados referir-se-ão ao rendimento disponível, a secção seguinte terá como centro de análise o rendimento bruto e a sua composição. Neste plano analítico, será desenvolvida uma exposição acerca dos vários tipos de rendimento que enformam o rendimento bruto equivalente, em particular os

²⁵ Traduzido pelo autor.

²⁶ A OCDE tem vindo a utilizar uma metodologia diferente, pela qual o rendimento dos indivíduos que formam o agregado é ajustado a partir da raiz quadrada da dimensão desse agregado. Nesta variante não se faz qualquer distinção entre adultos e crianças na ponderação do rendimento equivalente.

rendimentos do trabalho, as pensões de reforma, os rendimentos de propriedade, as transferências sociais e outros rendimentos (estes últimos, muito pouco expressivos). A construção destas cinco variáveis obedeceu aos critérios metodológicos definidos pelo Eurostat (Eurostat, 2016). Neste sentido, os rendimentos do trabalho resultam da agregação de três variáveis (a remuneração do trabalho por conta de outrem, o valor monetário do usufruto de viatura da empresa, o rendimento do trabalho por conta própria); o mesmo sucedeu com os rendimentos de propriedade (rendimentos imobiliários, juros, dividendos e lucros, e pensões privadas); as prestações sociais são formadas por um conjunto mais vasto de rendimentos, tais como os vários tipos de abonos, licenças e subsídios (de desemprego, por exemplo); os outros tipos de rendimentos advêm da agregação dos rendimentos auferidos por menores de 16 anos e das transferências inter-familiares recebidas; por último, as pensões de reforma referem-se às prestações que “providenciam a substituição do rendimento aquando da saída da pessoa do mercado de trabalho ou que garantem um certo rendimento quando as pessoas atingem uma determinada idade” (*idem*: 332).²⁷

O ponto 6.4 irá aprofundar a questão da redistribuição fiscal, e usará dois conceitos estatísticos fundamentais: o rendimento bruto corrigido e o rendimento líquido. O rendimento bruto corrigido resulta da soma do rendimento bruto e das prestações inter-familiares pagas. Tem-se assim como referência o rendimento bruto, corrigido de deduções não fiscais. A análise da redistribuição fiscal que será desenvolvida nesta secção basear-se-á apenas na informação estatística relativa aos impostos sobre o rendimento e às contribuições para a segurança social. Os impostos sobre o rendimento e as contribuições para a segurança social assumem-se, de longe, como a parte mais relevante do bolo económico deduzida ao rendimento bruto (corrigido). Na verdade, não existem diferenças significativas na diminuição do rendimento bruto corrigido quando se opta por convocar para a análise apenas esta variável face ao verificado nos casos em que se tem também em linha de conta os impostos sobre a riqueza. O facto de vários países não apresentarem informação para os impostos sobre a riqueza ou apresentarem informação bastante incipiente desincentiva a inclusão desta variável na análise do impacto redistributivo dos impostos. O resultado da subtracção dos impostos sobre o rendimento e contribuição para a segurança social face ao rendimento bruto corrigido será denominado de rendimento líquido equivalente.

²⁷ Tradução do autor.

A informação estatística constante do EU-SILC não permite diferenciar os impostos sobre o rendimento pessoal dos descontos para os sistemas de segurança social. Ou seja, agrega numa mesma variável deduções ao rendimento bruto que tendem a ser progressivas (impostos sobre o rendimento) e outras que tendem a ter uma natureza proporcional (descontos para a segurança social). Apesar desta limitação, o acervo estatístico deste inquérito é uma fonte fundamental para se comparar à escala europeia o impacto redistributivo da fiscalidade na distribuição do rendimento. Por motivos de simplificação expositiva denominar-se-á nas secções seguintes como imposto, quer a tributação sobre o rendimento pessoal, quer os descontos para a segurança social.

Tal como é mencionado por vários autores (Atkinson, 2015; Piketty, 2013; Burkhauser *et al.*, 2012), os inquéritos por questionário enfrentam algumas limitações no que diz respeito à análise dos rendimentos mais elevados. Devido à sub-representação destes grupos nas amostras deste tipo de inquéritos e ao facto de a dimensão dessas amostras não serem em muitos casos suficientemente expressivas para se analisar parcelas diminutas das populações, não é possível eleger o grupo dos 1% com rendimentos mais elevados ou as suas fracções como categorias analíticas. Apesar desta limitação, os dados do EU-SILC permitem analisar de forma robusta a parte superior da distribuição, nomeadamente quantis mais amplos do que os 1% do topo. Na análise desenvolvida neste capítulo serão seleccionados dois grupos de rendimento da parte superior da distribuição: os 10% e os 5% da parte superior da distribuição. Adicionalmente, circunscreveram-se grupos homólogos da base com o intuito de medir o nível de desigualdade existente entre os extremos dessa hierarquia monetária.

Para Portugal e outros 13 países o ano de referência dos dados é 2014. Para os restantes é 2013.²⁸

²⁸ Este facto deve-se à inexistência de informação disponível relativa a 2014 para todos os países, aquando do pedido de acesso aos microdados do EU-SILC. Os países cuja informação se refere a 2014 são: Áustria, Bulgária, Dinamarca, Grécia, Espanha, Finlândia, Hungria, Islândia, Letónia, Holanda, Noruega, Portugal, Sérvia e Eslovénia.

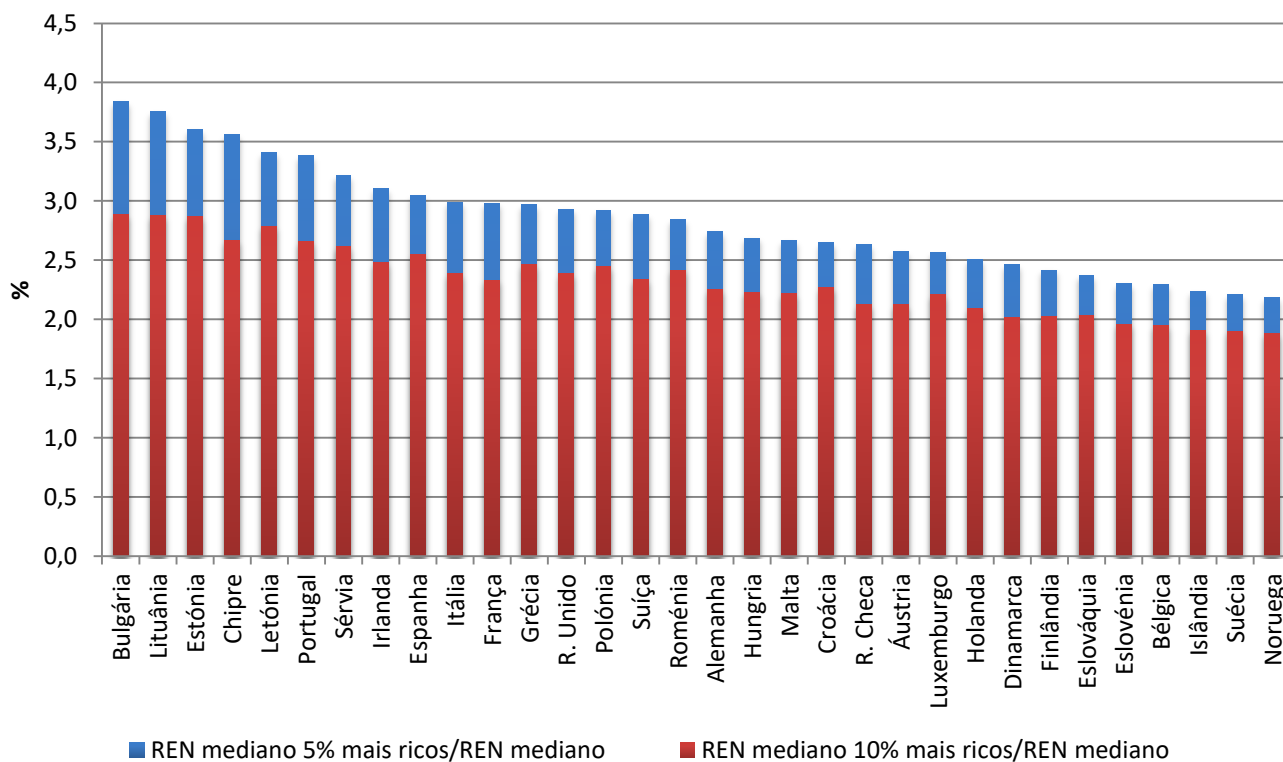
6.2 Desigualdades de rendimento nos países europeus

Portugal é um dos países europeus mais desiguais. Embora a sua posição relativa neste ranking tenha conhecido algumas oscilações ao longo da última década, o país regista sistematicamente níveis de desigualdade muito acima dos valores médios apurados para os restantes Estados-membros da União Europeia (Cantante, 2014; Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012; Alves, 2012; Atkinson *et al.*, 2010; Carmo, Cantante e Baptista, 2010). Esta evidência é retratada através de várias medidas de desigualdade, sejam elas índices sintéticos como o coeficiente de Gini, ou rácios de quantis e indicadores de concentração do rendimento.²⁹ É precisamente este segundo tipo de medidas de desigualdade, mais intuitivas e atinentes ao papel do topo da distribuição dos rendimentos na definição das assimetrias económicas, que serão apresentadas nesta secção da análise e a partir das quais se irá traçar uma geografia das desigualdades internas de rendimento disponível nos países europeus. Em primeiro lugar, analisar-se-ão as disparidades monetárias existentes entre o meio da distribuição desse recurso e a sua parte superior. Para tal comparar-se-á o rendimento mediano disponível de cada país com o rendimento mediano dos 5% e 10% do topo. Posteriormente medir-se-á o nível de concentração do rendimento disponível na parte superior da distribuição. Por último comparar-se-á o total do rendimento detido pelos grupos do topo face ao dos mais pobres.

Os países do Báltico, mediterrânicos, a Bulgária e a Sérvia são, em termos gerais, os que registam níveis de desigualdade mais elevados entre o rendimento mediano do decil e vintil superiores comparativamente ao rendimento mediano. Portugal é o 6º país que apresenta uma disparidade maior entre o rendimento mediano dos 10% e 5% do topo face ao rendimento mediano para o total da população (2,7 e 3,4, respectivamente). Os países nórdicos, a Bélgica, a Eslováquia e a Eslovénia são os que apresentam para estes indicadores um perfil mais igualitário.

²⁹ O coeficiente de Gini é “particularmente sensível aos rendimentos mais próximos dos rendimentos médios” (Rodrigues, 2008) e menos sensível às disparidades existentes nos dois extremos da distribuição. Como este estudo tem como objecto primacial o topo da distribuição, a análise seguinte não integrará essa medida de desigualdade.

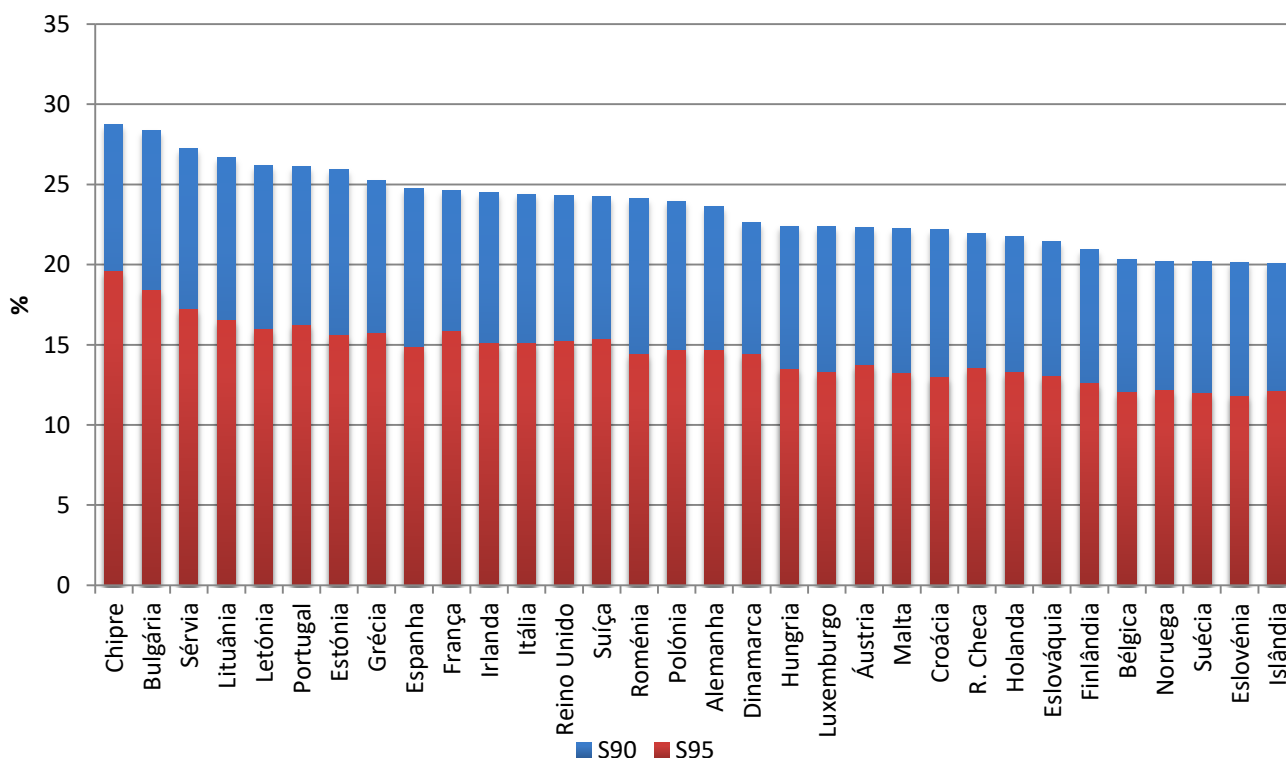
Figura 34. Rácio entre o rendimento mediano dos 10% e 5% do topo face ao rendimento mediano, países europeus (2013/2014)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

O nível de concentração do rendimento disponível nos 10% e 5% do topo obedece a padrões geográficos semelhantes. A grandeza desse fenómeno tende a ser mais expressiva nos países do Báltico, do mediterrâneo, na Bulgária e na Sérvia. Portugal é o 6º país que regista um nível de concentração do rendimento disponível mais elevado entre os 10% da parte superior da distribuição (26,1%) e o 5º no que concerne à concentração desse recurso no último vintil (16,2%). Quer a Europa central, quer o norte da Europa apresentam para estas duas medidas de desigualdade valores consideravelmente mais baixos.

Figura 35. Proporção do rendimento disponível equivalente auferida pelos 10% e 5% do topo, países europeus (2013/2014)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

A geografia das desigualdades de rendimento não se altera significativamente quando se comparam as medidas de concentração do rendimento no topo com o rácio entre o bolo monetário dos 10% com rendimentos mais elevados face ao dos 10% mais pobres. Contudo, quando se introduz na análise o rácio entre o rendimento dos 5% do topo face ao dos 5% da base, verificam-se alterações significativas. Países como a Espanha, a Grécia, a Alemanha ou a Itália vêm a sua posição relativa deteriorar-se bastante, devido essencialmente ao *share* reduzido dos 5% da base da distribuição³⁰.

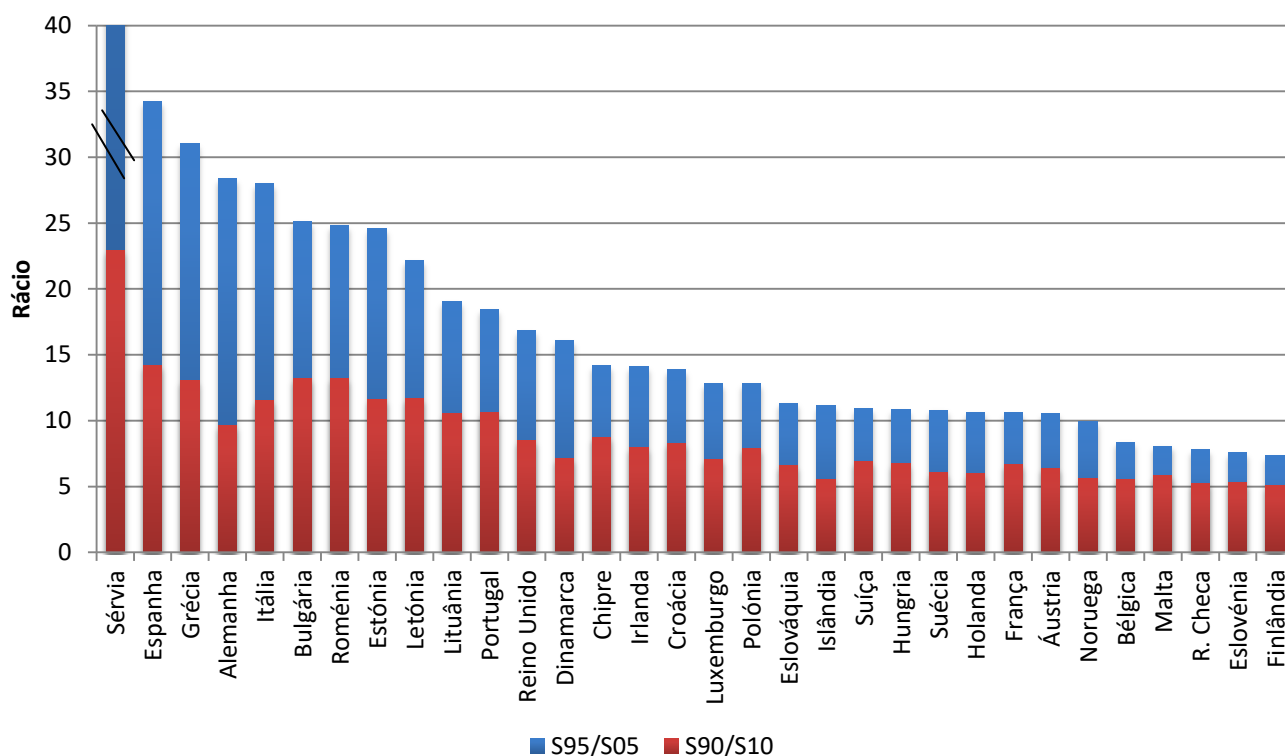
Em Portugal, a desigualdade económica explica-se quer pela grandeza relativa do numerador (parte superior da distribuição), quer pela anemia do denominador (base da distribuição). Os 5% e 10% da base auferiam apenas 0,9% e 2,5% do total do rendimento – situando-se entre os 10/11 países com valores mais baixos para estes indicadores. Tal como é demonstrado por Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2016: 26),

³⁰ O valor referente ao S95/S05 para a Sérvia é bastante superior em relação à amplitude dos valores em causa e, por isso, surge truncado.

os 10% mais pobres foram os mais afectados durante os anos da crise económica e financeira em Portugal, tendo perdido, em termos reais, 25% do seu rendimento entre 2009 e 2014 – 12% para o total da população.

O país é o 9º e 11º mais desigual no que aos rácios S90/S10 e S95/S05 diz respeito, respectivamente. Em 2014, o rendimento do decil superior era 10,6 vezes mais elevado do que o dos 10% mais pobres, e o dos 5% do topo 18,5 vezes mais elevado do que o dos 5% da base da distribuição – valores elevados face à generalidade dos países em questão.

Figura 36. Rácio de quantis entre o topo e a base da distribuição do rendimento disponível equivalente, países europeus (2013/2014)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat),

Apesar destes resultados, Portugal conheceu a partir da segunda metade da primeira década de 2000 uma diminuição significativa do seu nível de desigualdade. Veja-se a título ilustrativo que, no ano de 2004, os 10% do topo detinham cerca de 30% do rendimento disponível total – o valor mais elevado no conjunto de países da UE27. Ou

seja, o rendimento médio desse quantil era três vezes superior ao da população portuguesa. Nos anos seguintes esse valor foi diminuindo e, no ano de 2010, situava-se em 27,2%. Portugal continuava, contudo, a ocupar o lugar de país mais desigual da UE27 no que a esta e outras medidas de desigualdade (S80 e S95) diz respeito (Cantante, 2014). Aliás, entre 2003 e 2011, Portugal apresentou consecutivamente o mais elevado nível de concentração do rendimento no decil superior – excepto em 2009, ano no qual essa posição foi ocupada pela Lituânia. Importa também referir que durante os anos da crise económica e financeira, em particular entre 2009 e 2013, assistiu-se a um aumento muito significativo da desigualdade entre os 10% e 5% com rendimentos mais elevados e os grupos homólogos da base da distribuição – nesse período o *share* dos 5% do topo aumentou cinco pontos percentuais, de 14,7% para 19,7%, o que equivale a uma taxa de variação de 34% (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016: 36).

6.3 A composição do rendimento dos mais abastados

A secção anterior permitiu analisar a grandeza das desigualdades de rendimento disponível nos países europeus e enquadrar a situação de Portugal nesse universo. Interessa agora perceber quais os tipos de rendimento que compõem o acervo monetário dos grupos da parte superior da distribuição. Para tal, ter-se-á como referência o rendimento bruto.³¹

Importa, desde logo, deslindar qual o peso relativo de cada categoria de rendimento no universo do rendimento bruto total. Os dois quadros seguintes apresentam essa informação para o grupo dos 10% e 5% do topo e demonstram que existe entre os países europeus situações bastante diversificadas no que à composição do rendimento bruto diz respeito.

Os países do leste europeu e do Báltico tendem a ser aqueles em que os rendimentos do trabalho assumem uma expressão relativa maior nos quantis em análise – próxima ou acima dos 90%. No pólo oposto encontram-se os países mediterrânicos, a França, a Áustria e a maior parte dos países nórdicos.

³¹ Nem todos os países têm informação para as várias componentes líquidas do rendimento.

Em relação às pensões de reforma, Chipre e Portugal distinguem-se dos demais países devido à elevada expressão relativa que este tipo de rendimento assume no total do rendimento bruto. Em ambos os países, o valor deste indicador é superior a 20% quer para os 10% do topo, quer para os elementos do último vintil. A importância relativa deste tipo de rendimento em Portugal para o total da população é também elevada, fixando-se em cerca de 21%. Itália e França são os países que mais se aproximam destes resultados, mas a uma distância ainda considerável.

Tal como em Portugal, também em França, em Espanha e nos países nórdicos a fatia dos rendimentos no trabalho é comparativamente diminuta. Mas enquanto em Portugal sobressai o peso das pensões de reforma, nestes países destaca-se a relevância dos rendimentos de propriedade. Em França, esta categoria de rendimentos representa mais de 1/4 do total do rendimento bruto do vintil superior, na Finlândia cerca de 18%, na Suécia 14%, em Espanha 10%. Em Portugal, o valor deste indicador é de 5,8%.

As prestações sociais têm um peso relativo menor no total do rendimento bruto dos quantis do topo de todos os países (excepto do Chipre), e os “outros rendimentos” são quase irrelevantes.

Quadro 35. Composição do rendimento dos 10% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014) (%)

	Rendimentos do trabalho	Pensões de reforma	Rendimentos de propriedade	Prestações sociais	Outros rendimentos
Eslováquia	93,4	3,6	0,2	2,7	0,1
R. Checa	92,6	2,5	2,9	1,7	0,3
Estónia	90,9	1,6	2,4	5,0	0,1
Malta	90,3	3,1	5,2	1,3	0,0
Polónia	90,0	6,2	2,3	1,4	0,2
Letónia	89,4	5,5	1,9	3,0	0,2
Croácia	89,3	5,4	1,2	3,7	0,4
Bulgária	89,2	3,5	2,7	4,1	0,5
Hungria	89,0	6,3	1,1	3,1	0,5
Bélgica	88,9	4,5	4,5	2,1	0,1
Lituânia	88,3	3,4	4,1	4,1	0,2
Islândia	88,1	6,0	2,8	2,9	0,1
Eslovénia	87,5	4,5	4,6	3,3	0,2
Alemanha	86,8	5,6	4,3	2,4	0,1
Irlanda	86,7	6,3	3,0	3,1	0,8
R. Unido	86,4	5,5	4,7	1,5	1,4
Suíça	85,3	4,8	8,3	1,4	0,2
Roménia	84,9	12,9	0,3	1,3	0,2
Sérvia	84,0	6,8	1,5	5,0	2,7
Dinamarca	81,8	7,0	7,7	3,1	0,4
Noruega	81,4	5,5	9,9	3,0	0,2
Grécia	81,1	12,3	5,2	1,0	0,4
Holanda	80,5	10,9	6,5	2,0	0,2
Áustria	80,0	12,1	5,6	2,1	0,1
Luxemburgo	76,6	12,7	7,9	2,6	0,1
Suécia	76,6	10,8	10,3	2,3	0,0
Espanha	76,1	9,8	8,6	5,4	0,1
Finlândia	75,3	8,0	14,0	2,7	0,1
Itália	73,1	16,7	7,0	3,0	0,2
Portugal	70,1	21,7	5,1	2,9	0,2
França	60,4	15,4	21,6	2,3	0,2
Chipre	58,8	24,1	4,6	11,6	0,9

Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Nota: Países ordenados de acordo com os valores referentes aos rendimentos do trabalho.

Quadro 36. Composição do rendimento dos 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014) (%)

	Rendimentos do trabalho	Pensões de reforma	Rendimentos de propriedade	Prestações sociais	Outros rendimentos
Eslováquia	94,4	3,0	0,2	2,3	0,1
R. Checa	93,1	2,1	3,4	1,2	0,2
Malta	91,5	2,6	4,8	1,2	0,0
Estónia	91,4	1,5	3,1	3,8	0,0
Bulgária	91,1	1,8	3,0	3,8	0,2
Polónia	90,6	5,0	3,1	1,2	0,2
Hungria	90,6	5,6	1,3	2,3	0,3
Croácia	89,7	5,5	1,2	3,3	0,4
Letónia	89,2	5,6	2,2	2,7	0,3
Eslovénia	88,8	3,4	5,2	2,5	0,1
Lituânia	88,8	2,6	6,1	2,3	0,2
Bélgica	88,7	4,4	5,1	1,6	0,1
Alemanha	87,7	4,3	5,1	2,5	0,1
Irlanda	87,1	6,5	2,8	2,4	1,2
Islândia	86,5	6,3	3,9	3,2	0,1
Sérvia	86,3	4,9	1,5	4,1	3,1
R. Unido	86,1	4,5	5,1	1,5	1,9
Grécia	85,4	7,9	5,9	0,6	0,2
Suíça	85,3	4,2	9,4	1,0	0,2
Roménia	82,9	15,0	0,5	1,0	0,1
Áustria	81,0	11,0	6,5	1,5	0,1
Noruega	80,2	4,6	12,8	2,3	0,1
Dinamarca	78,7	6,9	11,4	2,5	0,6
Luxemburgo	77,5	11,2	8,9	2,3	0,1
Holanda	77,2	12,5	8,6	1,6	0,1
Espanha	76,4	8,8	10,4	4,4	0,1
Itália	73,5	15,9	7,7	2,8	0,1
Suécia	72,9	11,4	13,7	1,9	0,0
Finlândia	72,4	7,1	18,1	2,3	0,1
Portugal	67,9	23,0	5,8	3,3	0,0
França	58,3	13,2	26,4	2,0	0,2
Chipre	47,5	30,6	5,1	15,6	1,2

Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Nota: Países ordenados de acordo com os valores referentes aos rendimentos do trabalho.

Tal como foi mencionado anteriormente, as várias categorias de rendimento (excepto as pensões de reforma) agregam um conjunto mais ou menos diversificado de componentes. No quadro seguinte decompõe-se a categoria dos rendimentos de propriedade e apresenta-se o peso relativo de cada componente.

Quadro 37. Composição dos rendimentos de propriedade, 5% e 10% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014) (%)

	10% do topo			5% do topo		
	Juros, dividendos e lucros	Rendimentos imobiliários	Pensões privadas	Juros, dividendos e lucros	Rendimentos imobiliários	Pensões privadas
Roménia	96,0	4,0	-	96,1	3,9	-
Letónia	89,8	8,8	1,3	90,4	9,1	0,6
Noruega	88,0	9,6	2,5	91,0	7,7	1,4
Suécia	85,6	1,4	13,0	88,2	0,9	10,9
Holanda	81,8	16,8	1,4	84,1	14,4	1,5
França	76,7	23,2	0,1	78,9	21,0	0,1
Malta	76,5	19,3	4,2	74,2	21,1	4,8
Eslovénia	72,6	26,5	0,8	82,2	17,6	0,3
Finlândia	72,2	16,0	11,8	75,6	14,8	9,7
Polónia	65,9	34,1	0,01	73,3	26,7	0,01
Hungria	64,6	35,4	-	62,5	37,5	-
Islândia	61,2	38,8	-	72,5	27,5	-
Lituânia	60,8	39,0	0,2	60,6	39,4	-
Alemanha	52,2	44,6	3,2	54,5	42,6	2,9
Estónia	50,7	41,2	8,1	55,8	37,8	6,4
Suíça	50,5	37,8	11,6	53,0	37,4	9,6
R. Unido	49,7	26,4	23,9	47,6	27,2	25,3
Espanha	46,0	23,5	30,5	44,2	22,7	33,0
R. Checa	41,8	55,8	2,4	52,6	44,8	2,6
Bélgica	41,7	57,5	0,8	46,2	53,8	-
Chipre	39,5	49,9	10,7	42,4	45,1	12,5
Portugal	38,5	42,8	18,7	36,4	38,2	25,4
Bulgária	38,4	61,6	-	45,4	54,6	-
Eslováquia	35,3	53,7	10,9	41,1	41,3	17,7
Irlanda	25,2	58,1	16,7	28,2	60,0	11,8
Áustria	24,6	60,5	14,9	25,8	61,3	12,8
Grécia	22,4	77,6	0,02	23,7	76,3	-
Croácia	21,3	78,0	0,7	28,9	69,8	1,2
Itália	19,7	75,3	5,0	17,9	76,1	6,0
Luxemburgo	16,9	82,6	0,6	16,9	83,1	0,01
Sérvia	12,5	87,5	-	19,1	80,9	-

Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat),

Nota: Países ordenados de acordo com o valor dos juros, dividendos e lucros do decil superior.

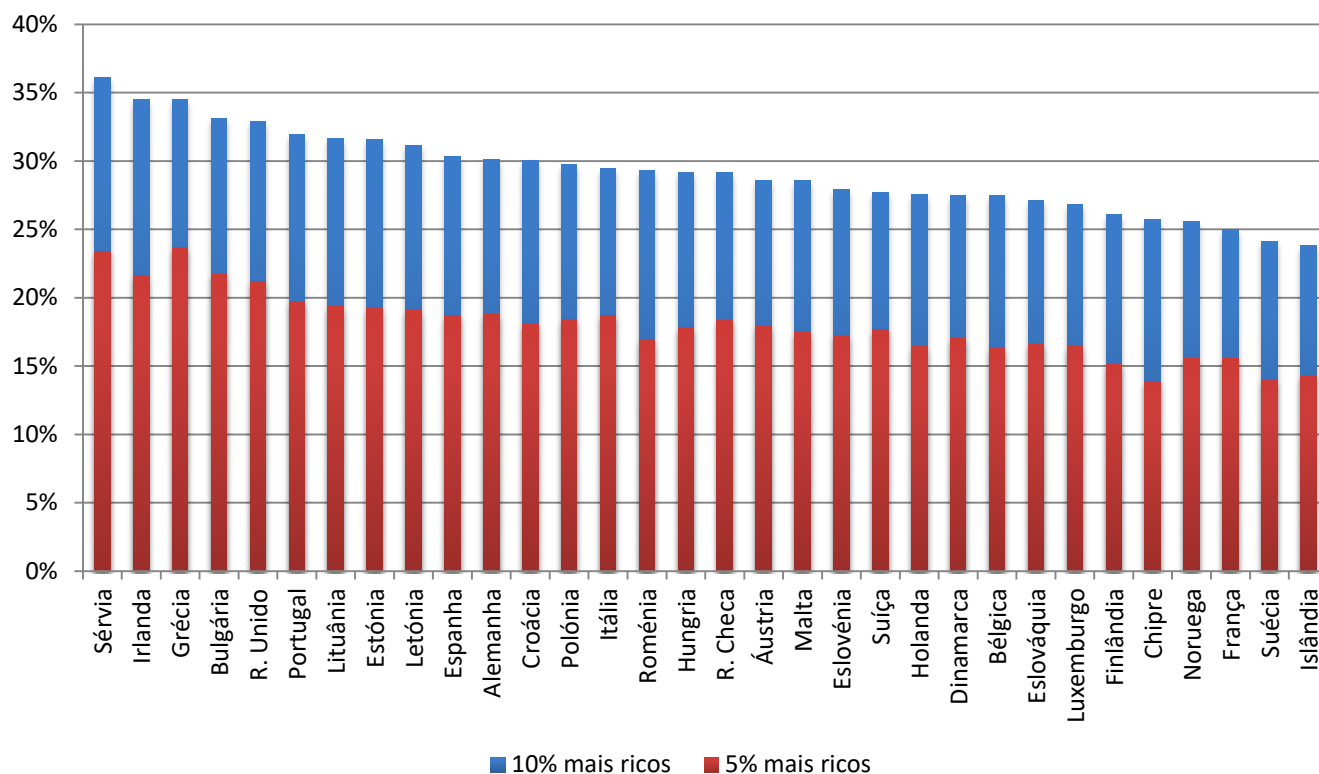
Em termos gerais, os juros, dividendos e lucros (rendimentos de capital) afiguram-se como a componente mais relevante desta categoria de rendimentos na maior parte dos países, tendência que se aprofunda quando se passa do grupo dos 10% do topo para o vintil superior. Não existe um padrão geográfico linear na forma como estes valores

variam, mas é possível constatar que nos países nórdicos, na Roménia, na Letónia, em França, em Malta e na Eslovénia existe uma sobre-representação dos rendimentos de capital no universo mais vasto dos rendimentos de propriedade. Na Sérvia, no Luxemburgo, em Itália, na Croácia e na Grécia essa prevalência aplica-se aos rendimentos imobiliários. Em Portugal, estas duas componentes têm um peso relativamente próximo, embora os rendimentos imobiliários tenham uma maior expressão. Portugal integra um conjunto de países, do qual também fazem parte a Espanha, o Reino Unido, a Irlanda, a Áustria, ou a Suécia, cujos resultados referentes ao peso dos rendimentos provenientes de pensões privadas são significativos.

A informação apresentada até aqui permite analisar o peso relativo de cada categoria ou subcategoria de rendimento. Interessa agora perceber qual a proporção de cada categoria de rendimento auferida pelos grupos mais favorecidos da distribuição do rendimento bruto. Para tal seleccionaram-se apenas as três componentes do rendimento bruto mais expressivas em termos relativos: os rendimentos do trabalho, as pensões de reforma e os rendimentos de propriedade.

A parte dos rendimentos do trabalho auferida pelos dois grupos do topo da distribuição do rendimento bruto considerados nesta análise parece ser um bom preditor em relação às desigualdades de rendimento disponível existente nos países europeus. Aqueles que apresentam níveis mais elevados de concentração remuneratória no topo tendem a ser os mais assimétricos no que à desigualdade de rendimento disponível diz respeito. Portugal integra o grupo de países que registam uma maior concentração dos rendimentos do trabalho nos grupos do topo da distribuição do rendimento bruto: os 10% do topo auferem 31,9% do total desse tipo de rendimentos e os do último vintil 19,7%. Ou seja, a parte do rendimento total auferida por estes dois grupos económicos é cerca de três e quatro vezes superior em relação ao seu peso relativo na população, respectivamente.

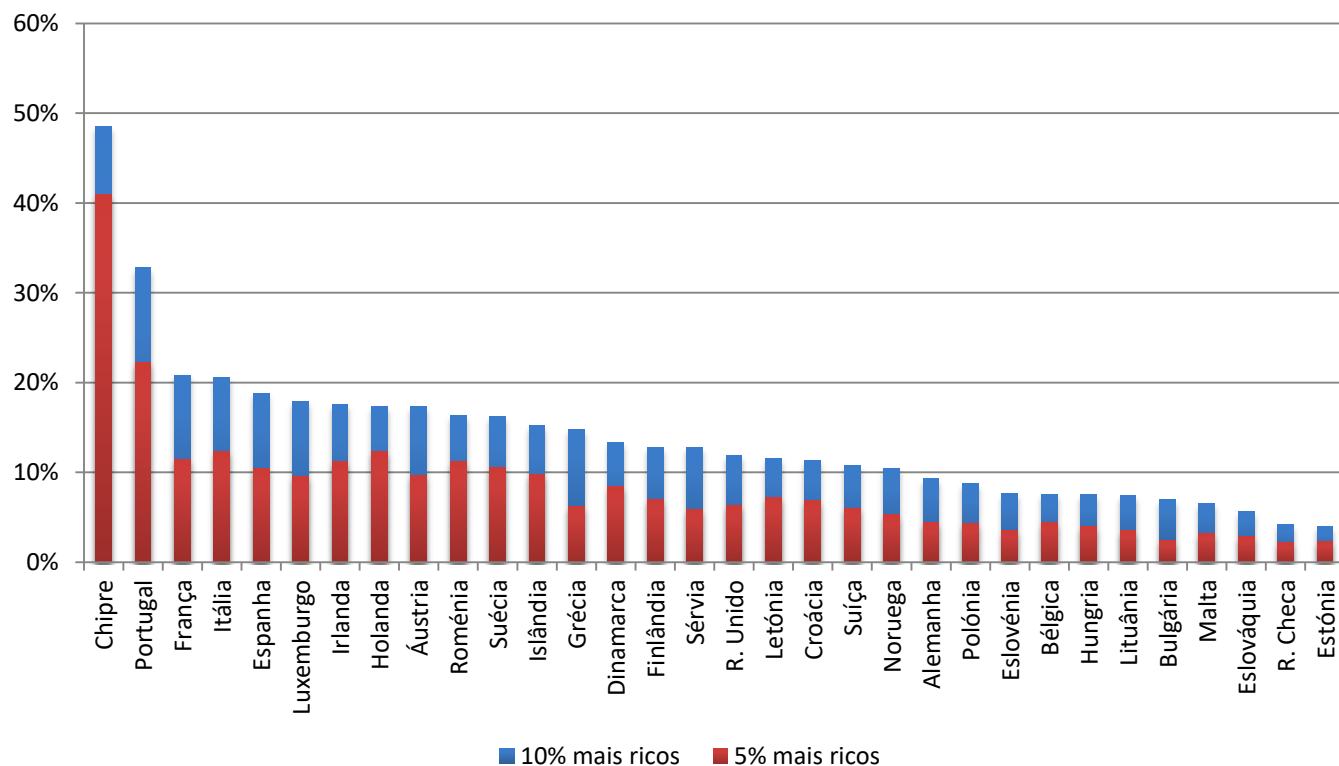
Figura 37. Proporção dos rendimentos do trabalho detidos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

A desigualdade na distribuição das pensões de reforma é consideravelmente inferior face ao verificado na análise dos rendimentos do trabalho e o perfil geográfico dos países mais desiguais é também diferente. De entre os países que apresentam níveis mais elevados de concentração das pensões de reforma, destaca-se a preponderância dos que provêm da zona do mediterrâneo. Chipre é o país que apresenta níveis de desigualdade mais elevados, seguido de Portugal. Embora os níveis de concentração das pensões de reforma nos grupos do topo da distribuição do rendimento bruto tendam a ser mais baixas face ao observado em relação às remunerações do trabalho, em Portugal tal não se verifica. O nível de concentração do rendimento do trabalho e das pensões de reforma no topo tem uma expressão relativamente semelhante: 32,8% e 22,2% deste segundo tipo de rendimentos são auferidos pelos 10% e 5% do topo, respectivamente. No caso dos 5% do topo, o nível de concentração das pensões de reforma é até um pouco superior face ao observado em relação à distribuição dos rendimentos do trabalho.

Figura 38. Proporção das pensões de reforma auferidas pelos 10% e 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014)

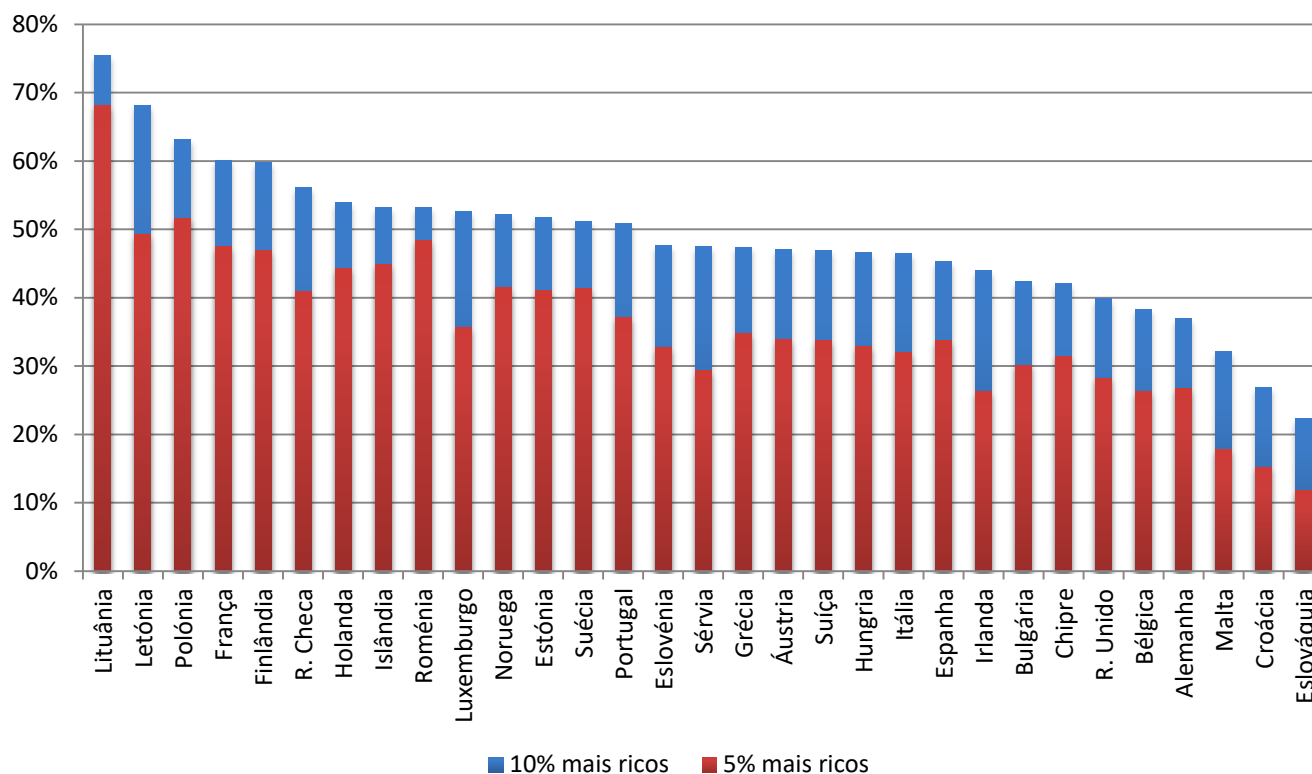


Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Os rendimentos de propriedade são os que mais fortemente estão concentrados nos quantis do topo da distribuição do rendimento bruto. A Lituânia é o país mais desigual: cerca de $\frac{3}{4}$ destes rendimentos são auferidos pelos 10% do topo e quase 70% pelo vintil superior. Na Letónia, na Polónia, em França e na Finlândia 60% ou mais dos rendimentos de propriedade estão concentrados nos 10% do topo e os 5% do topo auferem cerca de metade deste tipo de rendimentos. Portugal apresenta para estes dois indicadores valores intermédios: 50,8% e 37,0%, respectivamente.

Tal como é possível observar na Figura 39, a concentração dos rendimentos de propriedade intensifica-se bastante quando se passa do decil para o vintil superior em praticamente todos os países. Grande parte dos rendimentos de propriedade concentrados no decil do topo é, na verdade, auferida pela metade superior desse quantil. No caso de Portugal, 73% dos rendimentos de propriedade do decil superior são auferidos pelos 5% do topo. O nível de concentração deste tipo de rendimentos no decil superior é cerca de cinco vezes superior face ao peso populacional deste grupo, essa desproporção é de 7,4 vezes quando se analisam os 5% do topo.

Figura 39. Proporção dos rendimentos de propriedade auferidos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do rendimento bruto, países europeus (2013/2014)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Nesta secção analítica demonstrou-se que os rendimentos do trabalho formam em todos os países a principal componente do rendimento bruto total dos grupos mais favorecidos da população dos países europeus. Mais nuns países do que noutros, mas essa é a regra. Contudo, é interessante constatar a heterogeneidade de situações no que diz respeito ao peso de outros tipos de rendimentos na formação do rendimento bruto total destes grupos. As pensões de reforma assumem uma preponderância acentuada em certos países. Em Portugal, representam cerca de 1/5 e 1/4 do rendimento bruto total dos 10% e 5% do topo, respectivamente. A expressão relativa dos rendimentos de propriedade é menor face a estas duas componentes, mas ainda assim a sua contribuição para a formação do rendimento bruto total dos que têm rendimentos mais elevados não é despreciable.

Embora a posição no ranking da desigualdade de cada país sofra alterações quando se passa da distribuição dos rendimentos brutos do trabalho para o rendimento disponível total, existem continuidades bastante consideráveis. Os países que registam maiores

níveis de concentração dos rendimentos brutos do trabalho no topo tendem a ocupar os lugares cimeiros no ranking das desigualdades de rendimento disponível. Ou seja, o mercado trabalho assume-se como um pólo gerador de assimetrias monetárias que os sistemas redistributivos, seja através de transferências sociais, seja por meio da fiscalidade têm dificuldades em corrigir. Como se verá na secção seguinte, as políticas redistributivas têm, em certos países, impactos relevantes na forma como o rendimento é distribuído. Mas as assimetrias que se geram no mercado de trabalho, e que se tendem a reproduzir ao longo da vida sob a forma de pensões de reforma, são um bom preditor das desigualdades de rendimento disponível e da geografia europeia das desigualdades.

Os rendimentos do trabalho assumem-se como a fatia mais significativa do rendimento bruto total dos grupos do topo, mas não são os que mais fortemente estão concentrados nesse patamar da distribuição. Essa posição é ocupada pelos rendimentos de propriedade. Em grande parte dos países europeus, cerca de 50% ou mais deste tipo de rendimentos são auferidos pelos 10% do topo e 30% ou mais pelo vintil superior. Valores, portanto, desproporcionalmente superiores em relação ao peso populacional destes grupos e bastante acima do registado ao nível da distribuição dos rendimentos do trabalho, pensões de reforma e transferências sociais.

6. 4 O impacto da fiscalidade na mitigação das desigualdades de rendimento

Esta secção analítica ater-se-á na questão da redistribuição do rendimento bruto corrigido, em particular na incidência e no impacto redistributivo dos impostos no rendimento dos grupos do topo.³² Para tal convocar-se-ão três perspectivas analíticas: o peso dos impostos pagos pelos grupos do topo em relação ao seu rendimento bruto corrigido; a proporção do total de impostos pagos por estes grupos da população; e o impacto que esse tributo exerce nos níveis de concentração do rendimento do decil e vintil superiores.

Como forma de complementar esta última aproximação, analisar-se-á posteriormente a relação existente entre o nível de concentração do rendimento bruto corrigido nos grupos do topo da distribuição e o impacto redistributivo dos impostos. Neste plano

³² Tal foi mencionado no primeiro ponto deste capítulo, o rendimento bruto corrigido refere-se à dedução das transferências inter-familiares pagas ao rendimento bruto.

analítico, procurar-se-á medir a relação existente entre estas duas dimensões, esboçar perfis nacionais e geográficos atinentes à intersecção entre as desigualdades pré-impostos e os efeitos dessa acção redistributiva.

Embora não seja o único vector dos sistemas redistributivos dos Estados, a fiscalidade assume aí uma centralidade muito vincada, devido à sua dupla função. Por um lado, porque é a partir dos proventos tributários (directos e indirectos, singulares e colectivos) que a grande parte das políticas redistributivas baseadas em prestações monetárias são financiadas; por outro, devido ao efeito directo que exercem na igualização da distribuição do rendimento. Em Portugal, no ano de 2014, os impostos foram responsáveis pela diminuição das desigualdades (medidas pelo coeficiente de Gini) em 6,8 pontos percentuais, bastante acima do efeito equalizador das prestações sociais e das pensões (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016: 121).

Portugal é o segundo país europeu no qual a proporção dos impostos pagos pelos 10% e 5% do topo face ao seu rendimento bruto é mais elevada: o esforço contributivo dos 10% e 5% do topo representava, em 2014, 37,1% e 38,8% dos seus recursos monetários. A taxa média de impostos do país situa-se também acima da mediana dos valores apurados no Quadro 38: 25,1%, bastante acima dos 18,9% apurados para o ano de 2009 por Alves (2012: 54). O grupo dos países que apresentam valores mais elevados para estas duas medidas redistributivas é composto, para além de Portugal, por países do norte da Europa, pela Holanda e pela Irlanda. No extremo oposto situam-se os países do leste europeu, do Báltico e Chipre.

Uma outra forma de analisar o esforço contributivo dos que auferem rendimentos mais elevados é medir a parcela dos impostos que é por si paga. Se no indicador anterior o denominador era o rendimento bruto corrigido auferido por essa camada da população, neste caso é o total de impostos pagos num dado país. Portugal surge na Figura 40 com um dos países que registam valores mais expressivos para este indicador. Portugal é, a par do Reino Unido, o país em que os 10% do topo da distribuição do rendimento bruto corrigido pagam uma porção maior dos impostos (46,3%). Esse valor é de 31,0% para os que integram o vintil superior. De acordo com Rodrigues, Figueiras e Junqueira (2016: 122), os 60% da base da distribuição pagaram apenas 12% do total dos impostos e os 40% mais pobres 4%. Os países nórdicos e a Holanda, que tal como Portugal apresentam níveis de tributação elevados para os dois quantis do topo em questão,

registam valores comparativamente baixos em relação à proporção dos impostos por eles pagos. Isto demonstra que naqueles países o esforço contributivo da restante população tende a ser também elevado, evidência que é reforçada quando se tem em consideração que a taxa média de contribuição em proporção do rendimento bruto é, em alguns deles, próxima ou superior a 30%. Ou seja, o esforço contributivo está mais bem distribuído, facto que, como se verá, decorre em grande medida de uma maior igualdade na divisão do rendimento bruto. Essa realidade é ainda mais acentuada no caso da Suíça, país que tem uma taxa média de contribuições bastante acima da média europeia (28%) e valores contributivos intermédios para os grupos do topo.

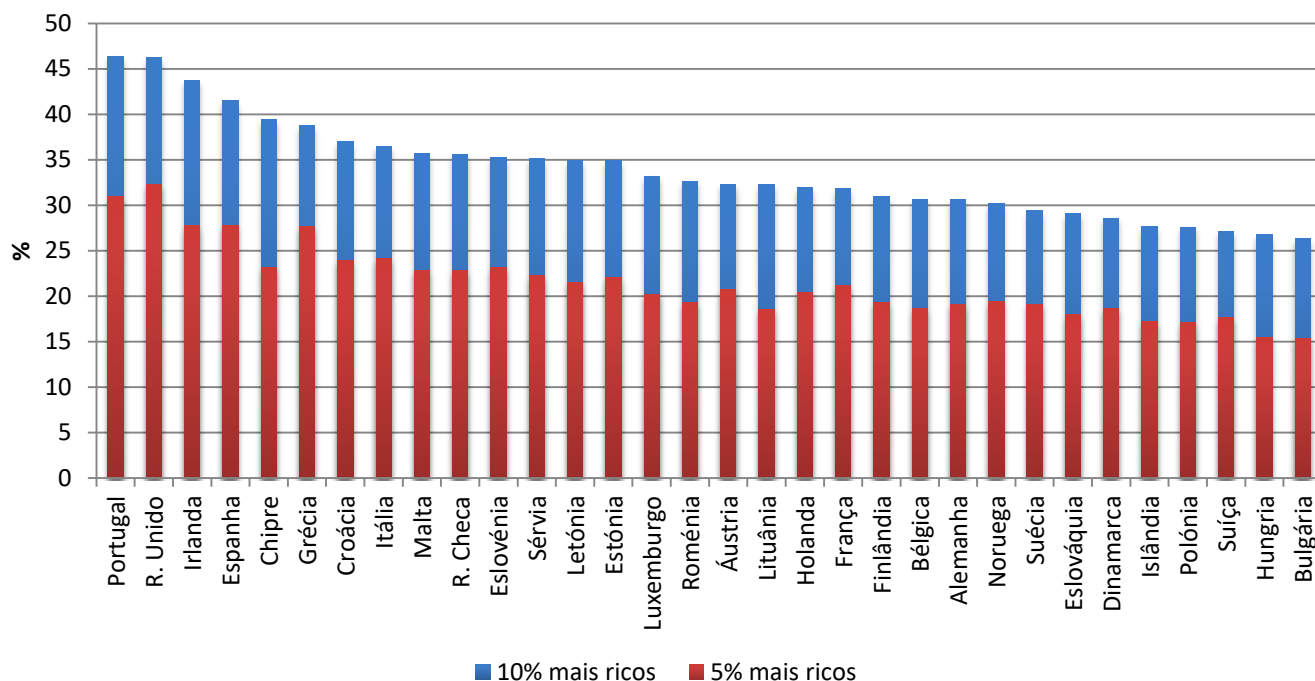
Quadro 38. Taxa de impostos pagos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do RBC, países europeus (2013/2014) (%)

	10% do topo	5% do topo	Taxa média
Holanda	40,5	41,6	31,8
Portugal	37,1	38,8	25,1
Islândia	37,0	37,8	29,3
Dinamarca	36,9	37,4	31,5
Irlanda	35,6	36,6	23,3
Noruega	35,2	36,8	26,4
Eslovénia	33,9	36,5	22,4
Grécia	33,1	36,2	24,2
Itália	33,0	34,6	24,8
Suécia	32,9	35,0	25,0
Finlândia	32,7	33,6	24,7
Áustria	32,7	33,7	25,2
Bélgica	32,2	32,9	23,9
Alemanha	31,7	32,0	26,2
Luxemburgo	30,9	31,3	22,6
R. Unido	30,4	32,8	18,6
Suíça	29,7	30,2	27,6
Sérvia	29,4	29,5	24,2
Croácia	28,4	30,5	19,2
Roménia	25,5	25,4	19,9
Malta	25,5	27,0	17,5
Espanha	25,0	27,2	16,5
Polónia	24,4	24,5	21,9
França	23,7	24,3	19,4
Letónia	22,2	22,4	17,6
Hungria	22,1	21,3	19,1
R. Checa	20,8	21,4	14,0
Estónia	19,6	20,5	15,3
Eslováquia	16,7	16,9	12,9
Lituânia	16,6	15,7	14,1
Chipre	15,1	13,3	11,5
Bulgária	12,5	11,3	13,2

Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Nota: Países ordenados por ordem decrescente de acordo com o valor que registam para o decil superior.

Figura 40. Proporção dos impostos pagos pelos 10% e 5% do topo da distribuição do RBC, países europeus (2013/2014) (%)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

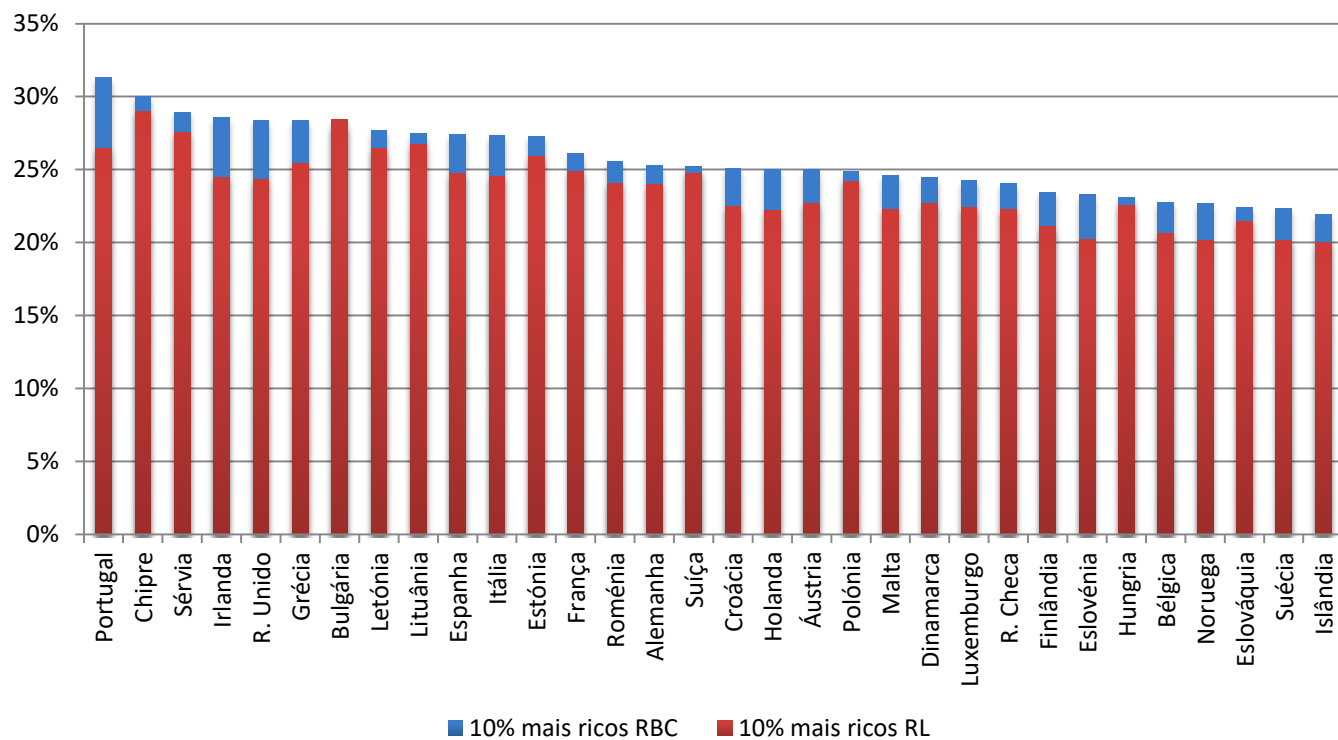
Nota: Países ordenados por ordem decrescente de acordo com o valor que registam para o decil superior.

Vários estudos anteriores tinham já indicado que a progressividade dos impostos em Portugal era elevada (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016; Alves, 2012; Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2012; Atta-Darkua e Barnard, 2010). Estes resultados indicam que não só essa feição se acentuou nos últimos anos, como demonstram que o país assume uma posição particular no contexto europeu: de facto, quer quando se analisa a taxa média de impostos paga pelos que têm rendimentos mais elevados, quer quando se atenta na parte dos impostos que é suportada pelos contribuintes desse patamar da distribuição do rendimento, concluiu-se que a fiscalidade em Portugal apresenta níveis de redistribuição elevados em comparação com a realidade dos países europeus. Importa, no entanto, medir o impacto exercido pela fiscalidade no grau de concentração do rendimento nos quantis do topo.

As duas figuras seguintes indicam que Portugal é, a par de Chipre, o país europeu que apresenta maiores níveis de concentração do rendimento bruto corrigido nos 10% e 5% do topo. Os países nórdicos, a Bélgica e alguns países do leste europeu são os que se situam no extremo oposto deste retrato. O diferencial que se observa entre o nível de concentração do rendimento bruto corrigido e líquido em Portugal, mas também na

Irlanda, no Reino Unido ou na Grécia, faz antever que o impacto redistributivo dos impostos é comparativamente elevado.

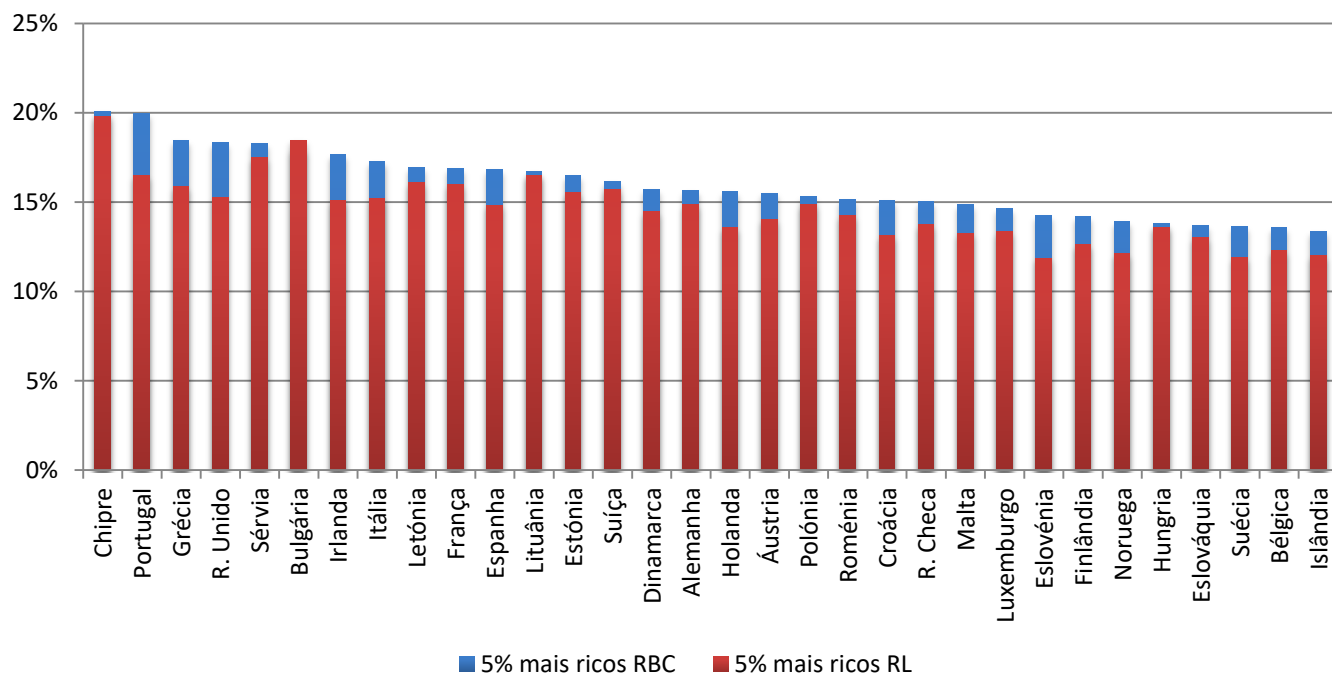
Figura 41. Proporção do rendimento bruto corrigido e líquido auferido pelos 10% do topo, países europeus (2013/2014) (%)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Nota: Países ordenados por ordem decrescente de acordo com o valor que registam para o RBC.

Figura 42. Proporção do rendimento bruto corrigido e líquido auferido pelos 5% do topo, países europeus (2013/2014) (%)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

Nota: Países ordenados por ordem decrescente de acordo com o valor que registam para o RBC.

De acordo com os dados do EU-SILC, Portugal é o país europeu que apresenta para o período de referência níveis de redistribuição mais elevados, medidos pelo impacto dos impostos na mitigação da porção do rendimento bruto corrigido auferido pelos 5% e 10% do topo: variação de 15,4% e 17,5%.

Quadro 39. Impacto dos impostos na diminuição da concentração do rendimento bruto corrigido nos 10% e 5% do topo, países europeus (2013/2014) (%)		
	10% do ponto	5% do topo
Portugal	15,4	17,5
Irlanda	14,4	14,7
R. Unido	14,1	16,9
Eslovénia	13,2	16,6
Holanda	11,4	13,0
Noruega	11,0	12,8
Grécia	10,4	14,1
Croácia	10,4	12,8
Itália	10,3	12,1
Finlândia	10,1	11,0
Suécia	10,0	12,8
Espanha	9,6	11,8
Bélgica	9,5	9,4
Malta	9,4	10,8
Áustria	9,1	9,5
Islândia	9,0	9,8
Luxemburgo	7,7	8,6
R. Checa	7,5	8,5
Dinamarca	7,3	7,9
Roménia	5,7	5,8
Alemanha	5,1	5,0
Estónia	5,0	5,7
Sérvia	4,8	4,4
França	4,8	5,2
Letónia	4,5	5,0
Eslováquia	4,4	4,9
Chipre	3,6	1,2
Lituânia	2,9	1,3
Polónia	2,7	3,0
Hungria	2,4	1,8
Suíça	1,9	2,7
Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat). Nota: Países ordenados por ordem decrescente de acordo com o valor que registam para o decil superior.		

A categorização dos países de acordo com o perfil dos seus sistemas providenciais e redistributivos é um exercício que tem sido ensaiado nas ciências sociais desde a proposta seminal de Esping-Andersen (1990). Os sistemas redistributivos são complexos do ponto de vista institucional, multidimensionais, e concretizam-se por

meio de transferência e prestações, monetárias ou em espécie (Aaberge, Langørgen e Lindgren, 2010; OECD, 2008), e pela aplicação de impostos sobre o rendimento e a riqueza. A análise que tem sido desenvolvida nesta secção é, portanto, de âmbito bastante mais restrito. A fiscalidade exerce, no entanto, um papel central nos modelos redistributivos dos países e, neste sentido, afigura-se como uma dimensão fundamental no desenho do seu perfil redistributivo e providencial. Os sistemas fiscais constituem-se e operacionalizam-se no quadro de estruturas socioeconómicas particulares, que condicionam, pelo menos parcialmente, a capacidade redistributiva daqueles e assumem-se como um elemento fundamental na caracterização estrutural dos países. Importa por isso correlacionar estas duas dimensões.³³

Quando se intersecta a desigualdade de rendimento bruto corrigido, medida pela concentração desse recurso nos grupos mais favorecidos da população, com o impacto dos impostos na mitigação dessa concentração, emergem quatro tipos de países: os países assimétricos redistributivos, os assimétricos reprodutivos, os igualitários redistributivos, e os igualitários reprodutivos.

O primeiro grupo caracteriza-se por apresentar altos níveis de desigualdade de rendimento bruto corrigido e uma elevada mitigação das desigualdades por via fiscal. Este grupo é constituído principalmente por países mediterrânicos – com Portugal a ocupar aí um lugar de destaque – pelo Reino Unido e pela Irlanda.

O segundo grupo é integrado por países que registam níveis de desigualdade elevados antes de impostos e um efeito comparativamente reduzido deste instrumento redistributivo. Fazem parte deste grupo os países do Báltico, a Sérvia, o Chipre e a França.

O grupo seguinte é composto pelos países que embora tenham baixas desigualdades antes de impostos, registam uma mitigação elevada do bolo monetário dos grupos do topo por via fiscal. Os países nórdicos formam o centro desta categoria, mas ela é também integrada pela Eslovénia, pela Croácia, pela Bélgica, por Malta e pela Áustria.

A última categoria é constituída pelos países com baixa/média concentração do rendimento bruto no topo e cujo efeito dos impostos na diminuição dessa porção é

³³ Na definição dos quadrantes em causa nas próximas duas figuras foram usadas as médias apuradas para cada indicador no universo dos países analisados.

comparativamente modesto. O grosso dos países que a integram é proveniente da Europa Central, mas nela posicionam-se também a Dinamarca, a Polónia e a Roménia.

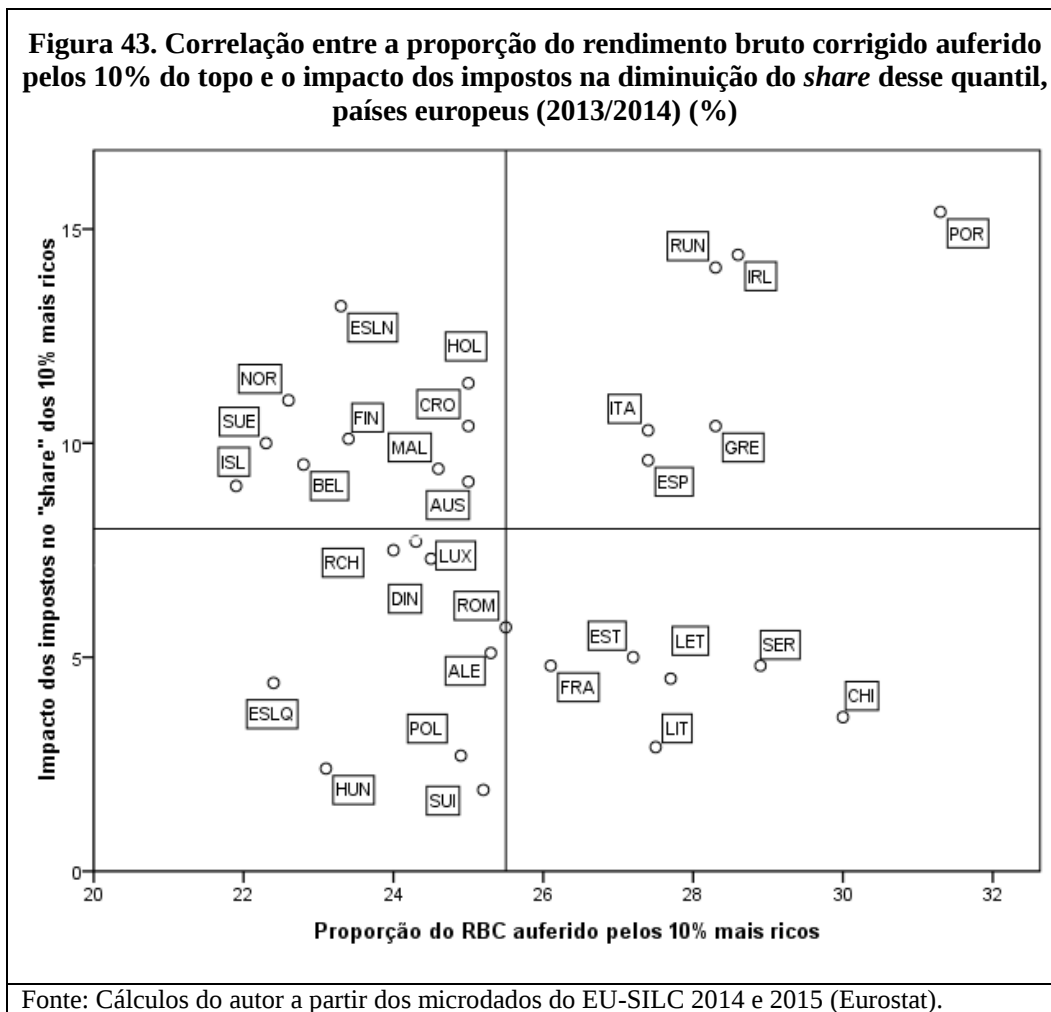
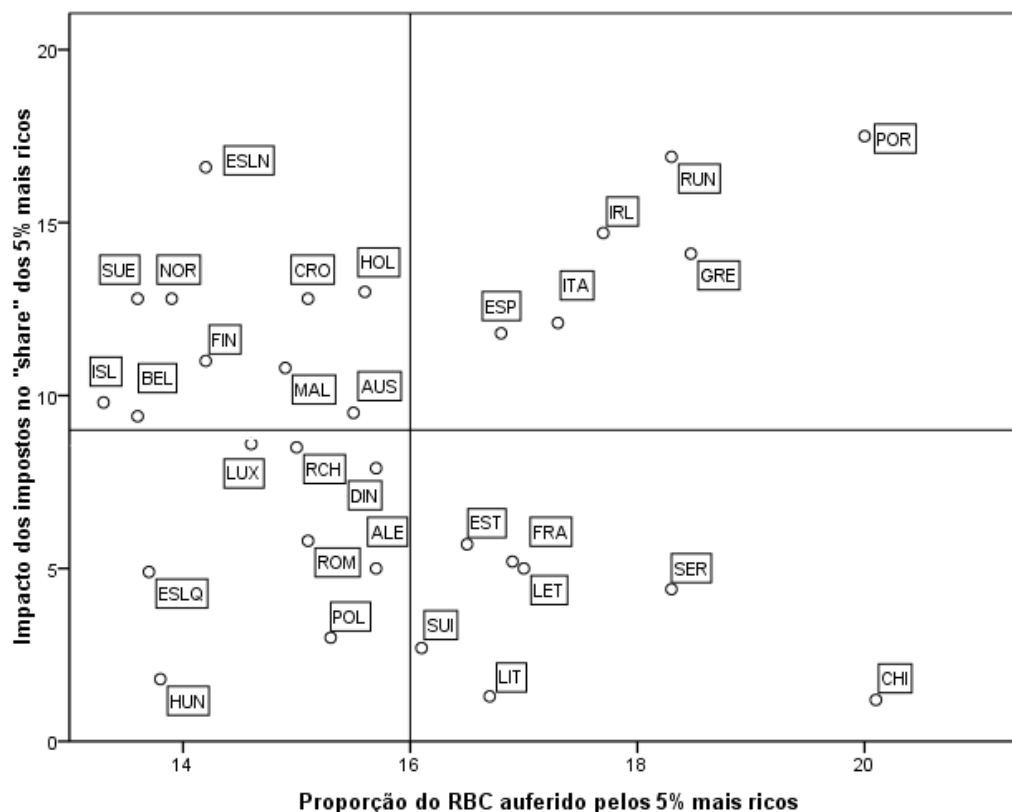


Figura 44. Correlação entre a proporção do rendimento bruto corrigido auferido pelos 5% do topo e o impacto dos impostos na diminuição do *share* desse quantil, países europeus (2013/2014) (%)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2014 e 2015 (Eurostat).

6.5 Um país singular

A análise desenvolvida neste capítulo ilustra o perfil singular de Portugal no universo europeu. O país é um dos mais desiguais ao nível do rendimento disponível, isto é, no que concerne aos recursos monetários efectivamente ao dispor das pessoas para consumo, poupança ou investimento. Este destaque negativo era ainda mais evidente até ao início da segunda década de 2000 e acentua-se quando se atenta apenas no topo da distribuição. De facto, os níveis comparativos de desigualdade em Portugal são mais evidentes quando se analisa o *share* dos grupos do topo face ao observado nos rácios entre o topo e a base. No entanto, a desigualdade de rendimento disponível é claramente potenciada quer pela concentração desproporcionada no topo, quer pela magreza da base da distribuição. Na verdade, embora este não seja o foco central da análise deste estudo, importa ter em conta que a base da distribuição do rendimento em Portugal coloca as pessoas e as famílias que aí se situam em situações de pobreza e privação

material bastante acentuadas, realidade que se agravou de forma muito pronunciada durante a crise económica e financeira (Rodrigues, Figueiras e Junqueira, 2016; Cantante, 2015b).

Essa desigualdade de *share* dos grupos do topo é ainda mais expressiva quando se atenta apenas no rendimento bruto (corrigido). A esse nível, o país apresenta o resultado mais elevado para o conjunto de países europeus analisados. Isto demonstra que os rendimentos de mercado são extremamente mal distribuídos, facto que levanta desafios exigentes aos mecanismos estatais de redistribuição monetária, sejam as transferências sociais, sejam os impostos directos.

Estes assumem-se como uma alavanca fundamental na mitigação das desigualdades económicas em Portugal – cuja intensidade dos dados apresentados seria ainda maior se se autonomizasse as contribuições propriamente fiscais daquelas que resultam das contribuições para a segurança social. Portugal integra-se no grupo de países que registam níveis de redistribuição fiscal mais pronunciados e é o que regista uma maior diminuição da proporção do rendimento auferido pelos mais favorecidos depois de impostos. A este nível assemelha-se ao conjunto de países “igualitários redistributivos”, mas ao contrário destes tem desigualdades de partida muito elevadas. E contrapõe-se ao perfil dos países “assimétricos reprodutivos” precisamente porque, embora partilhe com eles as elevadas desigualdades anteriores ao pagamento de impostos, demonstra ser efectivo na diminuição das desigualdades através da fiscalidade.

A singularidade de Portugal manifesta-se também ao nível da composição e distribuição dos rendimentos do topo. O país é o mais desigual na distribuição dos rendimentos do trabalho e é um dos que se destaca pelo elevado peso relativo das pensões de reforma na formação do rendimento bruto – a este nível seria interessante apurar até que ponto este facto decorre da elevada expressão numérica dos pensionistas do topo em relação ao total da população e da população empregada, ou se tal está associado ao próprio sistema de formação das pensões de reforma português em comparação com os dos demais países analisados.

Tal como na maior parte dos países europeus, os rendimentos de propriedade em Portugal tendem a ter uma amplitude reduzida quando comparados com os rendimentos do trabalho e pensões de reforma e a estar fortemente concentrados no topo da distribuição. Os dados relativos a este tipo de rendimento devem ser lidos com cautela,

já que tipicamente estão hiperconcentrados nos mais ricos dos ricos, e essa parcela da população tende a estar sub-representada nos inquéritos por questionário. Ainda assim, a informação trabalhada aponta para esse tipo de concentração, particularmente no que aos rendimentos de capital financeiro diz respeito.

A centralidade do sistema fiscal no processo de redistribuição do rendimento em Portugal ficou bastante patente na análise levada a cabo neste capítulo. Importa por isso atentar de forma mais profunda no sistema fiscal português, em particular na evolução que sofreu nas últimas décadas, nas continuidades e descontinuidades que conheceu, e na sua comparação face à realidade internacional.

7 Fiscalidade e desigualdade no topo

Este capítulo será dedicado à análise do sistema fiscal português, nomeadamente à tributação do rendimento das pessoas singulares e à forma como o sistema fiscal enquadra a tributação não só dos grupos mais favorecidos da sociedade, mas também os vários tipos de rendimentos.

Promover-se-á uma análise comparativa acerca da carga fiscal que impende sobre os grupos com rendimentos mais elevados da população portuguesa face ao verificado noutros países, com especial atenção sobre a relação entre as taxas tributárias mais elevadas e os limiares de rendimento a partir das quais elas são usadas.

Levar-se-á a cabo posteriormente uma análise do sistema de tributação do rendimento pessoal em Portugal, em particular as continuidades que persistem em relação ao passado recente e as injustiças a elas associadas.

Por fim, apresentar-se-ão as linhas-mestras de uma proposta de reforma do regime de tributação dos rendimentos de capital em Portugal. Esta proposta terá como pano de fundo uma breve revisão das discussões doutrinárias em torno da constitucionalidade da aplicação de taxas liberatórias a certos rendimentos, o impacto diferenciado que a fiscalidade directa em Portugal exerce na mitigação das desigualdades, tendo em conta vários tipos de rendimentos, e algumas soluções de taxação progressiva dos rendimentos de capital adoptadas noutros países. Pretende-se através da proposição de medidas de política pública fazer face aos desafios que emergiram da análise empírica e das elaborações teóricas que a sustentaram.

7.1 Fiscalidade no topo: um exercício comparativo

Os pontos anteriores permitiram medir a desigualdade na distribuição do rendimento em Portugal, mais especificamente o seu nível de concentração nos grupos mais abastados. Pretende-se agora analisar alguns indicadores fundamentais acerca da vocação redistributiva do sistema fiscal português e compará-los com a realidade de outros países.

Portugal conheceu ao longo da última década e meia alterações muito significativas no que concerne às taxas marginais e ao nível tributário máximo aplicáveis aos

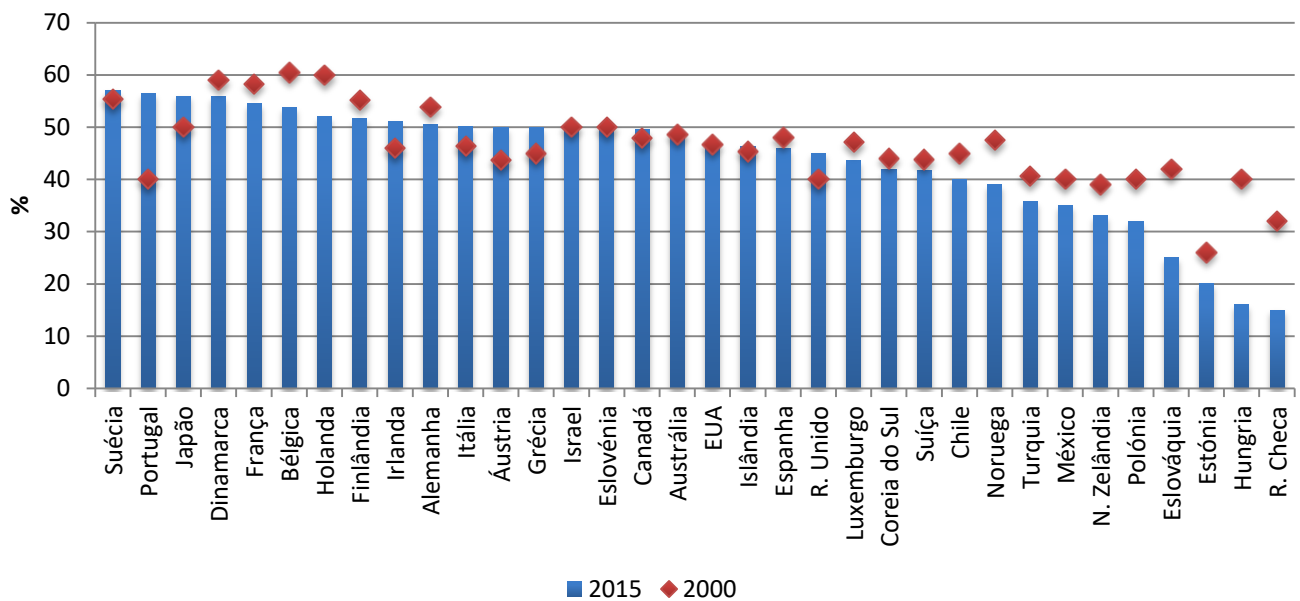
rendimentos mais elevados.³⁴ No ano 2000, Portugal era um dos países da OCDE no qual a taxa máxima era mais baixa (40%), valor que subiu para 42% em 2006, e que começou a aumentar de forma expressiva a partir de 2010 (45,9%). O maior aumento dá-se, no entanto, entre 2012 e 2013 (de 49% para 56,5%), valor que se manteve até 2015. Neste ano apenas a Suécia apresentava valores mais elevados.³⁵ No espaço de uma década e meia, a taxa máxima aplicável em Portugal aos rendimentos dos indivíduos passou de um nível comparativamente baixo para se situar num dos patamares mais elevados observados no universo dos países da OCDE. A figura seguinte demonstra que apesar de alguns países terem aumentado o valor da sua taxa máxima, a tendência geral consistiu na sua diminuição. Tal como é referido por Brys, Matthews e Owens (2011), na primeira década do novo milénio a taxa máxima foi reduzida em sete pontos percentuais ou mais em doze países desse universo.³⁶ Essa é aliás uma tendência que se tem verificado ao longo das últimas décadas (OECD, 2014b). A este respeito, *Förster et al.* (2014) recordam que em meados dos anos de 1970 metade dos países da OCDE aplicavam taxas máximas de 70% ou superiores aos rendimentos mais elevados.

³⁴ O nível tributário máximo (top statutory tax) resulta da soma da taxa marginal mais elevada com outras taxas aplicáveis aos rendimentos declarados.

³⁵ Nesse ano, a taxa marginal base mais elevada em Portugal era de 48% e aplicava-se aos rendimentos acima de 80 mil euros. A este valor acrescentava-se uma sobretaxa de 3,5% a incidir sobre todos os contribuintes com um rendimento anual de 7070 euros ou mais (retribuição mínima mensal) e uma taxa de solidariedade de 5% aos que declararam auferir rendimentos superiores a 250 mil euros (aos rendimentos entre 80 mil e 250 mil euros essa taxa era de 2,5%).

³⁶ Bélgica, República Checa, Dinamarca, França, Hungria, Luxemburgo, México, Holanda, Noruega, Polónia, Eslováquia, Eslovénia.

Figura 45. Taxa tributária máxima nos países da OCDE (2000 e 2015) (%)



Fonte: OECD Tax database (Consultado a 02/01/2017); *Worldwide Personal Tax Guides 2015-2016* (Ernst and Young).

As taxas marginais e máximas são indicadores relevantes acerca da progressividade imprimida no sistema fiscal e da diminuição potencial das desigualdades de rendimento alcançável por essa via. Importa, no entanto, atentar nas latitudes económicas sobre as quais incidem essas taxas. A partir de que níveis de rendimento se aplicam, no plano internacional, as taxas máximas mais elevadas? Que perfis podem ser encontrados quando se cruzam estas duas variáveis? Qual a posição relativa de Portugal? A figura seguinte, na qual se cruza a taxa fiscal aplicável aos rendimentos mais elevados e o limiar monetário inferior desse escalão tributário, permite responder a estas questões.

A primeira ideia a reter é a de que não existe uma relação directa entre estas duas variáveis. O facto de um país ter taxas comparativamente altas não significa que as aplique a rendimentos comparativamente elevados e o contrário também não é verdade. Através do cruzamento entre as duas variáveis em causa é possível deslindar diferentes perfis. Em termos gerais, poder-se-iam identificar cinco grandes grupos de países:

O primeiro grupo é constituído primacialmente pelos países do norte e centro da Europa, mas também pela Itália, Canadá e Austrália, cujas taxas máximas são comparativamente elevadas (iguais ou acima de 50%, isto é, superiores à média de 41% verificada neste universo) e os rendimentos aos quais estas se aplicam tendem a situar-se próximo ou abaixo dos 100 mil euros anuais – valores inferiores, portanto, à média

de cerca de 140 mil euros apurada para este conjunto de países. São países que têm níveis de rendimento agregado (PIB, PNB) bastante alto, mas que fixam os seus limiares fiscais máximos em valores relativamente modestos.³⁷ A Suécia é o exemplo mais claro desta categoria: a sua taxa tributária máxima é a mais elevada neste universo e incide sobre rendimentos acima dos 67 mil euros.

O segundo subconjunto caracteriza-se por apresentar níveis intermédios quer ao nível tributário, quer no que diz respeito ao limiar inferior de rendimento a partir do qual a taxa máxima incide: incluem-se aqui países como a Espanha, o Luxemburgo, a Islândia, a Coreia do Sul, mas também o Chile, a Croácia e, eventualmente, a Noruega (taxa máxima de 39%) e o Reino Unido (apesar de neste caso o limiar a partir do qual se aplica a taxa máxima ser cerca de 200 mil euros, bastante acima da média apurada para este núcleo de países).

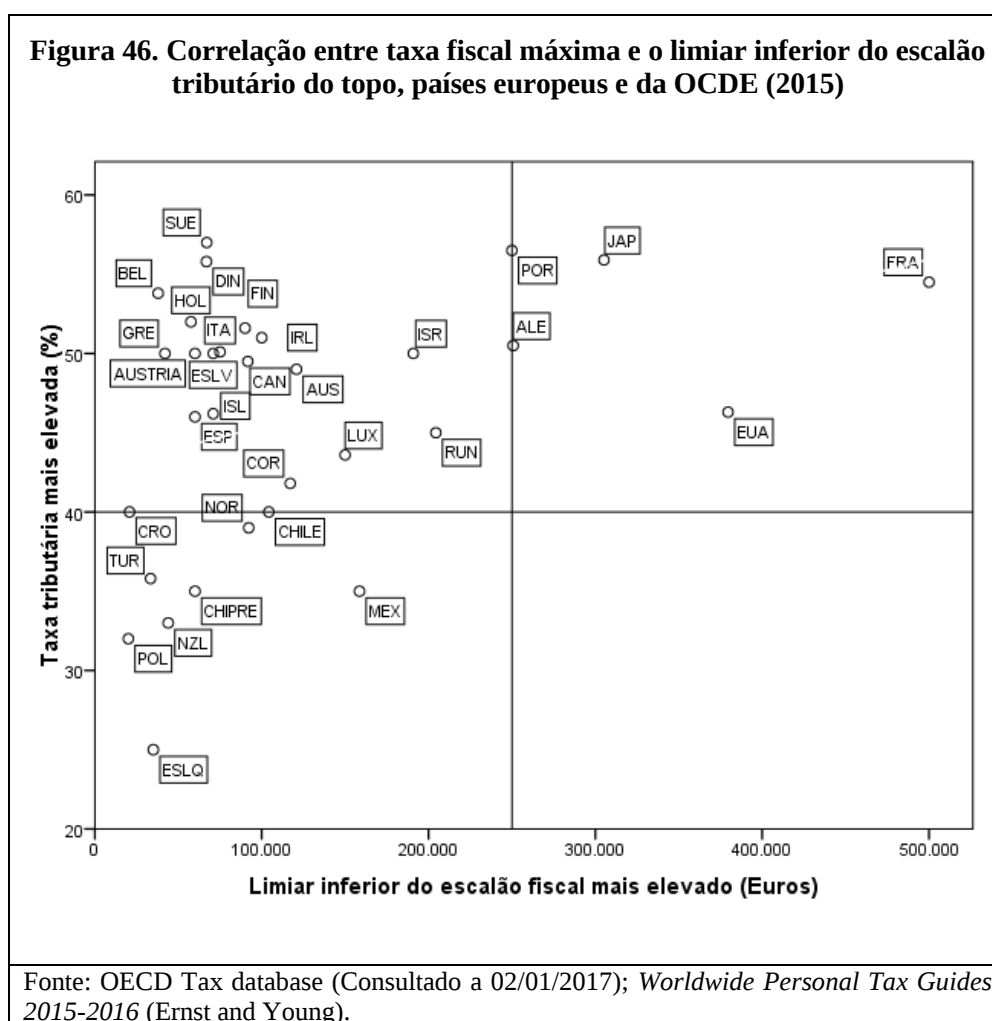
O terceiro grupo tem como denominador comum a grandeza comparativamente elevada do limiar a partir do qual se aplica a taxa máxima. Dele fazem parte a Suíça, a França, os Estados Unidos, o Japão, a Alemanha e Portugal.³⁸ Existem, no entanto, diferenças bastante significativas no que diz respeito à grandeza desse limiar: 250 mil euros em Portugal e na Alemanha (o valor mais baixo neste grupo), o dobro no caso da França e cerca de 700 mil euros na Suíça. Neste universo mais restrito, Portugal é o país que aplica taxas mais altas a partir de patamares de rendimento mais baixos, enquanto os EUA é o que estatui níveis de tributação mais baixos para os rendimentos do escalão mais elevados.

O quarto grupo é constituído pela Eslováquia, Polónia, Nova Zelândia, Chipre e Turquia, países nos quais o nível de rendimentos sujeitos à taxa máxima é comparativamente baixo e em que esta é também reduzida face ao observado nos demais países. O México regista, tal como estes países, um nível tributário baixo para os rendimentos mais altos, mas o limiar a partir do qual essa taxa se aplica (cerca de 158 mil euros) situa-se bastante acima da média registada neste subconjunto.

³⁷ Israel poderia eventualmente integrar também este grupo, embora o limiar de rendimento da taxa fiscal máxima seja superior ao observado neste subconjunto.

³⁸ O facto de o valor do limiar tributário na Suíça para os rendimentos mais elevados ser bastante superior aos restantes criava dificuldades ao nível da apresentação gráfica destes dois indicadores. Daí a sua exclusão desta figura.

O último grupo, que não surge na figura, é constituído por países que têm taxas proporcionais e bastante mais baixas do que as aplicadas na generalidade dos outros Estados.³⁹ Integram este subconjunto a Bulgária (taxa proporcional de 10%), a República Checa (15%), a Lituânia (15%), a Roménia (16%), a Hungria (taxa de 16%), a Estónia (taxa de 21%) e a Letónia (23%). Ou seja, países do leste europeu e do Báltico, que formam a última vaga de estados-membros a integrar a União Europeia.



Portugal caracteriza-se, portanto, quer pela elevada taxa máxima aplicável aos rendimentos mais amplos, quer pelo montante monetário expressivo que serve de referência para esse tributo. Este valor é bastante alto, mesmo para o padrão observado entre os países mais ricos do mundo. Contudo, apenas uma fatia bastante minoritária da

³⁹ O facto de aplicarem taxas proporcionais aos rendimentos faz com que não tenham limiares ou escalões tributários. Daí este conjunto de países não ter sido incluído na Figura 46.

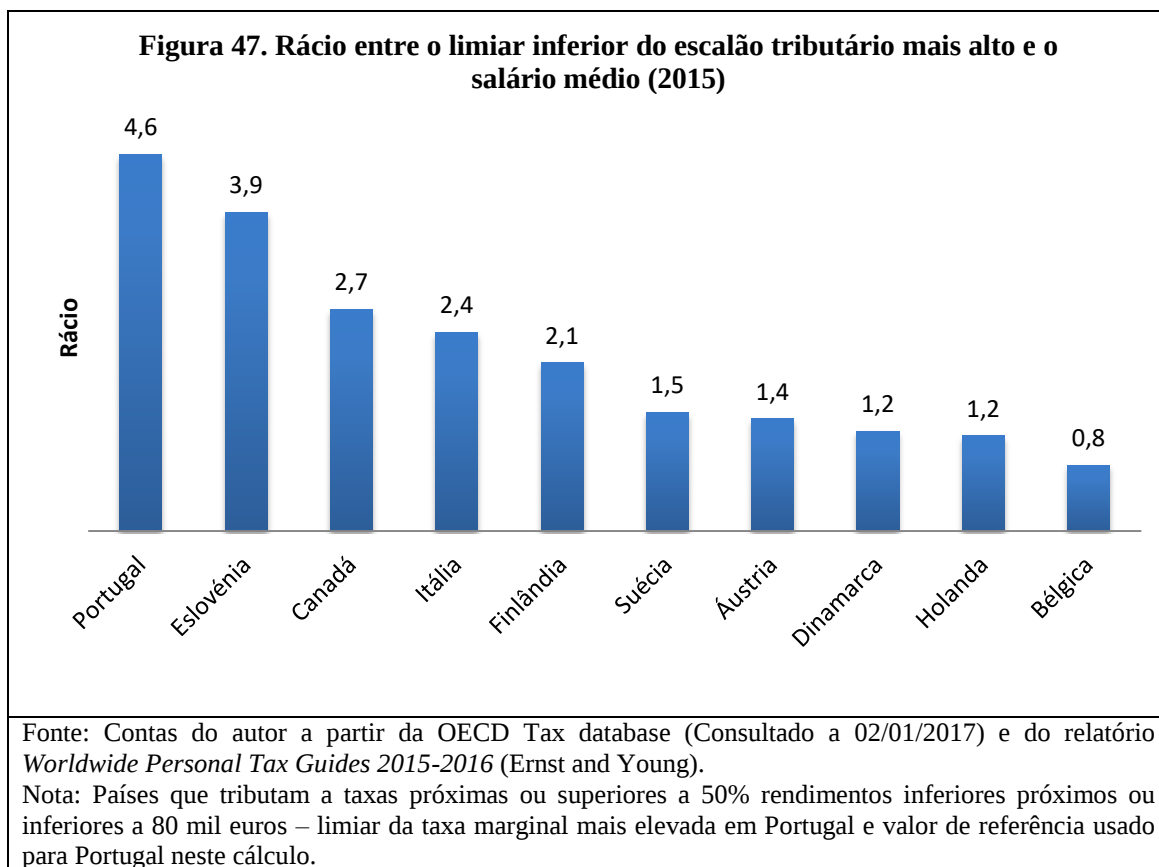
população é abrangida por estes valores: em 2014, somente 0,05% dos agregados em Portugal declararam rendimentos acima deste limiar.⁴⁰ O limite a partir do qual se aplica a taxa marginal mais elevada (48%) é, contudo, significativamente mais baixo: 80 mil euros. Países como a Suécia, a Dinamarca, a Bélgica, a Holanda, a Finlândia, a Itália, a Áustria, a Eslovénia ou o Canadá têm limiares próximos ou inferiores a este para delimitar os rendimentos mais elevados, a taxas comparáveis à existente em Portugal (em torno dos 50%).⁴¹ Embora em certos países a tributação do rendimento acima dos 50% tenha lugar apenas a partir de limiares superiores ao verificado em Portugal (80 mil euros, tal como se referiu), existem múltiplos casos em que essa realidade não se verifica.

Adicionalmente, não é possível avaliar a adequação, a proporcionalidade dos impostos directos que impendem sobre os mais favorecidos em Portugal sem ter em linha de conta o rendimento médio aí verificado. O referente dos 80 mil euros, a partir do qual se aplica a taxa marginal mais elevada, equivale a cerca de 4,6 vezes o salário médio bruto em Portugal. Nos países mencionados no parágrafo anterior, que tributam a taxas próximas ou superiores a 50% rendimentos na maior parte dos casos inferiores a 80 mil euros, esse rácio é, em geral, bastante inferior ao valor apresentado por Portugal.⁴² Isto é, aplicam taxas máximas semelhantes à taxa marginal mais elevada verificada em Portugal (adicionada da sobretaxa e da taxa de solidariedade) a rendimentos inferiores, embora apresentem níveis remuneratórios médios bastante superiores ao portugueses.

⁴⁰ Informação da Autoridade Tributária, consultada a 05/01/2017 e disponível no seguinte endereço electrónico: <http://info.portaldasfinancas.gov.pt/NR/rdonlyres/E91B5C78-EF49-4BF1-8ACB-38729C8D29DE/0/Mapa31TotaldeDeclaracoesporEscaloesdaRendimento.pdf>

⁴¹ As taxas mais elevadas nestes países são de, respectivamente, 57%, 55,8%, 53,8%, 52%, 51,6%, 50,1%, 50%, 50% e 49,5%. No caso de Portugal, para rendimentos entre os 80 mil e os 250 mil euros, a taxa marginal superior era 54%.

⁴² Neste subconjunto de países o limiar inferior da taxa máxima ultrapassa os 80 mil euros na Finlândia e no Canadá: 90 000 e 91 682 euros, respectivamente.



Portugal inclui-se no grupo de países que tributam os rendimentos muito elevados a taxas, também elas, comparativamente altas. A opção por aprofundar o esforço contributivo dos titulares destes rendimentos parece fazer todo o sentido num país em que os rendimentos médios são bastante baixos face à realidade dos países desenvolvidos e que regista níveis de desigualdade entre a base e topo muito pronunciados. Os dados apresentados permitem problematizar certas noções veiculadas com alguma frequência no espaço público, segundo as quais o sistema fiscal português aplica taxas muito elevadas a rendimentos modestos, se se tiver como referência a realidade internacional. Na verdade, vários países mais ricos e menos desiguais do que Portugal tributam, a níveis próximos da taxa marginal mais elevada aplicada em Portugal, recursos monetários semelhantes ou mais baixos do que o limiar que tem servido nos últimos anos de referência a esse tributo (80 mil euros). Do ponto de vista comparativo, e tendo em conta a estrutura de distribuição do rendimento e o valor médio deste recurso, a taxação dos rendimentos mais elevados em Portugal parece, portanto, ser adequada e equilibrada.

Circunscrevendo apenas a análise à Europa, e recuperando a tipologia redistributiva traçada no capítulo anterior, é interessante constatar que o impacto da fiscalidade na mitigação da concentração do rendimento no topo tende a ser mais elevada nos países que apresentam taxas máximas mais elevadas ou intermédias. Esta relação aplica-se a Portugal e à generalidade do mediterrâneo, aos países nórdicos e da Europa central, ao Reino Unido e Irlanda ou à Eslovénia. Em todos estes casos constata-se que a intensidade da fiscalidade na taxação dos rendimentos mais elevados de cada país tende a ser acompanhada por impactos significativos na redistribuição do rendimento por via fiscal. Pelo contrário, na Europa de leste, no Báltico ou em países como Chipre, cujos sistemas tributários são proporcionais ou de progressividade diminuta, a mitigação da concentração do rendimento nos grupos mais favorecidos por via fiscal é baixa.

Para além das evidências empíricas apresentadas no capítulo anterior, outros estudos tinham já apontado para o elevado impacto redistributivo do sistema fiscal português. Em particular, Alves (2012) demonstrou que, em 2009, o mesmo apresentava níveis de progressividade, medidos pelo índice de Kakwani, superiores ao verificado em termos médios nos países da União Europeia (0,20 em Portugal, 0,16 nos países da UE).

A relação entre o nível de taxação dos rendimentos mais altos e o impacto redistributivo da fiscalidade em cada país não é, no entanto, linear. Veja-se que em países como a França, a Suíça ou a Alemanha, onde se aplicam taxas comparativamente elevadas aos rendimentos do escalão superior, registam-se níveis de redistribuição modestos. A Noruega, por seu lado, aplica taxas abaixo da média dos países analisados na Figura 46 aos seus rendimentos mais elevados e, ainda assim, situa-se entre os que apresentam níveis de redistribuição elevados (integra o grupo dos países “igualitários redistributivos”). Estas dissonâncias dever-se-ão a várias questões, interrelacionadas ou não.

Em primeiro lugar, o facto de os limiares a partir dos quais se aplicam as taxas máximas serem muito elevados em países como a Suíça, a França ou a Alemanha faz com que os contribuintes que integram esses escalões tendam a não ter uma representatividade significativa nas amostras do EU-SILC (inquérito que serve de fonte à tipologia desenvolvida no capítulo anterior), já que as populações com rendimentos muito elevados estão sub-representadas nos inquéritos realizadas ao rendimento e/ou à riqueza (Atkinson, 2015). Esta evidência poderá contribuir para uma subestimação do impacto

dos sistemas fiscais na mitigação da concentração do rendimento no topo do topo.⁴³ Na verdade, uma parte significativa dos recursos monetários anuais dos 10%, mas também dos 5% do topo dos respectivos países situa-se em escalões de rendimento que não necessariamente o mais elevado.

Em segundo lugar, importa também analisar a porção de contribuintes que integram o escalão de rendimentos mais elevados. O facto de um país aplicar taxas muito elevadas a rendimentos também eles muito elevados pode significar que apenas um fatia ultraminoritária da população é abrangida por esse nível tributário e que a maior parte dos contribuintes da parte superior da distribuição está, na verdade, sujeita a taxas menores. A elevada progressividade sugerida por um nível tributário elevado pode, nesse sentido, repercutir-se em níveis de redistribuição proporcionalmente inferiores, já que o limiar a partir do qual essa taxa é aplicada inclui uma porção muito limitada da população.

A terceira razão que importa ter em linha de conta para analisar a relação entre a fiscalidade aplicável aos rendimentos mais elevados e o impacto redistributivo dos sistemas fiscais prende-se com a composição do rendimento alvo de tributação. A tributação compartimentada, dualista ou semidualista do rendimento é uma prática generalizada a nível global. Isto é, certos rendimentos são tributados separadamente do rendimento global, a taxas tipicamente mais favoráveis. Não deixa de ser interessante registar que a França seja, destacadamente, o país no qual os rendimentos de propriedade assumem uma expressão mais significativa no vintil do topo e que, apesar de aplicar taxas comparativamente elevadas aos escalões superiores de rendimento, registe um perfil redistributivo caracterizado pela reprodução das assimetrias monetárias.

Embora os dados do EU-SILC indiquem que os rendimentos de propriedade em Portugal tenham uma expressão no total do rendimento menos intensa do que em França e noutros países, eles demonstram que são os grupos mais favorecidos que auferem a grande parcela destes recursos monetários. A elevada concentração da riqueza mobiliária e imobiliária nos grupos do topo da distribuição do rendimento (e da riqueza), ilustrada no Quadro 2, aponta também nesse sentido. Tendo em conta os

⁴³ Essa sub-representação contribui também para a subestimação da concentração do rendimento nos quantis mais abastados do ponto de vista monetário.

efeitos que esta realidade introduz nos processos de redistribuição do rendimento, e procurando problematizar a estrutura da tributação dos rendimentos pessoais, importa agora atentar na evolução do sistema fiscal em Portugal e nas suas principais feições.

7.2 Capital e (semi)dualismo fiscal

O nível de tributação que impende sobre os rendimentos mais elevados é um bom indicador acerca da progressividade da fiscalidade directa existente num país e da sua efectividade na diminuição da concentração desse recurso no topo da distribuição. Contudo, uma das questões que importa colocar é que a generalidade dos sistemas fiscais tem um conjunto variado de regimes que permitem que certos rendimentos, mesmo que enquadráveis nos patamares fiscais mais elevados, sejam tributados a taxas mais baixas. Vários estudos (Atkinson, 2015; OECD, 2014b; Piketty, 2013; Landais, Piketty e Saez, 2011) têm chamado a atenção para o facto de os sistemas fiscais assentarem em esquemas de tributação que opõem os rendimentos do trabalho e das pensões aos rendimentos de capital. Aqueles tendem a ser progressivos, no sentido em que as taxas aplicáveis aumentam à medida que aumenta o montante do rendimento, estes caracterizam-se pela sua proporcionalidade ou mesmo regressividade, já que são tributados a taxas proporcionais, tipicamente bastante inferiores às estatuídas para os rendimentos mais altos. Tendo estas dicotomias como referência, importa complementar o que foi exposto no ponto anterior com uma análise do sistema de tributação directa das pessoas singulares em Portugal.

O actual modelo de tributação dos rendimentos das pessoas singulares em Portugal tem a sua origem na reforma de 1988, a qual marcou a adesão do país à “modernidade fiscal” (Faustino, 2014). Até aí a lei tributária caracterizava-se pela sua disfuncionalidade estrutural, ineficácia e injustiça. Produzida no final dos anos 1950 e no início da década seguinte, a lei fiscal em Portugal assentava até ao final dos anos de 1980 numa matriz essencialmente cedular.

A estrutura fiscal que se desenhou no período 1958-1963 compartimentou a tributação dos rendimentos em seis categorias: o imposto profissional, relativo ao trabalho dependente e ao trabalho independente dos profissionais liberais ou independentes; a contribuição industrial, vocacionada para a tributação do rendimento da actividade

industrial e comercial; o imposto de capitais, relativo ao rendimento proveniente da aplicação de capitais; o imposto agrícola, relativo ao rendimento proveniente da actividade agrícola, silvícola e pecuária (este imposto praticamente não chegou a ser aplicado); a contribuição predial, aplicável ao rendimento da propriedade rústica e urbana; e o imposto de mais-valias. Ou seja, a tributação incidia sobre parcelas do rendimento pessoal ou empresarial, salários, dividendos, juros, mais-valias ou lucros.⁴⁴

Esta lógica tributária cedular era secundada por “um imposto de sobreposição, o chamado imposto complementar, que tributava, de novo, com critérios de personalização, aquelas parcelas de rendimento”, à excepção do imposto das mais-valias (Nabais, 2004: 456-57). Este imposto permitia, nomeadamente a sua Secção A, unificar, personalizar parcialmente a tributação do rendimento das pessoas singulares, mas também aprofundar a progressividade fiscal. É neste sentido que se classifica a tributação do rendimento vigente na altura como sendo “dualista” (Nabais, 2004; Sanches, 1984): por um lado, existia um conjunto de impostos cedulares, que incidiam exclusivamente sobre uma cédula ou parcela do rendimento; por outro lado, aplicava-se um imposto de sobreposição sobre estas cédulas que permitia taxar, de forma unificada e progressiva, a soma das parcelas do rendimento.

O imposto complementar já existia numa primeira formulação desde 1928, consistindo num “mero adicional” (Sanches, 1984: 192) em relação à contribuição predial rústica e urbana, à taxa complementar da contribuição industrial e ao imposto de capitais. A partir dos anos de 1960, o âmbito de aplicação deste imposto passou a incidir sobre a quase totalidade dos rendimentos, em particular nos rendimentos do trabalho (*idem*). O objectivo desta sobreposição fiscal era o de aproximar o esforço contributivo dos indivíduos e famílias da sua real capacidade contributiva. Segundo Basto (2007: 22), “A ideia fora sempre a de fazer evoluir o sistema de tributação do rendimento no sentido do imposto único, fortalecendo o elemento personalizador do sistema, que era o imposto complementar, ao mesmo tempo que menos ênfase, e consequentemente menos receitas, ia sendo posto nas componentes reais ou seja nos impostos cedulares”.

O imposto complementar começou por incidir sobretudo sobre os contribuintes mais favorecidos, mas foi progressivamente abarcando toda a população, à excepção dos

⁴⁴ Existiam também dois impostos destinados a taxar a transmissão do património: a SISA, incidente sobre a transmissão onerosa de bens imóveis, e o imposto sobre as sucessões e doações, que incidia sobre a transmissão gratuita dos bens imóveis e móveis.

mais pobres, devido ao facto de “os escalões do rendimento tributável e das deduções pessoais ficarem muito aquém dos ritmos da inflação” (Sanches, 1984: 188). Contudo, paradoxalmente, a democratização deste imposto foi acompanhado pela diminuição da sua expressão económica, representando, em 1984, apenas 3,4% do total das receitas fiscais – 5,4% em 1978 (*idem*: 186).

De acordo com Carreira (1986), tal deveu-se aos elevados níveis de fraude e evasão fiscal dos contribuintes mais ricos e teve como consequência o agravamento da carga fiscal directa sobre os contribuintes da parte intermédia da distribuição. Segundo o autor, no início dos anos de 1980, os contribuintes mais penalizados com o aumento da carga tributária directa sobre o rendimento eram os trabalhadores por conta de outrem: por um lado, as taxas do imposto profissional aumentaram bastante num período de duas décadas; por outro, ampliou-se também o peso deste tipo de rendimento para a formação da base do imposto complementar: 95% em 1984 (*idem*: 79). Na verdade, os salários eram o único tipo de rendimento que era taxado de forma progressiva quer ao nível da cédula, quer em sede de imposto complementar. A reforma introduzida no início dos anos de 1960, potencialmente vocacionada para uma maior personalização da tributação do rendimento, redundou no aumento da “preponderância dos elementos cedulares” e, do ponto de vista da colecta, na perda progressiva da relevância das receitas do imposto complementar.⁴⁵

Criado como um tributo provisório, o imposto complementar permitiu uma relativa personalização e englobamento na taxação do rendimento. A sua aplicação foi, no entanto, bastante ineficaz e injusta. A matriz de tributação do rendimento em Portugal na segunda metade da década de 1980 caracterizava-se pelo seu anacronismo: o país era o único membro da OCDE a tributar de forma essencialmente compartimentada o rendimento (Basto, 2009). Para corrigir estas questões e romper com a matriz cedular do sistema fiscalurgia reformá-lo. Foi isso que se fez em 1988, com a aprovação do código do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares.

A reforma fiscal de 1988 implicou uma alteração da “morfologia dos impostos” (Cunha, 1996). Autonomizou-se o âmbito legal de tributação das pessoas singulares e o das pessoas colectivas (empresas, sociedades comerciais...) e, naquele caso, pretendeu-se superar uma das principais limitações do anterior sistema: a sua natureza

⁴⁵ Considerações constantes na introdução do Decreto-Lei nº 442a/88.

eminentemente parcelar ou cedular. Para tal era necessário garantir a personalização do sistema fiscal, isto é, que a tributação do rendimento das pessoas singulares tivesse como referência a totalidade dos vários tipos de rendimentos auferidos num dado ano fiscal. O nível de taxação teria de ser determinado pelo volume monetário total do rendimento anual, tenha ele apenas uma fonte ou categoria, ou advenha de uma combinação de vários tipos de rendimentos. De acordo com Cunha (*idem*), presidente da Comissão da Reforma Fiscal de 1985-88, o englobamento do rendimento foi um dos princípios axiais da proposta legislativa produzida por este órgão. As excepções a esta regra aplicavam-se, no articulado da referida proposta, apenas nos casos onde se verificasse “a impossibilidade de individualização de tais rendimentos para efeitos de englobamento, como acontecia com os juros dos depósitos bancários e os juros e dividendos de títulos ao portador não registados nem depositados” (*idem*: 66-67). Na verdade, este tipo de excepções acabou por alargar-se e o princípio da unicidade da tributação do rendimento das pessoas singulares ficou enfraquecido desde a origem da reforma.⁴⁶

A reforma de 1988 procurou superar a matriz cedular do sistema fiscal português – no sentido da existência de “impostos diferenciados, regidos por diplomas legislativos diferentes, com declarações diferenciadas, etc.” (Basto, 2007: 25) –, mas a abundância de excepções ao princípio do englobamento do rendimento aí consagrado abriu desde logo o caminho para o truncamento da unicidade fiscal do imposto sobre o rendimento das pessoas singulares (IRS). Esse condicionamento foi feito através da consagração legal de taxas liberatórias e especiais aplicáveis aos rendimentos de capital, passíveis de serem escolhidas pelos contribuintes como medidas de tributação autónoma em relação ao restante rendimento, nomeadamente aos rendimentos do trabalho e às pensões de reforma.⁴⁷

⁴⁶ Paulo de Pitta e Cunha relata que à última hora o governo de Aníbal Cavaco Silva procurou alargar as excepções ao princípio do englobamento a todos os rendimentos da categoria E (rendimentos de capital) e G (incrementos patrimoniais). “Como é próprio das soluções de compromisso, cada lado averbrou apenas meia vitória. Da exclusão integral das categorias E e G, como pretendia o Governo, passou-se à exclusão meramente parcial, como aceitara a Comissão. Mas o campo de aplicação das taxas liberatórias resultou muito mais amplo do que esta admitia, pois veio a abranger os rendimentos de quaisquer títulos, mesmo nominativos, e a assumir expressão permanente” (Cunha, 1996: 66-67).

⁴⁷ “Tais taxas dizem-se liberatórias porquanto liberam (libertam) das obrigações de declaração, de englobamento e pagamento pelo contribuinte (a obrigação de imposto considera-se cumprida com a retenção na fonte efectuada pela entidade pagadora). Acontece, pois, uma substituição fiscal” (Morais, 2016: 166).

Na primeira versão do código de IRS eram estatuídas seis situações em que se aplicava o recurso a “taxas especiais liberatórias” (DL 442a/88), quatro de forma obrigatória, duas de modo opcional. Em relação a estas, e caso o contribuinte optasse por não englobar os rendimentos, o legislador previu que os rendimentos de capital (categoria E) provenientes de títulos ao portador e os lucros de depósitos bancários fossem retidos na fonte, com liberação da obrigação de imposto, à taxa de 25% e 20%, respectivamente. Quanto aos rendimentos obrigatoriamente sujeitos a retenção na fonte e tributados liberatoriamente, a lei de 1988 aplicou este regime aos rendimentos dos não residentes (com taxas variáveis, consoante o tipo de rendimento), aos rendimentos do jogo, lotarias e apostas mútuas, aos rendimentos provenientes de propriedade intelectual, usos de equipamentos que não rendimentos prediais e análogos, e “outros rendimentos de capitais, não mencionados nas alíneas anteriores, dos não residentes em Portugal” (*idem*). Previa-se também uma taxa especial de 10% aplicável às mais-valias realizadas com a venda de partes sociais e outros valores mobiliários – também neste caso o contribuinte podia optar pelo englobamento do rendimento.⁴⁸

Esta lei foi tendo alterações sucessivas e aditamentos ao longo da década de 1990, que significaram um aumento do número de excepções ao princípio geral do englobamento dos rendimentos. Em meados dos anos de 1990, Cunha (1996: 76) avaliava deste modo a evolução da reforma do IRS:

“Os factores de agravamento das entorses ao modelo de tributação global e progressiva tendem a intensificar-se, na medida em que não só não se procura sanar deficiências que vêm desde a primeira versão do Código, como se persiste em acentuar tais incorrecções: extensão do recurso a taxas liberatórias; generalização da incomunicabilidade das perdas. Dividido em cédulas entre si cada vez mais incomunicáveis, com uma larguíssima zona de rendimentos de capitais, em sentido amplo, subtraída ao regime geral da globalização de rendimentos, e passível de taxas liberatórias que se configuram como impostos reais separados, o imposto sobre o rendimento das pessoas singulares, não obstante a sua aparente e formal ‘unicidade’, transmite-nos a desconfortável impressão de parentesco próximo com as figuras fiscais anacrónicas que com ele se pretenderam suplantar, assumindo, afinal, traços de inquietante continuidade com o anterior modelo de imposto profissional – imposto complementar, sobre o qual já

⁴⁸ Ao contrário das taxas liberatórias, as taxas especiais aplicam-se tipicamente a rendimentos que não são retidos na fonte.

pesavam as acusações, agora renovadas, de penalização, em tributação progressiva, dos rendimentos do trabalho, com perverso desagravamento dos de outras categorias, em atentado indiscutível aos princípios da equidade horizontal”.

A tendência de dualização do sistema foi atenuada no início do milénio, em particular com a publicação da Lei nº 30-G/2000. Cunha (2009) considera que esse diploma possibilitou uma “ligeira redução do recurso a taxas liberatórias”. Nabais (2004: 460) densifica esta ideia: “Sujeitaram-se os rendimentos das acções nominativas ou ao portador ao seu englobamento para efeitos de determinação da taxa aplicável, relativamente aos rendimentos do ano de 2001 e ao seu englobamento para efeitos da sua tributação a partir de 1 de Janeiro de 2002 (...) Foi profundamente modificado o regime de tributação das mais-valias apuradas no âmbito de actividades empresariais e profissionais, das mais-valias financeiras e, bem assim, das mais-valias realizadas com a transmissão de activos do imobilizado corpóreo quando objecto de reinvestimento”.

Contudo, algumas destas disposições foram anuladas ou não chegaram a entrar em vigor e, em geral, as lógicas de dualização do IRS tenderam a aprofundar-se até aos dias de hoje. Em 2015, o código do IRS estatuiu um elenco alargado de situações em que os rendimentos eram retidos na fonte a título liberatório ou tributados de acordo com uma taxa especial. Nabais (2016: 494-95) sintetiza este regime:

“Assim, e quanto às taxas liberatórias, estão sujeitas a retenção na fonte a título definitivo, de 28%: a) os rendimentos de capitais obtidos em território português, por residentes ou não residentes, pagos por ou através de entidades que aqui tenham sede, direcção efectiva ou estabelecimento estável; b) os rendimentos de valores mobiliários pagos ou colocados à disposição dos respectivos titulares, residentes em território português, devidos por entidades que não tenham aqui domicílio a que possa imputar-se o pagamento (...) Por seu turno, quanto às taxas especiais, nos termos do art. 72º, temos as seguintes taxas: a) 28% sobre as mais-valias e outros rendimentos de não residentes e certas mais-valias e certos rendimentos de capitais; b) de 25% sobre os rendimentos de não residentes imputáveis a estabelecimento estável; c) a taxa de 20% sobre as pensões de alimentos (...); d) de 10% sobre as gratificações auferidas pela prestação ou em razão da prestação de trabalho (...); e) de 60% sobre os acréscimos patrimoniais

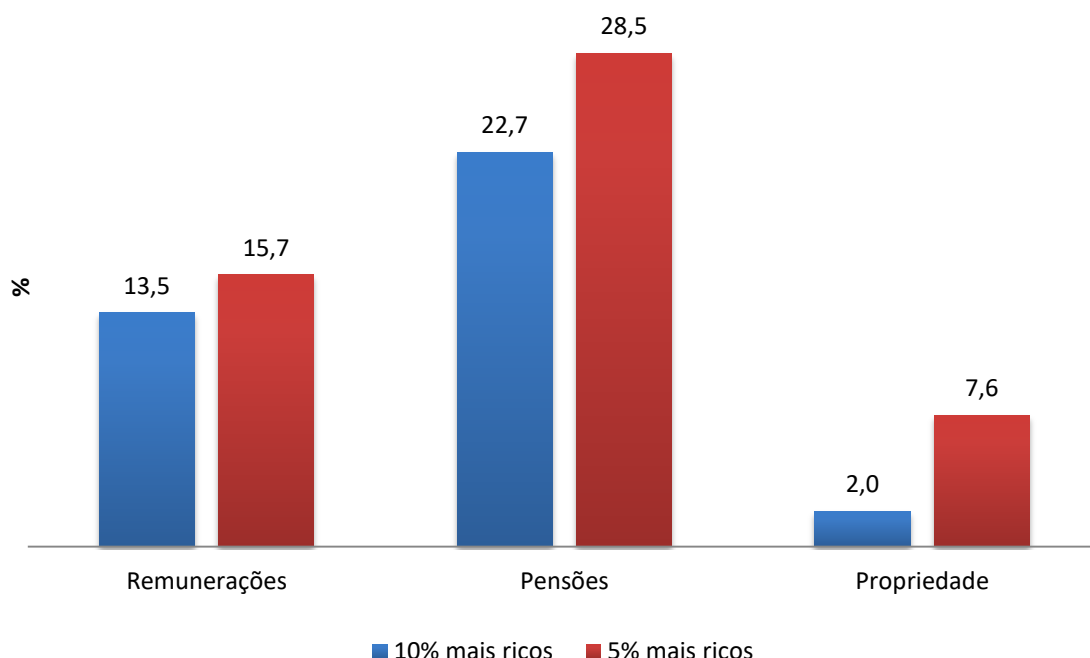
não justificados a que se refere a alínea d) do nº 1 do art. 9º, de valor superior a 100.000 euros (...)).”.

Tal como é mencionado pelo autor (*idem*), a estas situações somam-se as taxas liberatórias e especiais de 35% aplicáveis a rendimentos de capital em sentido estrito e a mais-valias, respectivamente, em casos que envolvam paraísos fiscais e/ou situações de elevado risco de fraude/evasão fiscal.

A desvinculação de um conjunto alargado de rendimentos do princípio do englobamento e a sua tributação proporcional a níveis tendencialmente mais baixos face ao verificado para os rendimentos do trabalho e pensões, tem implicações bastante significativas nos processos de redistribuição do rendimento. A Figura 48 demonstra que a redistribuição dos rendimentos de propriedade (rendimentos financeiros e de propriedade imobiliária) é bastante mais modesta face ao observado em relação aos rendimentos do trabalho e pensões. Veja-se que a proporção dos rendimentos do trabalho auferida pelos 10% e 5% do topo em Portugal diminuiu 13,5% e 15,7% em função dos impostos; no caso das pensões de velhice, esses valores são de 22,7% e 28,5%, respectivamente;⁴⁹ no que aos rendimentos de propriedade diz respeito, o rendimento auferido dos 10% do topo recuou apenas 2% e o do vintil superior somente 7,6%. Embora Portugal registe níveis de redistribuição e progressividade fiscal elevados no contexto europeu e dos países da OCDE, esse facto deve-se, em grande medida, ao enquadramento fiscal dos rendimentos do trabalho e das pensões – as categorias tributárias sobre as quais a progressividade fiscal de facto incide.

⁴⁹ Esse facto dever-se-á, em grande medida, aos efeitos da contribuição extraordinária de solidariedade. Em 2014, todos os reformados que auferissem pensões com valor igual ou superior a 1 000 euros estavam obrigados ao pagamento da contribuição extraordinária de solidariedade, com as seguintes taxas: a) 3,5% quando o valor das pensões fosse superior aos 1 000 euros e não ultrapassasse os 1 800 euros; b) quando o valor das pensões fosse superior aos 1 800 euros e não ultrapassasse os 3.750 euros aplicava-se uma taxa de 3,5% sobre o valor mensal de 1 800 euros e 16% sobre o restante valor das pensões mensais, perfazendo uma taxa global que podia ir dos 3,5% até aos 10%; quando o valor das pensões ultrapassasse os 3 750 euros e ficasse abaixo dos 4 611 euros aplicava-se uma taxa de 10%; a partir dos 4 611 euros de valor da pensão além da taxa de 10%, era aplicada uma taxa suplementar de 15% sobre o valor que ultrapassasse os 4 612 euros e não excedesse os 7 126 euros e de 40% a partir deste último montante.

Figura 48. Impacto dos impostos na diminuição da concentração do rendimento bruto nos 10% e 5% do topo, por tipo de rendimento, Portugal (2014) (%)



Fonte: Cálculos do autor a partir dos microdados do EU-SILC 2015 (Eurostat).

A tributação directa do rendimento pessoal em Portugal nas últimas décadas tem-se caracterizado, portanto, por um hibridismo que tende a autonomizar e a beneficiar os rendimentos de capital e similares em relação aos rendimentos do trabalho e pensões. Um dos principais objectivos da reforma de 1988 prendia-se com a personalização do sistema tributário português, nunca alcançado pelo imposto complementar, a qual implicava uma lógica de englobamento dos rendimentos. O espartilhamento das regras aplicáveis a vários tipos de rendimentos e, em especial, à possibilidade de retenção na fonte a título liberatório de certos rendimentos de capital, condicionou fortemente a concretização desse objectivo. A situação em 2015 espelha isso mesmo. Se o projecto inicial da reforma de 1988 era o de aplicar este tipo de regime apenas a título excepcional, tal não se verificou na letra da lei que encontrou em vigor no ano seguinte, tendo essa realidade conhecido, nas suas várias manifestações, um aprofundamento ao longo das últimas décadas. O cariz parcelar da tributação que se queria ultrapassar com a reforma de 1988 manteve, pelo menos em parte, a sua presença no desenho do novo

sistema tributário e é, na actualidade, um dos traços mais marcantes do IRS português (Faustino, 2014; Basto, 2009 e 2007).

De facto, a grande maioria dos rendimentos que têm a sua origem no património mobiliário e imobiliário são tributados a uma taxa proporcional, autónoma em relação à totalidade dos rendimentos e, por isso, independente da real capacidade contributiva de cada um. A autonomização tributária dos rendimentos patrimoniais, classificados do ponto de vista administrativo como sendo prediais, de capital ou incrementos patrimoniais, passou a ser a regra e não a excepção do sistema fiscal português. A tributação do rendimento em Portugal coloca o país na família dos sistemas fiscais do tipo “semi-dual”, definida pela OCDE da seguinte forma: “aplica diferentes taxas nominais a tipos de rendimentos diferenciados, taxando tipicamente algumas formas de capital (singular ou colectivo) a níveis baixos ou proporcionais e as restantes formas de rendimento a taxas mais altas e progressivas” (OECD, 2006).⁵⁰

Assistiu-se, apesar de tudo, à inscrição, mais ou menos durável, no código do IRS de disposições tendentes a uma maior equidade fiscal, em particular: o “englobamento das mais-valias resultantes da alienação de determinados valores mobiliários” – medida instituída em 2001 e posteriormente abandonada devido à “reação dos mercados” (Morais, 2016: 10); a definição de que certos rendimentos, embora passíveis de tributação autónoma, fossem contabilizados para efeitos de determinação da taxa a aplicar aos restantes rendimentos; o fim da isenção do pagamento de impostos aquando da venda de acções detidas há mais de 12 meses;⁵¹ uma maior uniformização das taxas liberatórias e/ou especiais aplicáveis – os valores diferenciados aplicados aos rendimentos de capital (no seu sentido mais amplo) introduzem mais complexidade e arbitrariedade ao sistema –, embora essa tendência seja ainda incompleta; o aumento do valor das taxas liberatórias aplicáveis aos vários tipos de rendimento de capital (em relação a esta questão, importa, no entanto, ter como elemento ponderador o facto de as

⁵⁰ Tradução do autor. Os outros tipos de sistemas tributários traçados pela OCDE, uns de natureza mais teórica e abstracto, outros operacionalizados pelos sistemas fiscais dos países, são: o sistema abrangente ou de imposto único (“comprehensive income tax”, que corresponde ao perfil de imposto único, sintético previsto na Constituição portuguesa); o sistema dual (todos os rendimentos são taxados a um mesmo nível e, sobre os que excedem um determinado nível, nomeadamente os rendimentos do trabalho e pensões, incidem taxas progressivas); o sistema proporcional, no qual se aplica uma mesma taxa a todos os rendimentos, independentemente do seu montante (solução adoptada em vários países do leste europeu e do báltico); e, por último, o sistema de tributação da despesa (expenditure tax), o qual consiste na tributação apenas do rendimento despendido em consumo.

⁵¹ Em 2010 este regime foi revogado pela Lei nº 15/2010, que estatuiu que os rendimentos provenientes da venda de acções passassem a ser tributados a título liberatório a uma taxa de 20%.

taxas normais aplicáveis terem também aumentado durante a crise, em particular durante a presença da chamada troika no país – inclusive nos escalões que enquadram rendimentos manifestamente baixos); ou o agravamento das taxas liberatórias e especiais aplicáveis a situações de potencial evasão fiscal⁵².

7.3 A taxação progressiva dos rendimentos de capital

A criação, no final da década de 1980, de um imposto único para as pessoas singulares em Portugal ocorreu num contexto internacional em que se começava já a abandonar esse tipo de modelo (Morais, 2016; Basto, 2009). Se, em 1974, Portugal “seria talvez o único país a não praticar a tributação sintética do rendimento” (Basto, 2009: 275), quando o código do IRS entrou em vigor o hibridismo tributário, nas suas várias formulações, começava a impor-se a nível internacional – nos Estados Unidos de Reagan ou nos países do norte da Europa no início da década de 1990. Nos dias de hoje, este tipo de regimes mistos está generalizado no universo de países da União Europeia e da OCDE (Ernst and Young, 2016; Schellekens, 2015; Basto, 2007; OECD, 2006).

No contexto português, a taxação proporcional de certo tipo de rendimentos levanta questões de natureza jurídica, no sentido em que, para alguns, configura uma clara violação do art. 104/1 da Constituição da República Portuguesa (Canotilho e Moreira, 2007; Sanches, 1998). Quer a unicidade (que implica que todos os tipos de rendimentos sejam englobados), quer a progressividade (que determina a gradação do imposto devido de acordo com o volume do rendimento) da tributação do rendimento pessoal estatuídas na fonte de direito mais importante do sistema jurídico português são princípios dificilmente compagináveis com o regime tributário aplicável a certos rendimentos. Canotilho e Moreira (2007: 1099-1100) sintetizam esta questão:

“Os requisitos de unicidade e progressividade do imposto, sem exceções, retiram base constitucional às chamadas taxas liberatórias em relação a determinados rendimentos (por exemplo, rendimentos de capital), para o efeito tributados separadamente, pois que no caso de o contribuinte só ser titular de tais rendimentos o imposto deixa de ser único e torna-se comparativamente menos progressivo. Por sua vez, o requisito da

⁵² Ver n.º 12, 13 e 14 do art. 71.º do CIRS.

progressividade afasta decididamente as soluções de ‘flat rate’ (taxa uniforme), que têm sido adoptadas ultimamente em alguns países, em homenagem a uma alegada ‘simplificação fiscal’”.

Esses imperativos de simplificação tributária e administrativa, mas também a estimulação da poupança e do investimento e, principalmente, o risco da fuga de capitais são os argumentos tipicamente convocados, na doutrina jurídica e não só, para justificar o regime das taxas liberatórias. De entre estes, o mais pertinente e relevante é o último. No contexto de um mundo globalizado, no qual os capitais circulam livremente e os Estados concorrem entre si para atrair investimentos, instituir regimes fiscais que enquadrem do mesmo modo os rendimentos gerados pelos factores de produção móveis (o capital) e os que têm uma natureza essencialmente imóvel (o trabalho) é, segundo esta linha de pensamento, impraticável. Embora admitam que a taxação proporcional do capital levanta sérios problemas de constitucionalidade, Miranda e Medeiros (2006: 226) entendem que a existência desse tipo de regimes é inevitável. Nabais (2016: 163), por seu turno, defende que essa inevitabilidade, gerada pela “internacionalização e globalização dos mercados (...), reclama uma harmonização adequada daqueles requisitos constitucionais do imposto sobre o rendimento pessoal com o mencionado princípio da praticabilidade, harmonização que passa pela ponderação dos referidos bens jurídicos constitucionais”.⁵³ Basto (2009: 277) concorda com essa afirmação, concluindo que “Muito dificilmente se conseguiria hoje uma aproximação mínima ao modelo puro da tributação sintética que parece constituir a opção da Constituição”.

A assunção da inevitabilidade da existência regimes tributários liberatórios parece ser, aliás, a principal razão que justifica o conformismo demonstrado pelo campo político em relação a esta questão. Veja-se que apenas por uma vez, em 1995, o Tribunal Constitucional foi chamado a pronunciar-se sobre a conformidade constitucional destes regimes.⁵⁴ Existe, neste sentido, como que um assentimento tácito acerca da existência

⁵³ Progressividade e unicidade.

⁵⁴ O Tribunal Constitucional não se pronunciou sobre a desconformidade constitucional das taxas liberatórias defendida pela bancada parlamentar do Partido Comunista no seu pedido de fiscalização, argumentando que as normas em causa tinham conhecido mudanças significativas desde a sua versão originária de 1989 – facto que, segundo o Tribunal Constitucional, o impedia de se pronunciar substantivamente sobre a inconstitucionalidade do regime liberatório no momento do pedido.

de taxas proporcionais aplicáveis aos rendimentos de capital, mesmo que as mesmas sejam, no mínimo, bastante discutíveis do ponto de vista constitucional. Para utilizar a linguagem luhmanniana, o sistema jurídico tem sido muito pouco “irritado” pelo sistema político e pelo debate público em geral (Luhmann, 2004). Apesar de o risco da fuga de capitais ser uma tenaz que pende sobre as políticas fiscais dos países, e de um pequeno país como Portugal em particular, importa encontrar soluções equilibradas que permitam conciliar imperativos de ordem económica e financeira, com preocupações de natureza valorativa.

Independentemente das razões jurídicas que se apõem na discussão da conformidade constitucional das taxas liberatórias e regimes análogos, não parece ser politicamente viável optar pela sua simples abolição e pela obrigatoriedade do englobamento da totalidade do rendimento – o regime de pendor mais redistributivo e conforme à letra e espírito da Constituição portuguesa. Se a existência deste tipo de regimes de excepção implica necessariamente que o princípio da unicidade tributária não seja respeitado, parece ser menos problemático calibrar o código do IRS no sentido de garantir uma maior progressividade na taxaçaõ dos rendimentos de capital. Embora Portugal seja um dos países europeus que regista níveis de redistribuição mais elevados, quando se atenta apenas nos rendimentos do trabalho e pensões, esse efeito é bastante menor ao nível dos que provêm do capital mobiliário e imobiliário – tal como se demonstrou no ponto anterior. Importa, por isso, encontrar soluções que sejam ao mesmo tempo eficazes e justas.

A taxaçaõ progressiva dos rendimentos de capital é uma estratégia que mitigaria as desigualdades decorrentes do hibridismo tributário vigente. Neste tipo de regime assume-se de forma mais ou menos pronunciada o sacrifício do princípio da unicidade fiscal, mas aplica-se aos rendimentos de capital um princípio de progressividade tipicamente usado, nos dias de hoje, na taxaçaõ dos rendimentos do trabalho e das pensões (Brys *et al.*, 2016). Não existem muitos casos na actualidade em que este tipo de regime fiscal seja implementado. Mas existem alguns. A Dinamarca e o Reino Unido apresentam soluções que vão neste sentido, embora difiram em alguns aspectos. Na Dinamarca, os dividendos são retidos na fonte a uma taxa de 27%, mas quando o valor desse rendimento excede as 49,900 coroas dinamarquesas aplica-se uma taxa suplementar de 15% ao remanescente. Acima deste limiar, os dividendos são, portanto, taxados a 42%.

O Reino Unido oferece também um exemplo interessante: no ano de 2015, aplicavam-se nesse país taxas progressivas a certos rendimentos de capital. Os juros eram taxados de acordo com os escalões e as taxas gerais em vigor, enquanto os dividendos, embora tendo os mesmos escalões como referência, eram taxados a níveis inferiores aos rendimentos do trabalho, pensões e juros. No último escalão (rendimentos acima de 150 mil libras), os dividendos eram taxados a 37,5%, enquanto os demais rendimentos eram-no a 45%. Quer no caso dos dividendos, quer no caso dos juros, as taxas que se lhes aplicam dependem do nível agregado de rendimento do contribuinte (Ernst and Young, 2016; Schellekens, 2015). Embora possibilite que os dividendos sejam taxados a um nível inferior em relação a outros rendimentos, este regime estatui, portanto, que a definição da taxa a pagar obedece a critérios de unicidade fiscal.

A tributação progressiva dos rendimentos de capital não resolve todas as injustiças e disfuncionalidades dos sistemas fiscais. De facto, essa injustiça não é anulada se o nível de taxação for mais baixo do que o aplicado aos rendimentos do trabalho e pensões e se houver uma autonomização de determinado rendimento face ao rendimento global – como acontece na Dinamarca em relação aos dividendos.

Em relação à primeira objecção, importa ter em linha de conta que, em Portugal, na actualidade, esse hiato já existe quando se compara a tributação dos trabalhadores ou pensionistas mais favorecidos com a tributação dos rendimentos de capital de que beneficiam os mais ricos. A taxa de 28% aplicável a mais-valias, rendimentos prediais, juros e dividendos corresponde aproximadamente à taxa marginal do segundo escalão (7 000 - 20 000 euros). Tal como foi mencionado atrás neste capítulo, a taxa máxima em Portugal era, em 2015, de 56,5%. A tributação dos rendimentos de capital mais elevados é feita, portanto, num patamar bastante inferior quando comparada com o que se verifica em relação aos rendimentos do trabalho e pensões. A densificação do princípio da progressividade inscrito num regime como o que aqui se está a esboçar passaria, então, pela definição de dois ou mais escalões que enquadrassem o nível de tributação dos rendimentos de capital. Num patamar mais baixo do que as taxas vigentes no regime normal, mas, pelo menos em relação ao escalão mais elevado, acima do nível actual de tributação dos rendimentos de capital.

As injustiças tributárias do regime em vigor verificam-se quando se comparam as taxas aplicáveis aos rendimentos de capital com as que incidem sobre o factor trabalho, mas

também ao nível do universo dos beneficiários de rendimentos de capital. Embora os pequenos aforradores e investidores tenham a possibilidade de englobar o seu rendimento nos casos em que essa opção é mais vantajosa, nem sempre tal sucederá devido à baixa literacia fiscal de uma parte da população portuguesa. A taxa de 28% retida na fonte pelas instituições financeiras no pagamento de juros ou na distribuição de dividendos pode, neste sentido, exceder a real capacidade contributiva de certos contribuintes. A tributação progressiva dos rendimentos de capital permitiria mitigar as desigualdades tributárias no universo dos contribuintes que auferem certo tipo de rendimentos de capital. Os grandes aforradores, investidores e proprietários estariam sujeitos a impostos mais elevados do que os beneficiários de nível intermédio e baixo desse tipo de rendimentos. Permitiria também que os pequenos aforradores e investidores fossem automaticamente tributados a taxas condizentes com o padrão aplicado aos assalariados e pensionistas situados nas posições homólogas (ou próximas) da distribuição dos rendimentos do trabalho e das pensões. Para tal a taxa aplicável ao “pequeno capital” seria, desejavelmente, inferior à que vigora na actualidade.

No que diz respeito ao problema da autonomização dos rendimentos que acompanha os modelos híbridos de taxação, é possível adoptar soluções semelhantes às operacionalizadas no Reino Unido, onde os dividendos são taxados a um nível mais baixo do que os demais rendimentos, mas estes são tidos em linha de conta para o cálculo do escalão de rendimento que serve de referência para a aplicação do imposto devido. Ou seja, um regime de tributação dos rendimentos de capital baseado num englobamento parcial ou imperfeito.

A criação de um modelo de tributação progressiva dos rendimentos de capital em Portugal poderia, portanto, concretizar-se de formas diferenciadas. Desde logo, no que diz respeito aos tipos de rendimentos de capital nele incluídos. Numa abordagem mais conservadora elege-se-iam apenas os dividendos e/ou os juros como estando sujeitos a uma taxação progressiva. No caso de uma solução mais progressista optar-se-ia por incluir todos os rendimentos de capital, nomeadamente os rendimentos de capital em sentido estrito, os rendimentos prediais, e as mais-valias mobiliárias e imobiliárias. A calibragem de um modelo de taxação progressiva dos rendimentos de capital poderia também obedecer a graus diferenciados de autonomização tributária. Numa versão mais dualista, não existiria qualquer comunicabilidade nem entre os rendimentos de capital e os demais rendimentos, nem entre os vários tipos de rendimentos de capital. A definição

da taxa a pagar por cada tipo de rendimento de capital basear-se-ia apenas no seu montante, independentemente da existência de mais proventos. Se o modelo for, pelo menos parcialmente, informado pelo princípio da unicidade, poder-se-ia optar por uma solução próxima da existente no Reino Unido.

A adopção de um modelo com o perfil traçado nos parágrafos anteriores não resolveria todos os problemas de conformidade constitucional do actual regime semi-dualista, mas certamente mitigaria os problemas relacionados com o princípio da progressividade e também, no caso de uma solução guiada por regras de englobamento parcial dos rendimentos, os atinentes ao princípio da unicidade. Tanto a igualdade horizontal (tributação semelhante independentemente da composição do rendimento), como a igualdade vertical (quem ganha mais paga mais – princípio da progressividade) ganhariam densidade numa solução deste tipo – embora, como se disse, de modo imperfeito ou incompleto.

Do ponto de vista do seu alcance, uma reforma com estas características ficaria certamente bastante aquém da preconizada por Piketty (2013) em relação à taxa progressiva do capital. Desde logo porque o objecto das medidas aqui propostas é o rendimento, o fluxo monetário produzido pelo capital, e não o acervo ou stock patrimonial, mas também devido ao facto de as mesmas admitirem formas de transigência mais ou menos significativas em relação ao princípio do englobamento do rendimento. Num momento em que as inevitabilidades são frequentemente usadas como um argumento para nada fazer em relação a injustiças várias, é necessário encontrar e propor soluções viáveis, equilibradas, compromissórias, que permitam mitigar problemas e propiciar mais igualdade. Que admitam que o modelo puro de tributação sintética que emerge da Constituição portuguesa é de difícil operacionalização nos dias de hoje, mas que entendam ser possível, apesar das limitações decorrentes da globalização financeira, modelar o sistema de tributação do rendimento das pessoas singulares no sentido de uma maior igualdade e justiça redistributiva. São esses os objectivos que norteiam os pilares normativos da proposta aqui apresentada.

CONCLUSÃO

A distribuição do rendimento em Portugal é marcada por várias escalas de desigualdade, cada qual com uma grandeza e sustentações empíricas particulares. O hiato monetário existente entre o topo e a base da distribuição, na acepção extensiva desses patamares, é comparativamente elevado à escala europeia ou da OCDE. Quando se analisa a estrutura de distribuição do rendimento, ressaltam de forma mais evidente os baixos níveis de rendimento do vintil, decil ou quintil inferiores do que a grandeza desmesurada das médias de rendimento dos quantis homólogos do topo. No quadro europeu, Portugal é um país muito desigual porque uma parte significativa da sua população auferе rendimentos bastante baixos, estando a base da distribuição do rendimento marcada por bolsas de pobreza relativa alargadas e por segmentos em que essa destituição material e monetária assume valores extremos. De acordo com o INE (2017), o rendimento disponível médio mensal da população do primeiro decil era, em 2015, de 383 euros. Além disso, boa parte da metade inferior da distribuição do rendimento que está acima do limiar de pobreza – e até grupos que se situam um pouco acima da mediana – auferem rendimentos que não se afastam muito do verificado na base. Neste sentido, também a “magreza da classe média” (Cantante, 2013b) contribui para a elevada concentração relativa do rendimento disponível na parte superior da distribuição.

As grandes polarizações emergem quando se tem em linha de conta os 1% do topo – em particular as suas fracções. De facto, e tendo apenas como referência os rendimentos salariais, demonstrou-se que a principal divergência remuneratória nas últimas três décadas definiu-se entre um grupo muito restrito de trabalhadores e a restante população assalariada. Nesse universo temporal, os ganhos salariais dos 20%, 10% ou 5% mais bem pagos evoluíram acima do ganho médio ou mediano. Mas essa desigualdade é pouco significativa quando comparada com o ritmo de crescimento dos ganhos da elite salarial. É essa dissonância remuneratória que sustenta o aumento muito pronunciado da concentração dos salários no topo do topo da distribuição verificado nas últimas décadas.

O aumento da concentração dos ganhos salariais no topo superior corresponde a um adensar da prevalência de certos grupos profissionais nesse patamar da distribuição, em particular os directores e gestores, mas também, embora em número mais reduzido, os

desportistas. Os super-quadros e as super-estrelas formam, neste sentido, a elite salarial do país. Num contexto em que a parte do capital tem vindo sucessivamente a aumentar face à detida pelo factor trabalho (ILO, 2017; Rosa, 2015), os assalariados com este tipo de perfil passaram também a auferir uma parcela mais volumosa dos rendimentos salariais. Do ponto de vista funcional, o trabalho perde terreno face ao capital, mas no interior do factor trabalho a concentração dos proventos aumentou de forma galopante num grupo muito restrito de assalariados. Do ponto de vista ideológico, esta realidade decorre da premiação do talento e da descontextualização da remuneração dos super-quadros e das super-estrelas face às retribuições médias verificadas no interior das empresas e no mercado de trabalho em geral. O caso particular dos cargos de direcção parece, de facto, configurar uma situação de hibridismo funcional, tal como foi identificado por Erik Olin Wright. Nada atesta esta hipótese de forma mais evidente do que o conjunto de formas não regulares ou atípicas de remuneração do seu trabalho, por vezes próximas ou semelhantes às modalidades de remuneração do capital.

A análise levada a cabo neste estudo permitiu também identificar desigualdades muito pronunciadas no interior dos grupos salariais mais bem pagos. Se o topo da distribuição dos ganhos salariais é um motor de desigualdade, no seu interior existem assimetrias categoriais que interessa também ter em linha de conta. Apesar do acesso das mulheres aos patamares superiores da distribuição ter aumentado no espaço de três décadas, essa é uma latitude predominantemente masculina. Embora as mulheres sejam mais escolarizadas do que os homens, eles auferem remunerações do trabalho mais elevadas e acedem de forma desproporcional às profissões de direcção e gestão executiva das empresas. Sendo o topo do topo da distribuição fortemente composto por este tipo de actividades profissionais, não é de estranhar que à medida que se sobe nos patamares da parte superior da distribuição dos ganhos salariais o peso relativo das mulheres decresça de forma muito evidente.

Em termos gerais, poder-se-ia, portanto, afirmar que existem pelo menos dois tipos de dualismos de rendimento em Portugal: um primeiro entre a base empobrecida e destituída materialmente e a parte cimeira da distribuição, no seu sentido mais amplo; um segundo, bastante mais pronunciado, entre o topo do topo e a restante população.

Embora essa disparidade seja provavelmente maior se se tivesse em linha de conta todos os tipos de rendimento, os dados analisados permitem concluir que os salários dos

trabalhadores do cume da distribuição assumem-se como uma locomotiva de desigualdades, uma realidade remuneratória desfasada em relação aos salários praticados no mercado de trabalho em Portugal. Tal como tem sido demonstrado em vários estudos, os rendimentos do trabalho têm vindo a ganhar peso ao nível da composição do rendimento total das elites económicas, pelo que os dados analisados na Parte II não devem ser menosprezados.

Quer em relação às dinâmicas de desigualdade entre os factores de produção, quer no que diz respeito às observadas no interior do factor trabalho, várias teses têm vindo a ser discutidas no sentido de explicar a sua evolução nas décadas mais recentes. Neste estudo procurou-se testar três hipóteses relativas a este segundo tipo de assimetrias.

Em relação à corrida entre as qualificações e a tecnologia, os dados apurados indicam, de forma bastante clara, que esta perspectiva explicativa é pouco verosímil na compreensão da evolução das desigualdades remuneratórias, nomeadamente no que concerne ao aumento progressivo da concentração dos ganhos salariais na elite salarial. Embora a oferta de recursos educativos tenha exercido nas últimas três décadas efeitos claros nas dinâmicas de distribuição dos salários e na magnitude das desigualdades daí decorrentes, não existe qualquer relação entre essa realidade e o aumento muito claro dos salários da elite salarial.

No que concerne à globalização, concluiu-se que o seu efeito nos níveis de concentração dos salários nos patamares inferiores e intermédios do topo são residuais, mas essa constatação altera-se quando o foco da análise se centra nas fracções salariais mais favorecidas. A análise efectuada demonstra que existe uma correlação forte entre os indicadores tipicamente utilizados para medir a abertura ao processo de globalização económica e financeira e a evolução do *share* dessas categorias salariais. Ocupando uma posição estrutural próxima da ocupada pelos detentores do capital, menos expostos, portanto, às pressões exercidas sobre os factores imóveis dos processos produtivos, os directores e gestores das empresas parecem ser os principais beneficiários da abertura da economia portuguesa.

Relativamente à fiscalidade, constatou-se que não existe uma relação linear entre a evolução da taxação dos rendimentos mais elevados e a evolução da proporção dos salários auferida pelos quantis do topo da distribuição. Esta evidência não significa, no entanto, que a tributação do rendimento pessoal tenha sido neutra no processo de

distribuição dos salários. O facto de a taxa máxima de IRS modal em boa parte das três décadas em análise ser comparativamente baixa face à realidade internacional poderá ter funcionado como um estímulo ao aprofundamento das desigualdades salariais por manifesta omissão face ao avolumar das mesmas, nomeadamente entre a década de 1990 e meados dos anos de 2000. Este imbricamento não é inequívoco e o tendencial aumento do valor médio e da porção do ganho auferido pela elite salarial num contexto de aumento do imposto sobre os rendimentos mais elevados, tendência verificada nos últimos anos, reforça a prudência na análise desta hipotética associação e dos seus fundamentos.

Este estudo ateve-se também na problemática da redistribuição do rendimento. Portugal é um dos países europeus com níveis de redistribuição mais expressivos. Embora seja um país desigual na distribuição do rendimento bruto, Portugal assume-se como um dos que mais diminui essa assimetria por via fiscal. As desigualdades primárias de rendimento têm a sua principal fonte geradora num mercado de trabalho caracterizado pelos baixos salários na base e em toda a metade inferior da distribuição, mas também em ganhos muito elevados no seu cume. Esta realidade condiciona o alcance equalizador do sistema fiscal. Ou seja, as desigualdades a montante da fiscalidade, em particular as desigualdades de mercado, mitigam a capacidade que os instrumentos redistributivos, nomeadamente a fiscalidade directa, têm para equalizar a jusante a distribuição do rendimento disponível.

Quando se analisa comparativamente a taxação dos rendimentos do topo, conclui-se que Portugal é um dos países que aplica uma taxa máxima mais elevada, a partir de valores também eles bastante elevados. No entanto, apenas uma parcela muito reduzida da população portuguesa é abrangida por este nível tributário. Quando se passa da análise da taxa máxima para a da taxa marginal mais elevada, constata-se que vários países, mais ricos e menos desiguais, aplicam taxas semelhantes a partir de limiares próximos ou mesmo inferiores aos definidos em Portugal. Ou seja, nem a tributação dos rendimentos mais elevados em Portugal é exagerada no plano internacional, nem esse enquadramento institucional deve ser descontextualizado da estrutura de distribuição dos rendimentos do país.

Embora seja um sistema progressivo, a fiscalidade directa sobre o rendimento das pessoas singulares em Portugal caracteriza-se pelo seu semi-dualismo, um molde

institucional que implica que os rendimentos de capital tenham um enquadramento fiscal mais favorável do que os rendimentos do trabalho e pensões. Esta injustiça é transversal a grande parte dos países e decorre de imperativos de atracção de investimento e poupança, mas também do receio dos Estados de uma possível fuga de capitais. O favorecimento fiscal dos rendimentos de capital surge, neste sentido, como uma inevitabilidade, uma decisão pragmática, mesmo que muito possivelmente inconstitucional. Os requisitos constitucionais da unicidade e progressividade da tributação dos rendimentos das pessoas singulares dificilmente são compagináveis com uma lei fiscal que admite variadíssimas excepções ao princípio do englobamento dos rendimentos e lhes aplica taxas proporcionais, bastante mais baixas do que as estatuídas para os rendimentos mais elevados. Em boa medida, a elevada progressividade do sistema fiscal português sustenta-se na tributação dos rendimentos do trabalho e das pensões, já que a tributação dos rendimentos de capital é tendencialmente proporcional.

Entre o conformismo face a inevitabilidades inquestionáveis e a proposição de medidas enformadas unicamente por critérios de justiça e igualdade, é possível avançar com propostas moderadas. É actualmente inquestionável que as políticas fiscais implementadas pelos Estados são fortemente condicionadas por circunstâncias exteriores à sua capacidade de intervenção e regulação, as quais repercutem-se no modo como os vários tipos de rendimento são enquadrados do ponto de vista tributário. Esta condição não deve, no entanto, coarctar os Estados de procurar aproximar os regimes fiscais aplicáveis aos rendimentos do trabalho e de capitais. Mesmo que se transija em relação ao princípio da unicidade fiscal e do respectivo englobamento do rendimento, que garante a real adequação entre o esforço contributivo e a capacidade contributiva de cada um, importa introduzir alguma progressividade na tributação de rendimentos que são hoje em dia tributados de forma proporcional.

Tal como foi defendido no ponto 7.3, uma reforma com estas características pode ter alcances mais ou menos amplos, consoante o nível de progressividade que se queira introduzir e a maior ou menor comunicabilidade que se entenda estabelecer entre os vários tipos de rendimento. As lógicas de tributação progressiva dos rendimentos de capital implementada noutros países, nomeadamente na Dinamarca e no Reino Unido, poderão servir de referência para uma política com esta vocação. Embora os rendimentos de capital, no seu sentido mais extenso, continuassem a beneficiar de um enquadramento fiscal mais favorável face aos rendimentos do trabalho e pensões, seria

possível diminuir a desigualdade que existe entre a tributação do capital e do trabalho, mas também entre quem auferir rendimentos de capital. De facto, a taxação liberatória beneficia principalmente quem auferir rendimentos de capital de valor elevado, já que a taxa aplicada é bastante inferior à taxa marginal do último escalão ou à taxa máxima do IRS.

A tributação progressiva dos rendimentos de capital não teria como objectivo o aumento do volume da receita, mas sim uma distribuição mais equitativa do esforço contributivo. O acréscimo de receita potencialmente gerado por um regime com estas características poderia, aliás, permitir sustentar uma redução dos impostos nos escalões intermédios e da base.

Uma reforma orientada por estes princípios e objectivos não tem a pretensão de resolver todos os problemas e injustiças fiscais. O seu âmbito é muito mais restrito do que o proposto por Piketty e por outros autores a respeito da tributação do rendimento e do património, focando-se apenas no fluxo monetário (e não no *stock*) e admitindo formas não-globalizantes de tributação do rendimento. Em boa medida, a tributação progressiva dos rendimentos de capital, tal como é aqui equacionada, é apenas um passo num trilho de políticas fiscais que importaria encetar a nível global, propiciadoras de um maior equilíbrio entre a tributação do trabalho e a do capital, ou entre a tributação dos lucros das empresas e a dos rendimentos das pessoas singulares. A prossecução deste tipo de objectivos mais ambiciosos depende da sua operacionalização a uma escala internacional, pela qual se pudessem evitar, ou pelo menos mitigar, fenómenos de concorrência fiscal e de ocultação de património.

Difícilmente se pode justificar que as grandes multinacionais paguem impostos baixíssimos sobre os seus lucros, usando estratégias de planeamento fiscal e tendo como abrigo Estados que praticam políticas fiscais desleais e/ou, em certos casos, muito pouco transparentes – a Irlanda, o Luxemburgo ou a Holanda, para invocar apenas países do espaço europeu, são exemplos dessas práticas de *dumping* fiscal. Mais difícil ainda é a defesa dos países que oferecem segredo fiscal – os chamados paraísos fiscais. É através deles que os mais ricos ocultam património e rendimento, iludindo as autoridades nacionais acerca da sua real capacidade contributiva. No caso português, têm sido noticiados vários casos de ocultação de património em paraísos fiscais. O Regime Excepcional de Regularização Tributária (RERT), que funcionou em boa

medida com uma forma de perdão fiscal aos contribuintes mais ricos, permitiu desocultar ao longo da última década vários milhares de milhões de euros.

As políticas fiscais assumem-se como um instrumento redistributivo a jusante da distribuição primária do rendimento. Tal como foi demonstrado neste estudo, a desigualdade económica de mercado atinge o seu paroxismo quando se atenta nos ganhos da elite salarial, constituída primacialmente por directores e gestores de empresas, mas também, em número bem mais reduzido, pelas super-estrelas do desporto. Dada a desproporção entre os proventos do trabalho auferidos por esta elite salarial face à generalidade dos trabalhadores, importa equacionar a possibilidade de se limitar antes de impostos a amplitude dessas desigualdades. Várias propostas têm sido debatidas no espaço público e académico a este respeito: impor, no interior das empresas, rácios entre os salários do topo e os salários médios ou da base; penalizar do ponto de vista fiscal as empresas que registem níveis de desigualdade acima de determinado limiar; ou a utilização do nível de desigualdade no interior das empresas como critério de selecção, por parte do Estado, nos processos de contratação de bens e serviços. A estas propostas poder-se-iam acrescentar outras: por exemplo, a limitação dos aumentos anuais dos ganhos dos assalariados mais bem pagos tendo em conta a evolução média dos salários dos quadros de pessoal das empresas; ou a limitação dos prémios e de outro tipo de remunerações variáveis dos directores das empresas, tendo em conta a distribuição desse tipo de rendimentos pelos restantes trabalhadores.

Este estudo demonstrou também que as desigualdades salariais entre os homens e as mulheres no topo da distribuição são ainda bastante evidentes. Importa por isso implementar políticas que garantam igualdade no acesso aos cargos de direcção e administração das empresas, mas também que o desempenho de funções iguais implique uma remuneração igual, independentemente do sexo do trabalhador. Apesar de se terem verificado mudanças significativas nas últimas três décadas, o país regista ainda níveis de desigualdade no topo muito profundos. O sistema de quotas proposto pela comissão europeia para distribuição dos lugares nos conselhos de administração das grandes empresas é um bom exemplo das políticas públicas que podem ser a este nível implementadas.

Este estudo tem como objecto central os rendimentos do topo da distribuição. Contudo, não é possível analisar o fenómeno da desigualdade e mobilizar estratégias para a

diminuir sem atentar na restante distribuição. É consensual que o principal factor indutor de desigualdades no mercado trabalho português consiste nas baixas qualificações escolares de cerca de metade da população adulta. Este é o principal desafio que se coloca à modernização da economia portuguesa e uma dimensão fundamental na equalização da distribuição dos rendimentos primários. Os ganhos de produtividade e competitividade das empresas dependem fortemente desta variável, quer no que diz respeito ao desempenho dos trabalhadores, quer no que concerne à gestão e direcção das mesmas. O aumento sustentado e equilibrado do salário mínimo nacional, o combate à precariedade laboral ou a redinamização dos instrumentos de contratação colectiva afiguram-se como os outros eixos de política pública potencialmente conducentes a uma maior igualdade salarial.

O combate à desigualdade deve afirmar-se como um dos principais objectivos da acção de um Estado moderno orientado pelos valores da social-democracia. As oposições de recursos e de condições de existência características do funcionamento do sistema capitalista devem ser mitigadas ao nível da distribuição primária do rendimento, mas também a jusante do mercado de trabalho. Os excessos de desigualdade assumem-se ao mesmo tempo como um problema ético e funcional. É um problema ético porque configuram injustiças entre aqueles que muito acumulam e a restante população. Assume-se como um obstáculo funcional no sentido em que a desigualdade, enquanto realidade multidimensional, tende a criar disfuncionalidades várias, muitas vezes interligadas, na forma como as sociedades se estruturam e evoluem.

A força da realidade e os avanços na investigação científica fizeram com que o tema da desigualdade passasse a ter uma maior relevância no debate público e político. No entanto, a invocação da palavra “desigualdade”, tal como sucede com a sua parente “pobreza”, é muitas vezes feita de forma meramente ritualista. Em boa verdade, o fenómeno da desigualdade raras vezes tem sido tratado como um objecto central das políticas públicas, surgindo quase sempre como um apêndice ou elemento secundário em relação aos objectivos do crescimento, desenvolvimento, ou da modernização. Na verdade, nenhum destes escopos pode ser atingido de forma sustentada sem que a sociedade portuguesa evolua no sentido de uma maior igualdade ao nível da distribuição dos rendimentos, de outros recursos e das oportunidades.

BIBLIOGRAFIA

- Aaberge, Rolf, Audun Langørgen, e Petter Lindgrem (2010), "The impact of basic public services on the distribution of income in European countries", em Anthony B. Atkinson e Eric Marlier (eds.), *Income and Living Conditions in Europe*, Luxemburgo, Eurostat Statistical Books, pp. 329-344.
- Abrantes, Pedro (2010), "Desigualdades sociais na educação básica", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Desigualdades Sociais 2010: Estudos e Indicadores*, Lisboa, Editora Mundos Sociais, pp. 135-143.
- Acemoglu, Daron, e David Autor (2010), "Skills, tasks and technologies: implications for employment and earnings", NBER Working Papers, nº 16082, National Bureau of Economic Research.
- Almeida, João Ferreira de (2013), *Desigualdades e Perspetivas dos Cidadãos*, Lisboa, Mundos Sociais.
- Alois, Paul (2014), "Income inequality and happiness: is there a relationship?", LIS Working Papers Series, nº 614.
- Alvaredo, Facundo (2010a), "The rich in Argentina over the twentieth century, 1932-2004", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 253-298.
- Alvaredo, Facundo (2010b), "Top incomes and earnings in Portugal 1936-2005", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 560-624.
- Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, e Emmanuel Saez (2013), "The top 1 percent in international and historical perspective", *Journal of Economic Perspectives*, nº 27 (3), pp. 3-20.
- Alves, Nuno (2012), "Uma perspetiva sobre a redistribuição do rendimento em Portugal e na União Europeia", *Boletim Económico do Banco de Portugal* (Inverno de 2012), pp. 41-57.
- Alves, Nuno, Mário Centeno, e Álvaro Novo (2010), "O investimento em educação em Portugal: retornos e heterogeneidade", *Boletim Económico do Banco de Portugal* (Primavera de 2010), pp. 9-39.
- Antunes, Ricardo (2010), "Classes sociais e desigualdades na saúde", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Desigualdades Sociais 2010. Estudos e Indicadores*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 127-134.
- Aristóteles (2004), *Ética a Nicómaco*, Lisboa, Quetzal Editores.
- Atkinson, Anthony B. (2008), *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*, Nova Iorque, Oxford University Press.
- Atkinson, Anthony B. (2010), "Top incomes in a rapidly growing economy: Singapore", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 220-252.
- Atkinson, Anthony B., Eric Marlier, Fabienne Montaigne, e Anne Reinstadler (2010), "Income poverty and income inequality", em Anthony B. Atkinson e Eric Marlier

- (eds.), *Income and Living Conditions in Europe*, Luxemburgo, Eurostat Statistical Books, pp. 101-131.
- Atkinson, Anthony B. (2015), *Inequality. What Can Be Done?*, Londres, Harvard University Press.
- Atkinson, Anthony B., Alessandra Casarico, Sarah Voitchovsky, Facundo Alvaredo, Jørgen Modalsli, e Jakob Søgaaard (2015), "Top incomes and the glass ceiling", Working Paper.
- Atkinson, Anthony B., e Andrew Leigh (2010), "The distribution of top incomes in five anglo-saxon countries over the twentieth century", IZA discussion Paper nº 4937.
- Atkinson, Anthony B., e Salvatore Morelli (2011), "Economic crises and inequality", Human Development Research Paper 2011/06, UNDP.
- Atkinson, Will (2010), *Class, Individualization and Late Modernity. In Search of the Reflexive Worker*, Hampshire, Palgrave Macmillan.
- Atta-Darkua, Vaska, e Andrew Barnard (2010), "Distributional effects of direct taxes and social transfers (cash benefits)", em Anthony B. Atkinson e Eric Marlier (eds.), *Income and Living Conditions in Europe*, Luxemburgo, Eurostat Statistical Books, pp. 345-367.
- Autor, David, Frank Levy, e Richard J. Murnane (2003), "The skill content of recent technological change: an empirical exploration", *Quarterly Journal of Economics*, nº 118 (4), pp. 1279-1333.
- Ávila, Patrícia (2008), *A Literacia dos Adultos: Competências-Chave na Sociedade do Conhecimento*, Lisboa, Celta Editora.
- Bakija, Jon, Adam Cole, e Bradley Heim (2008), "Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: evidence from U.S. tax return data," Department of Economics Working Papers nº 2010-22, Department of Economics, Williams College, revised Jan 2012.
- Banerjee, Abhijit, e Thomas Piketty (2010), "Top indian incomes", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 1-39.
- Barreto, António (1995), "Portugal na periferia do centro: mudança social, 1960 a 1995", *Análise Social*, Vol. XXX, nº 134, pp. 841-855.
- Basto, José Guilherme Xavier de (2007), *IRS: Incidência Real e Determinação dos Impostos Líquidos*, Coimbra, Coimbra Editora.
- Basto, José Guilherme Xavier de (2009), "A Constituição e o sistema fiscal", *Revista de Legislação e de Jurisprudência*, Ano 138º, nº 3956, pp. 271-284.
- Bauman, Sygmunt (2000), *Liquid Modernity*, Cambridge, Polity Press.
- Bebchuk, Lucian, e Jesse Fried (2004), *Pay Without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, Harvard, Harvard University Press.
- Beck, Ulrich (1986), *Risk Society. Towards a New modernity*, Londres, Sage Publications.
- Bennett, Tony, Mike Savage, Elizabeth Silva, Alan Warde, Modesto Gayo-Cal, e David Wright (2009), *Culture, Class, Distinction*, Abingdon, Routledge.

- Bertrand, Marianne, e Sendhil Mullainathan (2001), "Are CEO's rewarded for luck? The ones without principals are", *The Quarterly Journal of Economics*, nº 116 (3), pp. 901-932.
- Bihr, Alain, e Roland Pfefferkorn (2008), *Le Système des Inégalités*, Paris, La Découverte.
- Botelho, Maria do Carmo, Nuno Nunes, Rosério Mauritti, e Daniela Craveiro (2015), "Tendências de mudança das funções do Estado em Portugal", em Renato Miguel do Carmo e António Firmino da Costa (orgs.), *Desigualdades em Questão: Análises e Problemáticas*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 59-74.
- Bourdieu, Pierre (1979), *La Distinction: Critique Sociale du Jugement*, Paris, Editions de Minuit.
- Bourguignon, François (2012), *La Mondialisation de l'Inégalité*, Paris, La République des Idées/Seuil.
- Brys, Bert, Stephen Matthews, e Jeffrey Owens (2011), "Tax Reform Trends in OECD Countries", OECD Taxation Working Papers, nº 1, OECD Publishing.
- Brys, Bert, Sarah Perret, Alastair Thomas, e Pierce O'Reilly (2016), "Tax Design for Inclusive Economic Growth", OECD Taxation Working Papers, nº 26, OECD Publishing, Paris.
- Canotilho, José Joaquim Gomes, e Vital Moreira (2007), *Constituição da República Portuguesa Anotada – Vol. I*, Coimbra, Coimbra Editora.
- Cantante, Frederico (2013a), "O topo da distribuição dos rendimentos em Portugal: uma análise descritiva", CIES e-Working Paper nº 154.
- Cantante, Frederico (2013b), "A magreza das classes médias em Portugal", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Portugal uma Sociedade de Classes: Polarização Social e Vulnerabilidade*, Lisboa, Edições 70/Le Monde Diplomatique, pp. 129-150.
- Cantante, Frederico (2014), "Desigualdades económicas multi-escalares: Portugal no contexto global", *Análise Social*, nº 212, XLIX (3.º), pp. 534-566.
- Cantante, Frederico, Nuno Serra, Pedro Abrantes, e Renato Miguel do Carmo (2014), "Educação: os avanços num caminho ainda a percorrer", em Renato Miguel do Carmo e André Barata (orgs.), *Estado Social. De Todos Para Todos*, Lisboa, Tinta-da-China, pp. 51-89.
- Cantante, Frederico (2015a), "Desigualdades de género no topo dos ganhos salariais em Portugal", em Renato Miguel do Carmo e António Firmino da Costa (orgs.), *Desigualdades em Questão: Análises e Problemáticas*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 109-121.
- Cantante, Frederico (2015b), "O empobrecimento dos mais pobres durante a crise", *Crítica Económica e Social*, pp. 74-76.
- Cantante, Frederico, Renato Miguel do Carmo, Nuno de Almeida Alves, e António Firmino da Costa (2016), "Trends in income inequality: Comparing the United States and Portugal", *Portuguese Journal of Social Science*, Vol. 15, nº 3, pp. 367-386.
- Cardoso, Ana Rute (1998), "Earnings inequality in Portugal: high and rising?", *Review of Income and Wealth*, nº 44 (3), pp. 325-343.
- Cardoso, Ana Rute, Paulo Guimarães, e Pedro Portugal (2013), "Everything you always

- wanted to know about sex discrimination", Banco de Portugal Working Papers, nº 02/2013.
- Carmo, Renato Miguel do (2014), *Sociologia dos Territórios: Teorias, Estruturas e Deambulações*, Lisboa, Mundos Sociais.
- Carmo, Renato Miguel do, e Frederico Cantante (2010), "Múltiplas dualidades: o efeito território nas desigualdades de remuneração", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Desigualdades Sociais 2010. Estudos e Indicadores*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 229-240.
- Carmo, Renato Miguel do, e Frederico Cantante (2015), "Desigualdades, redistribuição e o impacto do desemprego: tendências recentes e efeitos da crise económico-financeira", *Sociologia, Problemas e Práticas*, nº 77, pp. 33-51.
- Carmo, Renato Miguel do, e Sofia Santos (2011a), "Mobilidade espacial e confiança", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Entre as Cidades e as Serras. Mobilidades, Capital Social e Associativismo no Interior Algarvio*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 45-69.
- Carmo, Renato Miguel do, e Sofia Santos (2011b), "Capital social e práticas associativas", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Entre as Cidades e as Serras. Mobilidades, Capital Social e Associativismo no Interior Algarvio*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 87-114.
- Carmo, Renato Miguel do, Frederico Cantante, e Inês Baptista (2010), "Análise de indicadores (Portugal e comparação europeia)", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Desigualdades Sociais 2010. Estudos e Indicadores*, Lisboa, Mundos Sociais, pp. 5-97.
- Carmo, Renato Miguel do, Frederico Cantante, e Nuno de Almeida Alves (2014), "Time projections: youth and precarious employment", *Time & Society*, Vol. 23 (3), pp. 337-357.
- Carmo, Renato Miguel do, Margarida Carvalho, e Frederico Cantante (2015), "The persistence of class inequality", *Sociological Research Online*, nº 20 (4).
- Carreira, Henrique Medina (1986), "Alguns aspectos sociais, económicos e financeiros da fiscalidade portuguesa", *Análise Social*, vol. XXII (90), pp. 59-91.
- Carvalho, Margarida (2011), "A persistência das desigualdades remuneratórias de género nas empresas portuguesas: 1988-2008", Observatório das Desigualdades.
- Carvalho, Margarida (2013), "Classes sociais e desigualdades de remuneração", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Portugal, uma Sociedade de Classes*, Lisboa, Edições 70, pp. 117-128.
- Carvalho, Tiago (2014), "Modernidade, classes sociais e cidadania política: Portugal sob um olhar internacional", *Análise Social*, 212, XLIX (3º), pp. 650-674.
- Centeno, Mário (2013), *O Trabalho, Uma visão de Mercado*, Fundação Francisco Manuel dos Santos, Lisboa.
- Centeno, Mário, Cláudia Duarte, e Álvaro A. Novo (2011), "O impacto do salário mínimo sobre os trabalhadores com baixos salários", *Boletim Económico do Banco de Portugal* (Outono), pp. 113-129.
- Centeno, Mário, e Álvaro A. Novo (2014), "Paying for others' protection: causal

- evidence on wages in a two-tier system”, IZA Discussion Papers, nº 8702.
- Centeno, Mário, e Álvaro Novo (2009), "When supply meets demand: wage inequality in Portugal", IZA Discussion Paper nº 4592.
- Chauvel, Louis (2006), "Tolérance et résistance aux inégalités", em Hugues Lagrange (dir.), *L'Épreuve des Inégalités*, Paris, PUF, pp. 23-40.
- Checchi, Daniele, e Cecilia García Peñalosa (2005), "Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD", IZA Discussion Paper nº 1681, pp. 1-45.
- Cingano, Federico (2014), "Trends in income inequality and its impact on economic growth", OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº 163.
- CMVM (2007), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2005*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2008), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2007*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2009), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2008*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2011), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2009*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2011), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2010*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2012), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2011*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2014), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2012*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2015), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2013*, Publicações Periódicas, CMVM.
- CMVM (2016), *Relatório Anual Sobre o Governo das Sociedades Cotadas em Portugal 2014*, CMVM.
- Connel, Raewyn (1994), "Gender regimes and the gender order", em Anthony Giddens et al. (eds.), *The Polity Reader in Gender Studies*, Cambridge, Polity Press, pp. 29-40.
- Costa, António Firmino da (2012), *Desigualdades Sociais Contemporâneas*, Lisboa, Mundos Sociais.
- Costa, António Firmino da, Fernando Luís Machado, e João Ferreira de Almeida (2007), "Classes sociais e recursos educativos: uma análise transnacional", em António Firmino da Costa, Fernando Luís Machado, e Patrícia Ávila (orgs.), *Sociedade e Conhecimento: Portugal no Contexto Europeu*, Vol. II, Oeiras, Celta Editora, pp. 5-20.
- Costa, António Firmino da, Rosário Mauritti, Susana Cruz Martins, Nuno Nunes, e Ana Lúcia Romão (2015), "A constituição de um espaço europeu de desigualdades", Observatório das Desigualdades e-Working Papers, Nº 1/2015.
- Costa, Jorge, Luís Fazenda, Cecília Honório, Francisco Louçã, e Fernando Rosas

- (2010), *Os Donos de Portugal. Cem Anos de Poder Económico (1910-2010)*, Porto, Afrontamento.
- Costa, Sónia (2016), “Situação financeira das famílias em Portugal: uma análise com base nos dados do ISFF 2013”, *Revista de Estudos Económicos*, Vol. II, nº 4, pp. 15-59.
- Cunha, Paulo de Pitta e (1996), *A Fiscalidade nos Anos 90 (Estudos e Pareceres)*, Coimbra, Almedina.
- Cunha, Paulo de Pitta e (2008), “A pseudo-reforma fiscal do final do século XX e o regime simplificado do IRS”, *Revista de Finanças Públicas*, nº 1, pp. 15-34.
- Davies, James B., e Anthony F. Shorrocks (2000), “The distribution of Wealth”, em Anthony B. Atkinson e François Bourguignon, *Handbook of Income Distribution*, Amsterdão, Elsevir, pp. 605-675.
- Davis, Kingsley, e Wilbert Moore (1945), “Some principles of stratification”, *American Sociological Review*, nº 10 (2), pp. 242-249.
- De Grauwe, Paul (2017, Janeiro 14), “O imposto sobre o rendimento deve ser mais progressivo?”, *Jornal Expresso*, Caderno de Economia, nº 2307, p. 39.
- Denk, Oliver (2015), “Who are the top 1% earners in Europe?”, OECD Economics Department Working Papers, WP nº 1274.
- Diamond, Patrick, e Anthony Giddens (2005), "The new egalitarianism: economic inequality in the UK", em Anthony Giddens e Patrick Diamond (eds.), *The New Egalitarianism*, Cambridge, Polity Press, pp. 101-119.
- Dietsch, Peter (2015), *Catching Capital. The Ethics of Tax competition*, Oxford, Oxford University Press.
- Dubet, François (2010), *Les Places et les Chances. Repenser la Justice Sociale*, Paris, La République des Idées/Seuil.
- Erikson, Robert, e John Goldthorpe (1992), *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Ernest and Young (2015), *Worldwide Personal Tax Guide: Income Tax, Social Security and Immigration 2015-16*, Ernest and Young.
- Esping-Andersen, Gøsta (2005), "Inequality of incomes and opportunities", em Anthony Giddens e Patrick Diamond (orgs.), *The New Egalitarianism*, Cambridge, Polity Press, pp. 8-38.
- European Comission (2013), *Women and Men in Leadership Positions in the European Union. A Review of the Situation and Recent Progress*, European Comission Publications.
- Eurostat (2015), “Women earned on average 16% less than men in 2013 in the EU”, News Release 41/2015.
- Eurostat (2016), “How are earnings distributed in the EU?”, News Release nº 248/2016.
- Faustino, Manuel (2014), “O IRS 25 anos depois”, *Revista de Finanças Públicas*, ano VII, nº 2, pp.67-111.
- Fitoussi, Jean-Paul, e Joseph Stiglitz (2009), "The Ways Out of the Crisis and the Building of a More Cohesive World", Documento de trabalho, nº 17, OFCE.

- Förster, Michael, Ana Llana-Nozal, e Vahé Nafilyan (2014), "Trends in Top Incomes and their Taxation in OECD Countries", OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº 159, OECD Publishing.
- Förster, Michael, e István Tóth (2015), "Cross-country evidence of the multiple causes of inequality changes in the OECD area", em Anthony B. Atkinson e François Bourguignon (eds.), *Handbook of Income Distribution*, vol. 2B, Amsterdão, Elsevier, pp. 1729-1843.
- Fortin, Nicole, David A. Green, Thomas Lemieux, e Kevin Milligan (2012), "Canadian Inequality: Recent Developments and Policy Options", *Canadian Public Policy*, nº 38(2), pp. 121-145.
- Galbraith, James K. (2012), *Inequality and Instability*, Nova Iorque, W. W. Norton & Company.
- Giddens, Anthony (1991), *Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age*, Cambridge, Polity Press.
- Giddens, Anthony (2007), *Europe in the Global Age*, Cambridge, Polity Press.
- Gomes, Maria do Carmo, e Alexandra Duarte (2012), "Políticas públicas de educação e formação", em Maria de Lurdes Rodrigues e Pedro Adão e Silva (orgs.), *Políticas Públicas em Portugal*, Lisboa, Instituto Nacional da Casa da Moeda, pp. 349-358.
- Goolsbee, Austan (2000), "What happens when you tax the rich? Evidence from executive compensation", *The Journal of Political Economy*, nº 108 (2), pp. 352-378.
- Gouveia, Miguel, e José Tavares (1995), "The distribution of Household income and expenditure in Portugal: 1980 and 1990", *Review of Income and Wealth*, Vol. 41, Nº 1, pp. 1-17.
- Guilera, Jordi (2010), "The evolution of top income and wealth shares in Portugal since 1936", *Revista de Historia Económica*, 28 (1), pp. 139-171.
- Guilera, Jordi (2013), *Income Inequality in Historical Perspective. Portugal (1980-2006)*, Tese de Doutoramento, Universitat de Barcelona.
- Güvenen, Fatih, Greg Kaplan, e Jae Song (2014), "The glass ceiling and the paper floor: gender differences among top earners, 1981-2012", Working Paper.
- Hartog, Joop, Pedro Pereira, e José Vieira (2001), "Changing returns to education in Portugal during the 1980s and the early 1990s: OLS and quantile regression estimators", *Applied Economics*, 33, pp. 1021-1037.
- Hayek, Friedrich (1960), *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge.
- Hobsbawm, Eric (2001), *A Era das Revoluções: 1789-1848*, Lisboa, Editorial Presença.
- Hogan, Richard (2005) "Was Wright wrong? High-class jobs and the professional earnings advantage", *Social Science Quarterly*, nº 86 (3), pp. 645-663.
- Horn, Gustav, Katharina Dröge, Simon Sturn, Till van Treeck, e Rudolf Zwiener (2009), "From the financial crisis to the world economic crisis. The role of inequality", IMK Report nº 41, Düsseldorf, Hans-Böckler-Stiftung.
- ILO (2008), *Income Inequalities in the Age of Financial Globalization*, Genebra, International Labour Office, pp. 71-113.
- ILO (2015), *Global Wage Report 2014-2015. Wages and Income Inequality*, Genebra,

ILO.

ILO (2017), *Relatório Global Sobre os Salários 2016-2017. Desigualdade Salarial no Local de Trabalho*, Genebra, ILO.

Immervoll, Herwig, e Linda Richardson (2011), “Redistribution policy and inequality reduction in oecd countries: what has changed in two decades?”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, nº 122.

INE (2010), *Sobre a Pobreza, as Desigualdades e as Privação Material em Portugal*, Lisboa, INE.

INE (2011), *Classificação Portuguesa das Profissões 2010*, Lisboa, INE.

INE (2017), “Rendimento e condições de vida – 2016”, Lisboa, INE.

Journard, Isabelle, Mauro Pisu, e Debra Bloch (2012), “Less income inequality and more growth – are they compatible? Part 3. Income redistribution via taxes and transfers across OECD countries”, OECD Economics Department Working Papers, nº 926, OECD Publishing.

Jänti, Markus, Marja Riihelä, Risto Sullström, e Matti Tuomala (2010), "Trends in top income shares in Finland", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 371-447.

Jenkins, Stephen P. e Philippe Van Kerm (2009), “The measurement on economic inequality”, em Wiemer Salverda, Brian Nolan e Timothy M. Smeeding (eds.) *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press, pp. 40-67.

Judt, Tony (2006), *Pós-Guerra. História da Europa desde 1945*, Lisboa, Edições 70.

Karabarbounis, Loukas, e Brent Neiman (2013), “The global decline of the labor share”, NBER Working Paper nº 19136.

Katz, Lawrence, e Kevin Murphy (1992), “Changes in relative wages, 1963-1987: Supply and demand factors”, *The Quarterly Journal of Economics*, nº 107 (1), pp. 35-78.

Kenworthy, Lane, e Jonas Pontusson (2005), "Rising inequality and the politics of redistribution", LIS Working Paper nº 400.

kierzenkowski, Rafal, e Isabell koske (2012), “Less income inequality and more growth – are they compatible? Part 8. The drivers of labour income inequality – a literature review”, OECD Economics Department Working Papers, nº 931, OECD Publishing.

Korzeniewicz, Roberto Patricio, e Timothy Patrick Moran (2009), *Unveiling Inequality: A World-Historical Perspective*, Nova Iorque, Russel Sage Foundation.

Krugman, Paul (2008) “Trade and Wages, Reconsidered”, Brookings Papers on Economic Activity, Vol. 39, Nº 1, Brookings Institution, pp. 103-154.

krugman, Paul (2012), *End This Depression Now!*, Nova Iorque, W. W. Norton & Company.

Krusell, Per, Lee E. Ohanian, José-Víctor Ríos-Rull, e Giovanni L. Violante, “Capital-Skill Complementarity and Inequality: A Macroeconomic Analysis”, *Econometrica*, nº 68 (5), pp. 1029-1053.

Kumhof, Michael, e Romain Rancière (2010), “Inequality, Leverage and Crises”,

- International Monetary Fund Working Paper 10/268.
- Kuznets, Simon (1953), "Share of upper income groups in income and savings", NBER, pp. 171-218.
- Kuznets, Simon (1955), "Economic growth and income inequality", *The American Economic Review*, nº 45 (1), pp. 1-28.
- Lains, Pedro, Ester Gomes da Silva, e Jordi Guilera (2013), "Wage inequality in a developing open economy: Portugal, 1944-1984", *Scandinavian Economic History Review*, nº 61 (3), pp. 287-311.
- Landais, Camille, thomas Piketty, e Emmanuel Saez (2011), *Pour une Révolution Fiscale*, Paris, Editions Seuil.
- Leigh, Andrew (2007), "How closely do top incomes shares track other measures of inequality?", *The Economic Journal*, 117, pp. 589-603.
- Leigh, Andrew (2009), "Top incomes", in Wiemer Salverda, Brian Nolan e Timothy M. Smeeding (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press, pp. 150-174.
- Lima, Maria da Paz Campos (2015), "A reconfiguração do regime de emprego e de relações laborais em Portugal na ótica liberal", Observatório Sobre Crises e Alternativas, Cadernos do Observatório, nº 5, pp. 1-29.
- Louçã, Francisco, João Teixeira Lopes, e Jorge Costa (2014), *Os Burgueses. Quem São, Como Vivem, Como Mandam*, Lisboa, Bertrand Editora.
- Luhmann, Niklas (2004), *Law as a Social System*, Oxford, Oxford University Press.
- Lysandrou, Pothis (2011), "Global inequality, wealth concentration and the subprime crisis: a Marxian commodity theory analysis", *Development and Change*, nº 42 (1), pp. 183-208.
- Machado, Fernando Luís, e António Firmino da Costa (1998), "Processos de uma modernidade inacabada", em José Manuel Leite Viegas e António Firmino da Costa (orgs.), *Portugal, Que Modernidade?*, Oeiras, Celta Editora, pp. 17-44.
- Maroco, João (2007), *Análise Estatística com Utilização do SPSS*, Lisboa, Edições Sílabo.
- Martins, Nuno Ornelas (2011), "Desigualdade, democracia e crise", em José Reis e João Rodrigues (orgs.), *Portugal e a Europa em Crise*, Lisboa, Actual Editora, pp. 180-186.
- Marx, Karl (1995 [1867]), *Capital*, Oxford, Oxford University Press.
- Mateus, Augusto (2013), *25 anos de Portugal Europeu. A Economia, a Sociedade e os Fundos Estruturais*, Lisboa, Fundação Francisco Manuel dos Santos.
- Mauritti, Rosário, e Nuno Nunes (2013), "Processos de recomposição social: continuidades e mudanças", em Renato Miguel do Carmo (org.), *Portugal, uma Sociedade de Classes*, Lisboa, Edições 70, pp. 29-48.
- McClelland, John (1996), *A History of Western Political Thought*, Oxford, Routledge.
- Milanovic, Branko (2011), *The Haves and the Have-Nots. A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, Nova Iorque, Basic Books.
- Miranda, Jorge, e Rui Medeiros (2006), *Constituição Portuguesa Anotada – Tomo II*,

- Coimbra, Coimbra Editora.
- Morais, Rui Duarte (2016), *Sobre o IRS*, Coimbra, Almedina.
- Muriguchi, Chiaki, e Emmanuel Saez (2010), "The evolution of income concentration in Japan, 1886-2005: evidence from income tax statistics, em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 76-170.
- Nabais, José Casalta (2004, 2016), *Direito Fiscal*, Coimbra, Almedina.
- Nico, Magda (2016), "Youth inequalities: intersections, comparisons and accumulations", Analytical Paper, European Commission.
- Nozick, Robert (1974), *Anarchy, State, and Utopia*, Nova Iorque, Basic Books.
- Nunes, Adérito Sedas (1964), "Portugal, uma sociedade dualista em evolução", *Análise Social*, nº 7/8, pp. 407-462.
- Nunes, Nuno (2013), *Desigualdades Sociais e Práticas de Acção Colectiva na Europa*, Lisboa, Mundos Sociais.
- OECD (2006), *Fundamental Reform of Personal Income Tax*, Paris, OECD Publications
- OECD (2008), *Growing Unequal*, Paris, OECD Publications.
- OECD (2011), *Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*, Paris, OECD Publications.
- OECD (2012a), "Labour losing to capital: what explains the declining labour share", in OECD *Employment Outlook 2012*, Paris, OECD Publications, pp. 109-161.
- OECD (2012b), *Education at a Glance 2012*, Paris, OECD Publications.
- OECD (2014a), *Education at a Glance*, Paris, OECD Publications.
- OECD (2014b), "Focus on top incomes and taxation in OECD countries: Was the crisis a game changer?", Paris, OECD Publications.
- OECD (2015), *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, Paris, OECD Publications.
- OXFAM (2017), "An economy for the 99%", Oxford, OXFAM.
- Parfit, Derek (2002), "Equality or Priority?", em Matthew Clayton and Andrew Williams (eds.), *The Ideal of Equality*, Nova Iorque, Palgrave Macmillan.
- Parkin, Frank (1979), *Marxism and Class Theory. A Bourgeois Critique*, Londres, Tavistock.
- Pereira, Álvaro Santos, e Pedro Lains (2010), "From an agrarian society to a knowledge economy: Portugal, 1950-2010", UC3M Working Paper, nº 10-09.
- Piketty, Thomas (2001), *Les Hauts Revenu en France aux XXe Siècle: Inégalités et Redistribution 1908-1998*, Paris, Bernard Grasset.
- Piketty, Thomas, e Emmanuel Saez (2006), "The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective," *American Economic Review*, 96 (2), pp. 200-206.
- Piketty, Thomas, e Emmanuel Saez (2007), "Income and Wage Inequality in the United States, 1913–2001" em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.), *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between European and English-Speaking*

- Countries*, Oxford, Oxford University Press, pp. 141-225.
- Piketty, Thomas (2013), *Le Capital au XXI Siècle*, Paris, Seuil.
- Poulantzas, Nicos (1982), "A nova pequena burguesa", em Alan Hunt (org.), *Classes e Estrutura de Classes*, Edições 70.
- Proudhon, Pierre-Joseph (1975 [1840]), *O Que é a Propriedade?*, Lisboa, Estampa.
- Ramos, Vasco (2014), "Que trajetórias de classe? Uma análise da mobilidade social em duas gerações de portugueses", *Análise Social*, 212, XLIX (3º), pp. 626-649.
- Rawls, John (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard University Press.
- Ricardo, David (2010 [1848]), *The Principles of Political Economy and Taxation*, Nova Iorque, Dover Publications.
- Rodrigues, Carlos Farinha (1994), "Repartição do rendimento e desigualdade: Portugal nos anos 80", *Estudos de Economia*, 14 (4), pp. 399-427.
- Rodrigues, Carlos Farinha (1996), "Medição e decomposição da desigualdade em Portugal [1980/81 - 1989/90]", *Revista de Estatística*, 3 (3), pp. 49-70.
- Rodrigues, Carlos Farinha (2007), *Distribuição do Rendimento, Desigualdade e Pobreza. Portugal nos Anos 90*, Coimbra, Almedina.
- Rodrigues, Carlos Farinha (2008), "Desigualdade económica em Portugal", Lisboa, Estudos do Observatório das Desigualdades.
- Rodrigues, Carlos Farinha (Coord.), Rita Figueiras, e Vítor Junqueira (2012), *Desigualdade Económica em Portugal*, Lisboa, FFMS.
- Rodrigues, Carlos Farinha, e Isabel Andrade (2014a), "Portugal: there and back again, an inequality tale", em Wiemer Salverda, Brian Nolan, Daniele Checchi, Ive Marx, Abigail McKnight, Istvan Gyorgy Toth, e Herman van de Werfhorst (eds.), *Changing Inequalities in Rich Countries: Analytical and Comparative Perspectives*, Oxford, Oxford University Press, pp. 514-540.
- Rodrigues, Carlos Farinha, e Isabel Andrade (2014b), "Robin Hood versus Piggy Bank: income redistribution in Portugal 2006-2010", *Panoeconomicus*, 5, pp. 617-630.
- Rodrigues, Carlos Farinha (2015), "Efeitos redistributivos do programa de ajustamento em Portugal", em Viriato Soromenho-Marques e Paulo Trigo Pereira (eds.), *Afirmar o Futuro: Políticas Públicas para Portugal (Vol I - Estado, Instituições e Políticas Sociais)*, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, pp. 216-259.
- Rodrigues, Carlos Farinha (Coord.), Rita Figueiras, e Vítor Junqueira (2016), *Desigualdade do Rendimento e Pobreza em Portugal. As Consequências Sociais do Programa de Ajustamento*, Lisboa, FFMS.
- Rodrigues, Elisabete (2017), *Super-Homem ou Qualquer Coisa do Género*, Lisboa, LX Vinte Oito.
- Rodrigues, Maria de Lurdes, Luísa Oliveira, e Helena Carvalho (2007), "Profissionais qualificados e sociedade do conhecimento", em António Firmino da Costa, Fernando Luís Machado, e Patrícia Ávila (orgs.), *Sociedade e Conhecimento: Portugal no Contexto Europeu*, Vol. II, Oeiras, Celta Editora, pp. 103-121.
- Roine, Jesper, e Daniel Waldenström (2010), "Top incomes in Sweden over the twentieth century, 1932-2004", em Anthony B. Atkinson e Thomas Piketty (eds.),

- Top Incomes: a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press, pp. 299-370.
- Rosa, Eugénio (2015), *Os Números da Desigualdade em Portugal*, Alfragide, Lua de Papel.
- Rosen, Sherwin (1981), "The economics of superstars", *The American Economic Review*, nº 71 (5), pp. 845-858.
- Rousseau, Jean-Jacques (2008 [1755]), *Discours sur l'origine et les fondements de l'inégalité parmi les hommes*, Paris, Flammarion.
- Sanches, José Luís Saldanha (1984), "O imposto complementar como imposto de rendimento", *Revista Jurídica*, nº 4, pp. 185-221.
- Sanches, José Luís Saldanha (1998), *Manual de Direito Fiscal*, Lisboa, Lex.
- Santos, Boaventura de Sousa (1985), "Estado e sociedade na semiperiferia do sistema mundial: o caso português", *Análise Social*, Vol. XXI, Nº 87-89, pp. 869-901.
- Santos, Boaventura de Sousa (1994), *Pela Mão de Alice. O Social e o Político na Pós-Modernidade*, Porto, Afrontamento.
- Santos, Boaventura de Sousa (2011), *Portugal. Ensaio Contra Autoflagelação*, Coimbra, Almedina.
- Sassen, Saskia (2005), "New global classes: implications for politics", In Anthony Giddens e Patrick Diamond (eds.), *The New Egalitarianism*, Cambridge, Polity Press, pp. 143-153.
- Savidan, Patrick (2007), *Repenser l'Égalité des Chances*, Paris, Grasset.
- Schellekens, Marnix (Ed.) (2015) *European Tax Handbook 2015*, Amesterdão, IBFD Publications.
- Schooler, Carmi, e Carrie Schoenbach (1994), "Social class, occupational status, occupational self-direction, and job income: A cross-national examination", *Sociological Forum*, nº 9 (3), pp. 431-458.
- Sen, Amartya (2010), *A Ideia de Justiça*, Coimbra, Almedina.
- Silva, Marta, Luís Felipe Martins, e Helena Lopes (2015), "Asymmetric labour market reforms and wage growth with fixed-term contracts: does learning about match quality matter?", Business Research Unit (BRU-IUL) Working Paper nº 15/04, Instituto Universitário de Lisboa, pp. 1-38.
- Smith, Adam (2010[1776]), *The Wealth of Nations*, Chicester, Capstone.
- Stiglitz, Joseph (2012), *The Price of Inequality*, Nova Iorque, W. W. Norton & Company.
- Stockhammer, Engelbert (2012), "Rising inequality as a root cause of the present crisis", Peri Working Paper nº 282.
- Therborn, Göran (2006), "Meaning, mechanisms, patterns, and forces: an introduction", in Göran Therborn (ed.), *Inequalities of the World. New Theoretical Frameworks, Multiple Empirical Approaches*, Londres, Verso, pp. 1-58.
- Therborn, Göran (2013), *The Killing Fields of Inequality*, Cambridge, Polity Press.
- Tilly, Charles (2005), "Historical perspectives on inequality", em Mary Romero, Eric Margolis (eds.), *The Blackwell Companion to Social Inequalities*, Malden,

- Blackwell, pp. 15-30.
- Tocqueville, Alexis de (2001 [1835]), *Da Democracia na América*, Estoril, Princípiã.
- Vermeulen, Philip (2014), "How fat is the top tail of the wealth distribution?", European Central Bank Working Paper nº 1692.
- Wagner, Anne-Catherine (2007), *Les Classes Sociales dans la Mondialisation*, Paris, La Découverte.
- Walzer, Michael (1983), *Spheres of Justice. A Defense of Pluralism and Equality*, Nova Iorque, Basic Books.
- Weber, Max (1978 [1922]), *Economy and Society* (2 vols.), Berkeley, University of California Press.
- Wilkinson, Richard, e Kate Pickett (2009), *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always do Better*, Londres, Allen Lane/Penguin Books.
- Wolff, Edward, e Ajit Zacharias (2013), "Class structure and economic inequality", *Cambridge Journal of Economics*, nº 37, pp. 1381-1406.
- Wright, Eric Olin (1992), *Class Counts. Comparative Studies in class Analysis*, Nova Iorque, Cambridge University Press.
- Wright, Eric Olin, e Luca Perrone (1977), "Marxist Class Categories and Income Inequality", *American Sociological Review*, nº 42 (1), pp. 32-55.
- Zucman, Gabriel (2014), *A Riqueza Oculta das Nações. Inquérito Sobre os Paraísos Fiscais*, Lisboa, Temas e Debates.