

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

LAÍS FERNANDA DE AZEVEDO

ENSAIOS SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:
APRECIÇÕES TEÓRICAS E ANÁLISE EMPÍRICA PARA O BRASIL ENTRE OS
ANOS 2000 E 2015

Porto Alegre

2019

LAÍS FERNANDA DE AZEVEDO

ENSAIOS SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:
APRECIACÕES TEÓRICAS E ANÁLISE EMPÍRICA PARA O BRASIL ENTRE OS
ANOS 2000 E 2015

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande de Sul como requisito parcial para obtenção do título de Doutora em Economia, com ênfase em Economia do Desenvolvimento.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca

Porto Alegre

2019

CIP - Catalogação na Publicação

Azevedo, Laís Fernanda de
ENSAIOS SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: APRECIÇÕES
TEÓRICAS E ANÁLISE EMPÍRICA PARA O BRASIL ENTRE OS
ANOS 2000 E 2015 / Laís Fernanda de Azevedo. -- 2019.
118 f.
Orientador: Pedro Cezar Dutra Fonseca.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,
Programa de Pós-Graduação em Economia, Porto Alegre,
BR-RS, 2019.

1. Distribuição de Renda. 2. Modelo de Crescimento.
3. Brasil. I. Fonseca, Pedro Cezar Dutra, orient. II.
Título.

LAÍS FERNANDA DE AZEVEDO

ENSAIOS SOBRE DISTRIBUIÇÃO DE RENDA:
APRECIACÕES TEÓRICAS E ANÁLISE EMPÍRICA PARA O BRASIL ENTRE OS
ANOS 2000 E 2015

Aprovada em Porto Alegre, 10 de abril de 2019.

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca – Orientador
PPGE-UFRGS

Prof. Dr. Ricardo Dathein – Banca Examinadora
PPGE-UFRGS

Prof. Dr. Fabricio José Missio – Banca Examinadora
CEDEPLAR- UFMG

Prof. Dr. Luiz Augusto Estrella Faria – Banca Examinadora
PPGEI -UFRGS

Dedico este trabalho a minha amada avó Lélia

AGRADECIMENTOS

Durante toda a trajetória do doutorado, foram muitas as pessoas que estiveram comigo, me ajudando das mais variadas formas. Citar nomes é sempre um ato arriscado, corre-se o risco de deixar alguém de fora, mas é algo que tomarei conta.

A peça-chave de toda minha vida é a minha família. Agradeço aos meus pais, Palmira Helena e Dorival, ao meu irmão Pedro Henrique e a minha avó Lélia, por exatamente tudo o que fizeram e fazem por mim, por todo amor, apoio, orações e paciência. Também gostaria de agradecer aos meus tios e tias, primos e primas, madrinha e afilhado, pelo devoto carinho e torcida para que esse doutorado se concretizasse. Aos meus amados Titu, Isaura, Teka, Gustavo, Jorge, Zezé, Lídia, Reinaldo, Marinho, Milena, Braz, Regina, Juscelino, Elza, Lourdes e Cleide.

Não posso deixar de agradecer, em especial, ao meu orientador Pedro Cezar Dutra Fonseca, por ter acreditado em mim na construção desta tese, por ter me assistido de perto e sempre estar tão pronto e disponível em me ajudar. Além de um professor inspirador, profissional exemplar, o Sr. é um ser humano incrível.

Agradeço aos meus professores, Octávio Conceição, Sérgio Monteiro, Ricardo Dathein, Ronaldo Herrlein, Marcelo Milan, Henrique Morrone, Flavio Comim e Fernando Ferrari, pilares na condução do meu aprendizado. À secretaria do PPGE/UFRGS, Marcelo, Lourdes e Iara, pela permanente gentileza em me ajudar.

À faculdade FISUL de Garibaldi-RS, seus alunos e funcionários, por terem aberto às portas para a minha primeira experiência docente, particularmente, à Vera Lucia Biolchi, por me receber como família todas as semanas em sua casa. O sentimento de gratidão até perde o sentido diante de tudo o que fez por mim.

Ao curso de Ciências Econômicas da UEMS, professores e alunos, por ter me acolhido tão bem e hoje, orgulhosamente, ter se tornado minha casa de trabalho.

Aos amigos que o programa de pós-graduação me presenteou. Sem dúvidas, vocês fizeram essa trajetória possível e, mais que isso, fizeram felizes meus dias em Porto Alegre. Foram muitos almoços, jogos, cafés, conversas, aniversários, encontros e risadas. Nossa turma de 2016 é sensacional. Meu especial carinho ao Iago Luiz, Jonattan, Érica, Bruno Rigon, Sabrina de Leon, Camila Vian, Leandro, Dani Giomo, Carioca, Luiza, Fernanda,

Camila Escosteguy, Denilson, Martin, Raul, André, Carol, Duda, Lucas, Marcelo, Norton, Stephano, Spengler, Mateus, Cris, Rodrigo, Fernanda Valada, Hytha, Hermano, Assílio, Dyeggo, Daniel e Sylvio. E claro, aos meus velhos amigos, Claudinei, Saulo, Juliana Kaori, Juliana Silva, Lediany, Edna, Edileusa e Cleo.

Por fim, agradeço à Deus pela vida. Foram muitos os percalços pelo caminho, mas cada um anteriormente citado, em momentos diferentes, estiveram comigo me ajudando direta ou indiretamente, segurando minha mão e me apoiando.

Poverty is not an accident. Like slavery and apartheid, it is man-made and can be removed by the actions of human beings.

Nelson Mandela

RESUMO

Esta tese apresenta três ensaios que dialogam entre si em torno do tema comum da distribuição da renda. No primeiro ensaio, faz-se uma revisão teórica com o objetivo de sintetizar a tratativa da distribuição da renda nas diferentes abordagens econômicas, de modo a contribuir para o entendimento da distribuição no funcionamento da economia, de acordo com as diferentes interpretações do pensamento econômico. Mostrou-se que é um desafio para a ciência econômica em geral efetuar a relação dos aspectos teóricos com a pesquisa empírica, que ganhou mais dinamismo a partir de meados do século XX. Os ensaios seguintes utilizam o Brasil como objeto de análise empírica, cujo interesse se dá pelo fato que, ao contrário da tendência mundial, vinha desde os anos 2000 em uma trajetória combinada de queda da desigualdade da renda com crescimento econômico. Assim, o segundo ensaio traz uma análise da dinâmica da evolução da distribuição funcional e pessoal da renda para o Brasil de 2000 a 2015, utilizando a metodologia DINA (*Distributional National Accounts*). Os resultados apontaram que, dentro dos aspectos da distribuição pessoal da renda, medida pelo índice de Gini, a redução total da desigualdade foi de aproximadamente 4%, com uma grande estabilidade da concentração da renda entre os mais ricos. A desigualdade funcional da renda apresentou uma redução relativamente pequena, com um aumento acumulado da participação do fator do trabalho na renda nacional de 3,4%. Os maiores avanços foram percebidos na redução da desigualdade dos rendimentos do trabalho, de 12% entre 2000 e 2015. Por fim, o terceiro ensaio utiliza-se dos resultados do ensaio anterior e analisa como a desigualdade funcional e pessoal da renda impactou no crescimento econômico do país entre 2000 e 2015. Para isso, foi aplicado um modelo neo-kaleckiano aumentado, por meio de ferramentas econométricas de séries de tempo de Vetores Autoregressivos (VAR). Os resultados mostraram que o tipo de crescimento experimentado pelo país no período foi do tipo *wage-led*, com impactos favoráveis da redução da desigualdade no mercado de trabalho e da desigualdade pessoal da renda na acumulação de capital e na demanda agregada.

Palavras – chave: Distribuição de Renda. Desigualdade Pessoal da Renda. Desigualdade Funcional da Renda. Modelo Neo-Kaleckiano. Brasil.

ABSTRACT

This thesis presents three essays that dialogue around the common theme of income distribution. In the first essay, a theoretical revision is made with the purpose of synthesizing the treatment of income distribution in the different economic approaches, in order to contribute to the understanding of the distribution in the economy working, according to the different interpretations of economic thought. It has been shown that it is a challenge for economic science to relate theoretical aspects to empirical research, which has gained more dynamism since the mid-twentieth century. The following essays use Brazil as an object of empirical analysis, whose interest is due to the fact that, in the opposite side of the world trend, since the 2000s Brazil had been combined a trajectory of falling income inequality with economic growth. Thus, the second essay presents an analysis of the dynamics of the evolution of the functional and personal income distribution for Brazil from 2000 to 2015, using the DINA (Distributional National Accounts) methodology. The results showed that, over the aspects of the personal income distribution, measured by the Gini index, the total reduction of inequality was approximately 4%, with high stability concentration of income among the richest. Functional income inequality also showed a relatively small reduction, with a cumulative increase of labor factor participation in the national income of 3.4%. The greatest gains were seen in reducing inequality in labor income, around 12% between 2000 and 2015. Finally, the third essay uses the results of the previous essay and analyzes how the functional and personal income inequality has impacted on the country's economic growth between 2000 and 2015. For this, an increased neo-Kaleckian model was applied using Autoregressive Vectors (VAR) to time series. The results showed that the type of growth experienced by Brazil between 2000 and 2015 was a wage-led growth regime, with positive impacts of the reduction of inequality in the labor market and in the personal income distribution on capital accumulation and on aggregate demand.

Key-words: Income Distribution. Personal Income Inequality. Functional Income Inequality. Neo-Kaleckian Model. Brazil.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. O crescimento wage-led neo-kaleckiano ($z_1 > z_2$)	94
Figura 2. Resposta da taxa de acumulação de capital a um choque na utilização da capacidade, na taxa de lucro e na participação dos lucros na renda.....	104
Figura 3. Resposta da poupança a um choque na participação dos lucros e dos salários na renda	105
Figura 4. Resposta do índice de Gini Renda a um choque na participação dos lucros na renda, da participação dos gerentes capitalistas e dos trabalhadores na massa salarial	106
Figura 5 - Regressão entre a taxa de acumulação de capital (g) e a participação dos lucros na renda (z).....	117
Figura 6 - Regressão entre a taxa de acumulação de capital (g) e o Índice de Gini dos Rendimentos do Trabalho.....	117
Figura 7 - Regressão entre a taxa de acumulação de capital (g) e a participação dos salários na renda	118
Figura 8 - Resposta da poupança agregada a um choque na participação dos lucros na renda, da participação dos gerentes capitalistas e dos trabalhadores na massa salarial	118

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1- Composição da apropriação da Renda Nacional no Brasil (2001-2015).....	64
Gráfico 2 – Variação na Renda Total e a apropriação pelos estratos no Brasil (2001-1015) ..	65
Gráfico 3- A Distribuição da Renda Nacional por Decil da População no Brasil (2001-2015)	66
Gráfico 4 - Índice de Gini – Renda do Brasil (2001-2015).....	67
Gráfico 5 – Composição da apropriação dos salários no Brasil (2000-2015).....	68
Gráfico 6 - A distribuição dos trabalhadores formais e informais do Brasil (2006 – 2016), de 16 a 59 anos, empregados no período, por faixas de salários mínimos (SM).....	70
Gráfico 7 - Índice de Gini para a Renda Total e Renda do Trabalho do Brasil (2001 – 2015)	70
Gráfico 8 - A participação dos lucros e dos salários na Renda Nacional do Brasil (2001 – 2015).....	71
Gráfico 9 – Salários e Lucros e Dividendos dos Trabalhadores do Brasil (2000 – 2015) com base na DIRPF.....	72
Gráfico 10 - Participação dos "capitalistas-gerentes" no total dos declarantes e no total dos declarantes que recebem lucros e dividendos do Brasil (2000 -2015) com base na DIRPF	74
Gráfico 11 - Participação dos "capitalistas-gerentes" no total dos rendimentos e nos lucros e dividendos do Brasil (2001-2015) com base na DIRPF	74

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Variáveis selecionadas para o Brasil no período de 2000 a 2015 e subperíodos	87
Tabela 2- Definição do regime de demanda pela distribuição da renda na economia	91
Tabela 3 - Condições descrevendo regimes de demanda profit-led, wage-led e regimes conflitantes	94
Tabela 4 - Efeitos da distribuição da renda na utilização da capacidade e na taxa de crescimento da economia.....	96
Tabela 5 - Variáveis Selecionadas.....	99
Tabela 6 – Teste de Raiz Unitária - Augmented Dickey-Fuller test	100
Tabela 7 - Teste de Raiz Unitária para a primeira diferença das variáveis - Augmented Dickey-Fuller test	101
Tabela 8 - Teste de número ótimo de defasagens do modelo a partir do Lag Length Criteria	101
Tabela 9 - Teste de número ótimo de defasagens do modelo a partir do Lag Exclusion Wald Tests.....	102
Tabela 10 - Teste de autocorrelação a partir do Residual Serial Correlation LM Tests.....	102
Tabela 11 - Diagnóstico do Regime de Crescimento para o Brasil (2001-2015).....	107

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ADF	Augmented Dickey-Fuller
DINA	Distributional National Accounts
DIRPF	Declaração Anual do Imposto de Renda Pessoa Física
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IMF	Fundo Monetário Internacional
INSS	Instituto Nacional do Seguro Social
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
NPISH	Non-profit institutions serving households
OIT	Organização Internacional do Trabalho
PIB	Produto Interno bruto
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra a Domicílio
POF	Pesquisa de Orçamento Familiar
SM	Salário Mínimo
VAR	Vetores Autoregressivos
WID	World Wealth and Income Database

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
2	A DISTRIBUIÇÃO DA RENDA NA CIÊNCIA ECONÔMICA: ALGUMAS APRECIÇÕES TEÓRICAS	17
2.1	INTRODUÇÃO.....	17
2.2	A TEORIA CLÁSSICA: ADAM SMITH, DAVID RICARDO, THOMAS MALTHUS, STUART MILL E KARL MARX	19
2.3	A TEORIA NEOCLÁSSICA: OS MARGINALISTAS E NÃO- MARGINALISTAS ...	24
2.4	A TEORIA KEYNESINA: DE KEYNES AOS PÓS-KEYNESIANOS.....	29
2.5	A ABORDAGEM ESTRUTURALISTA DE CELSO FURTADO.....	34
2.6	CONSIDERAÇÕES ACERCA DE OUTRAS ABORDAGENS E TRABALHOS RECENTES	39
2.7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	46
	REFERÊNCIAS	49
3	A DISTRIBUIÇÃO PESSOAL E FUNCIONAL DA RENDA PARA O BRASIL DE 2000 A 2015	52
3.1	INTRODUÇÃO.....	53
3.2	A LITERATURA SOBRE A DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL	56
3.3	A METODOLOGIA <i>DINA</i> E A BASE DE DADOS.....	60
3.4	ANÁLISE DA DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA PARA O BRASIL ENTRE 2000 E 2015.....	63
3.5	ANÁLISE DA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA PARA O BRASIL ENTRE 2000 E 2015.....	68
3.6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	75
	REFERÊNCIAS	77

4	DESIGUALDADE DE RENDA E DEMANDA AGREGADA: APRECIÇÕES DO REGIME DE CRESCIMENTO DO BRASIL DE 2000 A 2015 A PARTIR DE UM MODELO NEO-KALECKIANO	83
4.1	INTRODUÇÃO.....	84
4.2	OS REGIMES DE DEMANDA E A ECONOMIA BRASILEIRA ENTRE 2000-2015 .	85
4.3	O MODELO DE CRESCIMENTO <i>WAGE-LED</i> E <i>PROFIT LED</i> COM DISTRIBUIÇÃO DE RENDA	89
4.4	A ESTIMATIVA DO MODELO NEO-KALECKIANO COM DISTRIBUIÇÃO DE RENDA PARA O BRASIL ENTRE 2001 E 2015	98
4.5	ANÁLISE DOS RESULTADOS PARA O BRASIL (2001-2015) UTILIZANDO A FUNÇÃO IMPULSO-RESPOSTA.....	103
4.6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	109
	REFERÊNCIAS	111
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	114
	ANEXO A	117

1 INTRODUÇÃO

Esta tese foi construída em torno da temática da distribuição da renda e apresenta três ensaios. Embora cada um deles aborde a questão da distribuição em diferentes aspectos, todos dialogam entre si. A escolha da temática se deu pela importância e expressão que vem tomando no atual debate acadêmico e no campo das políticas públicas, num contexto de desaceleração global do ritmo de crescimento econômico.

A recente retomada da discussão da concentração de renda no mundo colocou em evidência a discrepância da desigualdade entre ricos e pobres, tanto na comparação entre países quanto no cotejo entre faixas de renda internas aos países, sejam eles emergentes ou desenvolvidos. Nos últimos trinta anos, pôde-se observar um aumento da desigualdade em cerca de 2/3 dos países do mundo. Além disso, a desigualdade de renda não acarreta apenas impactos sociais e de bem-estar, a estrutura distributiva da economia impacta diretamente nos resultados das políticas macroeconômicas e no desempenho produtivo. Diversos são os estudos que mostram essa relação, os chamados modelos de regime de crescimento de demanda e de produtividade.

Tendo isso em vista, o primeiro ensaio busca sintetizar a tratativa da distribuição da renda nas diferentes abordagens econômicas, de modo a contribuir para o entendimento da distribuição no funcionamento da economia, de acordo com as diferentes interpretações do pensamento econômico. Reconhece-se que toda tentativa de síntese, além de ser um desafio, é uma tarefa na qual está amplamente vulnerável a críticas, pois sempre estará incompleta. Nos mais de duzentos anos de economia como ciência, o trabalho dividiu a análise nas seguintes abordagens: 1) da escola clássica, a partir de Smith, Ricardo, Malthus, Mill e Marx; 2) da teoria neoclássica com as ideias de Walrás, Wicksell e Kuznetz; 3) da abordagem Keynesiana, a partir dos pensamentos de Keynes, Kaldor, Kalecki e Pasinetti; 4) do pensamento da escola estruturalista a partir de Celso Furtado; 5) da apreciação de algumas teorias modernas da distribuição, a partir de Amartya Sen, Piketty e Anwar Shaikh.

Do ponto de vista da desigualdade de renda, o Brasil torna-se um interessante objeto de estudo, pois, ao contrário da tendência mundial, vinha desde os anos 2000 em uma trajetória da queda da desigualdade da renda do trabalho, impulsionada, principalmente, por políticas que visaram atender aos estratos mais baixos da sociedade, a exemplo dos programas de transferência condicionados à renda, a política de valorização do salário mínimo, aos programas que facilitaram o acesso ao ensino básico e superior e às políticas de criação de

emprego. No entanto, o país continua entre os mais desiguais do mundo, com os maiores indicadores de concentração de renda.

Diante disso, o ensaio dois traz uma análise da dinâmica da evolução da distribuição funcional e pessoal da renda para o Brasil entre os anos 2000 e 2015, com o fim de traçar um panorama da desigualdade total da renda do país no período. Além disso, dentro do aspecto da distribuição funcional, uma análise mais extensiva foi feita para a desigualdade de salários.

Os efeitos da distribuição da renda na economia e sua relação com o crescimento econômico é um debate que começa desde os clássicos e ganhou maior ênfase com o princípio da demanda efetiva presente nos legados de Keynes e Kalecki. As ideias combinadas desses autores, deram origem aos modelos neo-kaleckianos e neo-keynesianos de crescimento, cujo objetivo é investigar como a distribuição funcional da renda impacta na determinação do consumo e do investimento. Extensões desses modelos foram desenvolvidos para avaliar como outros fatores afetam a demanda e a distribuição, a exemplo da inclusão dos efeitos da distribuição pessoal da renda.

Utilizando os indicadores de desigualdade pessoal e funcional da renda no ensaio 2, o ensaio 3, a partir da experiência brasileira e do arcabouço teórico da demanda agregada, buscou analisar empiricamente o tipo de regime de crescimento brasileiro de 2000 a 2015, levando em conta a distribuição pessoal e funcional da renda, aplicando o modelo neo-kaleckiano aumentado proposto por Palley (2016), o que permitiu uma análise mais abrangente dos efeitos da distribuição de renda sobre desempenho econômico brasileiro.

2 A DISTRIBUIÇÃO DA RENDA NA CIÊNCIA ECONÔMICA: ALGUMAS APRECIACÕES TEÓRICAS

Resumo: As leis da distribuição sempre foram o cerne da preocupação da economia enquanto ciência. Embora sejam tratadas sob de distintas formas e perspectivas, a questão da distribuição e da redistribuição da renda representa não só o objetivo da ciência econômica mas um importante determinante do comportamento econômico em geral. A recente retomada da discussão da concentração de renda no mundo colocou em evidência a discrepância da desigualdade entre ricos e pobres, tanto nas comparações entre países, quanto na comparação entre indivíduos. Diante disso, julga-se necessário explorar o entendimento da economia sobre a temática, e, assim, objetiva-se neste ensaio sintetizar a tratativa da distribuição da renda nas diferentes abordagens econômicas, de modo a contribuir para o entendimento da distribuição no funcionamento da economia, de acordo com as diferentes interpretações do pensamento econômico. Mostrou-se que é um desafio para a ciência econômica em geral efetuar a relação dos aspetos teóricos com a pesquisa empírica, que ganhou mais dinamismo a partir de meados do século XX.

Palavras-Chave: Distribuição de Renda. Ciência Econômica. Comportamento Econômico.

Abstract: The laws of distribution have always been at the the principal problem of the economy's preoccupation as a science. Although this laws had been treated in different ways and perspectives, the issue of income distribution and redistribution represents not only the goal of economic science but an important determinant of economic behavior at all. Recently the discussion of income concentration in the world has highlighted the discrepancy of the inequality between rich and poor, both in comparisons between countries and between individuals. Therefore, it is considered necessary to explore the understanding of economics on the issue, thus, this essay aims to synthesize the treatment of income distribution in the different economic approaches, in order to contribute to the understanding of the distribution in the running of the economy, according to the different interpretations of economic thought. It has been shown that it is a challenge for economic science to relate theoretical aspects to empirical research, which has gained more dynamism since the mid-twentieth century.

Palavras-chave: Income Distribution. Economic Science. Economic Behavior.

2.1 INTRODUÇÃO

Como afirmou David Ricardo (1817), as leis da distribuição são o principal problema da Economia Política. Embora inúmeras vertentes econômicas abordem este tema, seja de maneira direta ou indireta, de distintas formas e perspectivas, a questão da distribuição da renda, bem como da redistribuição, para além de atributos éticos, representa não só o objetivo da ciência econômica, mas um importante determinante do comportamento econômico em geral.

Encontra-se na literatura a distinção de análises que separam aspectos positivos e normativos da distribuição da renda. A saber, o prisma do estudo normativo se dá mais na investigação das políticas de redistribuição, no sentido da equidade e justiça social. Já a ótica positiva debruça-se na forma pela qual se dá a distribuição da renda dentro dos sistemas de produção. (SANDMO, 2015).

Dentro do aspecto positivo, os esforços da ciência econômica centraram-se, ao longo de grande parte de sua história, na análise do problema da distribuição da renda ante a perspectiva funcional, ou seja, sobre como se dava a repartição da renda total entre os detentores dos fatores de produção, cuja gênese está na teoria clássica a partir de Adam Smith.

O enfoque na análise da distribuição pessoal da renda se deu já no fim do século XIX com Vilfredo Pareto, que ao comparar diferentes momentos históricos de distintas sociedades, verificou que o padrão de distribuição da renda entre os indivíduos apresentava-se numa curva constante. O modelo apresentado por Pareto¹ segue uma distribuição log-normal, de modo que ao escalonar a renda por família no eixo horizontal (x) e no eixo vertical (y) o número de famílias que tinham renda igual ou superior a x, notou que em todos os casos por ele avaliados, as curvas apresentavam o mesmo formato de hipérbole, com a cauda estendendo-se à direita notadamente assimétrica, o que indica uma desigualdade na distribuição. A conclusão de Pareto remete à uma invariância da distribuição de renda dos países de uma época para outra (KINGSTON, 1952).

Até a primeira metade do século XIX, a distinção do aspecto pessoal e funcional da renda se dava no empirismo das análises. De acordo com Sandmo (2015), a distribuição funcional da renda sempre se manteve no berço teórico dos clássicos, já a análise pessoal da renda nasce de evidências empíricas como os trabalhos de Pareto (1906) e Kuznets (1955).

Para Atkinson (1997), num passado não tão distante, por mais que a teoria econômica considerasse a distribuição de renda, seja na forma funcional ou pessoal, as mudanças no padrão distributivo da renda foram frequentemente descartadas como significantes, alertando para os impactos que tais mudanças podem ter no desempenho econômico agregado.

Esforços teóricos e empíricos mais recentes, principalmente a partir dos anos 1980, de influência kaleckiana/keynesiana, passaram a desenvolver modelos que mostram o impacto da distribuição da renda no crescimento econômico com base no princípio da demanda efetiva.

¹ Pareto em 1906 mostrou que aproximadamente 80% da terra na Itália pertencia a 20% da população, e um padrão de distribuição muito aproximado disso para outras regiões da Europa. A partir disso, o autor estabeleceu a lei empírica que “Em todos os lugares e todos os tempos, a distribuição das rendas numa economia estável, quando a origem das medidas está num nível de renda suficientemente alto, será dada aproximadamente pela fórmula empírica : $Nx = Ax - \alpha$ ”. Onde Nx é o número de pessoas com rendas iguais ou superior a x, e α tem o valor aproximadamente de 1.5 (KINGSTON, 1952).

Além disso, com a crescente desigualdade de renda no mundo, o tema voltou a ser amplamente debatido desde meados da primeira década do século XXI.

Diante disso, objetiva-se neste ensaio sintetizar a tratativa da distribuição da renda nas diferentes abordagens econômicas, de modo a contribuir para o entendimento da distribuição no funcionamento da economia, de acordo com as diferentes interpretações do pensamento econômico. Para tanto, o trabalho está dividido em 6 seções além desta introdução, nas quais em cada uma delas expõe-se sumariamente o papel da distribuição de renda em cada vertente teórica. Inicia-se com a escola clássica, a partir de Smith, Ricardo, Malthus, Mill e Marx. Em seguida, aborda-se a teoria neoclássica com as ideias de Walrás, Wicksell e Kuznetz. Na seção 2.4, dentro da abordagem keynesiana, resume-se a distribuição da renda nos pensamentos de Keynes, Kaldor, Kalecki e Pasinetti. Optou-se por incluir também uma seção com o pensamento da escola estruturalista segundo Celso Furtado e, por fim, aborda-se brevemente a apreciação de algumas teorias modernas da distribuição, com base nos trabalhos de Amartya Sen, Thomas Piketty e Anwar Shaikh, concluindo o ensaio com algumas considerações finais.

2.2 A TEORIA CLÁSSICA: ADAM SMITH, DAVID RICARDO, THOMAS MALTHUS, STUART MILL E KARL MARX

Em consonância com a história do pensamento econômico, a Escola Clássica é representada por Adam Smith, John Stuart Mill, David Ricardo e Thomas Malthus, que influenciaram a ciência econômica durante todo o século, entre as décadas de 1770 e 1870. A abordagem teórica dos economistas clássicos focou, principalmente, na distribuição funcional da renda, i.e., como se dava a distribuição da renda entre as classes sociais: salários, lucro e renda da terra. Essa categorização é reflexo da principal divisão de classes da sociedade no final do século XVIII e início do XIX, em trabalhadores, capitalistas e latifundiários.

Os preços e a teoria do valor estão intimamente ligados à explicação da distribuição da renda na abordagem clássica. Ao tratar da formação dos preços nos mercados, Smith (1776) trata da distribuição. Os salários, o lucro e o aluguel da terra compunham o preço, sendo, então, o valor distribuído entre trabalhadores, capitalistas e donos da terra.

Os salários na teoria clássica gira em torno do nível de subsistência e considera os fatores de produção como homogêneos, sendo analisados em elevado grau de abstração, porque os salários não eram de fato uniformes em diferentes profissões. De acordo com

Sandmo (2015), havia duas razões para isso: por um lado, diferenças nos salários poderiam ser causadas por forças competitivas; por outro, elas poderiam ser causadas pela ausência de competição, seja por restrições privadas no processo de concorrência ou por regulamentações governamentais.

A teoria da estrutura² salarial competitiva de Smith foi alvo de muitas críticas e modificações por parte de uma geração posterior de economistas clássicos, em particular por John Stuart Mill (1848). Mill argumentou que, embora a teoria de Smith possa ser realista para o caso da concorrência perfeita, com empregos similares preenchidos por quase a mesma descrição de pessoas, esse caso está muito longe dos mercados de trabalho que realmente observa, concluindo que a hipótese de Smith de que os salários tendiam a subir com as desvantagens associadas à ocupação estava errada, e que, ao contrário, a verdadeira relação era aquela em que “dificuldades vs. ganhos” se relacionavam inversamente entre si.

Para Ricardo, o salário estabelece-se pela interação entre oferta e demanda. Mesmo que haja situações nas quais ocorra uma elevação ou redução real dos salários, deixando os trabalhadores em condições melhores ou piores de bem estar, o preço do salário tende a convergir a seu preço natural³. A repartição do excedente está voltada, principalmente, aos os proprietários de terra e aos capitalistas.

Ainda que exista divergências entre os teóricos clássicos, pode-se estabelecer que a participação dos salários na renda, aumenta com o crescimento da riqueza nacional, sendo improvável que isso aconteça em caso de estagnação econômica. Isso posto, verifica-se que não é a extensão efetiva da riqueza nacional, mas seu incremento contínuo, que provoca uma elevação dos salários do trabalho.

² Smith já admitia várias causas de desigualdade salarial, entre elas a “facilidade ou dificuldade” do emprego, o status das profissões – algumas são particularmente honradas e, como a honra faz parte da recompensa, os salários são correspondentemente maiores, outras são realizadas em desgraça geral, o que tem o efeito oposto – os cargos públicos – que em relação às horas trabalhadas, nenhuma outra profissão assalariada era remunerada como esta –, e também o quão difícil e caro é aprender a profissão. Um ferreiro ganha menos no decorrer de um dia de 12 horas do que um mineiro em 8 h, pois o trabalho de um ferreiro é menos sujo e perigoso, e é realizado à luz do dia e acima do solo (SMITH, 1996a). Em relação às implicações salariais da educação e treinamento, Smith comparou a educação ao investimento em maquinaria: “Quando se instala uma máquina cara, deve-se esperar que o trabalho extraordinário a ser executado por ela antes que se desgaste permita recuperar o capital nela investido, no mínimo com o lucro normal. Uma pessoa formada ou treinada a custo de muito trabalho e tempo para qualquer ocupação que exija destreza e habilidade extraordinárias pode ser comparada a uma dessas máquinas dispendiosas. Espera-se que o trabalho que essa pessoa aprende a executar, além de garantir-lhe o salário normal de um trabalho comum, lhe permita recuperar toda a despesa de sua formação, no mínimo com os lucros normais de um capital do mesmo valor. E isso deve acontecer dentro de um prazo razoável, levando-se em conta a duração muito incerta da vida humana, da mesma forma como se leva em conta a durabilidade mais certa da máquina. (SMITH, 1996a, p. 149). Esta é uma notável afirmação inicial da principal ideia subjacente à teoria do capital humano.

³ Caso ocorra uma elevação no salário, melhora a condição do trabalhador. O incremento salarial faz aumentar o número de filhos, tendendo a baixar novamente o salário.

Quanto ao tratamento dos lucros, há diferenças consideráveis entre os economistas clássicos. Sandmo (2015, p.11) esforça-se numa síntese comum na definição de lucro dessa escola como: “a taxa de retorno sobre o capital, definida como a taxa de juros mais um prêmio de risco que variava com a natureza do capital”. Portanto, em equilíbrio, o capital deve ganhar uma taxa de lucro que compense o investidor por sua abstinência do consumo atual. Partindo do pressuposto de que o investidor é avesso ao risco, o prêmio de risco deve ser positivo. Mas, como o grau de risco varia entre projetos e indústrias, o prêmio de risco e, portanto, a taxa de retorno sobre o capital, apresentam variação considerável, mesmo assumindo competição perfeita.

A partir de Smith, pode-se ter noção da visão clássica sobre a evolução e a acumulação de capital que, embora dependa da taxa de lucro, o volume inicial do capital é um fator determinante.

Um capital grande, embora produza lucros pequenos, geralmente aumenta com maior rapidez que um capital reduzido com lucros elevados. Segundo diz o provérbio, dinheiro gera dinheiro. Quando se tem um pouco de capital, muitas vezes é fácil conseguir mais. O grande problema é conseguir esse pouco inicial. (SMITH, 1996, p. 114)

A renda do capital, portanto, seria concentrada. A despeito do total da produção anual da terra e do trabalho de um país seja, afinal, aquele que supre o consumo da população e possibilita a geração de renda, é também verdadeiro que a produção, depois que sai das mãos dos trabalhadores produtivos, divide-se em duas partes. Uma – via de regra, a maior parcela – que se destina a repor um capital dispendido na produção; e outra que constitui uma renda, para o dono deste capital, em forma de lucro, ou para outras pessoas, como renda de sua terra. (SMITH, 1996).

De acordo com a teoria clássica, portanto, o lucro deve ser visto como a recompensa por unidade de capital que se acumula ao indivíduo capitalista. Mas para uma teoria completa da distribuição de renda do capital, seria necessário também uma teoria da distribuição individual da propriedade do capital, porque a renda do capital resultante para o capitalista individual seria igual à taxa de retorno vezes a quantidade de capital em sua propriedade. A determinação da estrutura de propriedade foi uma questão que não recebeu muita atenção dos economistas clássicos e, assim, sua teoria da distribuição de renda dentro da classe capitalista deve ser considerada incompleta (SANDMO, 2014).

A remuneração dos proprietários de terra provinha da taxa de aluguel de cada unidade de terra de sua posse. Dentro dos limites da liberdade natural, a teoria clássica mostra que os capitalistas pagavam pelo uso da terra que não possuíam, da mesma forma que pagavam pelo uso de capital fixo que não possuíam. Eles competiam uns com os outros e com os proprietários dos ativos que desejavam usar. Tal competição garantia que os proprietários receberiam quantias extras de excedente atribuíveis às propriedades da terra que detinham. (ASIMAKOPULOS, 2012a).

Em linhas gerais, os clássicos possuem uma teoria bastante sofisticada da distribuição funcional da renda. No entanto, como mostra Sandmo (2015), sua teoria da distribuição pessoal é menos avançada, e restrita, principalmente, ao quadro de compensar os diferenciais de salários, conforme desenvolvido por Smith e criticado por Mill. Em relação à remuneração da riqueza não pertencente ao trabalho, sua capacidade analítica da distribuição pessoal de renda foi limitada pela ausência de uma teoria da distribuição da propriedade. Ekerman, na apresentação de *Princípios de Economia Política*, afirma que Mill em seu Livro I, assim como a escola clássica em geral, atribuiu a distribuição da propriedade ao capital e à terra como determinada por processos históricos que estão fora do escopo da ciência econômica. Já no Livro II, o autor preocupa-se com um assunto de natureza bastante diferente, mostrando que a distribuição da riqueza depende das leis e costumes da sociedade. As regras pelas quais é determinada são embasadas nas opiniões e nos sentimentos da parte governante da comunidade, sendo muito diferentes no tempo e no lugar. Assim posto, na perspectiva de Mill as leis da economia não estão relacionadas com a distribuição, tal que a distribuição da produção não é regida por leis imutáveis; ao contrário, a forma como a riqueza é distribuída é um resultado de uma escolha da humanidade, concluindo que se a pobreza existe é porque os indivíduos a aceitam e toleram.

A perspectiva marxiana também trata os determinantes da distribuição de renda dentro da estrutura estabelecida por seus antecessores clássicos, especialmente Smith e Ricardo. Analiticamente, Marx foi além de Ricardo, estudando o problema da renda consistentemente dentro do quadro de um fluxo circular de produção. Sua inovação está na percepção de um duplo aspecto no valor da força de trabalho. Marx pressupõe que todo esse processo continua obedecendo à lei da troca de mercadorias, no qual o capitalista sempre compra a força de trabalho (mercadoria) e o trabalhador sempre vende sua força de trabalho (mercadoria) pelo seu valor real. Num primeiro momento (o início da produção), o trabalhador vende sua força de trabalho para o capitalista, e este lhe paga, na forma salário, apenas o valor correspondente à sua subsistência. Parte do trabalho (geração de valor), empenhado na produção pelo

trabalhador, é apropriada pelo capitalista, como trabalho não pago (mais valor). O maior valor apropriado pelo capitalista, após ser realizado na esfera da circulação, por meio do consumo dos capitalistas e também dos trabalhadores, retorna ao capitalista de forma expandida (D')⁴ e, a partir disso, ele pode reinvesti-lo – em sua totalidade ou parcialidade – no sistema produtivo, comprando mais forças produtivas ou remunerando seus meios de produção existentes (MARX, 2013).

Ora, tomando esse fluxo contínuo de produção e reprodução do capital, temos que o mais valor produzido pelo trabalhador e apropriado pelo capitalista é utilizado para remunerar o próprio trabalhador (que o produziu), que continua a produzir mais valor, receber salários, consumir seu salário retornando-o ao capitalista e todo o circuito se repete inúmeras vezes.

Trata-se de mais valor capitalizado. Desde sua origem, ele não contém um só átomo de valor que não derive de trabalho alheio não pago. Os meios de produção, aos quais se incorpora a força de trabalho adicional, assim como os meios de subsistência com os quais ele se mantém, não são mais do que componentes do mais-produto, do tributo anualmente arrancado da classe trabalhadora pela classe capitalista. Quando esta última, com uma parte do tributo, compra força de trabalho adicional da primeira – ainda que lhe pague seu preço integral, de tal modo que seja trocado equivalente por equivalente –, ela continua a agir segundo o velho procedimento do conquistador que compra as mercadorias dos vencidos com o dinheiro que roubou destes últimos (MARX, *O Capital*, I, 2013a, p. 491).

Portanto, o lucro é o excedente apropriado no mercado pelos capitalistas. Porém, Marx (2013b) alerta que, com o progresso técnico, a substituição cada vez maior dos trabalhadores pelas máquinas, o estabelecimento de um exército de reserva de mão de obra crescente, faria com que a taxa de lucro do capitalista caísse ao longo do tempo. A taxa de lucro entendida como a razão entre a mais-valia gerada e o capital empregado, tenderia a cair, porque o valor é gerado pelo trabalhador e se utilizada cada vez menos mão de obra, menos valor é gerado ao longo do tempo. A taxa média de lucro é que regula o processo de crescimento econômico capitalista. Para Alvarez (1996), a competição instaurada entre os capitalistas reduziria progressivamente o seu número. O perfil da distribuição de renda caminha, deste modo, para uma contraposição entre uma ínfima minoria capitalista e uma massa de trabalhadores que subsistem miseravelmente.

⁴ Tendo como objeto de análise a produção capitalista, Marx mostra a reprodução simples e a reprodução ampliada pautada na reprodução da relação social capital-trabalho, que é a base da exploração capitalista. O processo de produção do capital, dado pelo esquema $D-M...P...M'-D'$ (dinheiro, mercadoria, preço, mais mercadoria, mais dinheiro), é um processo de reprodução visto que ocorre por inúmeras vezes ao longo do tempo.

2.3 A TEORIA NEOCLÁSSICA: OS MARGINALISTAS E NÃO- MARGINALISTAS

A “Revolução Marginalista” e o nascimento da Economia Neoclássica marcaram um novo estilo de teorização econômica no qual, em contraste com os escritores clássicos, a nova geração de economistas tentou ancorar sua análise no comportamento dos agentes econômicos individuais, usando a teoria da otimização e as ferramentas matemáticas do cálculo diferencial. O que os historiadores do pensamento econômico comumente chamam de revolução marginalista está associado a três autores e três livros: *Theory of Political Economy* (1871), de William Stanley Jevons, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* (1871), de Carl Menger, e *Éléments d'économie politique pure* (1874–1877), de Léon Walras. A preocupação central dos três protagonistas principais da revolução marginalista na década de 1870 era estabelecer a teoria do valor subjetivo como o principal fator causal para a compreensão da formação de preços. Isso os levou a focar, antes de tudo, na determinação dos preços dos bens de consumo, mas eles também estenderam a teoria para aplicar à formação dos preços dos fatores. A utilidade marginal, o "grau final de utilidade" de Jevons, tornou-se a nova fonte de valor, com foco primário nos desejos subjetivos dos indivíduos que buscam maximizar a satisfação, invertendo a ordem de causalção da teoria clássica e rompendo com as preocupações sobre classes socioeconômicas e suas propriedades, bem como com os conflitos distributivos (BRAFF, 2012; SANDMO, 2015).

A igualdade das produtividades do valor marginal e dos preços dos fatores como resultado da maximização do lucro é particularmente explícita em Walrás (1874;1877; 1954). Walrás criticou teoria clássica dos salários, dizendo que a análise dos salários deve basear-se numa visão desagregada do mercado de trabalho com taxas salariais específicas da ocupação. No entanto, nenhum dos três autores foram muito longe na análise da distribuição de renda, o foco passou a ser a alocação eficiente dos recursos (SANDMO, 2013).

De acordo com Sandmo (2015) e Braff (2012), um autor de extrema importância na consolidação da corrente neoclássica foi Knut Wicksell, que é especialmente conhecido pela primeira formulação clara e precisa da função de produção como uma ferramenta central na análise das decisões de produção e investimento, incluindo a introdução original em economia do que ficou conhecido como a função Cobb-Douglas. Ele tornou explícita a ideia de substituição de fatores, e essa suposição de substituição contínua entre fatores de produção foi adotada por economistas posteriores como uma característica definidora da economia neoclássica. De forma mais rigorosa, ele mostrou que a maximização do lucro envolvia a igualdade entre valor marginal dos produtos e dos preços dos fatores.

No entanto, Wicksell enfatizou a incompletude da teoria da produtividade marginal como uma teoria da distribuição da renda, ao passo que não conseguiu integrar em sua análise formal os lados da oferta e demanda de trabalho, ainda que em suas discussões práticas tenha apresentado uma clara compreensão na natureza de suas interações (BRAFF, 2012). Posto que tenha mostrado o papel que o progresso técnico desempenhou na produtividade do trabalho, Wicksell (1906) foi enfático na assertiva de que os salários reais tenham aumentado ao longos dos 200 anos anteriores. A justificativa para isso foi o aumento populacional.

Such an increase [in population] must, other things being equal, continually reduce the marginal productivity of labour and force down wages; or—what comes to the same thing, though the connection is easily overlooked on a superficial view—prevent the otherwise inevitable rise in wages due to technical progress. (WICKSELL; 1906; p. 143).

Outra questão que tange aos aspectos distributivos diz respeito ao problema da exaustão da produção. Esse ponto já havia sido levantado anteriormente por Philip Wicksteed (1894), para o caso de firmas com funções de produção linearmente homogêneas. Wicksell apontou que o problema seria resolvido assumindo que as funções de produção passavam por fases de retornos crescentes, constantes e decrescentes de escala (SANDMO, 2015).

Assim, a ideia de um equilíbrio geral refere-se à situação em que há igualdade entre oferta agregada e demanda agregada nos mercados de bens e de fatores, equilíbrio garantido por um vetor de preços que garante essa igualdade. Trabalhadores e capitalistas são simétricos na teoria neoclássica, proprietários de fatores complementares e essenciais ao processo produtivo, e que por isso devem ser remunerados. Suas rendas são contrapartidas de suas contribuições para o processo produtivo. Essa lógica é correspondente à lei de Say, que determina a distribuição por meio da troca. Alguns intérpretes antecipam a formação do pensamento neoclássico a partir dos estudos de Say (AVILA; CONCEIÇÃO, 2017; PAIVA, 1998).

Depois da sucessão de crises econômicas culminando com a grande depressão dos anos 1930, a abordagem neoclássica sofreu sérias críticas por suas hipóteses que levariam a economia a uma situação de equilíbrio geral. Com relação aos aspectos distributivos, Kaldor (1955-56, p.10) afirma que:

In fact the whole approach which regards the share of wages and of profits in output as being determined by the marginal rate of substitution between Capital and Labour- with its corollary, that the constancy of relative shares is evidence of a unity-Elasticity of Substitution between Capital and Labour – is hardly acceptable to present-day economists.

Maurice Dobb (1973) faz uma crítica às teorias de “oferta e demanda” que tentaram introduzir uma simetria entre lucros e salários, reduzindo ambas como remuneradas pela sua contribuição ao produto ou pela sua utilidade. Na esfera da troca, uma vez que todos os fatores são pagos conforme as regras do jogo competitivo, nenhuma distinção óbvia pode ser feita nas explicações das várias formas de rendimento. Assim, ao mudar o foco da produção para a troca, a noção de excedente, assim como o caráter distintivo das ações distributivas em termos de sua origem e determinação, é perdida.

Ainda dentro da abordagem neoclássica sobre a distribuição de renda, um dos autores da maior influência nesse tema no século XX é Simon Kuznets. Consoante com Alvarez (1996), a argumentação apresentada pela teoria neoclássica ressalta uma tendência natural de equalização distributiva durante o processo de desenvolvimento. Diante de uma mudança na relação dos preços relativos entre os fatores de produção causada pela acumulação de capital por trabalhador ao longo do desenvolvimento das forças produtivas, haveria um favorecimento dos trabalhadores à medida que seus salários tenderiam a crescer relativamente. Contudo, a melhoria distributiva provocada pelo avanço das forças produtivas, apregoada pela teoria neoclássica, não era observada empiricamente. Especialmente no caso dos países subdesenvolvidos, cujo histórico apontava para uma concentração de renda. A relevância de Kuznets reside no fato de ele ter trazido a base empírica para esse debate.

Kuznets (1955) desenvolve uma teoria conhecida como teoria do “U” invertido (uma curva em forma de sino), que diz que a desigualdade de renda aumentaria nos estágios iniciais do desenvolvimento, o que explica a curva começar ascendente. Entretanto, posteriormente, haveria uma reversão dessa tendência, e a desigualdade se reduziria.

A primeira fase, de aumento da desigualdade, caracterizaria as etapas iniciais do processo de industrialização, cujo fundamento estaria no fato de que apenas uma parcela pequena da população teria condições de se beneficiar dos ganhos iniciais desse processo. Com o passar do tempo, em etapas mais avançadas de desenvolvimento, a desigualdade cairia “de forma automática, ou endógena, quando uma fração cada vez maior da população passa a desfrutar do crescimento econômico” (PIKETTY, 2014, p. 21).

Piketty (2014) ressalta que o trabalho seminal de Kuznets (1955) foi de grande influência no debate econômico por ter sido o primeiro trabalho acadêmico sobre desigualdade e crescimento fundamentado em uma extensa pesquisa estatística. As séries históricas compiladas por Simon Kuznets, publicadas na sua obra de 1953 “*Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*”, se detêm na análise de um único país, os EUA,

abrangendo um período de 35 anos (1913-1948). Apesar de se restringirem a uma única nação e a um período relativamente curto, Piketty destaca que:

Trata-se, contudo, de uma contribuição fundamental, que mobilizou duas fontes de dados totalmente inacessíveis aos autores do século XIX: as declarações do imposto federal sobre a renda instituído em 1913; e as estimativas da renda nacional dos Estados Unidos, elaborada pelo próprio Kuznets alguns anos antes. Foi a primeira tentativa de medir a desigualdade social em escala tão ambiciosa (PIKETTY, 2014, p.19).

Ademais, Alvarez (1996) destaca que as ideias de Kuznets tiveram uma repercussão muito abrangente dentro da ciência econômica e foram capazes de influenciar a visão oficial de instituições internacionais sobre o tema da distribuição de renda. O que se refletiu num vasto número de estudos objetivando confirmar e generalizar a abordagem de Kuznets para outras regiões – a despeito de que o tipo de série utilizado originalmente por esse autor não era disponível para a maioria das nações. Alvarez (1996) assinala ainda que, como resultado disso, se popularizou o estudo de dados em *cross-section* que incluíam os países nos diferentes estratos de renda *per capita*, os quais respaldavam a concepção da curva em U invertido de Kuznets, dentre os quais se destaca o trabalho de Ahluwalia (1976).

Apesar da hipótese de U invertido de Kuznets ter uma ampla influência na teoria econômica, a metodologia utilizada e aplicada aos modelos econométricos, que seguiram a obra seminal de Kuznets, sofreu diversas críticas. A primeira delas é apresentada por Fields (1980), que embora aceite a tendência do U invertido, aponta para as debilidades argumentativas que sustentam essa hipótese. A sua crítica sublinha a inconsistência em se utilizar modelos em *cross-section* para comparar países com trajetórias históricas distintas. Para esse autor, a *cross-section* pressupõe que “os países nos diferentes estágios percorreram os mesmos padrões na sua experiência de desenvolvimento, o que na melhor das hipóteses é uma tese polêmica” (ALVAREZ, 1996, p. 29).

Anand e Kanbur (1993), por sua vez, apresentam críticas quanto a validade econométrica de se legitimar a hipótese de U invertido. Para tanto, os autores baseiam-se no trabalho de Ahluwalia (1976), considerado como o trabalho mais preciso e eficiente na defesa da tese de Kuznets, e argumentam que os dados ali utilizados abrangeriam diferentes formas funcionais; de modo que a depender das escolhas econométricas que se fizessem, poderiam apontar para tendências diametralmente opostas.

Outra crítica que se pode apresentar aos resultados otimistas de Simon Kuznets, indicando que a desigualdade não só é temporária mas leva ao desenvolvimento, é a análise

de Albert Hirschman (1973 *apud* SNOWDOWN; VANE, 2003, p. 558), no que ele denominou de “o efeito túnel”⁵, o qual consiste em três proposições básicas: 1) nos estágios iniciais de desenvolvimento e crescimento há uma alta tolerância para desigualdades crescentes; 2) essa tolerância se corrói ao longo do tempo se o grupo de baixa renda não consegue se beneficiar do processo de crescimento; 3) no longo prazo, desigualdades persistentes e crescentes em um país em processo de desenvolvimento tendem a levar a “desastres de desenvolvimento” como tensões internas, alimentadas pela desigualdade, que causam, por fim, instabilidade política.

Thomas Piketty (2014) também se posiciona criticamente em relação à hipótese de U invertido de Kuznets e à conclusão decorrente desse modelo de que a redução de desigualdade seria uma consequência da lógica interna do processo de desenvolvimento. O autor salienta, ainda, que o próprio Kuznets estava consciente do caráter acidental dos resultados da sua pesquisa para a distribuição de renda nos EUA, particularmente entre 1913 e 1948.

Ao apresentar uma análise tão otimista na palestra proferida aos economistas americanos, muito propensos a acreditar e divulgar a novidade que seu prestigiado líder trazia, Kuznets sabia da enorme influência que teria: nascia a “curva de Kuznets”. Para se assegurar de que todos tinham entendido bem do que se tratava, Kuznets preocupou-se em esclarecer que a intenção de suas previsões otimistas era simplesmente manter os países subdesenvolvidos “na órbita do mundo livre”. Em grande medida, portanto, a teoria da “curva de Kuznets” é produto da Guerra Fria. (PIKETTY, 2014; p. 21).

Para Piketty (2014), a compressão das altas rendas estadunidenses durante esse período teria sido desencadeada pela Grande Depressão dos anos 1930 e pela Segunda Guerra Mundial, não sendo, portanto, um fruto natural e espontâneo do processo de desenvolvimento das forças produtivas. Portanto, pode-se inferir que a versão otimista da distribuição de renda da escola neoclássica veio a se tornar uma arma poderosa no embate político da Guerra Fria, a despeito das limitações metodológicas apontadas por seus críticos.

Friedman (1953), em seu trabalho para explicar a distribuição de renda como o resultado da escolha racional sob incerteza, aponta que a forma especial da função de utilidade dá origem a uma distribuição de renda que é consistente com os padrões observados

⁵ Para ilustrar essa hipótese, Hirschman apresenta o “efeito túnel”: imagine um túnel que tenha duas vias indo na mesma direção. De cada lado há uma fila de carros engarrafados em razão de um bloqueio. Enquanto as duas filas estiverem imóveis ou avançando lentamente, todos motoristas mostrarão paciência na esperança de que o tráfego voltará a sua normalidade. À medida que a fila da direita, por exemplo, se mova, os motoristas da fila da esquerda manterão a paciência acreditando que em breve eles serão os próximos. Contudo, se a fila da direita continuar se movendo em um ritmo cada vez mais acelerado, enquanto a da esquerda se mantém imóvel, os motoristas que se encontram nessa última começarão a demonstrar impaciência e assumirão posições arriscadas e violentas, tentando furar o bloqueio.

como os documentados em seu próprio trabalho empírico com Kuznets (Friedman e Kuznets, 1945). Para o autor, tanto a desigualdade de renda quanto as políticas redistributivas emergem como resultados da livre escolha dos indivíduos. Quanto menos avessos ao risco os indivíduos, maior será a desigualdade de renda na sociedade. Contudo, pressupõe uma situação de plena igualdade de oportunidades, o que é incompatível com a realidade de todas as sociedades.

2.4 A TEORIA KEYNESINA: DE KEYNES AOS PÓS-KEYNESIANOS

A obra *General Theory of Employment, Interest and Money* (1936) propõe uma teoria da determinação do emprego e da produção econômica com base na análise da demanda agregada, e não na análise do crescimento de insumos para a produção e melhorias na tecnologia. Assim, Keynes não se ateve especificamente ao ponto da distribuição de renda como tal (KALDOR, 1936).

No entanto, Keynes notou uma grande estabilidade das parcelas de salários e lucros desde meados do século XIX na Grã-Bretanha. Ao tratar dos motivos que levam os indivíduos a se absterem de gastar sua renda no capítulo IX, o autor enfatiza:

Agora, a força de todos estes motivos varia enormemente segundo as instituições e a organização da sociedade econômica que presumimos; segundo os hábitos devidos à raça, à educação, às convenções, à religião e às atitudes morais correntes; segundo as esperanças atuais e a experiência passada; segundo a escala e a técnica do equipamento de capital; segundo a forma prevalecente da distribuição da riqueza e os níveis de vida estabelecidos. Todavia, na tese que constitui o objetivo desta obra, não nos ocuparemos, exceto em digressões ocasionais, dos resultados das mudanças sociais de longo prazo nem dos lentos efeitos do progresso secular. Isso significa que daremos por aceita a base dos motivos subjetivos que levam, respectivamente, a poupar e a consumir. Na medida em que a distribuição da riqueza é determinada pela estrutura social mais ou menos permanente da comunidade, podemos igualmente considerar essa base um fator que só varia em ritmo lento e no curso de um longo período, o que também daremos por aceito no presente estudo (KEYNES, 1996; p. 128).

As mudanças distributivas para Keynes são lentas e de longo prazo, então, tidas como dadas em sua teoria. Apesar disso, o autor não ignora questões pertinentes à redistribuição. Ao tratar sobre impostos sobre heranças, afirma que uma política fiscal de altos impostos sobre heranças faz aumentar a propensão da comunidade a consumir, o que estimula o investimento.

O nosso raciocínio leva-nos, desse modo, à conclusão de que, nas condições contemporâneas, a abstinência dos ricos mais provavelmente tolhe do que favorece o crescimento da riqueza. Fica assim invalidada uma das principais justificativas

sociais da grande desigualdade da riqueza. Não quero dizer que haja outras razões, independentes da nossa teoria, capazes de justificar certa desigualdade em determinadas circunstâncias, porém nossa tese elimina certamente a razão mais importante que até agora vem sendo o motivo de pensarmos na conveniência de agir com moderação. Isto afeta particularmente nosso modo de encarar os impostos sobre heranças, pois há certas justificativas da desigualdade das rendas que não podem aplicar-se à desigualdade das heranças. Do meu ponto de vista, creio haver justificativa social e psicológica para grandes desigualdades nas rendas e na riqueza, embora não para as grandes disparidades existentes na atualidade. Existem valiosas atividades humanas que requerem o motivo do lucro e a atmosfera da propriedade privada de riqueza para que possam dar os seus frutos (KEYNES, 1996; p. 342).

Assim sendo, ainda que não tenha aprofundado teoricamente a temática da distribuição da renda, Keynes não se opõe a uma certa desigualdade, pois ela estimula a acumulação de capital e a busca por lucros, desenvolvendo atividades-chaves para a economia. No entanto, a mesma lógica não se aplica à desigualdade das heranças.

Suas ideias seriam retomadas e desenvolvidas em teorias de distribuição de renda posteriormente. Dentro do aporte chamado “keynesiano”, as três versões que receberam mais atenção são as de Kalecki⁶, Kaldor e Pasinetti (ASIMAKOPULOS, 2012b). Esses modelos de crescimento apresentam uma íntima relação entre a distribuição funcional da renda e o crescimento em sua gênese. São pontos comuns entre os três: (1) consideram o investimento um importante determinante dos lucros; (2) assumem que, pelo menos em uma ampla gama de valores possíveis, o investimento é independente da poupança; (3) supõem a propensão a poupar dos lucros como sendo maior do que a propensão a poupar dos salários (ASIMAKOPULOS, 2012b; OREIRO, 2011).

O modelo proposto por Kaldor busca solucionar o primeiro problema proposto por Harrod sobre o fio da navalha⁷. O autor assume o princípio da demanda efetiva, mas apresenta algumas diferenças importantes da teoria de Keynes.

Kaldor começa por negar a função poupança keynesiana adotando uma “função poupança clássica”, que diz que a propensão a poupar global depende da propensão a poupar dos capitalistas e dos trabalhadores, sendo a primeira mais elevada do que a segunda. Considerando uma economia fechada e sem governo, a renda corresponde à soma dos salários e dos lucros, com a poupança dependente da participação relativa de salários e lucros na renda, tendo em vista as diferentes propensões a poupar; quanto mais elevada for a concentração de renda maior será a poupança (BRESSER-PEREIRA; 1975).

⁶ Embora Kalecki tenha desenvolvido sua teoria antes da publicação da Teoria Geral de Keynes em 1936, ele comumente é atribuído à vertente pós-keynesiana.

⁷ Primeiro problema de Harrod: Ainda que o crescimento com pleno-emprego seja possível, tal “idade dourada” é altamente improvável pois as variáveis constitutivas da condição de equilíbrio são independentes entre si. Somente por uma “feliz coincidência” é que a taxa garantida de crescimento será igual a taxa natural, ou seja, a taxa de crescimento da força de trabalho. Ver Oreiro (2016).

Kaldor mostra que, dadas as propensões a poupar, a participação dos lucros na renda depende apenas da razão entre investimento e produto, uma relação que é determinada exogenamente em seu modelo. Essa relação é tão mais significativa quanto mais o investimento for considerado uma variável independente do volume de poupança. Embora não seja uma variável exógena, o investimento, para Kaldor, não é determinado pela poupança. Na realidade, é o volume de investimentos que, através do multiplicador, irá determinar o nível de renda e por consequência a poupança, tendo em vista a existência de desemprego e capacidade ociosa. Desse modo, um aumento nos investimentos implicará um aumento na demanda global. À vista disso, os preços e as margens de lucro – participação do capital na renda – tenderão a crescer, ao passo que o consumo se reduz em termos relativos. Quanto maior for a diferença entre as propensões a poupar dos capitalistas e dos trabalhadores, maior será o impacto dos investimentos sobre os lucros (ASIMAKOPULOS, 2012b; BRESSER-PEREIRA, 1975).

One of these is that the theory of distribution underlying this model -which makes the share of profits in income entirely dependent on the ratio of investment to output, and the propensity to save out of profits and wages - is only acceptable as a " long-run " theory, since changes in these factors exert only a limited influence in the short period. As was indicated in my earlier paper,' in the short period profit margins are likely to be inflexible, in both an upward and a downward direction, around their customary level -which means that they are largely historically determined. What is suggested here is that long-term investment requirements and saving propensities are the underlying factors which set the standard around which these customary levels are formed, and which are responsible for the gradual change of these levels in any particular economy, or for differences as between different economies (KALDOR, 1957, p. 622).

Pode-se, portanto, inferir que a preocupação de Kaldor correspondia aos efeitos de longo prazo da distribuição funcional da renda, que se ajusta às mudanças das participações dos lucros e salários, de modo a permitir o retorno da economia à sua trajetória de longo prazo com pleno emprego.

O modelo de Luigi Pasinetti (1962) centra sua análise da determinação da taxa de lucro com a equação de Kaldor para a igualdade de equilíbrio de curto prazo entre investimento e poupança. No entanto, diferentemente de Kaldor, ele examina, além da participação dos lucros, a determinação da taxa de lucro, e sua análise é mais focada no curto prazo. Outra diferença importante é que o autor inclui funções de "classe" em vez de "categorias de renda", com a justificativa de que Kaldor havia ignorado a dimensão da propriedade e do estoque de riqueza (capital) da economia (ASIMAKOPULOS, 2012b; OREIRO, 2011).

A contribuição de Pasinetti foi mostrar que a “Equação de Cambridge”⁸ poderia ser obtida sem qualquer referência ao valor da propensão a poupar dos trabalhadores, sendo esta irrelevante na determinação da taxa de lucro de equilíbrio ao longo de uma trajetória de crescimento estável com pleno emprego: *“The novelty of the present analysis has been to show that the relation is valid independently of any of those assumptions. It is valid whatever the saving behaviour of the workers may be”* (PASINETTI, 1962, p. 113).

Assim sendo, Pasinetti (1962) dá uma conotação de luta de classes à abordagem kaldoriana, voltando, desse modo, as atenções para os efeitos de longo prazo da distribuição pessoal da renda, sendo que mudanças nesta última que leva a economia à sua trajetória de longo prazo com pleno emprego (OREIRO; 2016).

No modelo simplificado de Kalecki, a determinação dos lucros, em uma economia fechada, sem tributação ou despesa do governo e sem poupança dos trabalhadores, é exposta em seu estudo do ciclo econômico publicado em polonês em 1933. Embora não seja explicitamente identificada dessa forma, sua teoria é apresentada para uma situação de equilíbrio de curto prazo.

As relações fundamentais da teoria da demanda efetiva de Kalecki dizem respeito: 1) que o montante agregado de lucros depende das decisões de gasto dos capitalistas; 2) que a relação entre lucros e renda agregada é determinada pelos “fatores de distribuição”. Deve-se ressaltar que, para Kalecki, os lucros dependem das decisões de gasto dos capitalistas não só porque tais decisões são tomadas no período anterior, mas porque se baseiam na existência de um setor bancário que torna o crédito disponível para o investimento, fazendo com que as decisões de gasto sejam autônomas com respeito à renda. Como os lucros são determinados pelos gastos de consumo e de investimento dos capitalistas, é a renda dos trabalhadores que é determinada pelos fatores de distribuição.

Ao propor a separação da economia em três departamentos – Departamento produtor de bens de capital (DI); Departamento produtor de bens de consumo de luxo dos capitalistas (DII) e Departamento produtor de bens de consumo necessários para os trabalhadores (DIII) –, Kalecki mostra que a distribuição da renda entre trabalhadores e capitalistas é função simples do padrão de competição intercapitalista (DI e DIII). O mercado intercapitalista passa a ser melhor especificado através da separação entre investimento bruto

⁸ $r = \frac{\eta}{s_c}$ que diz a taxa de lucro é determinada, ao longo da trajetória de crescimento de equilíbrio, pela razão entre a taxa de crescimento da força de trabalho e a propensão a poupar a partir dos lucros. A tecnologia, expressa pela relação capital-produto, não desempenha nenhum papel na determinação da taxa de lucro (OREIRO, 2005).

e consumo capitalista, e a hipótese de manutenção dos salários ao nível de subsistência, sintetizada por "os trabalhadores gastam o que ganham", é também observada. Deriva daí que o montante total dos salários pagos aos trabalhadores envolvidos na produção para o mercado intercapitalista (salários pagos aos trabalhadores do DI e DII) é idêntico ao excedente de bens de consumo para trabalhadores produzido no Departamento III. Como consequência, Kalecki mostra que o lucro total é determinado apenas no mercado intercapitalista — "os capitalistas ganham o que gastam".

Tomando-se a proporção salário/produto em cada departamento como parâmetro, o consumo dos trabalhadores passa também a ser determinado no mercado intercapitalista. Isto posto, chega-se à conclusão de que a renda nacional também é determinada exclusivamente pelo dispêndio capitalista, internalizando a trajetória da reprodução do sistema ao mercado intercapitalista.

Em sua obra "Teoria da Dinâmica Econômica" de 1954, além de romper com a ideia de "mercado competitivo" neoclássico na determinação dos preços⁹, ao tratar da distribuição da renda nacional, Kalecki mostra que a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria manufatureira é determinada não só pela composição industrial do valor agregado, como também pelo grau de monopólio e pela razão entre os preços das matérias primas e os custos de salários por unidade. Uma elevação do grau de monopólio ou dos preços das matérias primas com relação aos custos de salários por unidade provoca uma queda da parcela relativa dos salários no valor agregado. Assim sendo, como aponta Asimakopulos (2012b), a determinação das participações dos salários e dos lucros na renda dependem, portanto, das hipóteses feitas sobre as condições competitivas nos mercados de produtos e as condições de produção.

Quanto à determinação dos lucros brutos no período vigente, Kalecki mostra que são proporcionais à soma da parte constante dos gastos de consumo e de investimento dos capitalistas e inversos à propensão marginal a poupar dos lucros.

Os lucros[...] são determinados completamente pelo investimento, achando-se envolvido um certo hiato temporal. Ademais, o investimento depende de decisões de investir ainda mais remotas no passado. Conclui-se que os lucros são determinados pelas decisões passadas de investir (KALECKI, 1996, p. 65).

Ou seja, para Kalecki, os capitalistas, como um todo, determinam seus próprios lucros pela extensão de seus investimentos e consumo pessoal. No entanto, os determinantes do

⁹ Para Kalecki, a determinação dos preços dependem grandemente do grau de monopólio das indústrias.

investimento dependem positivamente da poupança bruta das firmas e da elevação dos lucros por unidade de tempo, e negativamente do incremento líquido de capital em equipamento por unidade de tempo.

Em resumo: a taxa de decisões de investimento, D , é, como primeira aproximação, função crescente da poupança bruta, S , e da taxa de modificação do montante dos lucros, $\Delta P/\Delta t$, e função decrescente da taxa de modificação do estoque de capital em equipamento, $\Delta K/\Delta t$ (KALECKI, 1996, p. 119).

Desta forma, o processo de distribuição da renda para Kalecki, das participações dos salários e dos lucros na renda, são geridos pelo princípio da demanda efetiva. Ao mesmo tempo em que o lucro depende dos gastos dos capitalistas em consumo e investimento, o investimento é determinado pela expectativa do aumento do consumo. Destarte, numa situação que não há pleno emprego, uma melhor distribuição funcional da renda poderia alavancar o crescimento do produto.

2.5 A ABORDAGEM ESTRUTURALISTA DE CELSO FURTADO

Mesmo que o pensamento estruturalista não seja homogêneo em sua totalidade, entende-se, aqui, que a abordagem desenvolvida por Celso Furtado é representativa e fundamental para se compreender a questão da distribuição de renda no contexto brasileiro e da América Latina, mesmo que não tenha uma teoria pura da estrutura distributiva.

Celso Furtado, diferentemente de quase todos os pensadores econômico até agora apresentados, teve uma longa carreira acadêmica e pública, fazendo grandes contribuições, com base em seus estudos e sua experiência na execução de políticas, para a compreensão do processo de desenvolvimento econômico do sistema capitalista nos países periféricos, em especial, os latino-americanos. De acordo com Bielschowsky (2006), pode-se elencar três contribuições de maior destaque de Furtado à consolidação e estruturação do pensamento *cepalino*: 1) foi o grande entusiasta da corrente teórica do estruturalismo, colocando em evidência a importância da perspectiva histórica para se compreender as sociedades; 2) denunciou a possibilidade de que o crescimento econômico nos países de industrialização tardia e dependente se dê de forma desequilibrada, i.e., os ganhos de produtividade não implicariam em aumentos de salário, sendo compatíveis com a má distribuição de renda; 3) foi ele quem apontou para o papel fundamental que a incorporação do padrão de consumo das economias de alta renda imprime ao tipo de crescimento econômico adotado nas economias periféricas.

Compreendendo a importância de Celso Furtado para o entendimento da formação das economias periféricas, pode-se evidenciar como a questão da distribuição/concentração da renda se mostra diferentes na formação dos sistemas produtivos industriais nos países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

Como parte da difusão da civilização europeia, a industrialização processou-se dentro de um contexto cultural em plena transformação, devido à tenra ascensão da classe burguesa na direção da secularização, da racionalidade, da mudança da ciência voltada ao reconhecimento empírico. Nesse ambiente de mutabilidade, as relações de grupos e classes sociais de grande solidez, vão aos poucos e crescentemente sendo perturbadas pela emergência de novos e menores grupos sociais, compostos por indivíduos de múltiplas inserções sociais. Nessas circunstâncias, Furtado (2008) expõe que as atividades econômicas atingiram um elevado grau de autonomia e passaram a moldar as dimensões culturais. O racionalismo, a acumulação e ampliação do excedente e a eliminação de barreiras que prejudicassem o alcance da eficiência, foram valores que se fixaram definitivamente no advento da Revolução Industrial e geraram uma nova ordem social.

Desde de tempos remotos, em todas as sociedades, a acumulação sempre constituiu um dos pilares da dominação social, o que torna particular o processo de formação da sociedade industrial é a capacidade de se utilizar o excedente para o controle e desenvolvimento dos sistemas produtivos. A continuidade do processo de acumulação requer constantemente que os estilos de vida sejam transformados, tornando-se cada vez mais diversos e sofisticados (FURTADO, 2008).

Numa economia de livre mercado, forma-se permanentemente uma grande massa de renda que não se destina ao consumo, e que não pode ser deduzida do circuito econômico. Nas economias centrais, essa massa de renda era, via de regra, invertida no próprio desenvolvimento do sistema produtivo, gerando nova massa de renda (FURTADO, 1977; 2008b).

Portanto, a estrutura do sistema produtivo reflete a forma como a renda é utilizada e distribuída. O setor com maior potencial de acumulação e geração de lucro era o de bens de capital, que, por sua vez, era poupador de mão de obra, o que implica numa redução da demanda por mão de obra e, conseqüentemente, um barateamento da produção, principalmente no setor de bens de consumo, devido à utilização de equipamentos cada vez mais baratos. O aumento de rentabilidade no setor de bens de consumo significa que uma fração maior desses bens não são consumidos pelos trabalhadores dessa mesma indústria, podendo ser utilizados no setor de bens de capital. E, sempre que esse setor não estiver em

expansão, uma pressão será criada para que haja o barateamento dos bens de consumo e, por consequência, a elevação do salário real (FURTADO, 1983).

Dessa situação decorre que as técnicas mais avançadas de produção se mostravam mais favoráveis nos setores de bens de capital, intensificando o avanço das tecnologias, o que trouxe consequências importantes para todo o processo de desenvolvimento.

Crescendo a sua produtividade física mais intensamente que nas indústrias de bens de consumo, os preços dos equipamentos tendem a declinar em termos de produtos manufaturados de consumo, o que induz a substituir, nas indústrias de bens de consumo, mão-de-obra por equipamentos. Daí resulta uma tendência a aumentar o grau de mecanização de todo o sistema, isto é, aumentar a densidade de capital fixo por pessoa ocupada [...] Equipamentos que provocavam substanciais aumentos da produtividade física na indústria de bens de consumo (como os teares automáticos) eram obtidos da indústria de bens de capital, praticamente sem aumentos de preço. A resultante elevação dos salários reais criaria boas condições de rentabilidade para os processos técnicos ainda mais avançados (FURTADO, 1983, p. 134).

Sendo assim, o avanço da técnica e das tecnologias permitiram conservar uma forma de distribuição de renda entre capitalistas e assalariados. Para Furtado (1998a), o aumento do poder de compra da massa dos trabalhadores foi primordial no processo de desenvolvimento, tanto quanto o papel da inovação técnica. O dinamismo da economia capitalista proveio, portanto, da interação entre a inovação técnica – que se traduz na elevação da produtividade e em redução de mão de obra – e a expansão do mercado – que cresce *pari passu* a massa dos salários. Notoriamente, o peso da inovação técnica depende dos esforços empresariais em maximizar os lucros, porém o peso da expansão do mercado e dos salários reflete também a pressão das forças sociais a partir do momento em que surgem contradições dentro desse sistema.

Para o autor, o progresso tecnológico, poupador de mão de obra, é o elemento que torna o sistema econômico menos rígido, combinando fatores de produção compatíveis ao acúmulo de capital e aumento dos lucros. A absorção do excedente estrutural de mão de obra permitiu que os ganhos do progresso tecnológico fossem repartidos, de certa forma, entre empresários e trabalhadores por meio da elevação dos salários reais, bem como da redução da jornada de trabalho.

Guiados pela vanguarda tecnológica, os países centrais concentraram geograficamente a produção industrial e lograram uma repartição da renda mais igualitária, o que possibilitou a adoção de políticas de proteção social. O nascimento de forças sociais simultânea ao processo de urbanização permitiu que trabalhadores pressionassem pelo aumento real dos salários e

pela elaboração de políticas protecionistas para defender seus respectivos mercados internos (FURTADO, 1998a).

A difusão planetária da civilização industrial, no entanto, constituiu-se um processo histórico bastante peculiar à cada nação e fundamentalmente distinto daquele que se prostrou na Europa Ocidental. Naqueles países de “acesso indireto” à difusão da civilização industrial, i.e. nos países periféricos, os valores ideológicos que surgiram com a revolução burguesa reforçavam a situação de dependência no quadro dos mercados internacionais (FURTADO, 1998a).

Como exposto anteriormente, a economia mundial no decorrer do século XIX assistiu a grandes transformações, que se deram em torno de dois processos, primeiro da elevada aceleração da acumulação e, segundo, da intensificação do comércio internacional. (FURTADO, 1998a; 1998b; 1977). Ambos engendraram ganhos de produtividade do fator trabalho e permitiram que houvesse um fluxo de crescimento do excedente. A forma pela qual foi apropriada esse excedente constitui o cerne do problema na evolução do capitalismo industrial.

Para Celso Furtado (1998b), a atividade industrial tende a concentrar grande parte do excedente nas mãos daqueles grupos sociais comprometidos com o sistema produtivo. Nos países que ditam a inovação técnica e tecnológica da indústria, o capital que se investe no sistema produtivo está sendo constantemente renovado. Nos países em que as vantagens comparativas se dão no setor primário, o excedente adicional se mostra na forma de incrementos das importações.

O que autor procura elucidar é que ao passo que a especialização no setor primário não exige grandes transformações dos métodos produtivos e a acumulação se dá, basicamente, com recursos locais, tal incremento para importar se estabelece na aquisição de bens de consumo. Assim, é pelo lado da demanda de bens de consumo que os países periféricos se inserem mais profundamente na civilização industrial, o que implica na reprodução dos padrões de consumo dos países centrais.

O processo de industrialização tardia pelo qual passou países periféricos, tal qual o Brasil, se deu sob as bases de grandes empresas transnacionais, o que resulta, por um lado, no reforço da reprodução dos padrões de consumo de países com renda muito mais elevadas e, por outro, na tendência da concentração de renda em termos globais.

[...] a pressão para diversificar a demanda e adaptá-la aos padrões que se renovam nos centros de onde emana a tecnologia também se traduz em exigências de acumulação no nível da massa consumidora. A consequência manifesta é a concentração de renda com distanciamento crescente entre os padrões de vida de

uma minoria privilegiada e os da grande massa da população, particularmente que permanece nas zonas rurais. A pressão que exercem as empresas transnacionais no quadro dessas novas formas de mercado [...] constitui uma das causas básicas da crescente heterogeneidade social do mundo dependente (FURTADO, 2008, p. 96-97).

O desenvolvimento das forças produtivas nas economias periféricas, ainda que em determinados e limitados setores, e os salários baixos – devido à oferta elástica de mão de obra não especializada –, proporcionam um excedente considerável. A realimentação do excedente acontece em favor de uma classe média, composta por profissionais, quadros superiores, civis e militares, cujos padrões de consumo se distanciam abissalmente das massas de trabalhadores, ampliando o sistema de dominação e modernizando as estruturas de poder (FURTADO, 1998b).

O processo de industrialização, na América Latina por exemplo, não criou o proletariado clássico, criou, na verdade, uma massa urbana pouco definida cujas aspirações se dão num quadro político incapaz de atender suas necessidades básicas (MEIRELES, 2017). Para Furtado (2008), a ideia de progresso e desenvolvimento também se deu de fora para dentro das sociedades periféricas, mostrando que o caminho mais curto para o enriquecimento seria a integração internacional dos mercados. Esta não requeria maiores modificações nas estruturas sociais, sendo absolutamente compatível com formas de organizações sociais distintas daquelas surgidas na revolução burguesa.

Posto que se concebe “desenvolvimento” como uma performance internacional – ignorando-se o custo da acumulação em termos de valores culturais próprios –, a história dos povos passa a ser vista como uma competição para parecer-se com as nações que lideram o processo acumulativo. Os meios sugeridos para alcançar esse objetivo, sempre fugaz, não terão sido muitos: todos passam pela ideia de aumento da taxa de poupança interna e/ou criação de condições capazes de atrair recursos externos. Essa doutrina serviria de cobertura para os investimentos diretos estrangeiros, mediante os quais as atividades produtivas dos países dependentes viriam a ser controlados do exterior. (FURTADO, 2008, p. 106)

Ora, se o objetivo final é acelerar a acumulação, tudo é justificável, até mesmo a concentração de renda, visto que são os ricos que têm capacidade de poupança. Tudo que é feito na indústria periférica em busca do progresso e também pela lógica das transnacionais “*convergem para acelerar a diversificação do consumo, em detrimento da satisfação das necessidades essenciais do conjunto da população*” (FURTADO, 2008, p. 107). A desigualdade de renda entre as massas de trabalhadores e as minorias mais ricas torna-se natural e justificável em nome do progresso e do desenvolvimento. Furtado (2000, p.23) reconhece o grande desafio de superar essa situação nas economias dependentes:

A subordinação à inventividade técnica aos interesses de reprodução de uma sociedade fortemente inigualitária e de elevado potencial de acumulação é a causa de alguns dos aspectos paradoxais da civilização contemporânea. É bem sabido que, mesmo que em países em que mais avançou o processo de acumulação, parte da população não alcança o nível de renda real necessária para satisfazer o que considera como sendo necessidades elementares. Ocorre que a elevação do salário básico é parte de um processo que compreende o aumento do coeficiente do desperdício implícito no dispêndio dos grupos de rendas altas e também a difusão, entre os grupos de rendas médias, de formas de consumo mais e mais sofisticadas. Assim, a eliminação da “pobreza dentro da riqueza” faz-se mais difícil com o avanço da acumulação. Foi em função dos valores dessa civilização industrial que se formou a consciência das desigualdades internacionais dos níveis de vida, do atraso acumulado, do subdesenvolvimento.

O fim do século XX traz a tese do processo de globalização dos mercados, que há de se impor no mundo todo. Refere-se a um imperativo tecnológico, como o que moldou o processo de industrialização nos últimos dois séculos. No entanto, a justaposição dos mercados e o debilitamento dos atuais sistemas estatais de poder estão produzindo mudanças estruturais que agravam a concentração de renda e as formas de exclusão social. Por mais que as consequências sejam adversas, há quem as apresente como “*pré condições de uma nova forma de crescimento econômico cujos contornos ainda estão indefinidos*” (FURTADO, 1998a, p. 26). Sendo assim, neste fim de século o crescimento econômico passa a ter como contrapartida o nascimento de uma nova forma de organização social que redefine o padrão de distribuição de renda.

2.6 CONSIDERAÇÕES ACERCA DE OUTRAS ABORDAGENS E TRABALHOS RECENTES

As abordagens modernas são inúmeras, principalmente considerando aquelas dentro dos aspectos positivos da distribuição de renda. Reconhece-se que muitos trabalhos importantes foram deixados de fora desta síntese¹⁰, mas nesta seção serão apresentadas outras abordagens sobre a distribuição de renda desenvolvidas no período recente a partir de: 1) Amartya Sen, compreendendo a redução de desigualdade como nevrálgica para o desenvolvimento e para as expansões das liberdades individuais, porém, indo além da mera dotação distribuição de renda e englobando outros elementos; 2) Thomas Piketty, cuja obra seminal recoloca a desigualdade de renda no centro do debate acadêmico, a partir de uma crítica a hipótese de Kuznets e da investigação a respeito da relação entre crescimento e desigualdade, cujos resultados se contrapõem ao discurso *mainstream* sobre esse tema; e por

¹⁰ Trabalhos reconhecidamente importantes como os de Martha Nussbaum; John Rawls, Gary Fields, Anthony B. Atkinson, Kenneth Arrow e outros.

fim, 3) será apresentado, brevemente, o tratamento dado a esse tema por Anwar Shaikh a partir da econofísica.

O que aproxima essas três abordagens distintas é o fato delas serem reativas ao não cumprimento da profecia otimista de Kuznets. Snowdon e Vane (2005) asseveram que ao longo da segunda metade do século XX houve um grande número de histórias de desenvolvimento cujas taxas de crescimento acima da média foram atingidas sem que esses países exibissem altos níveis de desigualdade da renda, particularmente os Tigres Asiáticos. Ao mesmo tempo em que na América Latina muitos países apresentaram alta desigualdade acompanhada de baixas taxas de crescimento.

Conseqüentemente, houve uma mudança de pensamento a respeito desse tema, na medida em que muitos autores passaram a enfatizar o possível efeito adverso que a desigualdade pode ter sobre o crescimento, questão que já havia sido tratada, por exemplo, na obra de Gunnar Myrdal e sua teoria da causação cumulativa (SNOWDON; VANE, 2005).

Nesse sentido, o trabalho de Amartya Sen é de grande relevância. Sen (2000) na sua obra mais conhecida “Desenvolvimento como liberdade” apresenta uma visão crítica e inovadora sobre o processo de desenvolvimento. Para o autor, ao contrário da forma como muitas vezes esse tema é tratado nas ciências econômicas, o desenvolvimento não diz respeito apenas ao avanço das forças produtivas, da inovação tecnológica ou mesmo do simples aumento do PIB. O conceito de desenvolvimento elaborado pelo autor diz respeito à ampliação das capacidades individuais, as quais se referem às oportunidades de escolha dos indivíduos além dos bens primários. Para Sen (2000), as capacidades devem propiciar ao ser humano liberdade substantiva¹¹, ou seja, ser capaz de escolher a vida que deseja levar. Nessa perspectiva, a desigualdade social e a pobreza são tratadas como limitantes ao processo de desenvolvimento socioeconômico, na medida em que afetam negativamente a capacidade individual dos indivíduos definirem o rumo de suas vidas, a partir da restrição a oportunidades sociais.

Dessa maneira, Kerstenetzky (2000) ressalta que a contribuição de Amartya Sen no domínio da desigualdade e da pobreza abarca desde aspectos conceituais e de mensuração até aos de política pública. No tocante às suas principais contribuições sobre esse tema a autora afirma que

¹¹ Sen elenca cinco tipos distintos de liberdades instrumentais, a saber: 1 – liberdades políticas (eleições e livre expressão do pensamento); 2 – facilidades econômicas tais como a participação no comércio e na produção; 3 – oportunidades sociais e o acesso aos serviços de saúde e educação; 4 – garantias de transparência e, por último, 5 – segurança protetora. Ao propor isto, o autor entende que essas liberdades devam estar asseguradas nas sociedades democráticas.

[...] as contribuições mais significativas de Sen ao debate sobre desigualdade e pobreza são, em primeiro lugar, a dimensão de avaliação dos estados sociais em termos dos seres e fazeres, e do espaço aberto aos indivíduos para escolher entre seres e fazeres alternativos, isto é, em termos dos funcionamentos e capacidades dos indivíduos para levarem adiante seus planos de vida. Esta dimensão avaliatória representaria o grau de liberdade efetivamente gozado pelos indivíduos em uma sociedade, segundo a ética do desenvolvimento de Sen. Em segundo lugar, penso que Sen elabora, para além de uma noção de pobreza absoluta – que corresponderia ao alcance de uma condição de vida abaixo do mínimo fisicamente adequado, conceito mais biológico do que social –, uma noção de pobreza relativa. Esta seria afetada pelo nível de desigualdade socioeconômica prevalente em uma sociedade, e as noções de funcionamentos e capacidades estariam aptas a aferi-lo (KERSTENETZKY, 2000; p. 117).

A relação entre a liberdade e a renda é complexa na abordagem de Sen, no qual a renda e a riqueza não são fins em si mesmos, mas constituem um importante meio para que as pessoas atinjam as condições de vida que julgam necessárias. Por um lado, o aumento da renda pessoal pode ser um meio necessário para se desenvolverem as capacidades das pessoas, no entanto, por outro lado, o aumento da renda pessoal pode ser um resultado provável do desenvolvimento dessas capacidades, o que estabelece uma relação mútua de causalidade, positiva ou negativa, haja vista que, via de regra, as carências de capacidades pessoais estão frequentemente associadas às pessoas de baixa renda (PINHEIRO, 2012). Assim, a teoria de Amartya Sen se mostra importante no sentido de que a distribuição da renda, do ponto de vista pessoal, pode ser determinante na perpetuação da pobreza e do abismo do desenvolvimento humano.

A segunda abordagem é o trabalho seminal de Thomas Piketty em sua obra mais famosa *O Capital no Século XXI*. Resultado de uma pesquisa realizada ao longo de 15 anos, o livro de Piketty obteve ampla repercussão, dentro e fora da academia, tornando-se um *best-seller* instantâneo, algo raro para uma obra das ciências econômicas. Um dos grandes méritos de Piketty é trazer à baila novamente o debate a respeito da questão distributiva a partir da construção de uma inédita base de dados, tendo como fontes a declaração de renda do capital e do trabalho aos órgãos fiscais dos oito países investigados: EUA, Japão, Alemanha, França, Grã-Bretanha, Itália, Canadá e Austrália. Nas palavras de Piketty (2014), o objeto da sua pesquisa foi compreender o processo de distribuição e desigualdade de riqueza ao longo do tempo:

A distribuição da riqueza é uma das questões mais vivas e polêmicas da atualidade. Mas o que de fato sabemos sobre sua evolução no longo prazo? Será que a dinâmica da acumulação do capital privado conduz de modo inevitável a uma concentração cada vez maior da riqueza e do poder em poucas mãos, como acreditava Marx no século XIX? Ou será que as forças equilibradoras do crescimento, da concorrência e do progresso tecnológico levam espontaneamente a uma redução da desigualdade e a

uma organização harmoniosa das classes nas fases avançadas do desenvolvimento como pensava Simon Kuznets no século XX? O que realmente sabemos sobre a evolução da distribuição de renda e do patrimônio desde o século XVIII, e quais lições podemos tirar disso para o século XXI?

De acordo com o próprio Piketty (2014), os principais resultados de seu estudo foram dois. O primeiro de que “se deve sempre desconfiar de qualquer argumento proveniente do determinismo econômico quando o assunto é distribuição de renda” (PIKETTY, 2014, p.27). De modo que a distribuição de renda historicamente não é um mero resultado da própria dinâmica do processo de acumulação capitalista e de desenvolvimento econômico, mas há um elemento político por trás dela, de disputa social que muitas vezes é ignorado pela teoria econômica.

É o caso da redução de desigualdade entre 1900-1910 e 1950-1960, consequência das guerras mundiais e de políticas públicas adotadas no período para atenuar o impacto delas. E da mesma forma, entre as décadas de 1970 e 1980, o retorno do crescimento da desigualdade foi fruto, em parte, das políticas fiscais e tributárias adotadas no período.

A segunda conclusão apresentada por Piketty (2014, p.27) é de que “a dinâmica da distribuição da riqueza revela uma engrenagem poderosa que ora tende para a convergência, ora para a divergência, e não há qualquer processo natural ou espontâneo para impedir que prevaleçam as forças desestabilizadoras, aquelas que promovem a desigualdade”. Ávila e Conceição (2015, p.3) listam as três contribuições consideradas por eles as mais relevantes da obra:

a) a compilação de dados e a explicitação da concentração de renda e da riqueza do mundo, a partir de 1980, com as políticas liberalizantes, com destaque para o crescimento exponencial da participação do 1% mais rico e do 0,1% mais rico, em especial nos Estados Unidos; b) o debate da relação entre mérito e riqueza, trazendo dados que mostram que a herança e a remuneração sobre o capital são mais determinantes na riqueza do que o acúmulo de conhecimentos e habilidades; além disso, o autor articula a essa questão com a política, remontando o papel central dela na organização social e econômica; c) proposições para o ajustamento distributivo, a fim de que o capitalismo seja controlado para o interesse geral, por meio da democracia.

Ressalta-se que as conclusões de Piketty (2014) partem da pressuposição das chamadas Primeira e Segunda leis fundamentais do capitalismo elaboradas pelo autor, as quais se referem ao comportamento do estoque de capital¹²/renda (β) – que nos diz quantas

¹² Na obra *Capital no Século XXI* o termo capital é usado para se referir ao “capital não humano”, o qual “inclui todo tipo de riqueza que, pressupõe-se, pode pertencer a indivíduos (ou a grupos de indivíduos), além de também poder ser transmitida, comprada ou vendida, de modo permanente, em algum mercado” (PIKETTY, 2014; p.

vezes o estoque de capital é superior à apropriação da renda. Assim sendo, a Primeira lei fundamental do capitalismo de Piketty é expressa da seguinte forma:

$$\alpha = r \times \beta$$

Sendo α a participação do capital na renda nacional, r a taxa de remuneração (ou taxa de rendimento) média do capital e β a relação estoque de capital/renda. Logo, se assumirmos que β seja 600% e r 5%, temos, então, que α é igual a 30%. “Dito de outro modo, se a riqueza representa o equivalente a seis anos de renda nacional numa sociedade e se a taxa de remuneração média do capital for 5% por ano, a participação do capital na renda nacional é de 30%” (PIKETTY, 2014; p. 58). De acordo com Piketty, a Primeira lei fundamental é puramente uma identidade contábil, aplicável a todas sociedades em todas as épocas.

A Segunda lei do capitalismo, por seu turno, é dada pela seguinte equação:

$$\beta = s/g$$

A equação acima é válida para o longo prazo e expressa a razão estoque de capital/renda como uma relação entre poupança (s) e crescimento (g). Supondo que s seja igual a 12% e g a 2%, tem-se um $\beta = 600\%$. Logo, isso significa que se um país poupar 12% da sua renda por ano e tiver uma taxa de crescimento anual de 2%, no longo prazo, a razão entre capital e renda será de 600%. Ou seja, “o país terá acumulado o equivalente a seis anos de renda nacional em capital” (PIKETTY, 2014; p. 165). Dessa maneira, a Segunda lei fundamental do capitalismo expressa um ponto indispensável:

[...] um país que poupe muito e cresça lentamente acumula, no longo prazo, um enorme estoque de capital. Isso, em contrapartida, pode ter consequências relevantes para a estrutura social e a distribuição de renda. Digamos de outra forma: numa sociedade que enfrenta uma quase estagnação, a riqueza acumulada no passado ganha uma importância desmedida (PIKETTY, 2014, p. 165)

Essa conclusão se mostra muito relevante no período em que vivemos, no qual a economia mundial ainda derrapa após a crise de 2008, a crise da zona do Euro, a desaceleração da China e, mais recentemente, olhando para o caso nacional, a crise brasileira. Em momentos de desaceleração econômica há uma tendência de que a participação do capital cresça e amplie ainda mais a desigualdade social.

Nesse ponto, portanto, Piketty também se contrapõe a Kuznets ao evidenciar que aumento da desigualdade não está estritamente atrelada a uma taxa de crescimento econômico mais acelerada. E que na verdade, um ritmo mais lento de crescimento pode ampliar a

52). Além disso, na supracitada obra, Piketty usa das palavras “capital”, “riqueza” e “patrimônio” de forma intercambiável.

desigualdade social, em razão da importância que o capital – particularmente em forma de patrimônio – passa a assumir na dinâmica distributiva.

De acordo com Milanovic (2015), a grande contribuição metodológica na análise de Piketty (2014) é sua tentativa de unificação dos campos do crescimento econômico e distribuição pessoal e funcional da renda. Os movimentos na razão capital-renda, impulsionados pela "desigualdade fundamental" ($r > g$)¹³ do retorno do capital maior que a taxa de crescimento da renda total, levam à crescente participação da renda do capital no produto líquido e isso, por sua vez, leva a uma maior desigualdade interpessoal da renda. Para o autor, a principal ligação entre a distribuição de renda funcional e pessoal é fornecida pela relação $r > g$, mas, para levar a uma crescente desigualdade interpessoal da renda, ela precisa satisfazer os três requisitos: 1) os retornos ao capital devem ser usados predominantemente para poupança e investimento, de modo que a proporção entre capital e produto aumente continuamente¹⁴; 2) a distribuição da renda do capital deve ser mais desigual do que a distribuição da renda do trabalho¹⁵; 3) quanto maior for o capital do indivíduo (ou da família), grande também será sua renda¹⁶. Ele mostra que essas três condições prevalecem na maioria das sociedades existentes, as quais denomina de “novas [sociedades] capitalistas”¹⁷, haja vista

¹³ A desigualdade fundamental ($r > g$; em que r é a taxa de remuneração do capital e g a taxa de crescimento da economia) apresentada por Piketty (2014) mostra que se a taxa de retorno do capital permanecer acima da taxa de crescimento da economia por um período prolongado, há um risco muito alto de divergência na distribuição de renda. Acontece que quando a taxa de remuneração do capital excede a taxa de crescimento da economia, a riqueza herdada aumenta mais rápido do que a renda e a produção. Se os detentores de heranças pouparem uma parte da renda de seu capital, é provável que ele cresça mais rápido do que a economia como um todo. Sob essas condições, é quase inevitável que a fortuna herdada supere a riqueza constituída durante uma vida de trabalho e que a concentração do capital atinja níveis muito altos, potencialmente incompatíveis com os valores meritocráticos e os princípios de justiça social que estão na base de nossas sociedades democráticas modernas. Ver Piketty (2014, p. 31).

¹⁴ Isso porque se todo o retorno do capital for consumido pelos capitalistas, a razão entre capital e renda nacional no próximo ciclo permanecerá inalterada. Essa concepção vem da primeira lei fundamental do capitalismo estabelecida por Piketty (2014) que mostra a associação do estoque de capital e seu fluxo de renda. A razão capital / renda (β) está diretamente ligada à participação da renda do capital na renda nacional, denominada por α . Desse modo, a renda do capital na renda nacional é igual à multiplicação da taxa de remuneração média do capital (r) pela razão capital/renda (β). Assim $\alpha = r \times \beta$. Ver Piketty (2014, p. 57).

¹⁵ Para que isso aconteça, a concentração da renda do capital tem que ser muito alta. Trabalhando com apenas dois fatores, a mão de obra e o capital, para que a desigualdade geral de renda pessoal aumente, a exigência é que a fonte distribuída de forma mais desigual (capital) tenha que crescer relativamente mais que a fonte de distribuição menos desigual (trabalho). Com a renda do capital, essa condição é facilmente satisfeita, pois em todos os casos conhecidos, a concentração da renda do capital é maior do que a concentração da renda do trabalho (MILANOVIC, 2015).

¹⁶ Esse requisito é expresso na forma de uma alta correlação entre os rankings de acordo com a renda do capital e os rankings de acordo com a renda total.

¹⁷ “Assumimos que o novo capitalismo difere do capitalismo clássico no sentido de que todos os indivíduos recebem renda do capital e do trabalho. Assim, em vez de dois grupos acentuadamente delineados, trabalhadores com salários e capitalistas com lucros, temos para todos os indivíduos renda positiva de trabalho e capital. Assumimos ainda que as quantias de renda de trabalho e capital recebidas aumentam monotonicamente à medida que avançamos em direção aos indivíduos (renda total) mais ricos. A renda de um pobre seria, por exemplo, (2,1), renda de pessoa de renda média (7,3) e renda de pessoa rica (24,53)” (MILANOVIC, 2015, p. 11).

que os proprietários e trabalhadores não são grupos sociais tão distintos – como no capitalismo clássico –, mas se sobrepõem para que as rendas sejam provenientes de ambas as fontes.

A terceira e última abordagem é o tratamento dado pela aplicação de conceitos e ideias da estatística física, tais como desenvolvimento espontâneo de amplas distribuições em um conjunto de agente inicialmente iguais – a chamada *Econofísica*. Um trabalho seminal para essa linha é o de Yakovenko e Rosser (2009). Conforme esses autores, a “econofísica é um novo campo de pesquisa interdisciplinar que aplica métodos de estatística física a problemas da economia e das finanças” (YAKOVENKO; ROSSER, 2009, p. 1).

Conforme os autores, a terminologia econofísica foi introduzida pelo teórico fisicista Eugene Stanley em 1995 na conferência *Dynamics of Complex Systems*, em Kolkata na China. No ano seguinte foi publicado um artigo por Stanley *et al* (1996), apresentando um manifesto a respeito desse novo campo. O argumento do artigo era de que o comportamento de um grande número de humanos (como mensurado pelos índices econômicos) poderia se assemelhar a leis de escala que se provaram úteis para descrever sistemas compostos por um grande número de objeto inanimados (YAKOVENKO; ROSSER, 2009). O resultado encontrado por esses autores, a partir do uso de uma analogia da distribuição de energia de Boltzmann-Gibbs da física, é de que

[...] the probability distribution of Money is exponential for certain classes of modelos with interecating economic agents (...). Data analysis of the empirical distributions of wealth and income reveals a two-class distribution. The majority of the population belongs to the lower class, characterized by the exponential (“thermal”) distribution, whereas a small fraction of the population in the upper class is characterized by the power-law (“superthermal”) distribution. The lower part is very stable, stationary in time, whereas the upper part is highly dynamical and out of equilibrium. (YAKOVENKO; ROSSER, 2009, p.1)

Recentemente, a abordagem das duas classes (*two-class*) foi retomada pelo economista marxista Anwar Shaikh (2018), que aplica esse modelo para a hipótese de que, no geral, a distribuição de renda é composta de duas funções de distribuição de probabilidade: a exponencial – caracterizando a distribuição de salários e pagamentos – e a de Pareto, característica da distribuição de renda de propriedade.

Além disso, Shaikh (2017) utilizando-se desse mesmo modelo, faz uma crítica ao resultado de Piketty (2014) de que em razão da taxa de retorno (r) ser maior que a taxa de crescimento da economia (g) a renda de propriedade tende a crescer mais rapidamente que a renda laboral, e que, portanto, uma crescente desigualdade de renda é uma tendência

intrínseca do capitalismo, a despeito das interrupções ocorridas nas grandes guerras e nas grandes depressões

The rise of inequality in the neoliberal era then derives from a reduction in the wage share (rise in the profit share) in the face of assaults on labor and the welfare state, and a sharp increase in the financialization of incomes as financial controls are weakened. These are inherently socio-political outcomes, and what was lost can be regained. Hence, there is no inevitable return to Piketty's 'patrimonial capitalism' (SHAIKH, 2017, p. 18).

Desse modo, Shaikh (2017), a partir da aplicação da econofísica e do modelo de Yakovenko e Rosser (2009), evidencia que a explicação empírica do grau de desigualdade devem se dar, na atualidade, por meio de dois únicos fatores: a participação dos lucros e o grau de financerização da renda.

2.7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um capítulo da história do pensamento econômico em relação às teorias de distribuição de renda não se presta facilmente a um resumo no caminho de algumas conclusões principais, afinal, são mais de duzentos anos da ciência econômica e qualquer esforço de síntese estará incompleto. No entanto, induz-se a oferecer algumas reflexões gerais no que diz respeito à relação da teoria econômica com a evidência empírica nas abordagens apresentadas.

Os economistas clássicos como Smith, Ricardo, Mill e Marx apresentaram os fundamentos da divisão da renda entre trabalhadores e proprietários do capital e da terra, num contexto em que a oferta de trabalho é perfeitamente elástica e a distribuição de renda determinada de forma exógena. Os salários seriam determinados pelas condições de subsistência dos trabalhadores e todo o excedente seria destinado ao lucro. Em abordagens neoclássicas, a distribuição está associada à produtividade marginal dos fatores de produção – capital e trabalho –, portanto, também determinada exogenamente.

O principal interesse na teoria da distribuição de renda dos clássicos estava na distribuição funcional da renda e menos na distribuição de renda entre as pessoas. Marx adotou a teoria dos salários de subsistência, mas acrescentou um componente adicional, que estava ausente no trabalho de Smith e Ricardo, a saber, a existência de desemprego.

A teoria clássica da distribuição emergiu diretamente do mundo no qual seus autores habitavam e é eminentemente operacional. No século XVIII, dados empíricos sobre essa

questão eram presumivelmente difíceis de encontrar. Todavia, Smith se referiu a observações empíricas em apoio a sua hipótese, embora pelos padrões modernos essas referências sejam incompletas e não sistemáticas. A inexistência à época de métodos estatísticos mais sofisticados de mensuração das relações teóricas e empíricas é apontada também por autores como Sandmo (2015), Weldon (2012) Asimokopoulos (2012a; 2012b), como uma razão da falta de empirismo da teoria clássica e também da teoria neoclássica.

Tradicionalmente, a economia neoclássica continha como foco os preços de fatores e ações distributivas dentro da limitada esfera de troca de mercado. Baseou-se na maximização individual do lucro e da utilidade dentro de uma estrutura de mercado competitiva, na função de produção, no conceito unificador de equilíbrio, com a distribuição derivada mecânica e automaticamente dentro dessa estrutura analítica. Ao longo do tempo, houve o reconhecimento da importância das imperfeições do mercado, das externalidades, do arcabouço institucional, das novas noções de equilíbrio e das relações sociais como impactantes nas estruturas do mercado e da economia. No entanto, os diversos pressupostos rígidos e a formalização complexa dos teoremas econômicos, foram fatores que dificultaram a aplicabilidade da teoria neoclássica em estudos empíricos, mais que isso, os pressupostos com alto grau de abstração afastam grandemente a teorização neoclássica da realidade econômica e distributiva das sociedades (BRAFF, 2012).

As teorias distributivas de Keynes e Kalecki operam no nível de abstração de suas teorias de emprego. Uma contribuição importante da teoria kaleckiana é a análise da independência do investimento da poupança, da relação inversa entre a taxa de salário real e o nível de emprego, bem como a diferença entre a propensão a poupar dos salários e os lucros, que também está contida no modelo de Keynes. Embora não haja especificamente uma teoria da distribuição da renda, pode-se afirmar que é abordada no último aspecto. As evidências empíricas para as teorias keynesianas/kaleckianas se deram vastamente a partir dos anos 1980, por meio do desenvolvimento dos modelos de crescimento que avaliam como a distribuição funcional da renda impacta na determinação do consumo e do investimento. Extensões mais sofisticadas desses modelos acabaram por incluir outras variáveis que explicam o comportamento da demanda agregada, como a distribuição pessoal da renda, o que é profícuo para o debate geral sobre os impactos distribuição da renda na economia.

A abordagem estruturalista, a partir da visão de Celso Furtado, traduz a compreensão da forma pela qual a difusão da civilização industrial penetrou e se construiu nos países periféricos, impondo limites, a partir da divisão internacional do trabalho, a um desenvolvimento que espraiasse benefícios a uma coletividade. Em sua extensa obra, Celso

Furtado percebeu que os principais obstáculos à passagem da simples modernização mimética ao desenvolvimento propriamente dito cimentavam-se na esfera social.

Para Furtado, a intensificação da acumulação *per se* não produziu, via de regra, as transformações nas estruturas sociais capazes de converter a distribuição de renda e a destinação do novo excedente num quadro de igualdade. Se nas economias centrais a acumulação havia levado à escassez da mão de obra, criando as circunstâncias necessárias para o surgimento de pressões sociais que conduzissem à elevação dos salários e à homogeneização social, nas regiões periféricas os efeitos da aceleração da acumulação produziram resultados totalmente diversos: como a marginalização social, o reforço das estruturas tradicionais de dominação e ampliação da desigualdade de renda. O estruturalismo enquanto pensamento econômico respalda sua teorização não nas modelagens estatísticas e econométricas, mas na investigação histórica da formação das sociedades periféricas, tendo sua importância devido ao fato de que é um pensamento que nasce fora do *mainstream*, no seio da própria periferia.

Por fim, dentro das abordagens modernas escolhidas, a teorização normativa de Sen, que embora não esteja preocupado com o processo de distribuição da renda, mas nas consequências dele, é um marco na análise do desenvolvimento social das economias. A distribuição pessoal da renda não é vista como um fim em si mesma e sim como um veículo da redução da desigualdade, que, por sua vez, deve ser vista como um fenômeno social complexo de privação das liberdades individuais. No campo empírico, o pensamento de Sen abriu portas para a avaliação de políticas públicas e para inúmeros estudos que avaliam a multidimensionalidade da desigualdade, mais especificamente da pobreza.

Sem dúvidas o trabalho recente de Piketty é um dos mais extensivos no campo empírico e foi fruto de mais de quinze anos de pesquisa. Sua obra seminal *O Capital no século XXI* colocou em voga novamente o debate da desigualdade de renda no campo da ciência econômica. A metodologia utilizada pelo autor, com o emprego de dados fiscais, deu origem a uma série de novas pesquisas e a constituição de um grupo internacional de trabalho denominado *World Inequality Database*, que disponibiliza os dados de diversos países para que demais trabalhos possam ser feitos. A vantagem dessa ampla base de dados é que ela permite comparações mais consistentes entre os países. Do ponto de vista teórico, Piketty tentou estabelecer algumas leis gerais para a economia. A econofísica de Anwar Shaikh é um campo bastante novo e que precisa ainda ser explorado empiricamente. A abordagem do autor, no entanto, traz importante referência ao processo e grau de financeirização das economias como fator decisivo na distribuição de renda, criticando amplamente toda teoria

econômica que negligencia esse aspecto, que é o mais representativo da atual forma do sistema capitalista.

2.8 REFERÊNCIAS

- AHLUWALI, M.S. Inequality, poverty and development. **Journal of Development Economics**, n.3, vol. 4, p.307-342.
- ALVAREZ, Albino Rodriguez. **Desenvolvimentos teóricos sobre distribuição de renda, com ênfase em seus limites**. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo, 1996
- ANAND, S.; KANBUR, S.M.R. The Kuznets process and the inequality development relationship. **Journal of Development Economics**, vol.40, n.1, p. 25-52.
- ASIMAKOPULOS, Athanasios. Introduction. In. ASIMAKOPULOS, Athanasios (Ed.). **Theories of income distribution**. Springer Science & Business Media, 2012a, p. 1-14.
- _____. Post-Keynesian Theories of Distribution. In. ASIMAKOPULOS, Athanasios (Ed.). **Theories of income distribution**. Springer Science & Business Media, 2012b, p. 133-158.
- ATKINSON, Anthony B. Bringing income distribution in from the cold. **The Economic Journal**, v. 107, n. 441, p. 297-321, 1997
- AVILA, Róber Iturriet; CONCEIÇÃO, João Batista Santos. Teorias distributivas e a desigualdade no Brasil. **Revista Brasileira de Sociologia**, v. 4, n. 7, p. 13-48, 2016.
- BIELSCHOWSKY, R. Vigencia de los aportes de Celso Furtado al estructuralismo, **Revista de la Cepal**, Santiago, Cepal, v. 88, 2006.
- BRAFF, Allan J. Distribuição: a teoria neoclássica. In. ASIMAKOPULOS, Athanasios (Ed.). **Theories of income distribution**. Springer Science & Business Media, 2012. p. 75-104.
- BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. O modelo de desenvolvimento de Kaldor. **Revista Brasileira de Economia**, 29(2), abril-junho 1975, p. 51-67.
- DOBB, Maurice. **Theories of value and distribution since Adam Smith: Ideology and economic theory**. Cambridge University Press, 1973.
- FIELDS, G.S. **Poverty, Inequality and Development**. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
- FRIEDMAN, Milton. Choice, chance, and the personal distribution of income. **Journal of Political Economics**. 61, 277-290. 1953
- FRIEDMAN, Milton, KUZNETS, Simon. **Income from Independent Professional Practice**. National Bureau of Economic Research, New York, 1945.
- FURTADO, C. . **Prefácio à nova economia política**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1977.
- _____. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. São Paulo, Abril Cultural, 1983.
- _____. **O capitalismo global**. São Paulo, Paz e Terra, 1998a.
- _____. **O mito do desenvolvimento econômico**. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1998b.

_____. **Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural.** Paz e Terra, 2000.

_____. **Criatividade e dependência na civilização industrial.** São Paulo. Companhia das Letras, 2008.

KALDOR, Nicholas. Alternative theories of distribution. **The review of economic studies**, v. 23, n. 2, 1955, p. 83-100.

_____. A model of economic growth. **The economic journal**, v. 67, n. 268, p. 591-624, 1957.

KALECKI, Michal. **Teoria da Dinâmica Econômica:** ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista. Editora Nova Cultural Ltda. Coleção Os Economistas. 1996.

_____. **Outline of a theory of the business cycle.** (1933). In: KELLEY, A. M. *Studies in the theory of business cycle.* New York, 1969.

_____. A theory of profits. **Economic Journal**, v. 52, n. 206-7, 1942, p. 258-267.

KERSTENETZKY; C. L. Desigualdade e pobreza: lições de Sen. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, 2000, vol.15 n.42, pp. 113-122.

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda.** Editora Nova Cultural Ltda. Coleção Os Economistas. 1996.

KINGSTON, Jorge. A Desigualdade na Distribuição de Rendas. **Revista Brasileira de Economia**, v. 6, n. 1, p. 7-89, 1952.

KUZNETS, Simon. Economic growth and income inequality. **American Economic Review**. 45, 1-28, 1955.

MALTHUS, Thomas R. **Princípios de economia política.** Coleção Os Economistas, Editora Nova Cultural. v I 1996.

MARX, K. **O Capital:** crítica da economia política. Livro primeiro (I): o processo da produção do capital. São Paulo, 1ª Edição: Boitempo, 2013a.

_____. **O Capital:** crítica da economia política. Livro terceiro (III): o processo de circulação do capital. São Paulo, 1ª Edição: Boitempo, 2013b.

MILANOVIC, Branko. **Increasing capital income share and its effect on personal income inequality.** LIS Working Paper Series, 2015.

MILL, John Stuart. **Princípios de economia política.** Coleção Os Economistas, Editora Nova Cultural. v I, 1996.

OREIRO, José Luís. **Macroeconomia do Desenvolvimento:** uma perspectiva keynesiana. 1. ed. Rio de Janeiro: LTC - Livros Técnicos e Científicos Editora, v. 1. 216p., 2016.

_____. Economia pós-keynesiana: origem, programa de pesquisa, questões resolvidas e desenvolvimentos futuros. **Ensaio FEE**, v. 32, n. 2, 2011.

PAIVA, C. A. Valor, preços e distribuição: de Ricardo a Marx, de Marx a nós. **Campinas: Instituto de Economia da Unicamp.** Tese de Doutorado. 1998.

PASINETTI, Luigi. Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth. **The Review of Economic Studies**, 1962.

PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI**. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

PINHEIRO, Maurício Mota Saboya. **As liberdades humanas como bases do desenvolvimento: uma análise conceitual da abordagem das capacidades humanas de Amartya Sen**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), 2012.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. Coleção Os Economistas, Editora Nova Cultural. v I 1996.

SANDMO, Agnar. The principal problem in political economy: income distribution in the history of economic thought. In: ATKINSON, Anthony B., BOURGUIGNON, François. **Handbook of income distribution**. Elsevier, 2015, p. 3-65.

SEN, A. **Desenvolvimento como Liberdade**. 2ª edição. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SHAIKH, A. Income distribution, econophysics and Piketty. **Review of Political Economy**, n. 29, p.18-29, 2017.

SHAIKH, A. Some universal patterns in income distribution: an econophysics approach. Working Paper 08/2018, **Department of Economics, The New School for Social Research**, Ago. 2018.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. Coleção Os Economistas, Editora Nova Cultural. v.I, 1996a.

_____. **A Riqueza das Nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. Coleção Os Economistas, Editora Nova Cultural. v.II, 1996b.

SNOWDON, B.; VANE, H. R. **Modern Macroeconomics: Its Origins, Development and Current State**. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2005.

STANLEY, H.E. *et al.* Anomalous fluctuations in the dynamics of complex systems: from DNA and physiology to econophysics. **Physica**, A 224, p. 302-321, 1996.

WELDON, J. C. The Classical Theory of Distribution. In: ASIMAKOPOULOS, Athanasios (Ed.). **Theories of income distribution**. Springer Science & Business Media, 2012, p. 15-48.

WICKSELL, Knut. **Lectures on Political Economy**. Vol. 1, General Theory (1934), vol. 2, Money (1935). Routledge and Kegan Paul, London, 1906.

WICKSTEED, Philip. **An Essay on the Co-Ordination of the Laws of Distribution**. Macmillan & Company, London, 1984.

YAKOVENKO, V.M; ROSSER JR, J.B. Colloquium: Statistical mechanics of Money, wealth and income. **Review of Modern Physics**, vol. 81, n.1703, 2009.

3 A DISTRIBUIÇÃO PESSOAL E FUNCIONAL DA RENDA PARA O BRASIL DE 2000 A 2015

Resumo: Desde o final da década de 1990 a redução da pobreza tornou-se central para a agenda dos governos no Brasil. Diversos foram os trabalhos que mostraram uma redução acentuada tanto da desigualdade pessoal como da desigualdade funcional da renda para o país, principalmente a partir dos anos 2000. Recentemente, com a divulgação dos dados da Declaração Anual do Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF), uma nova série de dados pôde ser estimada e permitiu uma reavaliação da distribuição de renda para o país. Tendo isso em vista, objetiva-se, neste ensaio, fazer uma análise da dinâmica da evolução da distribuição funcional e pessoal da renda para o Brasil de 2000 a 2015, com o fim de traçar um panorama da desigualdade total da renda do país no período. Além disso, dentro do aspecto da distribuição funcional, uma análise mais extensiva será feita da desigualdade de salários. Para tanto, utilizou-se a metodologia DINA (*Distributional National Accounts*) aplicada em trabalhos recentes do *World Wealth and Income Database* (WID). Dentro dos aspectos da distribuição pessoal da renda, medida pelo índice de Gini, a redução total da desigualdade foi de aproximadamente 4%, com uma grande estabilidade da concentração da renda entre os mais ricos. A desigualdade funcional da renda também apresentou uma redução relativamente pequena, com um aumento acumulado da participação do fator do trabalho na renda nacional de 3,4%. Os maiores avanços foram percebidos na redução da desigualdade dos rendimentos do trabalho, de 12% entre 2000 e 2015.

Palavras-Chave: Desigualdade Pessoal da Renda. Desigualdade Funcional da Renda. Rendimentos do Trabalho. Brasil.

Abstract: Since the late 1990s, poverty reduction has become central to the agenda of governments in Brazil. Several studies have shown a marked reduction in both personal inequality and functional income inequality for the country, especially since the 2000s. Recently, with the release of data from the Annual Personal Income Tax Statement (DIRPF) a new data basis could be estimated and allowed a reassessment of the distribution of income to the country. Thus, the objective of this essay is to analyze the dynamics of the evolution of the functional and personal income distribution for Brazil from 2000 to 2015, in order to outline the total inequality of the country's income in the period. Moreover, considering the functional distribution aspects, an extensive analysis will be made of wage inequality. So, the DINA (*Distributional National Accounts*) methodology was used, which is applied in recent works of the *World Wealth and Income Database* (WID). Over the aspects of the personal income distribution, measured by the Gini index, the total reduction of inequality was approximately 4%, with high stability concentration of income among the richest. Functional income inequality also showed a relatively small reduction, with a cumulative increase of labor factor participation in the national income of 3.4%. The greatest gains were seen in reducing inequality in labor income, around 12% between 2000 and 2015.

Palavras-chave: Personal Income Inequality. Functional Income Inequality. Labor Income. Brazil.

3.1 INTRODUÇÃO

A desigualdade econômica pode ser avaliada de diferentes perspectivas, e cada uma delas proporciona diferentes visões a respeito de sua natureza, causas e consequências (IMF, 2014). De acordo com Milanovic (2012), a grande maioria das análises da distribuição de renda interna aos países centra-se na distribuição pessoal da renda, que capta como o indivíduo ou o rendimento agregado da família são distribuídos em toda a população. Já a distribuição funcional da renda, que é a decomposição do PIB entre o rendimento no processo produtivo pelos fatores utilizados na produção, i.e, são definidas as participações dos rendimentos do trabalho e do capital na renda gerada pela economia, tem sido pouco explorada na literatura econômica brasileira (BASTOS, 2012; HALLAK NETO; SABOIA, 2014).

A distribuição funcional da renda é parte integrante da análise econômica de preços relativos, produção e emprego. Embora existam várias teorias de distribuição de renda, com diferentes vieses ideológicos, essas análises geralmente se concentram nos mesmos conceitos econômicos básicos: emprego dos fatores de produção – terra, trabalho e capital –, e as taxas de remuneração de seus serviços – aluguéis, salários e lucro. (COWELL, 2008). A renda funcional das famílias advém de diferentes fontes, entre elas as de atividade – formada por salários e renda de trabalho autônomo –, as de transferência ou sociais – como aposentadoria, assistência familiar, seguro desemprego, abonos, pensões e outras –, e rendas patrimoniais e de capital – que são aquelas compostas por dividendos, juros, aluguéis e lucro (PIKETTY, 2015; ROCHA, 2002).

Assim como mostram Sauer et al. (2016), Milanovic (2015) e Piketty (2014), a relação entre a distribuição funcional e pessoal da renda não é simples. Trabalhos apontam uma forte relação negativa entre a parcela da renda do trabalho e o coeficiente Gini de renda, que é explicada pela predominância da lacuna entre os detentores de capital e não-capital em relação ao aumento da desigualdade no último grupo (entre assalariados e desempregados). As pesquisas de Daudey e García-Penalosa (2007), de Bengtsson e Waldenstroem (2017) e Francese e Mulas-Granados (2015), apontam para uma relação positiva entre o aumento da participação do capital e o aumento da desigualdade pessoal da renda¹⁸, mas principalmente que a participação do fator trabalho na renda tem diminuído, enquanto que a desigualdade tem

¹⁸ A medida que outras variáveis são incluídas, como instituições e choques externos, os trabalhos de Bengtsson e Waldenstroem (2017) e Francese e Mulas-Granados (2015) consideram esta relação mais fraca ou mesmo insignificante.

sistematicamente aumentado. Milanovic (2012) indica que o comportamento da distribuição pessoal e funcional da renda não segue necessariamente o mesmo curso ao longo de uma trajetória. No caso brasileiro, o trabalho de Dedecca et al. (2008) mostra que, entre 1990 e 2004, houve uma deterioração da distribuição funcional da renda, ao mesmo tempo em que se verificou uma redução da desigualdade na distribuição pessoal da renda.

O debate sobre a conexão entre a distribuição pessoal e funcional da renda é recente. Trabalhos como os de Gomme e Rupert (2004); Harris e Sammartino, (2011); Elsby, Hobjin e Sahin, (2013), constataram o declínio da participação dos salários na renda nacional ao longo dos anos em países isolados, com destaque para os Estados Unidos, e procuraram explicar os principais impulsionadores desse declínio, como o impacto da mobilidade de capitais, da liberalização financeira, dos cortes nos pagamentos da previdência social e da globalização sobre a participação dos salários. Já os trabalhos de Adler e Schmid (2012), Jacobson e Occhino (2012a, 2012b), Francese e Mulas-Granados (2015), Bengtsson e Waldenström (2017) e outros vários *working papers* de pesquisadores da WID e da própria Organização Internacional do Trabalho (OIT), concentram-se mais nas consequências da desigualdade funcional sobre a desigualdade geral de renda e riqueza intra-países. Eles mostram que o declínio das parcelas da renda do trabalho na renda nacional está associado à crescente desigualdade e à crescente concentração pessoal da renda, tornando-a menos distribuída uniformemente e mais concentrada no topo da distribuição¹⁹. Ideia esta corroborada por Piketty (2014), que afirma ser clara esta conexão, na qual a renda do capital é mais desigualmente distribuída do que a renda do trabalho, de modo que a transferência da renda do trabalho para a renda do capital aumentará a desigualdade.

A OIT (2013;2015; 2017) em uma sequência de estudos relacionando salários e desigualdade concluiu que, em muitos países, a desigualdade começa no mercado de trabalho, o que significa que os desdobramentos na forma da distribuição dos salários ao longo do tempo foram fatores-chave para a dinâmica da desigualdade de renda nos países. Embora algum nível de desigualdade reflita diferenças nas características individuais e produtivas dos trabalhadores, há preocupação crescente com as consequências sociais e econômicas adversas da desigualdade excessiva, que pode levar à uma coesão social mais fraca, à redução do consumo das famílias e a menores taxas de crescimento econômico (OIT, 2017).

¹⁹ Trabalho de Jacobson e Occhino (2012a, 2012b) para os EUA.

O Brasil torna-se um interessante objeto de estudo, pois, ao contrário da tendência mundial, vinha desde os anos 2000 em uma trajetória da queda da desigualdade da renda²⁰ do trabalho, assim como mostram Hoffman e Ney (2008), Gasparini, Cruces e Tornarolli (2011) e Milanovic (2012), impulsionada, principalmente, por políticas que visaram atender aos estratos mais baixos da sociedade, a exemplo dos programas de transferência condicionados à renda, a política de valorização do salário mínimo, aos programas que facilitaram o acesso ao ensino básico e superior e às políticas de criação de emprego²¹. Até 2014, os estudos para a análise da desigualdade de renda no Brasil pautavam-se nos dados das pesquisas domiciliares, como a Pesquisa Nacional por Amostra a Domicílio (PNAD), a Pesquisa de Orçamento Familiar (POF) e os Censos. Recentemente, com a divulgação dos dados fiscais da tributação da renda, a elaboração de uma série harmonizada de todas as bases de dados permitiu uma avaliação mais fiel da distribuição pessoal da renda para o país.

Medeiros, Souza e Castro (2015a, 2015b) e Souza e Medeiros (2015) foram os pioneiros a utilizar os dados do imposto de renda, chegando a resultados que mostram muito mais uma estabilidade da desigualdade pessoal da renda no período. Trabalhos como o de Morgan et al. (2017), Morgan (2018) e Souza (2016), seguiram uma análise extensiva de longo prazo da distribuição pessoal da renda para o Brasil utilizando tanto dados fiscais como das pesquisas domiciliares. A pesquisa de Souza (2016) focou na concentração de renda dos “super” ricos e as de Morgan et al. (2017) e Morgan (2018) na apreciação detalhada da desigualdade pessoal da renda ao longo de toda a hierarquia da distribuição. Embora a distribuição funcional da renda tenha sido brevemente apresentada nesses trabalhos, ela não tomou ênfase na investigação da desigualdade.

Tendo isso em vista, objetiva-se, neste ensaio, fazer uma análise da dinâmica da evolução da distribuição funcional e pessoal da renda para o Brasil de 2000 a 2015, com o fim de traçar um panorama da desigualdade total da renda do país no período. Além disso, dentro do aspecto da distribuição funcional, uma análise mais extensiva será feita da desigualdade de salários. Para tanto, utilizar-se-á a metodologia DINA (*Distributional National Accounts*) aplicada em trabalhos recentes do *World Wealth and Income Database* (WID).

Este ensaio está dividido em cinco seções para além desta introdução. Primeiro, faz-se uma contextualização da literatura existente para o Brasil, considerando aspectos teóricos e

²⁰ A queda da desigualdade foi mostrada em trabalhos, conforme citado, utilizando os dados de pesquisas domiciliares.

²¹ Com a recessão econômica iniciada em 2014 no país, indicadores recentes, no entanto, mostram uma retomada crescente da desigualdade nos últimos três anos, colocando o país entre os mais desiguais do mundo (SABOIA; HALLAK NETO, 2018).

metodológicos. Em seguida, apresenta-se a metodologia *DINA* e a base dados a ser utilizada. Faz-se uma análise da distribuição pessoal da renda entre os anos 2000 e 2015. Depois, considera-se a distribuição funcional da renda, com destaque para a desigualdade de salários, para o mesmo período. Por fim, apresenta-se algumas considerações finais acerca dos resultados encontrados.

3.2 A LITERATURA SOBRE A DESIGUALDADE DE RENDA NO BRASIL

A desigualdade de renda no Brasil é historicamente uma das mais elevadas do mundo (BARROS et al., 2000; BANCO MUNDIAL, 2018; OIT, 2011; 2012; 2015; 2017; MORAES; 2013), cujas raízes estão na estrutura desde a formação social brasileira²². Mesmo que a partir da década de 1990 estudos tenham mostrado alguma redução da desigualdade, medida pelo índice de Gini, o país se manteve no *ranking* entre os dez mais desiguais do mundo, de acordo com o Banco Mundial (2018).

Os trabalhos sobre distribuição de renda para o caso brasileiro acompanharam a tendência internacional e tiveram início na década de 1970 com Hoffman (1971), Fishlow (1972; 1973), Meesook (1972); Langoni (1973;1974), seguindo com menor veemência na década de 1980 e retornando ao debate acadêmico e público a partir dos anos 1990, com particular intensidade em meados dos anos 2000, devido às promoções de políticas de redistribuição pelo governo federal.

Embora com diferentes abordagens, a grande maioria dos trabalhos publicados para o Brasil fizeram uso dos dados dos Censos e da Pesquisa Nacional por Amostra em Domicílio (PNAD), para estimar o coeficiente de desigualdade. Apenas da década de 1990 em diante as pesquisas passaram a fazer uso de dados fiscais²³ combinados com os dados das pesquisas *surveys*, com particular enfoque na análise dos estratos mais ricos do país, conforme apontam Souza e Medeiros (2015).

A polêmica fase de crescimento e concentração de renda no Brasil entre 1960 e 1990 foi analisada por Barros e Mendonça (1995a). A taxa média de crescimento do período foi de aproximadamente 3% ao ano, no entanto, tal crescimento não foi igualmente distribuído ao longo dos anos e nem beneficiou igualmente todos os estratos da sociedade, levando ao aumento da desigualdade de renda do país. Sumariamente, os autores constataram que houve

²² Para uma apreciação histórica das estruturas da desigualdade de renda no Brasil ver Moraes (2013).

²³ O primeiro trabalho a utilizar dados dos tributos foi de Souza Reis (1930) “*O Imposto de Renda em Seis Anos de Adaptação no Brasil: 1924-1928*”.

uma melhora do bem-estar na média – determinada pelo desempenho das décadas de 60 e 70, com consequente redução da pobreza –, porém, os grupos que mais se beneficiaram foram os estratos com renda mais alta, aumentando o coeficiente da desigualdade. A década de 1980 foi decisiva para o fato; a recessão atingiu principalmente os mais pobres, com insensível perda para os 10% mais ricos. Os autores concluíram que tanto nas fases de crescimento quanto na de estagnação a desigualdade aumentou. Essa ideia foi corroborada por outros trabalhos como os de Barros e Mendonça (1995b), Bonelli e Ramos, (1993), Bonelli e Sedlacek (1988) e Reis e Barros (1990).

Também utilizando dados de *surveys*, Barros, Henriques e Mendonça (2001); Soares (2006); Barros et al. (2007) verificaram que há uma estabilidade da desigualdade de renda, medido pelo coeficiente de Gini, para a década de 1990. Apenas a partir dos anos 2000 verificou-se o início de uma queda no indicador de desigualdade.

Ainda dentro do debate da expressiva desigualdade antes da redemocratização brasileira, a teoria do capital humano ganhou espaço na literatura. No plano dessa abordagem, a conexão entre o mercado de trabalho e a desigualdade é explicada pela heterogeneidade dos postos de trabalho com respeito a produtividade, pois é esta que gera desigualdade salarial (BARROS; MENDONÇA, 1995b; LAM, LEVISON, 1990; 1992). A tese de Langoni (1973; 2005) foi de que o crescimento da desigualdade no Brasil era uma consequência direta da lenta expansão do sistema educacional. A queda no índice de Gini a partir dos anos 2000 foi explicada por diversos autores pelas mudanças na distribuição dos rendimentos do trabalho (HOFFMANN, 2005; 2006; SOARES, 2006; BARROS et al., 2007a, 2007b; BARROS, FRANCO, MENDONÇA, 2007; MENEZES-FILHO et al., 2006; AZEVEDO, FOGUEL, 2006; RAMOS, 2006).

A produção acadêmica sobre a desigualdade de renda ganhou um impulso particular durante toda a primeira década dos anos 2000. A temática das transferências de renda teve grande destaque, pois houve uma expansão considerável de políticas públicas de transferência direta de renda para a população pobre, contribuindo para a redução da pobreza (MEDEIROS, BRITTO, SOARES, 2007; SOARES et. al., 2006; HOFFMAN, 2006). Soares et al. (2006) afirmou que conjuntamente esses programas foram responsáveis por 28% da redução da queda do Gini no período 1995-2004.

Salm (2006), no entanto, levantou críticas aos trabalhos realizados à época, pois a maioria utilizava dados da PNAD, sabendo que esta subestima o topo da distribuição, haja vista que capta de maneira superficial os rendimentos provenientes de ativos físicos e financeiros. Além disso, havia incompatibilidade entre os resultados da PNAD e a

deterioração da distribuição funcional da renda registrada no Sistema de Contas Nacionais (SCN). De acordo com Souza (2016), houve recuperação da remuneração dos empregados no SCN depois de 2003, ao mesmo tempo em que continuou a queda da desigualdade com base nas PNADs, o que, juntamente com a fase de crescimento econômico a partir de então, colocou o Brasil como um caso bem-sucedido de desenvolvimento com redistribuição.

A crítica de Salm (2006) quanto à subestimação da renda no topo da distribuição com base nos dados da PNAD e *surveys* é pertinente. Pouco se escreveu sobre o rendimento dos mais ricos devido, principalmente, à indisponibilidade de dados. A pesquisa sobre os “super” ricos no Brasil começou na década de 1990²⁴ com Albuquerque (1994) utilizando tanto dados da PNAD quanto fiscais, porém, teve maior expressão a partir de 2014 quando dados provenientes da Declaração Anual de Ajuste do Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF) foram divulgados pela primeira vez.

Medeiros, Souza e Castro (2015a, 2015b) e Souza e Medeiros (2015) fizeram as primeiras análises empíricas utilizando a DIRPF, produzindo estimativas para as frações mais ricas da população entre 2006 e 2012 e aproximando a literatura brasileira da internacional. Com os dados tributários, ao contrário do que, até então, foi estimado por meio das pesquisas domiciliares, a concentração de renda no topo da distribuição se mostrou estável, bem como o índice de Gini. Mesmo com crescimento de renda alcançado pelo país nesse período, os autores concluíram que a apropriação de renda pela população mais pobre foi de apenas um décimo.

Destarte os diversos estudos que surgiram desde a divulgação da DIRPF, dois merecem destaque pela abrangência da análise, o de Souza (2016) e de Morgan (2018). Souza (2016) utiliza as tabulações do imposto de renda para construir novas séries históricas para a concentração de renda no topo no Brasil entre 1926 e 2013, mostrando que a história da desigualdade combina estabilidade e mudança no período. Verificou-se que o 1% mais rico do Brasil recebeu entre 20% e 25% da renda nacional durante a maior parte do tempo analisado e no período recente apresentou razoável estabilidade em torno de 23% (SOUZA, 2016).

A concentração de renda no topo da distribuição apresentou sensível aumento durante o Estado Novo e a 2ª Guerra Mundial, ocasionada pelos ganhos relativos dos “super” ricos entre os ricos. A concentração de renda no pós guerra entrou numa processo de desaceleração e diminuiu, principalmente nos últimos anos das décadas de 1940 e 1950. O golpe militar de 1964 marcou um ponto de inflexão na trajetória da desigualdade, pois interrompeu a

²⁴ Existem estimativas de desigualdade no Brasil antes da década de 1920. ver Buesco (1979), Bértola, Castelnuovo, Rodríguez e Willebald (2010).

tendência de queda, sendo que a fração da renda apropriada pelo 1% mais rico passou de 17% para mais de 25% apenas entre 1964 e 1970. Ao contrário do que havia se verificado anteriormente, a elevação da concentração de renda no topo se deu pela deterioração da participação na renda dos estratos mais pobres (SOUZA, 2016).

Dos últimos anos do “milagre econômico” até meados da década de 1990, a concentração da riqueza foi caracterizada por altos e baixos – com oscilações brandas –, influenciada também pela instabilidade política e macroeconômica do período. Souza (2016) ressalta a indisponibilidade de dados tributários para o início dos anos 1990 e da má qualidade das tabulações para a segunda metade da década, o que pode tornar os resultados incertos. No entanto, pode-se afirmar que houve uma redução da concentração de renda no topo da distribuição – talvez parcialmente artificial, decorrente da estabilidade monetária –, que teve início de meados da década de 1990 e se estendeu até meados dos anos 2000, sem embargo, ainda num patamar elevado.

Com uma sensível melhora na divulgação dos dados a partir de 2006, Souza (2016) observou que houve estabilidade da concentração no topo entre 2006 e 2013, sem qualquer tendência aparente de oscilação para os estratos dos até 15% mais ricos. Além disso, quando feitas comparações internacionais, o autor concluiu que o Brasil é o país mais desigual entre aqueles com estimativas disponíveis com base em dados tributários.

Marc Morgan (2018), pesquisador do *The World Inequality Lab*²⁵, fez um trabalho semelhante ao de Souza (2016), numa análise da desigualdade de renda para o Brasil entre o período de 1926 – 2016, porém, o autor fez uso da metodologia *DINA (Distributional National Accounts)* – que será mais a frente detalhada –, montando uma base de dados harmonizada de acordo com os parâmetros internacionais.

Os resultados apontados por Morgan (2018) são bastante semelhantes aos de Souza (2016). A análise do primeiro, todavia, se estende também aos estratos mais pobres da população. Além de também verificar grande estabilidade na apropriação da renda no topo da distribuição, entre os 10% mais ricos (55 a 57% da renda total), Morgan constatou que, entre 1995 e 2016, os 40% centrais da população e os 50% mais pobres tiveram alguma mudança, embora pequena, na apropriação da renda. Os 40% centrais oscilaram entre 30% e 35% da renda nacional apropriada e os 50% mais pobres entre 10% e 14%.

²⁵ O *World Inequality Lab*, de Thomas Piketty, visa promover pesquisas sobre a dinâmica da desigualdade global, responsável pelo *World Wealth and Income Database (WID)*.

Grande parte do trabalho de Morgan (2018) preocupa-se em mostrar as diferenças de estimativas utilizando as diferentes fontes de dados disponíveis. No caso brasileiro, cerca de 60% das informações de renda são omitidas nas pesquisas domiciliares, gerando impactos significativos na estimativa da desigualdade (ASSOUAD, CHANCEL, MORGAN 2018; MORGAN, 2017; SOUZA, 2017)

Desse modo, os trabalhos mais recentes convergem para uma ideia de estabilidade da desigualdade pessoal da renda para o Brasil a partir dos anos 2000. A renda do país cresceu consideravelmente, contudo, a forma pela qual ela é apropriada pelos estratos da população pouco mudou. A desigualdade funcional da renda foi pouco tratada a partir da divulgação dos dados da DIRF, principalmente pela dificuldade de encontrar uma classificação comum, a partir dos dados disponíveis, sobre as rendas advindas do capital e do trabalho.

3.3 A METODOLOGIA *DINA* E A BASE DE DADOS

Os conjuntos de dados de desigualdade de renda são diversos devido ao seu método de estimativa subjacente, medidas e conceitos de renda, unidades de análise, fontes de dados e disponibilidade de dados em painel. Mais recentemente, surgiram grandes meta-conjuntos de dados que montam medidas de desigualdade de renda a partir de uma variedade de fontes relativamente confiáveis (SAUER et al., 2016). O foco do *World Wealth and Income Database* (WID) é a alta renda e a desigualdade de riqueza das economias pelo mundo (ALVAREDO et al., 2016), reunindo medidas de desigualdade de uma variedade de fontes.

Os conceitos e métodos utilizados pelo WID seguem a estrutura do *Distributional National Accounts* (DINA) e são definidos usando os mesmos conceitos que os propostos nas últimas diretrizes internacionais sobre as contas nacionais macroeconômicas²⁶. Apesar dos esforços para a harmonização dos dados no caso brasileiro, as séries produzidas apresentam imperfeições devido a grandes limitações de dados, conforme apontam os recentes trabalhos de Assouad, Chancel e Morgan (2018), Morgan (2017) e Souza (2017). Uma fração substancial da renda nacional, conforme relatado nas contas nacionais, é omitida na renda da

²⁶ Conforme estabelecido pelo Sistema de Contas Nacionais da ONU (SNA) de 2008 (ver site de Contas Nacionais da ONU e página de diretrizes on-line SNA 2008 e SNA 2008 pdf guideline). Utilizam códigos de classificação do SNA 2008 ou do Sistema Europeu de Contas (ESA 2010). Para alguns países, e /ou para períodos mais antigos, segue ainda o antigo sistema de diretrizes internacionais, nomeadamente SNA 1993 (ou a versão europeia, SEC 1995). (ALVAREDO, ATKINSON, CHANCEL, PIKETTY, SAEZ e ZUCMAN, 2017).

pesquisa domiciliar autodeclarada. Em média, nos países em desenvolvimento a fração é de 40%-50%, já para o Brasil chega a 60%.

As pesquisas domiciliares, como a PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) e a POF (Pesquisa de Orçamento Familiar), tendem a subestimar o nível de rendimentos das famílias e dos indivíduos, principalmente no topo da distribuição de renda (MEDEIROS et al, 2015; SOUZA, 2013; DEDECCA et al, 2008; HOFFMAN, NEY, 2008; BARROS, CURY, ULYSSEA, 2006;). Ainda que essas bases de dados façam uma declaração subestimada da renda total, a PNAD e POF conseguem fazer uma ampla configuração da distribuição de renda na base. A POF de 2008-2009, por exemplo, conseguiu identificar 110 tipos de rendimentos monetários. Para suprir a deficiência sobre a informação dos rendimentos do topo do escalonamento da distribuição de renda, utiliza-se de maneira combinada os dados tributários provenientes da Declaração Anual de Ajuste do Imposto de Renda da Pessoa Física (DIRPF) que, ao contrário das PNAD e POF, a base da distribuição é necessariamente subestimada, pois a declaração não é obrigatória para a maioria da população de baixa renda (MEDEIROS et al, 2015). Os dados da DIRPF permitem o acesso a informações mais precisas com relação aos rendimentos de aplicações financeiras e similares que, conforme a análise de Piketty (2015), são mais significativas no topo da distribuição.

Os conceitos e a metodologia que serão utilizados neste ensaio seguem as diretrizes do DINA. O próprio conceito de renda é bastante heterogêneo quando se analisa a questão da desigualdade pessoal e funcional da renda. Alvaredo et al. (2017) afirma que muitos trabalhos concentram-se na desigualdade antes das tributações e ignoram amplamente a desigualdade após os impostos. Em vez de “receita tributável”, será utilizado aqui o conceito de “receita fiscal” que é mais amplo e um pouco mais homogêneo, definido como renda fiscal menos as deduções de imposto de renda existentes, cujo objetivo é distribuir a renda nacional total, como aparece nas contas nacionais, entre as famílias. Combinando os dados da pesquisa com os dados fiscais, pode-se calcular uma série de receitas fiscais. (MORGAN, 2017).

Os conceitos básicos de renda antes de impostos que serão utilizados para medir a desigualdade de renda estão ancorados na noção de “renda nacional”, i.e, a soma do produto interno líquido (ou seja, o produto interno bruto, menos o consumo de capital fixo) e a renda externa líquida (entrada/saída estrangeira de capital e renda do trabalho). A renda nacional mede “o conjunto das rendas de que dispõem os residentes de um país ao longo de um ano, qualquer que seja a classificação jurídica dessa renda” (PIKETTY, 2014, p. 49). A partir disso, tem-se:

$$\text{Renda Nacional} = \text{Produto Interno Bruto} + \text{Renda Líquida Recebida do exterior}$$

Ainda que essa igualdade entre os fluxos anuais de renda e de produção seja um fato conceitual e contábil, ela traduz o fato de que não é possível a renda exceder o montante da nova riqueza produzida. Desse modo, toda a produção deve ser distribuída sob a forma de renda, seja como pagamentos aos trabalhadores e a outras pessoas que contribuíram para o processo produtivo – rendas do trabalho –, seja como lucros, dividendos, juros, aluguéis, royalties etc., o que representam o pagamento dos proprietários do capital usado na produção – rendas do capital (PIKETTY, 2014). Assim, para a análise da distribuição funcional de renda, também pode-se definir a renda nacional como:

$$\text{Renda nacional} = \text{renda do capital} + \text{renda do trabalho}$$

Passar da receita fiscal para a renda nacional antes da tributação exige considerar os fluxos de renda que aparecem nas contas nacionais, as quais (1) são atribuídos às famílias, mas não são incluídos na receita fiscal, como aluguéis imputados, receita de investimentos atribuíveis a seguros, pensões e fundos; e (2) aqueles fluxos que não acabam nos domicílios, mas nas corporações ou no governo, tais como lucros corporativos não distribuídos e renda de capital do governo. Também se devem subtrair as contribuições sociais feitas por funcionários e trabalhadores autônomos. Assim, a renda nacional total antes de impostos é igual à soma de todos os fluxos de renda antes dos impostos acumulados aos proprietários individuais dos fatores de produção, mão de obra e capital, antes de levar em consideração o funcionamento do sistema de impostos/transferências, mas tendo em vista o funcionamento do sistema de pensões (MORGAN, 2017; ALVAREDO et al., 2017; PIKETTY, 2014, PIKETTY, ZUCMAN, 2013). Especificamente, temos que:

(1) Receita fiscal total antes de impostos (DINA)

- = Salários
- + Superávit operacional bruto - Consumo de capital fixo
- + Rendimento misto bruto - Consumo de capital fixo
- + Receita líquida de propriedade recebida pelas famílias
- + Benefícios previdenciários em dinheiro
- Aluguel imputado para ocupantes-proprietários
- Receitas de investimentos atribuíveis a segurados
- Rendimentos de investimentos devidos a direitos de pensão

(2) Renda nacional total antes de impostos (DINA)

- = Receita fiscal total antes dos impostos

- Contribuições sociais
- + Alugueis Imputados para ocupantes-proprietários
- + Receita de investimento atribuível a segurados
- + Rendimentos de investimentos a pagar a direitos de pensão
- + Componente agregado / NPISH dos lucros corporativos não tributados antes de impostos
- + Renda do fator capital do governo

3.4 ANÁLISE DA DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA PARA O BRASIL ENTRE 2000 E 2015

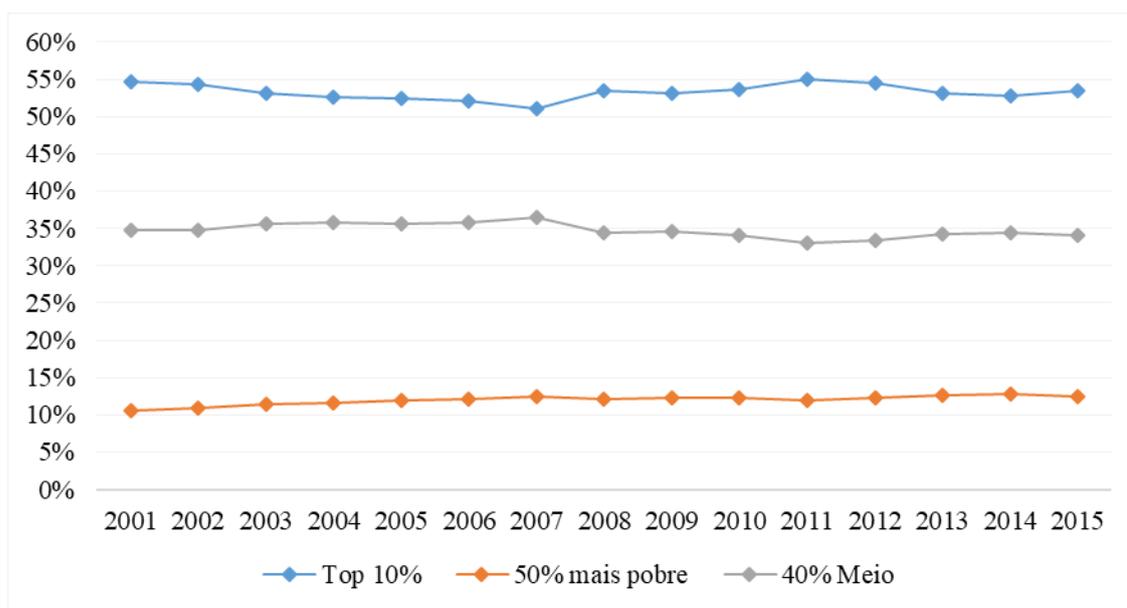
Quando tratamos da desigualdade pessoal da renda – a apropriação da renda nacional pelos indivíduos –, o Brasil apresenta uma estabilidade persistente e histórica de distribuição (SOUZA, 2016). Ainda que pesquisas anteriores mostrem alguma alteração no perfil distributivo por meio de políticas do Estado, os resultados apresentam-se menos impactantes do que se esperava (SOUZA; MEDEIROS, 2013a). A concentração de renda no topo da distribuição é uma das características mais notáveis da desigualdade brasileira.

O gráfico 1 apresenta as estimativas corrigidas para a distribuição completa da renda nacional no Brasil, de acordo com a metodologia DINA, separando a população adulta entre os 10% superiores (os 10% da população com maior renda), 40% do meio (se separássemos a população em decis de acordo com sua renda, esta fração corresponderia aos decis 6, 7, 8 e 9) e os 50% inferiores (os 5 primeiros decis da população). O primeiro ponto a se destacar é a extensão da concentração de renda no Brasil nos últimos anos. Os 10% mais ricos da população receberam ao longo dos anos entre 51% e 55% da renda a renda total, enquanto a metade inferior da população, um grupo cinco vezes maior, recebeu entre 10% e 12%. A população média também variou pouco dentro do contexto e recebeu entre 32% e 35% da renda total.

Isso revela que a desigualdade no Brasil se compendia na divisão entre o topo e a primeira metade mais pobre da população na hierarquia da renda. Os 10% dos brasileiros mais ricos receberam mais do que os 90% restante da população em todos os anos analisados. Apesar dos ganhos obtidos pelos 50% mais pobres, que aumentou sua participação na renda nacional em média 0,1 ponto percentual ao ano, a participação dos 10% mais ricos permaneceu bastante estável, variando aproximadamente 0,01 ponto percentual ao ano na média. De acordo com Morgan (2018), os ganhos dos estratos mais pobres vieram às custas

de uma compressão na participação dos 40% do meio da população, cuja participação na renda caiu em média 0,04 ponto percentual no período. Desse modo, a redistribuição de renda entre 2001 e 2015 se deu entre os 90% da base da distribuição.

Gráfico 1- Composição da apropriação da Renda Nacional no Brasil (2001-2015)

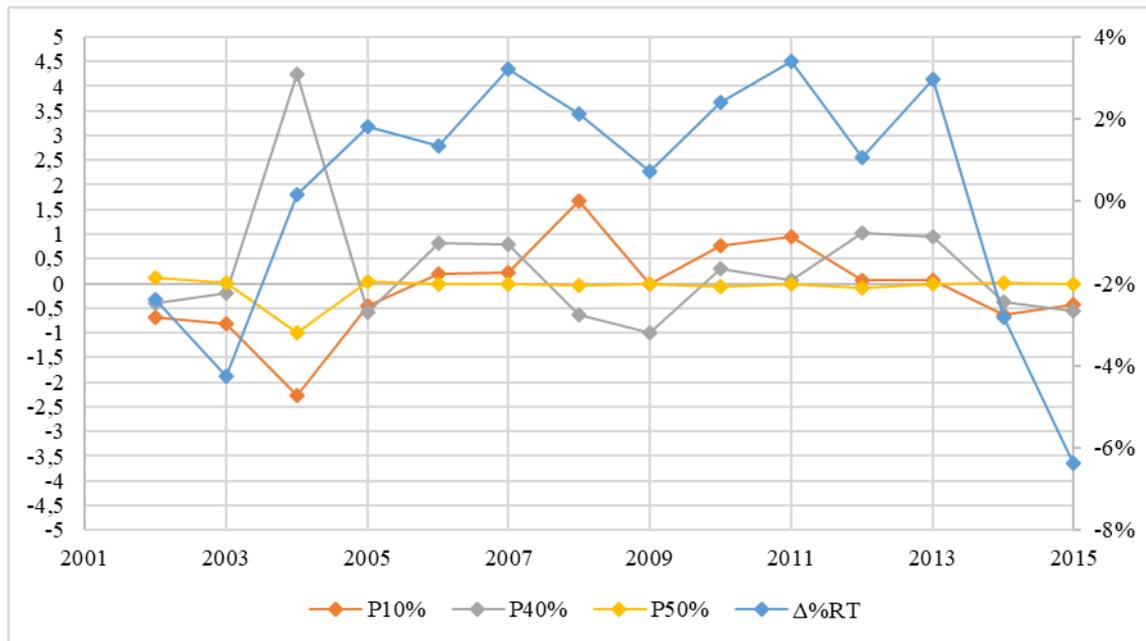


Fonte: WID. Elaboração Própria.

Para melhor mostrar o comportamento dos estratos e a variação total da renda²⁷, o gráfico 2 traz no eixo secundário a evolução da renda entre 2001 e 2015 e no eixo primário a parcela de contribuição de cada estrato na variação total da renda. Entre 2001 e 2007, o crescimento do total de renda foi impulsionado, principalmente pelos 40% médios da população. A partir de 2007, as variações na renda total foram explicadas, em grande parte, por variações na renda dos 10% mais ricos. Com exceção de 2015, que 56% do expressivo decréscimo na renda total pode ser explicado pela queda na renda dos 40% do meio da população.

²⁷ O conceito aqui utilizado é o de renda nacional de acordo com a DINA.

Gráfico 2 – Variação na Renda Total e a apropriação pelos estratos no Brasil (2001-1015)



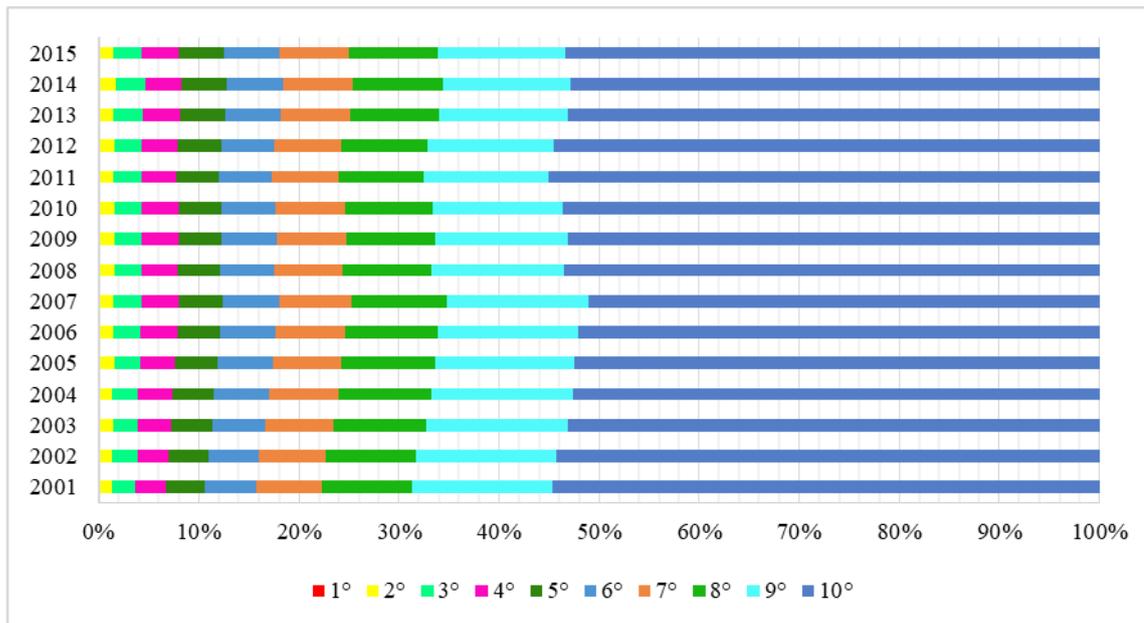
Fonte: WID. Elaboração Própria.

O pouco impacto dos 50% mais pobres na variação da renda total é reflexo da particular desigualdade do Brasil, o peso da renda deste estrato é relativamente muito pequeno quando comparado com o restante da população. Se dividirmos a população brasileira entre os 50% mais pobres e os 50% mais ricos, a segunda metade é responsável, em média, por 88% da renda nacional ao longo do período.

O gráfico 3 mostra a apropriação da renda nacional brasileira por decis da população, ou seja, se dividirmos a população do país em 10 partes, cada fração representa 10% da população de acordo com a hierarquia da renda. Esta ilustração mostra mais claramente a distribuição pessoal da renda por fração da população. O primeiro decil, os 10% mais pobres, receberam, em média, 0,04% da renda total do país, um montante quase duas mil vezes menor do que aquele recebido pelo decil oposto, os 10% mais ricos.

Se fracionarmos ainda mais o topo da distribuição, os chamados “super ricos”, a desigualdade se mostra ainda mais explícita. O 1% mais rico, se apropriou, em média de 23,7% do total da renda nacional (o equivalente a renda dos 70% da população mais pobre). O milésimo mais rico (0,1% da população, próximo de 140 mil pessoas) recebeu cerca de 10,9% do total da renda do país no período, fração similar a dos 50% mais pobres.

Gráfico 3- A Distribuição da Renda Nacional por Decil da População no Brasil (2001-2015)



Fonte: WID. Elaboração Própria.

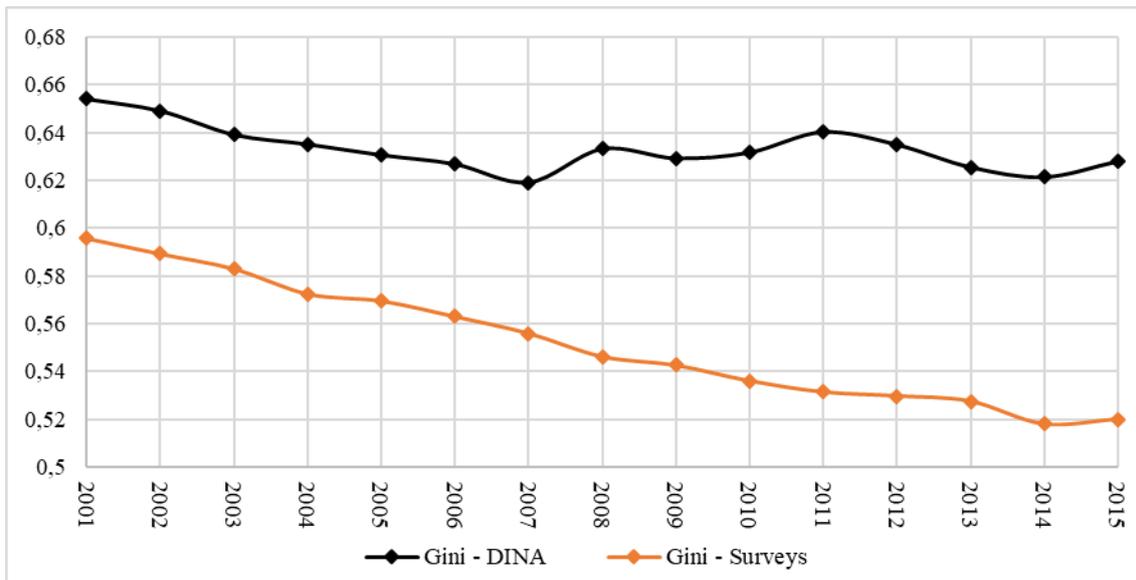
A partir dessa distribuição, se recalcularmos o índice de Gini²⁸, a queda da desigualdade de renda a partir dos anos 2000 torna-se mais tênue, corroborando os resultados obtidos por Souza (2016), Medeiros et al. (2015a; 2015b), Medeiros e Souza (2015) e Morgan (2017; 2018).

O índice calculado a partir das pesquisas domiciliares (*surveys*) mostra uma tendência clara de queda desde os anos 2001, uma redução acumulada de 13,5%. Com os dados corrigidos, essa tendência se perde, demonstrando quase uma estabilidade; a redução total foi de aproximadamente 4%, um resultado bastante tímido ao longo de quase 15 anos. O índice variou entre a faixa de 0,66 e 0,62, valores bastante elevados que deixam o país entre os mais desiguais do mundo, de acordo com o Banco Mundial (2018).

A explicação para essa diferença é que, como foi mostrado anteriormente, a desigualdade do Brasil é caracterizada pela altíssima concentração no topo da distribuição e pela compressão sistemática da renda ao longo dos demais estratos. Tendo isso em vista, as pesquisas domiciliares são fidedignas às rendas advindas do trabalho (MEDEIROS et al, 2015; SOUZA, 2013; DEDECCA et al, 2008; HOFFMAN, NEY, 2008; BARROS, CURY, ULYSSEA, 2006), minimizando a concentração de renda nos estratos mais altos, o que por consequência leva à subestimação do índice de desigualdade.

²⁸ O Índice de Gini foi calculado a partir de: $G = 1 - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (\phi_{i-1} + \phi_i)$. Ver. Shorrocks (1983).

Gráfico 4 - Índice de Gini – Renda do Brasil (2001-2015)



Fonte: WID e Banco Mundial. Elaboração Própria.

Em uma sintética comparação internacional, dos estudos realizados pelo WID para diversos países do mundo, o Brasil se mostra com a maior desigualdade total da renda, mesmo quando comparado com os países latino-americanos, como Argentina, Chile, Colômbia, e com países subdesenvolvidos, como Quênia, Kuwait, Líbano, Malauí, Malásia, Nigéria, Singapura, África do Sul e outros.²⁹ De acordo com Souza (2016), se considerado um prazo mais longo, o Brasil é historicamente ainda mais desigual do que os países mais desiguais da WID.

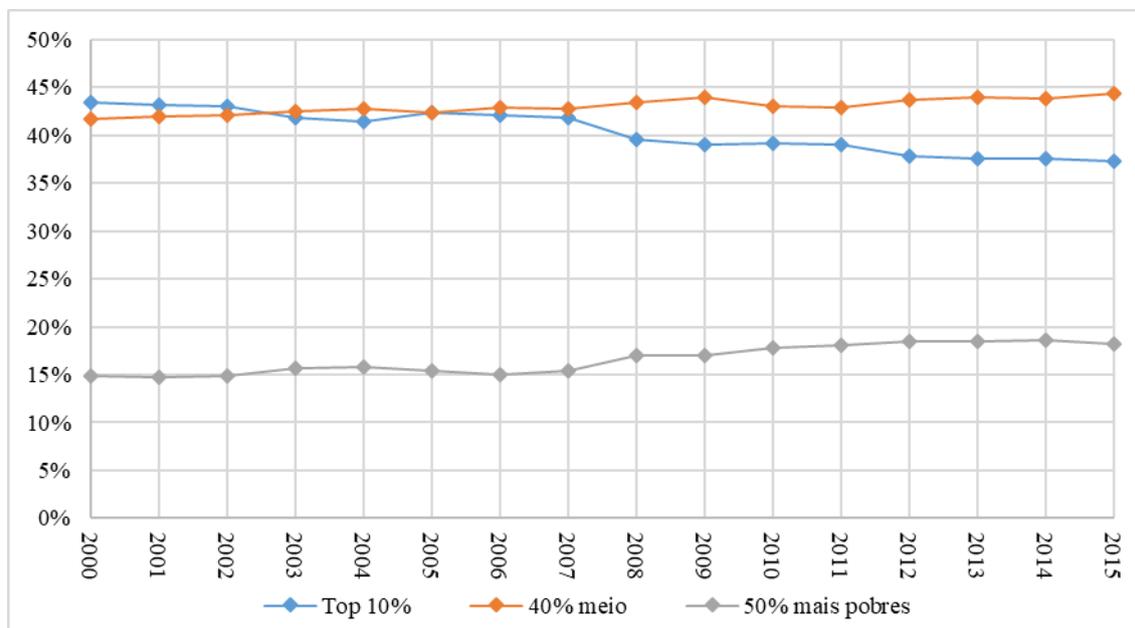
Conquanto, alguma cautela metodológica se faz necessária, em razão das informações utilizadas para a estimação das séries diferirem para cada país, gerando diferenças nas unidades de análise, o que pode influenciar no cálculo dos indicadores de desigualdade. Assim sendo, como também reforça Souza (2016), é mais presciente afirmar apenas que o Brasil está entre os países mais desiguais dentre aqueles que possuem dados e análises disponíveis.

²⁹ Ver os Trabalhos de Atkinson (2010; 2013; 2015); Alvaredo Assouad e Piketty (2015;2016), Alvaredo e Lodoño (2013); Alvaredo (2010); Atria., Flores, Sanhueza e Mayer (2018); Assouad, Chancel e Morgan (2017). Disponível em < <https://wid.world/methodology/#library-browse-by-country>>.

3.5 ANÁLISE DA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA PARA O BRASIL ENTRE 2000 E 2015

Mesmo que a distribuição pessoal da renda não tenha apresentado queda considerável depois dos anos 2000, sendo caracterizada mais por uma estabilidade, há evidências de que a desigualdade funcional tenha diminuído, no que diz respeito, principalmente, aos rendimentos do trabalho, tendo em vista tanto os dados de pesquisas domiciliares quanto os dados corrigidos pela DINA.

Gráfico 5 – Composição da apropriação dos salários no Brasil (2000-2015)



Fonte: WID. Elaboração Própria.

Representando a Renda Nacional do fator trabalho, o gráfico 5 mostra a distribuição dos salários entre os trabalhadores. A parcela apropriada pelos 10% da população com maiores salários caiu aproximadamente 14,8% na média acumulada da série. O *turn over* se deu a partir de 2005, no qual a maior parcela da renda passou a ser apropriada pelos 40% médio da população trabalhadora, que teve crescimento acumulado de 6,4%. Ao mesmo tempo, a parcela dos 50% com menores salários aumentou consideravelmente, com uma média positiva de 1,4% ao ano, acumulando crescimento de 21,3% ao longo de 15 anos.

A redução da desigualdade dos rendimentos do trabalho foi, sem dúvidas, resultados de políticas pró-trabalho ao longo dos anos, como o combate à informalidade nos postos de trabalho, às políticas de emprego, de transferência e valorização do salário mínimo (SABOIA, HALLAK NETO; 2018; MORGAN, 2018). O grau de informalidade na economia brasileira

reduziu aproximadamente 20% entre 2001 e 2015, de acordo com dados do IBGE, reduzindo por consequência o número de trabalhadores que recebiam menos de um salário mínimo. O fato de que a maioria dos empregados informais (que representam mais de 40% do total de empregados) e os trabalhadores autônomos estão cobertos pelo salário mínimo, mostra os efeitos colaterais que ele tem em toda a força de trabalho.

Em um contexto como o do Brasil, o papel das práticas de remuneração é importante, principalmente em relação à determinação do salário mínimo, pois afeta diretamente o nível da parcela da renda apropriada 50% mais pobres e é o parâmetro para o nível geral dos salários dos 40% médio da população. Entre janeiro de 2000 e dezembro de 2015, o salário mínimo teve uma valorização real de 99,76%³⁰. Assim, com a incidência do salário mínimo concentrada nos 50% mais pobres da hierarquia da distribuição de renda, sua participação no rendimento total do trabalho foi puxada para cima ao longo do período.

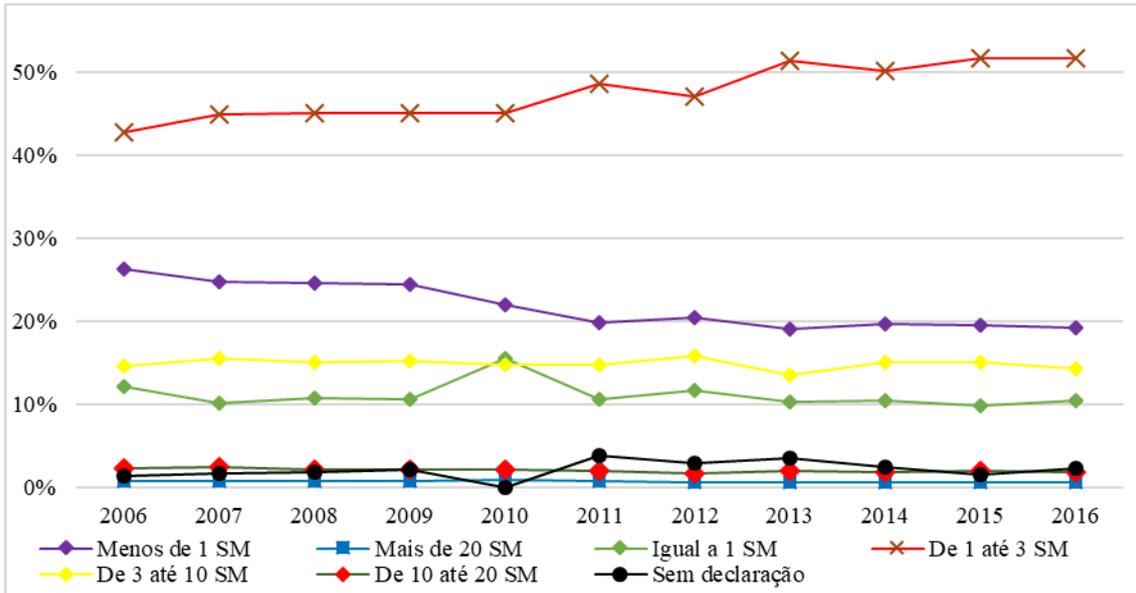
Mesmo com a desaceleração econômica a partir de 2014, o salário mínimo real continuou crescendo, e sua indexação a todos os benefícios relacionados ao trabalho, particularmente às aposentadorias também atuou como alavanca positiva na redução da desigualdade do rendimento do trabalho (BRITO et al., 2017; FERREIRA et al., 2017). O trabalho de Saboia e Hallak Neto (2018), ao estimar as elasticidades dos rendimentos dos trabalhadores ao salário mínimo, mostra que este explica cerca de 60% das mudanças do rendimento médio da população.

Com base nos dados do INSS³¹, o gráfico 6 mostra como estão distribuídos os trabalhadores de acordo com seus salários, medidos por unidade de salário mínimo. Ratificando a distribuição apresentada no do gráfico 5, percebe-se uma redução (27,3%) do número de trabalhadores com salário menor que 1 salário mínimo na sua ocupação principal, ao mesmo tempo em que aumenta, em 21%, a parcela de trabalhadores que recebem entre um e três salários mínimos. Os trabalhadores com “super salários”, aqueles acima de 20 salários mínimos, representava cerca de 0,78% dos trabalhadores, em 2006 e em 2016 esse percentual passou a 0,56%, uma redução de quase 28,4% no total. Desse modo, verifica-se uma mudança no perfil distributivo dos trabalhadores e seus rendimentos.

³⁰ Valor deflacionado pelo INPC a preços constantes de dezembro de 2018.

³¹ A série é a partir de 2006 devido a indisponibilidade dos grandes números da previdência para anos anteriores.

Gráfico 6 - A distribuição dos trabalhadores formais e informais do Brasil (2006 – 2016), de 16 a 59 anos, empregados no período, por faixas de salários mínimos (SM)

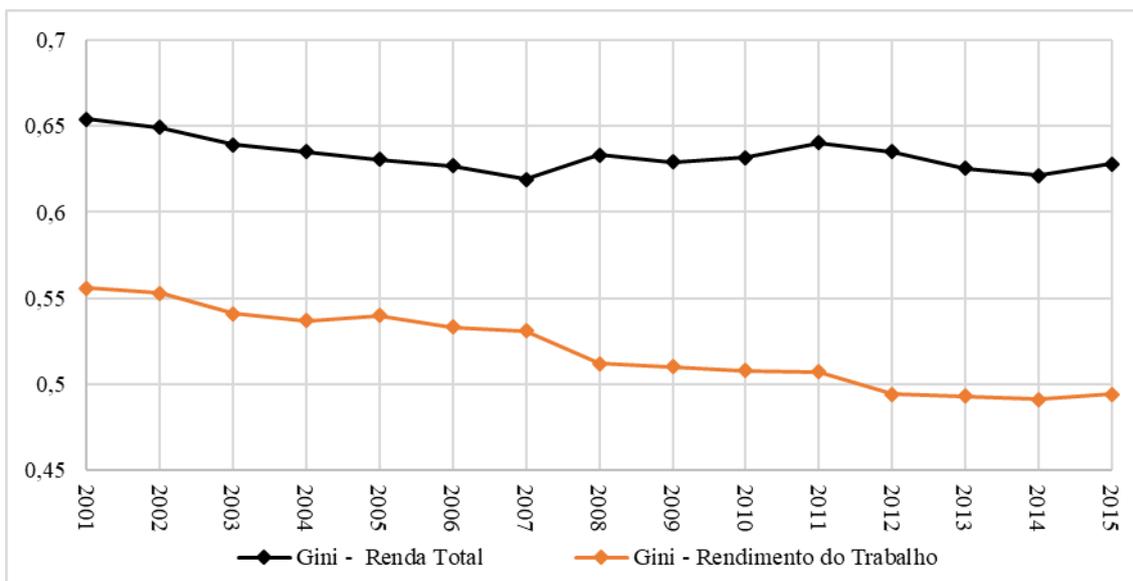


Fonte:

INSS. Elaboração Própria.

Assim sendo, ao calcular o índice de Gini para os rendimentos do trabalho, como mostrado no gráfico 7, diferentemente do que encontrado para o índice geral da renda, houve uma tendência de queda mais clara. A desigualdade reduziu-se em torno de 12% ao longo da série, número quase 3 vezes maior do que a redução total da desigualdade de renda.

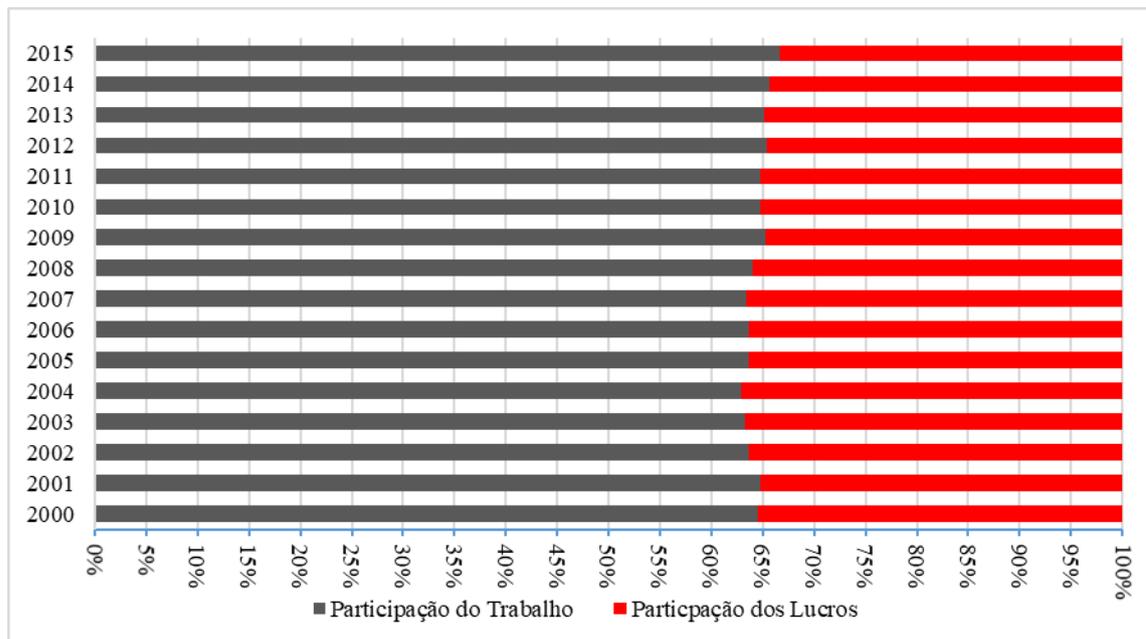
Gráfico 7 - Índice de Gini para a Renda Total e Renda do Trabalho do Brasil (2001 – 2015)



Fonte: WID. Elaboração Própria.

A distribuição funcional da renda – a participação da remuneração dos fatores na renda total – apresentou uma leve melhora entre 2001 e 2015, com um aumento médio acumulado de 3,4% da participação do fator trabalho na renda total. A indisponibilidade de dados tributários que decompõem a renda total entre os diferentes fatores de remuneração, dificulta a estimação de uma série em percentis para o rendimento da população proveniente do capital, e, por consequência, uma análise mais detalhada da distribuição entre os capitalistas. Assim, ainda que maiores inferências necessitem de critérios mais rígidos, pode-se dizer que mesmo com a ampliação dos rendimentos dos trabalhadores médios e mais pobres (90% da classe trabalhadora), eles representam, em média, 38,5% da renda nacional total. A apropriação do crescimento econômico no período foi feita pelos trabalhadores tal qual pelos capitalistas, portanto, mudanças mais expressivas na distribuição funcional da renda não ocorreram, como se pode observar pelo gráfico 8.

Gráfico 8 - A participação dos lucros e dos salários na Renda Nacional do Brasil (2001 – 2015)

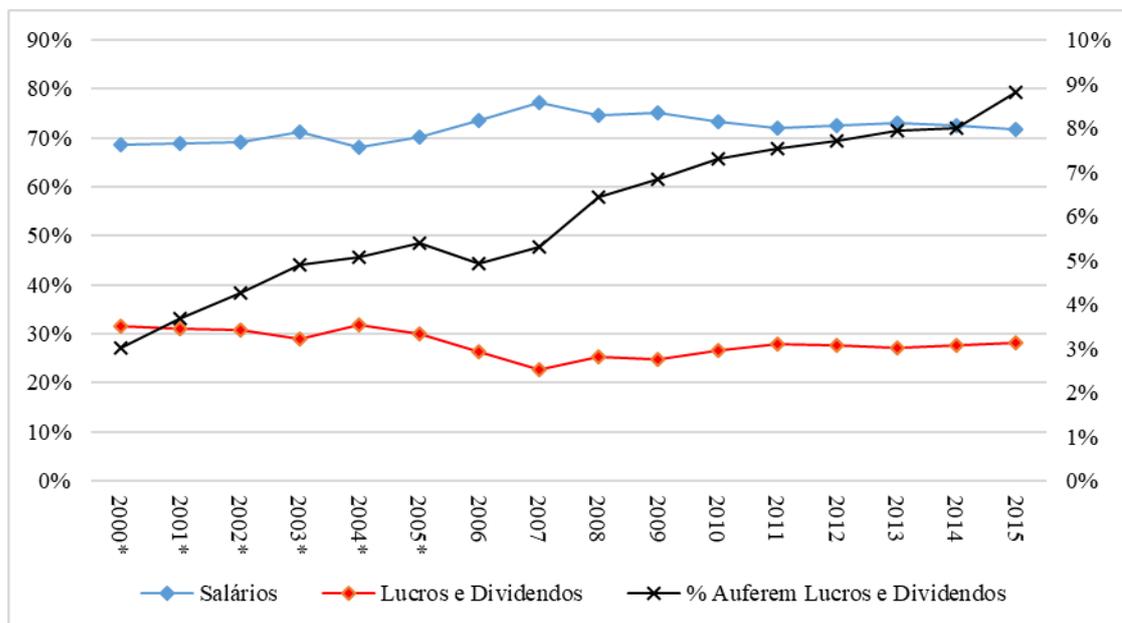


Fonte: WID. Elaboração Própria.

Outro tipo de renda deve também ser destacada, a chamada “renda mista”, que é aquela proveniente tanto de salários quanto de lucros. Da mesma forma que para os rendimentos do capital, os dados disponíveis não permitem a estimação harmonizada de uma série em percentis para esta categoria de renda. No entanto, se utilizarmos apenas os dados da DIRPF, podemos traçar algum panorama sobre os indivíduos que auferem renda mista.

Os dados da DIRPF cobrem aproximadamente 45% da renda nacional e abrangem cerca de 30% do total de trabalhadores do país, e tende a subestimar os trabalhadores e seus rendimentos na base da distribuição bem como a informalidade no mercado de trabalho, ou seja, é pouco representativa dos 50% mais pobres. Levando em conta as limitações dos dados, o gráfico 9 mostra a fonte dos rendimentos desses trabalhadores.

Gráfico 9 – Salários e Lucros e Dividendos dos Trabalhadores do Brasil (2000 – 2015) com base na DIRPF



Fonte: DIRPF. Elaboração Própria.

*Dados Estimados.

Considerando o eixo primário, em média, 71,3% dos rendimentos declarados pelos trabalhadores advém de salários e 28,7% de lucros e dividendos. O número de declarantes com renda mista cresceu ao longo dos anos. No fim dos anos 2000, cerca de 3,5% do total de declarantes recebiam lucros e dividendos e em 2015 esse percentual chegou a 8,2%³². As implicações desse cenário é que surge um tipo híbrido de trabalhador, que é detentor de

³² As ocupações de acordo com a DIRPF: Dirigente, pres., diretor emp. indust., com. ou prest. serv.; Outras ocupações não especificadas anteriormente; Médico; Não informado; Gerente ou superv. empresa indust., comerc. ou prest. serv.; Engenheiro, arquiteto e afins; Advogado; Economista, administrador, contador, auditor e afins; Produtor na exploração agropecuária; Jornalista e repórter; Profissional de marketing, publicidade e da comercialização; Analista de sist., desenv.de soft., adm.de redes e banco etc.; Vendedor e prestador de serviços do comércio, ambulante etc.; Bancário, economiário, escriturário, agente, assistente etc.; Professor do ensino superior; Odontólogo; Outros trabalhadores de serviços diversos; Psicólogo; Agente e representante comercial, corretor, leiloeiro, afins; Fonoaudiólogo, fisioterapeuta, terapeuta ocupacional e afins; Outras ocupações não especificadas anteriormente.

capital e possui altos salários, num sistema que Duménil e Lévy (2018) denomina de “capitalismo gerencial”. Este termo que se refere ao desenvolvimento do sistema capitalista norteado pelo predomínio de grandes corporações no mercado, tem como característica um sistema gerencial administrativo hierarquizado global e capital aberto.

Do ponto de vista da distribuição, o aumento desse número de trabalhadores favorece o aumento da concentração de renda e riqueza, haja vista que o retorno do capital tende a ser maior do que o retorno do trabalho, permitindo com que esses trabalhadores, ainda que de estratos médios e de diferentes naturezas de ocupação, constituam uma “classe” – ainda que média – patrimonial. Ou seja, essa classe possui uma propensão maior a poupar, o que possui uma relação estreita com a construção de patrimônios e heranças. Desse modo, pode-se dizer que as riquezas vindas do passado (patrimônio herdado) progridem mais rápido do que as riquezas produzidas pelo trabalho, favorecendo a concentração da renda (PIKETTY, 2014).

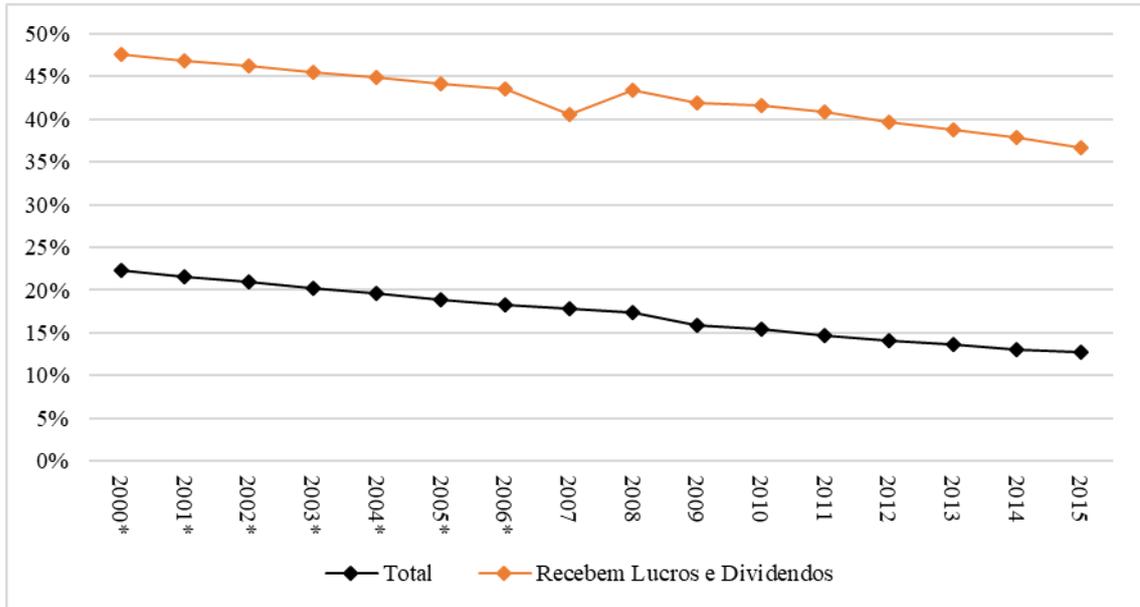
Dentro do sistema capitalista gerencial está um trabalhador particular que recebe “super-salários”, o “gerente-capitalista”, que está inserido no alto escalão da direção das corporações (DUMÉNIL; LÉVY, 2018). De acordo com Piketty (2014), passamos de uma sociedade de rentistas para uma de executivos, em que o décimo superior era anteriormente representado por rentistas³³, para outra em que o topo da hierarquia de rendas é composto de assalariados muitíssimo bem remunerados, que vivem da renda do seu trabalho e também acumulam patrimônio.

Com base nos dados abertos da DIRPF, os gráficos 10 e 11 trazem uma síntese da participação dos “gerentes-capitalistas” em relação à quantidade de trabalhadores e de seus rendimentos no rendimento total para o Brasil. Para fazer esta estimativa foram considerados apenas os dirigentes, presidentes, diretores, gerentes e supervisores de empresas privadas da indústria, comércio e serviços³⁴.

³³ De acordo com o autor, são pessoas que detêm um patrimônio suficientemente importante para viver de rendas anuais produzidas por esse capital. Ver Piketty (2014).

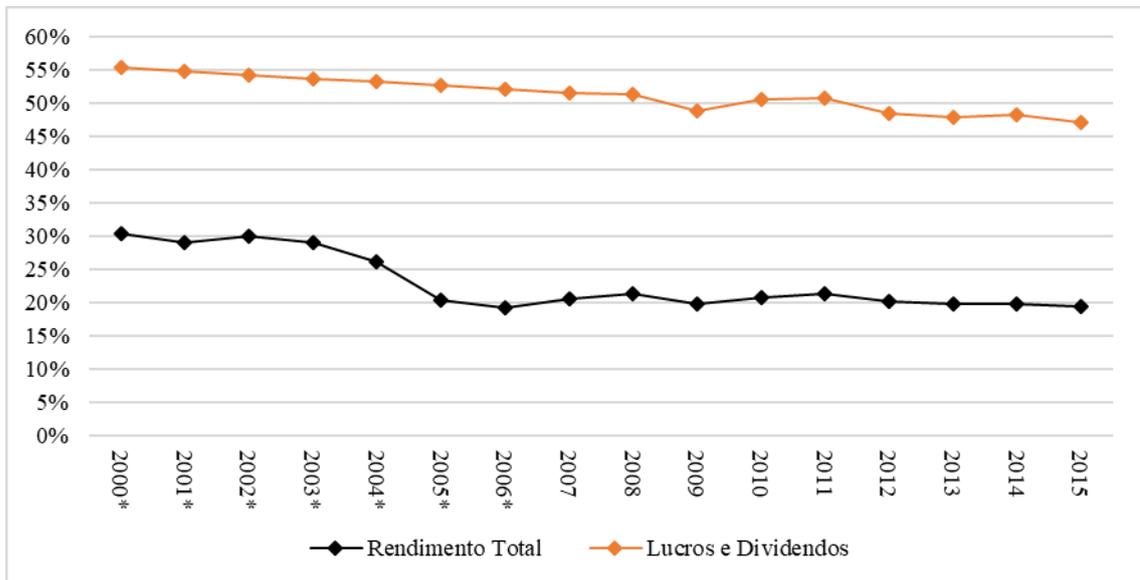
³⁴ Foram excluídos dirigentes, presidentes, diretores, gerentes e supervisores de empresas públicas, sociedades mistas, partidos políticos, organizações patronais, organizações internas e ONG's.

Gráfico 10 - Participação dos "capitalistas-gerentes" no total dos declarantes e no total dos declarantes que recebem lucros e dividendos do Brasil (2000 -2015) com base na DIRPF



Fonte: DIRPF. Elaboração Própria.
*Dados Estimados.

Gráfico 11 - Participação dos "capitalistas-gerentes" no total dos rendimentos e nos lucros e dividendos do Brasil (2001-2015) com base na DIRPF



Fonte: DIRPF. Elaboração Própria.
*Dados Estimados.

Quando consideramos a participação relativa dos “gerentes-capitalistas” tanto no número total de declarantes quanto no número de indivíduos que declaram receber lucros e dividendos, percebe-se uma tendência de queda. Em 2000, cerca 22% do total de trabalhadores considerados pela DIRPF ocupavam cargos de gerência e representavam quase

48% daqueles trabalhadores com renda mista. Em 2015, esses números perderam pesos relativos, mas aumentaram em termos absolutos, aproximadamente 13% do total dos declarantes e 37% dos trabalhadores com renda mista.

A participação desses trabalhadores na renda possui movimento semelhante ao apresentado anteriormente, porém mais expressivo. Apesar da tendência de queda da participação relativa tanto na renda total quanto na renda advinda dos lucros, em média, cerca de 23% do total da renda declarada pertencia aos “gerentes-capitalistas” e esse percentual chega a 51% quando considerados os lucros e os dividendos.

A explicação para esse cenário se dá pela própria transformação do mercado de trabalho. Os tipos de emprego e os níveis de qualificação mudaram com o tempo, hoje há mais rentistas pequenos e médios e menos rentistas muito grandes, haja vista que a hierarquia das rendas do trabalho tende a se ampliar e também porque as dimensões “riqueza e trabalho” estão mais correlacionadas entre si (PIKETTY, 2014).

Apesar de todas essas regularidades e das assertivas feitas, é preciso, novamente, sublinhar os limites das fontes fiscais aqui utilizadas, a DIRPF. Em primeiro lugar, os números apresentados consideram unicamente as rendas do capital que constam das declarações de renda – como lucros e dividendos, o que desconsidera a evasão fiscal e as isenções tributárias que permitem que certas categorias de rendas do capital escapem legalmente da declaração do imposto de renda. Em segundo lugar, a representatividade do número total de trabalhadores é relativamente baixa, mas traz com mais precisão os salários na hierarquia mais alta da renda.

3.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde o final da década de 1990, a redução da pobreza tornou-se central para a agenda dos governos no Brasil e ganhou maior ímpeto a partir de 2002. As políticas de distribuição adotadas, em geral, focavam majoritariamente na base da hierarquia da renda, ou seja, nos primeiros fractais da população mais pobre. A política mais abrangente foi a de valorização real e constante do salário mínimo que atingiu uma camada maior da população e elevou o nível geral dos salários. Por outro lado, pouco ou nada se fez para modificar a propriedade do capital na economia, ou reformar o sistema tributário regressivo do país – a política principal centrou-se em redistribuir os recursos da produção por meio de transferências monetárias.

A percepção da redução da desigualdade no período talvez não tenha se verificado com a intensidade que realmente ocorreu. O primeiro ponto de destaque é a concentração pessoal da renda no topo da distribuição que apresentou uma forte estabilidade em sua trajetória e que, de acordo com Souza e Medeiros (2015), é responsável pela persistente e elevada desigualdade de renda no Brasil. Não há um único fator que seja capaz de explicar esse fenômeno e o padrão com que segue ao longo dos anos, existe, no entanto, uma série de efeitos combinados e cumulativos que favorecem esse cenário, que vão desde a formação histórica patrimonial, passando por um leque de escolhas e práticas políticas, até à caracterização de um caráter inercial, cuja estrutura hierárquica de poder permite que os mais ricos disponham de maiores recursos políticos e econômicos que contribuem para sua organização em grupos capazes de exercer poder em posições vantajosas.

A população média, os 40% do meio, perdeu participação relativa na renda entre 2001 e 2015, o aumento da participação dos mais pobres, os 50% da base da distribuição, vieram à custa de uma compressão na participação da classe média, cuja participação na renda caiu, em média, 0,04 ponto percentual ao ano. O “estrangulamento” dessa classe, conforme apontado por Gethin e Morgan (2018), apesar de ter importância residual no total da renda, pode trazer consequências políticas expressivas para o país, como quando esse grupo percebe sua estagnação ele se torna chave, pela sua relevância populacional, para determinar a formação de coalizões políticas em torno das questões de crescimento e distribuição de renda.

Ainda sobre os aspectos da distribuição pessoal da renda o Brasil não avançou, em termos gerais, na redução da desigualdade e continua muito distante de avançar para níveis de desigualdade semelhantes aos dos países mais desenvolvidos. Considerando a hipótese de que a propensão a consumir de grupos de baixa renda são mais altos do que para grupos de rendas mais altas, uma melhor distribuição da renda poderia gerar uma maior demanda agregada afetando o crescimento geral da economia. No caso do Brasil, essa distribuição teria de acontecer do décimo mais alto da hierarquia da renda para o restante dos 90 % da população.

Os aspectos da distribuição funcional são mais positivos ao que se refere a redução da desigualdade dos rendimentos do trabalho. A parcela apropriada pelos 10% da população com maiores salários diminuiu, enquanto a parcela da renda apropriada pelos 40% médio da população trabalhadora e pelos 50% com menores salários aumentaram. Foi no mercado de trabalho que as políticas distributivas do período surtiram mais efeito. O grau de informalidade foi reduzido em cerca de 20% e, como consequência, reduziu também o número de trabalhadores que recebiam menos de um salário mínimo. Mais de 50% dos trabalhadores passaram a receber um montante entre 1 e 3 salários mínimos.

A redução da desigualdade dos rendimentos do trabalho também pode ser explicada pela ótica da educação, como apontam Barros et al. (2007). Para os autores, um dos principais fatores responsáveis por esse avanço foi a redução nos diferenciais de remuneração por nível educacional, tendo em vista a acelerada expansão educacional ocorrida nas últimas duas décadas. A lógica se dá em torno da oferta e demanda por qualificação. Para que se aumente a oferta de mão de obra qualificada, o sistema educacional deve prover condições de acesso ao ensino superior e para que se reduza a desigualdade esse atendimento deve focar, sobretudo, nos profissionais com menores salários. Certamente, do outro lado, a absorção dessa mão de obra depende das condições tecnológicas disponíveis para produzir os bens e os serviços consumidos em uma sociedade (PIKETTY, 2014). Deve-se ressaltar, no entanto, que quanto mais qualificada a mão de obra do país, menores são os retornos da educação e seu impacto na redução da desigualdade.

Ainda que bastante plausível essa explicação, ela não contempla de maneira satisfatória a explicação da ascensão dos “super executivos” e de seus “super salários”. No Brasil, com a redução da desigualdade do fator trabalho, houve uma redução tanto na participação relativa na massa de trabalhadores quanto na renda do trabalho dos “gerentes-capitalistas”, ainda que esta categoria de trabalhador represente a maior parte dos trabalhadores com renda mista.

3.7 REFERÊNCIAS

- ADLER, M.; K. SCHMID, .D. **Factor Shares and Income Inequality**: Empirical Evidence from Germany 2002–2008. University of Tuebingen Working Paper n. 34, 2012.
- ALVAREDO, F.; ATKINSON, A. B.; CHANCEL, L.; PIKETTY, T.; SAEZ, E.; ZUCMAN, G. **Distributional National Accounts Guidelines**: Concepts and Methods used on WID.world. WID. Working Paper, n. 2016/1, 2017.
- ALVAREZ, Albino Rodriguez. **Desenvolvimentos teóricos sobre distribuição de renda, com ênfase em seus limites**. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo, 1996.
- ASSOUAD, Lydia; CHANCEL, Lucas; MORGAN, Marc. **Extreme Inequality**: Evidence from Brazil, India, the Middle East, and South Africa. WID. Working Paper Series, n. 2018/4, 2018. Disponível em: < <https://wid.world/document/extreme-inequality-evidence-brazil-india-middle-east-south-africa-wid-world-working-paper-2018-4/>> Acesso em: 12 jul. 2018.
- ATKINSON, Anthony B. Factor Shares: the Principal Problem of Political Economy? Oxford. **Review of Economic Policy**, v. 25 (1), 2009, p. 3–16.
- AZEVEDO, João Pedro; FOGUEL, Miguel Nathan. Uma decomposição da desigualdade de rendimentos do trabalho no Brasil: 1984-2005. In: BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.;

- ULYSSEA, G. (Ed.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, v. 1. 2006.
- BARROS, R. P. de; HENRIQUES, Ricardo; MENDONÇA, Rosane. Desigualdade e pobreza no Brasil: retrato de uma estabilidade inaceitável. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 15, n. 42, p. 123-42, 2000.
- BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R. A evolução do bem-estar, pobreza e desigualdade no Brasil ao longo das últimas três décadas. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 25, n. 1, p. 115–164, 1995a.
- BARROS, R. P. de; MENDONÇA, R. **Os determinantes da desigualdade no Brasil**. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1995b. (Texto para Discussão n. 377).
- BARROS, R. P.; CARVALHO, M.; FRANCO, S.; MENDONÇA, R. **A queda recente da desigualdade de renda no Brasil**. Rio de Janeiro: Ipea, 2007a (Texto para Discussão, n. 1.258).
- BARROS, R. P. de; FRANCO, S.; MENDONÇA, R. A recente queda na desigualdade de renda e o acelerado progresso educacional brasileiro da última década. In: BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Ed.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, v. 2. 2007b.
- BARROS, R. P. de; RAMOS, L. **A note on the temporal evolution of the relationship between wages and education among Brazilian prime-age males: 1976–1989**. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1992. (Texto para Discussão n. 279).
- BASTOS, E. K. X. **Distribuição funcional da renda no Brasil: Estimativas anuais e construção de uma série trimestral**. Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), n.1702, 2012.
- BENGTSSON, Erik; WALDENSTRÖM, Daniel. **Capital shares and income inequality: Evidence from the long run**. 2017. Disponível em: < [http : //www.uueconomics.se/danielw/Researchfiles/BengtssonWaldenstromCapitalshareslong.pdf](http://www.uueconomics.se/danielw/Researchfiles/BengtssonWaldenstromCapitalshareslong.pdf) > . Acesso em: 12 jul. 2018.
- BONELLI, R.; RAMOS, L. Distribuição de renda no Brasil: avaliação das tendências de longo prazo e mudanças na desigualdade desde meados dos anos 70. **Revista de Economia Política**, v. 13, n. 2, p. 76—97, 1993.
- BONELLI, R.; SEDLACEK, G. **Distribuição de renda: evolução no último quarto de século**. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1988.
- BRASIL. Ministério da Fazenda. **Secretaria da Receita Federal. Grandes Números IRPF – anos- calendário 1999 a 2013**. Brasília: Secretaria da Receita Federal, 2015. Acesso em 10 out. 2018. Disponível em: <[http://idg.receita.fazenda.gov. br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/ 11-08-2014-grandes-numeros-dirpf/grandes-numeros-dirpf-capa](http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados/receitadata/estudos-e-tributarios-e-aduaneiros/estudos-e-estatisticas/11-08-2014-grandes-numeros-dirpf/grandes-numeros-dirpf-capa)>.
- BRITO, Alessandra; FOGUEL, Miguel; KERSTENETZKY, Celia. The contribution of minimum wage valorization policy to the decline in household income inequality in Brazil: A decomposition approach. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 40, n. 4, p. 540-575, 2017.
- COWELL, Frank A. Income distribution and inequality. In: DAVIS, J. B.; DOLFSMA, W. **The Elgar Companion To Social Economics**. 2008, p. 235 – 252.

DAUDEY, Emilie; GARCÍA-PENALOSA, Cecilia.. The Personal and the factor Distributions of Income in a Cross-section of Countries. **The Journal of Development Studies**, 43(5), 2007, p. 812–829.

DEDECCA, C. S.; JUNGBLUTH, A.; TROVÃO, C. J. B. M. A queda recente da desigualdade: relevância e limites. In: **Anais do XXXVI Encontro Nacional de Economia**. Salvador: ANPEC – Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2008. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2008/artigos/200807211447120.pdf>> Acesso em: 11 jul. 2018.

FERREIRA, Francisco HG; FIRPO, Sergio P.; MESSINA, Julián. **Ageing Poorly? Accounting for the decline in earnings inequality in Brazil, 1995–2012**. The World Bank, 2017.

FISHLOW, Albert. Brazilian size distribution of income. **The American Economic Review**, v. 62, n. 1/2, p. 391-402, 1972.

_____. Distribuição de renda no Brasil: um novo exame. **Dados**, v. 11, p. 10-80, 1973.

FRANCESE, Maura; MULAS-GRANADOS, Carlos. **Functional Income Distribution and its Role in Explaining Inequality**. IMF Working Paper 15/244, 2015.

GASPARINI, Leonardo; CRUCES; Guillermo; TORNAROLLI, Leopoldo. Recent Trends in Income Inequality in Latin America. **Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association**, 11 (2), 2011, p. 147–201.

GETHIN, A.; MORGAN, M. **Brazil divided: Hindsight on the growing politicization of inequality**. WID.world Issue Brief , 2018.

GOMME, P; RUPERT P. **Measuring Labor’s Share of Income**. Federal Reserve Bank of Cleveland, Policy Discussion Paper n. 7, 2004.

HALLAK NETO, J.; SABOIA, J. Distribuição Funcional da Renda no Brasil: Análise dos resultados recentes e estimação da conta da renda. **Economia Aplicada**. Ribeirão Preto, v.18, n. 3, 2014, p. 483-513.

HARRIS, E.; SAMMARTINO F. **Trends in the Distribution of Household Income between 1979 and 2007**. Congressional Budget Office, Washington, 2011.

HOFFMANN, Rodolfo. **Contribuição à análise da distribuição da renda e da posse da terra no Brasil**. Tese de Livre-Docência apresentada à ESALQ-USP, 1971.

_____. As transferências não são a causa principal da redução da desigualdade. **Econômica**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 2, jun. 2005.

_____. Transferências de renda e a redução da desigualdade no Brasil e cinco regiões entre 1997 e 2004. **Econômica**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, jun. 2006.

HOFFMANN, Rodolfo.; NEY, Marlon Gomes. A recente queda da desigualdade de renda no Brasil: análise de dados da PNAD, do Censo Demográfico e das Contas Nacionais. **Econômica**, Rio de Janeiro, v. 10, n. 1, 2008, p. 7-39.

IMF. **International Financial Statistics**. Disponível em: <www.imf.org>

_____. **World Economic Outlook Database**. Disponível em: <www.imf.org>

_____. Fiscal Policy and Income Inequality. **IMF Policy Paper**. Washington, 2014.

JACOBSON, M.; OCCHINO F. **Behind the Decline in Labor's Share of Income**. Federal Reserve Bank of Cleveland, 2012a.

_____. **Labor's Declining Share of Income and Rising Inequality**. Federal Reserve Bank of Cleveland, 2012b.

LAM, D.; LEVISON, D. Idade, experiência, escolaridade e diferenciais de renda: Estados Unidos e Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 20, n. 2, p. 219–256, 1990.

LAM, D.; LEVISON, D. Declining inequality in schooling in Brazil and its effects on inequality in earnings. **Journal of Development Economics**, v. 37, p. 199–225, 1992.

LANGONI, Carlos Geraldo. **Distribuição de renda e desenvolvimento econômico do Brasil**. Rio de Janeiro, Expressão e Cultura, 1973.

_____. Distribuição de renda: uma versão para a minoria. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, 1974.

MEDEIROS, C. A. A Recente Queda da Desigualdade de Renda do Brasil: análise de dados da PNAD, do censo demográfico e das contas nacionais por Rodolfo Hoffman e Marlon Gomes Ney, **Revista Econômica**. Niterói: UFF 10(1), 2008, p. 41–45.

MEDEIROS, M.; SOUZA, P. H. G. F.; CASTRO, F. A. A estabilidade da desigualdade de renda no Brasil, 2006 a 2012: estimativa com dados do imposto de renda e pesquisas domiciliares. **Revista Ciência e Saúde Coletiva**, v. 20, p. 971-986, 2015a.

MEDEIROS, M.; SOUZA, P. H. G. F.; CASTRO, F. A. de. The stability of income inequality in Brazil, 2006–2012: an estimate using income tax data and household surveys. **Ciência & Saúde Coletiva**, v. 20, n. 4, p. 971–986, 2015b.

MEDEIROS, Marcelo; SOUZA, Pedro H. G. F. State transfers, taxes and income inequality in Brazil. **Brazilian Political Science Review**, v. 9, n. 2, 2015, p. 3-29.

_____. A estabilidade da desigualdade no Brasil entre 2006 e 2012: resultados adicionais. **Pesquisa e Planejamento Econômico (PPE)**, v. 46, n. 3, 2016, p. 7-31.

MEDEIROS, Marcelo; GALVÃO, Juliana de Castro; NAZARENO, Luísa de Azevedo. Correcting the Underestimation of Top Incomes: Combining Data from Income Tax Reports and the Brazilian 2010 Census. **Social Indicators Research**, v. 135, n. 1, 2018, p. 233-244.

MEESOOK, Oey Astra. **Income distribution in Brazil**. Universidade de Califórnia. Ph.D Dissertation; 1972.

MENEZES-FILHO, Naércio; FERNANDES, Reynaldo; PICCHETTI, Paulo. Educação e queda recente da desigualdade no Brasil In: BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Ed.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente**. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, v. 1. 2006.

MILANOVIC, Branko. Global Inequality of Opportunity: How Much of Our Income is Determined by Where We Live? **The Review of Economics and Statistics**. World Bank, v. 97, n. 2, 2015, p. 452-460.

_____. **Increasing capital income share and its effect on personal income inequality**. LIS Working Paper Series, 2015.

_____. **Globalization and Inequality**. MPG Books Group, 2012.

_____. **The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality.** New York. Basic Books, 2010.

_____. **Global inequality of opportunity:** How much of our income is determined at birth? World Bank, Development Working Group, D31; I3; 057, 2009.

_____. **Global Income Inequality: What It Is And Why It Matters?** New York. DESA Working Paper, n. 26, 2006.

_____. **Worlds Apart. Measuring International and Global Inequality.** New Jersey. Princeton University Press, 2005.

_____. **True World Income Distribution, 1988 and 1993:** First Calculation Based on Household Surveys Alone. *The Economic Journal* 112 (476): 51, 2002.

MORAES, Rafael. A História Importa: origens estruturais da desigualdade na distribuição da renda. **Revista Economia Ensaios**, v. 25, n. 1, 2013.

MORGAN, Marc. **Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration:** New Evidence for Brazil Combining National Accounts, Surveys and Fiscal Data, 2001-2015. WID.world Working Paper Series. n. 2017/12, 2017. Disponível em: <<https://wid.world/document/extreme-persistent-inequality-new-evidence-brazil-combining-national-accounts-surveys-fiscal-data-2001-2015-wid-world-working-paper-201712/>> Acesso em: 12 jul. 2018.

_____. **Income inequality, growth and elite taxation in Brazil:** new evidence combining survey and fiscal data, 2001–2015. International Policy Centre for Inclusive Growth. Working Paper, n. 165, 2018. Disponível em: <http://www.ipc-undp.org/pub/eng/WP165_Income_inequality_growth_and_elite_taxation_in_Brasil.pdf>. Acesso em 12 jul. 2018.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO (OIT). The Labour Share of Income: Determinants and Potential Contribution to Exiting the Financial Crisis. In **World of Work Report 2011: Making Markets Work for Jobs.** Geneva: ILO, 2011.

_____. **Global Wage Report 2012/13:** Wages and Equitable Growth. Geneva: ILO, 2012.

_____. **Global Wage Report 2014/15:** Wage and Income Inequality. Geneva: ILO. International Monetary Fund (IMF). World Economic Outlook. Washington, 2015.

_____. **Global Wage Report 2016/17:** Wage and Income Inequality. Geneva: ILO, 2017.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising.** Dez. 2011.

_____. **Does Income Inequality Hurt Economic Growth?** Focus on Inequality and Growth. 2014.

PIKETTY, Thomas. Theories of persistent inequality and intergenerational mobility. 2000. In: ATKINSON A.B., BOURGUIGNON F. (Eds.). **Handbook in Income Distribution**, v. 2A, Amsterdam: North-Holland, 2015.

_____. **O capital no século XXI.** 1ª Edição. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.

PIKETTY, Thomas; SAEZ, Emmanuel. Income Inequality in the United States 1913-1998. **Quarterly Journal of Economics**. v. 118, n. 1, 2003, p. 1-39.

PIKETTY, Thomas; ZUCMAN Gabriel. **Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries, 1700-2010. Data Appendix.** 2013. Disponível em: <<http://piketty.pse.ens.fr/en/capitalisback>> Acesso em: 18 jul, 2018.

RAMOS, Lauro. Desigualdade de rendimentos do trabalho no Brasil, de 1995 a 2005. In: BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Ed.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente.** Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, v. 1. 2006.

REIS, J. G. A.; BARROS, R. P. de. Desigualdade salarial e distribuição de educação: a evolução das diferenças regionais no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 20, n. 3, p. 415–478, 1990.

ROCHA, S. O impacto distributivo do Imposto de Renda sobre a desigualdade de renda das Famílias. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 32, n.1, 2002.

SABOIA, João; HALLAK NETO, João. Salário mínimo e distribuição de renda no Brasil a partir dos anos 2000. **Economia e Sociedade**, v. 27, n. 1, 2018, p. 265-285.

SALM, Cláudio. Sobre a recente queda da desigualdade de renda no Brasil: uma leitura crítica. In: BARROS, R. P. de; FOGUEL, M. N.; ULYSSEA, G. (Ed.). **Desigualdade de renda no Brasil: uma análise da queda recente.** Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2006.

SAUER, Petra; RAO, Narasimha D.; PACHAURI, Shonali. **Explaining Income Inequality Trends: An Integrated Approach.** International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA), 2016.

SOARES, Sergei Suarez Dillon. **Distribuição de renda no Brasil de 1976 a 2004 com ênfase no período entre 2001 e 2004.** Brasília: Ipea, 2006 (Texto para Discussão, n. 1.166).

SOARES, Fabio Veras; SOARES, Sergei; MEDEIROS, Marcelo; OSÓRIO, Rafael Guerreiro. **Programas de transferência de renda no Brasil: impactos sobre a desigualdade.** 2006 (Texto para Discussão, n. 1.228).

SOUZA, P.H. F. **Poverty, Inequality and Social Policies in Brazil, 1995-2009.** IPC-IG Working Paper n. 87. Brasília, IPC-IG, 2011.

_____. **A Distribuição de Renda nas Pesquisas Domiciliares Brasileiras: Harmonização e comparação entre Censos, PNADs e POFs.** Texto para discussão. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2013.

_____. **A History of Inequality: Top Incomes in Brazil, 1926–2015.** International Policy Centre for Inclusive Growth (IPC-IG), Working Paper, n. 167, 2017.

SOUZA, Pedro H. G. F.; MEDEIROS, Marcelo. Top income shares and inequality in Brazil, 1928-2012. **Sociologies in Dialogue**, v. 1, n. 1, 2015.

WORLD BANK. **World Development Indicators: Distribution of income or consumption.** 2018. Acesso em: dez. 2018. Disponível em: <<http://wdi.worldbank.org/table>>.

4 DESIGUALDADE DE RENDA E DEMANDA AGREGADA: APRECIÇÕES DO REGIME DE CRESCIMENTO DO BRASIL DE 2000 A 2015 A PARTIR DE UM MODELO NEO-KALECKIANO

Resumo: Com base no princípio da demanda efetiva de Keynes e Kalecki, os modelos neo-kaleckianos e neo-keynesianos de crescimento têm por objetivo investigar como a distribuição funcional da renda impacta na determinação do consumo e do investimento, designando regimes de crescimento *wage-led* ou *profit-led*. Mais recentemente, extensões desses modelos incorporaram outras variáveis na determinação da demanda agregada como, por exemplo, a distribuição pessoal da renda. O Brasil foi, com base em estudos anteriores, reconhecidamente um caso bem sucedido na promoção de crescimento econômico com distribuição de renda desde o início dos anos 2000. Diante disso, este ensaio tem por objetivo analisar empiricamente o tipo de regime de crescimento brasileiro de 2000 a 2015, levando em conta a distribuição pessoal e funcional da renda, utilizando o modelo neo-kaleckiano aumentado proposto por Palley (2016). Aplicando o modelo econométrico de séries de tempo de Vetores Autoregressivos (VAR), os resultados mostraram que o tipo de crescimento experimentado pelo país no período foi do tipo *wage-led*, com impactos favoráveis da redução da desigualdade no mercado de trabalho e da desigualdade pessoal da renda na acumulação de capital e na demanda agregada.

Palavras-Chave: Regime de Crescimento. Modelo Neo-kaleckiano. Distribuição Funcional e Pessoal da Renda. Brasil.

Abstract: Based on the principle of effective demand from Keynes and Kalecki, the neo-kaleckian and neo-Keynesian models of growth aim to investigate how the functional income distribution impacts on the determination of consumption and investment, designating wage-led or profit-led regimes of economic growth. Recently, adjustments to these models have been incorporated other variables to analyze the determination of aggregate demand, such as the personal income distribution. Based on previous researches, Brazil has been recognized as a successful case in the promotion of economic growth with income distribution since the beginning of the 2000s. Therefore, this paper aims to empirically analyze the type of Brazilian's regime of growth from 2000 to 2015, considering the personal and the functional distribution of income, applying the augmented neo-kaleckian model proposed by Palley (2016). Using the econometric time series model of Autoregressive Vectors (VAR), the results showed that the type of growth experienced by Brazil between 2000 and 2015 was a wage-led growth regime, with positive impacts of the reduction of inequality in the labor market and in the personal income distribution on capital accumulation and on aggregate demand.

Palavras-chave: Growth Regime. Neo-kaleckian Model. Personal and Functional Income Distribution. Brazil.

4.1 INTRODUÇÃO

Os efeitos da distribuição da renda na economia e sua relação com o crescimento econômico é um debate que começa desde os clássicos e ganhou maior ênfase com o princípio da demanda efetiva presente nos legados de Keynes e Kalecki. As ideias combinadas desses autores deram origem aos modelos neo-kaleckianos e neo-keynesianos de crescimento, cujo objetivo é investigar como a distribuição funcional da renda impacta na determinação do consumo e do investimento (ONARAN; GALANIS, 2011; LAVOIE; STOCKHAMMER, 2013; CARVALHO; REZAI, 2015; LAVOIE, 1996; 2017). Extensões desses modelos foram desenvolvidos para avaliar como outros fatores afetam a demanda e a distribuição³⁵, a exemplo da inclusão dos efeitos da distribuição pessoal da renda nos trabalhos de Palley (2014;2016) e Carvalho e Rezai (2015). A estrutura distributiva do país pode impactar no desempenho macroeconômico da economia, no qual o crescimento é *wage-led*, quando o aumento da parcela de salários afeta positivamente a demanda agregada e *profit-led* caso contrário.

Desde de meados da década de 1990, países da América Latina, e em particular o Brasil, engajaram-se na tentativa de impulsionar o crescimento econômico com distribuição de renda. O caso brasileiro foi o de maior destaque, enquanto a América Latina cresceu em média 2,91% entre 2000 e 2015, o Brasil cresceu 2,94%, mas com períodos de rápida ascensão como entre 2000 e 2010 com média de 3,74%³⁶. Segundo Serrano e Summa (2012), os programas de governo da primeira década do século XXI foram marcados por políticas sociais de transferência condicional de renda, aumento das taxas reais de crescimento do salário mínimo, aumento dos gastos públicos em saúde, educação e infraestrutura e, também, políticas de acesso ao crédito às famílias e incentivos fiscais ao investimento privado. Tais políticas parecem ter impactado positivamente o nível de emprego na economia, a redução da desigualdade de renda e gerado crescimento econômico via expansão da demanda agregada. Diante desse cenário, muitas foram as interpretações de que a economia brasileira apresentava um regime de crescimento *wage-led* (CARVALHO; REZAI, 2015; SUMMA; SERRANO, 2012).

O processo de crescimento da economia brasileira foi, todavia, desacelerando desde meados de 2011, desencadeando uma recessão econômica a partir de 2014 que perdura até o

³⁵ Como a distribuição pessoal da renda; desempenho do balanço de pagamentos em uma economia aberta e do papel do crédito e do endividamento das famílias. Ver Blecker (2011), Onaran e Galanis (2012), Setterfield e Kim (2016) e Paley (2016).

³⁶ Dados do Banco Mundial, disponível em <<https://databank.worldbank.org/data/indicator>>

presente. Houve uma piora geral dos indicadores econômicos, com aumento do desemprego e da desigualdade e queda do investimento. Os motivos indicados para tal cenário vão desde o desaquecimento do mercado externo, mudanças no rumo das políticas macroeconômicas, na forma pela qual foi conduzido o processo de redução da desigualdade e até o contexto de crise política (RUGITSKY, 2016).

A partir da experiência brasileira e do arcabouço teórico da demanda agregada, este ensaio tem por objetivo analisar empiricamente o tipo de regime de crescimento brasileiro de 2000 a 2015, levando em conta a distribuição pessoal e funcional da renda, utilizando o modelo neo-kaleckiano aumentado proposto por Palley (2016), o que permitirá uma análise mais abrangente dos efeitos da distribuição de renda experimentada pelo Brasil, com o emprego dos indicadores de desigualdade pessoal da renda e dos rendimentos do trabalho calculados na seção 3 desta tese. Para isso, utiliza-se como metodologia o modelo econométrico de séries de tempo de Vetores Autoregressivos (VAR).

Assim, este ensaio divide-se em mais 5 seções para além desta introdução. Primeiro faz-se uma contextualização dos regimes de demanda e do desempenho da economia brasileira no período em análise. Em seguida, apresenta-se o modelo teórico neo-kaleckiano proposto por Palley (2016) a ser utilizado. Na seção 4.4 são apresentadas as equações a serem estimadas e as variáveis selecionadas, bem como os testes utilizados para a adequação da regressão do modelo. Por fim, é feita a análise dos resultados para o Brasil por meio de funções impulso-resposta para cada equação estimada, num esforço de síntese e diagnóstico do tipo de regime de crescimento do país entre 2000 e 2015, seguido de algumas considerações finais.

4.2 OS REGIMES DE DEMANDA E A ECONOMIA BRASILEIRA ENTRE 2000-2015

Levando em consideração uma perspectiva macroeconômica orientada pela demanda, a literatura neo-keynesiana/neo-kaleckiana assume dois possíveis regimes de demanda – ou regimes de crescimento – em uma economia, regimes liderados pelo lucro (*profit-led*) e liderados pelos salários (*wage-led*). Os modelos avaliam o impacto da distribuição funcional da renda no investimento e no consumo agregados. Se diante de um aumento da participação dos salários na renda, o impacto negativo ao investimento, do ponto de vista da rentabilidade, for maior que o impacto positivo no consumo, o regime de demanda é *profit-led*, do contrário é *wage-led* (DUTT, 1984; TAYLOR, 1985; BHADURI E MARGLIN, 1990).

Para o Brasil, a análise do regime macroeconômico de crescimento foi feito por Araújo e Gala (2012), entre 2002 e 2008, utilizando o modelo convencional, verificando que quando se considera a demanda doméstica, o crescimento é *wage-led*, mas, quando se considera a participação do setor externo, o crescimento brasileiro é *profit-led*, ou seja, ao se considerar investimento e exportações, a demanda agregada responde de forma positiva a um aumento na participação dos lucros na renda.

Os trabalhos até então produzidos para o Brasil levam em conta os dados das pesquisas domiciliares para avaliar a distribuição funcional da renda e mostram que o desempenho da economia brasileira nos últimos quinze anos contou com o aumento da participação dos salários na renda nacional, pelo menos desde 2004, o que leva uma série de interpretações que o regime de crescimento seria *wage-led*, tendo em vista ainda que houve um crescimento acelerado do consumo e do investimento, deste último em menor grau (CARVALHO; RUGITSKY, 2015; MORGAN, 2017). Conforme avaliada na seção 3 desta tese, a distribuição funcional da renda – considerando também os dados fiscais – apresentou uma leve melhora entre 2000 e 2015, com um aumento médio acumulado de 3,4% da participação do fator trabalho na renda total, um aumento bem mais tímido do que se avaliava. A tabela 1 a seguir mostra uma síntese do comportamento de algumas variáveis macroeconômicas no período em análise e também em alguns subperíodos.

A política de valorização do salário mínimo merece destaque como fonte de política (re)distributiva, o poder de compra dos assalariados vinha aumentando desde o início dos anos 2000, mas teve forte recuperação entre 2004 e 2010, com valorização real de 50,6%. Além disso, houve um esforço por parte da administração pública para a redução da informalidade no mercado de trabalho, diminuindo o número de trabalhadores que recebiam menos de um salário mínimo. Outro fator que também contribuiu para as mudanças na estrutura distributiva do país foi a expansão dos programas de transferência de renda condicionada, tal qual o Bolsa Família³⁷, que, de acordo com Hoffman (2013), atende os estratos mais baixos da hierarquia da renda no país, com cerca de 90% dos benefícios destinados à população que compõe os 45% mais pobres.

A expansão do acesso ao crédito é apontado por Schettini (2012) também como um fator de impulso ao consumo. No Brasil, o acesso ao crédito por pessoas físicas aumentou cerca de 90% em termos absolutos entre 2000 e 2010, conforme os dados do Banco Central

³⁷ O objetivo do Bolsa Família é garantir uma renda mínima para famílias pobres, condicionadas à comprovação de frequência escolar mínima e acompanhamento da saúde das crianças da família em postos públicos de saúde. Além de oferecer uma condição monetária mínima para a nutrição básica da família, o programa incentiva a educação básica e o cuidado da saúde das crianças em situação de pobreza. Ver Hoffman (2013).

do Brasil (BCB). Santos *et al* (2015) e Schettini. (2012) afirmam que essa expansão se deu pelo crescimento real dos rendimentos do trabalho, pela redução da taxa de juros básica da economia e, em grande medida, pelo dinamismo no mercado imobiliário e das políticas habitacionais promovidas pelo governo.

Tabela 1- Variáveis selecionadas para o Brasil no período de 2000 a 2015 e subperíodos

	2000- 2003	2004- 2010	2011- 2015	2000- 2015	Fonte
<i>Participação dos Salários na Renda (média)</i>	64,05%	63,97%	65,54%	64,48%	DINA
<i>Índice de Gini Renda ($\Delta\%$)</i>	-2,29%	-1,13%	-0,56%	-3,99%	DINA
<i>Índice de Gini Rendimentos do Trabalho ($\Delta\%$)</i>	-2,70%	-6,21%	-2,75%	-11,68%	DINA
<i>Salário Mínimo Real ($\Delta\%$)</i>	21,67%	50,60%	6,9%	99,76%	IBGE
<i>Consumo das famílias (média de crescimento em %)</i>	1,39%	5,40%	2,16%	3,34%	IBGE
<i>Investimento (média de crescimento em %)</i>	3,04%	4,02%	1%	2,83%	IBGE
<i>PIB (média de crescimento em %)</i>	0,93%	3,33%	0,21%	1,75%	IBGE
<i>Participação das Exportações no PIB (média em %)</i>	14,58%	13,51	11,74%	12,83	IBGE
<i>Exportações (média de crescimento em %)</i>	9,89%	5,43%	2,62%	5,65%	IBGE

Elaboração Própria. Várias Fontes

A relação entre o aumento da renda disponível e a formalização no mercado de trabalho, particularmente quando atende às famílias mais pobres, é interpretada por Rugitsky (2016) como um círculo virtuoso de geração de renda, no qual aumentos no salário mínimo e nas transferências públicas de renda geram novas demandas por bens manufaturados e por serviços, gerando novos empregos nestes setores e mais renda. Essa análise pode ser estendida para o caso brasileiro, os efeitos da redistribuição de renda no período se deram, em maior evidência, no mercado de trabalho, com redução da desigualdade de quase 12%, medido pelo índice de Gini dos Rendimentos do Trabalho.

A recente desaceleração econômica desde 2010 e a recessão a partir de 2014, no entanto, levantaram diversas questões sobre o tipo de crescimento brasileiro, haja vista que a participação dos salários continuou a crescer até 2014, abrindo espaço para visões alternativas como a de Bresser-Pereira e Gala (2012) e Oreiro *et al* (2012), nas quais alegam que a estratégia liderada pela distribuição, baseada na expansão do consumo, contou com a poupança externa e a valorização contínua da taxa de câmbio, o que levou a um vazamento da demanda interna em direção às importações e à perda de competitividade das exportações, provocando, por sua vez, uma trajetória de desindustrialização. Para esses autores, a desaceleração do crescimento econômico depois de 2011 foi fruto do fracasso do modelo de

crescimento liderado pelos salários. A solução para essa desaceleração seria uma forte desvalorização da taxa de câmbio³⁸ com vistas a recuperar as margens de lucro e o acesso aos mercados estrangeiros, ambos considerados essenciais para estimular as decisões de investimento (CARVALHO; RUGITSKY, 2015).

O trabalho de Ferrari Filho e Fonseca (2015) contrariam a solução apresentada por Bresser-Pereira e Gala (2012) e Oreiro et al (2012) e propõem uma série de políticas que guiarão o Brasil num crescimento sustentado de longo prazo por meio de um regime *wage-led*. Para eles a proposta de “mais investimento e menos consumo” (p. 99) vai de encontro com lógica do padrão *wage-led*, a qual situa-se a economia brasileira, na qual indica que ambos – consumo e investimento – possam crescer conjuntamente.

Serrano e Suma (2015) também contestam a análise de Bresser-Pereira e Gala (2012) e Oreiro et al (2012), e defendem que desaceleração econômica brasileira foi impulsionada pela mudança na combinação de políticas macroeconômicas de retração fiscal em um contexto de crescimento lento no resto do mundo, que seguiu o agravamento da crise europeia. A pauta exportadora brasileira é composta, essencialmente, por *commodities* de produtos primários, que possuem baixa elasticidade-renda e preço. Desse modo, o câmbio não pode compor o motor principal do investimento. Os autores não negam que houve uma redução das exportações, porém, como as exportações totais formam uma parte pequena da demanda agregada no Brasil, não se pode explicar o tamanho da redução da taxa de crescimento da economia somente com base nessa variável, ideia essa corroborada por Freitas e Dweck (2013).

Ainda considerando o período de desaceleração do ritmo de crescimento econômico e a recessão que vem apresentando a economia brasileira, Mello *et al.* (2018) apontam para o papel do investimento como principal fator de influência na queda do crescimento e da retração da economia do país. Para os autores, o PIB em 2014 só não foi negativo porque o consumo das famílias ainda estava crescendo. A partir do segundo trimestre de 2015, com o aumento da taxa de desemprego o consumo das famílias também entrou em trajetória de contração e, como consequência, o produto nacional retraiu 7% em dois anos (2015 - 2016). Mello *et al.* (2018) mostram, ainda, que as políticas de contração fiscal, com a redução geral

³⁸ Uma desvalorização da taxa de câmbio pode desempenhar um papel triplo para o investimento: pode aumentar as exportações líquidas, dando acesso a mercados estrangeiros, aumentando a taxa de utilização; pode aumentar as margens de lucro, permitindo que as empresas ajustem seus mark-ups em um contexto de concorrência estrangeira; e pode reduzir o consumo e a utilização da capacidade através do efeito negativo sobre os salários reais.

dos gastos, agravaram a recessão, com acentuada queda do investimento e que este só passou a apresentar alguma recuperação depois que o consumo das famílias voltou a crescer.

Carvalho e Rugitsky (2015) também alertam para a política macroeconômica do governo, a partir de 2013 até início de 2015, de incentivos fiscais e monetários³⁹ ao investimento, que não respondeu positivamente e continuou diminuindo, colocando em xeque uma possível interpretação de que a economia seria *profit-led*. Os autores, assim, lançam o desafio de uma análise que leve em conta a relação entre distribuição de renda (pessoal e funcional) e demanda agregada. Mudanças na distribuição pessoal da renda podem elevar a demanda agregada, mesmo no caso de uma economia liderada pelos lucros (CARVALHO; RUGITSKY, 2015).

Dutt (1997;2006) também discute a relevância dos modelos pós-keynesianos/neokaleckianos para os países em desenvolvimento, enfatizando o papel da demanda agregada e a relevância da distribuição de renda; independentemente do contexto das restrições de escassez de capital e infraestrutura, da balança de pagamentos ou de problemas fiscais. Para o autor, uma melhora em termos distributivos, principalmente em termos da desigualdade pessoal da renda, tende a melhorar a qualidade de vida da população rumando ao desenvolvimento econômico.

Utilizando dados da distribuição pessoal da renda em uma análise para os EUA no período de 1967-2010, o trabalho de Carvalho e Rezai (2015) chega à conclusão de que a propensão a poupar aumenta significativamente no quintil superior dos assalariados. Desse modo, uma redução da desigualdade de renda entre os trabalhadores resulta num regime de demanda cada vez mais liderada pelos salários.

4.3 O MODELO DE CRESCIMENTO *WAGE-LED* E *PROFIT LED* COM DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

O impacto da distribuição da renda na economia não é um debate recente. A relação entre distribuição e crescimento era o centro da análise macroeconômica na economia clássica. Ainda que com o domínio da economia neoclássica no século XX as questões de distribuição tenham sido negligenciadas, a “revolução keynesiana” abriu portas para a retomada do debate da distribuição com a introdução do princípio da demanda efetiva, junto com os pensamentos de Kalecki.

³⁹ Como uma série de subsídios fiscais de desoneração para empresas e redução sistemática da taxa básica de juros da economia, a SELIC. Ver Carvalho e Rugitsky (2015).

Keynes (1936) reconheceu os efeitos distributivos sobre a demanda, na qual afirma que não é a taxa de juros, mas o nível de renda que garante a igualdade entre poupança e investimento. Kalecki (1942) formalizou a ideia de que as propensões a poupar são diferentes entre os que auferem lucros e os que são assalariados, assumindo que a poupança é feita exclusivamente pelos capitalistas. Além disso, Kalecki evidenciou que a determinação dos preços pelos empresários, ao contrário do que versava a teoria neoclássica, dependia grandemente do grau de monopólio dos mercados (*pricing mark up theory*), e isso determinava a participação dos lucros e dos salários na renda nacional (LAVOIE, 1996). Kaldor (1955-56), por sua vez, discute os efeitos das diferentes taxas de poupança na distribuição da renda. O autor verificou que os diferentes grupos de indivíduos com diferentes faixas de renda possuem propensões a poupar que são homogêneas dentro de cada grupo, mas diferem entre os grupos. Aqueles grupos cujos rendimentos provém dos lucros possuem uma maior propensão a poupar do que aqueles que são assalariados (KURZ; SALVADORI., 2010).

As ideias combinadas desses autores, conforme apontam Onaran e Galanis (2011), Lavoie e Stockhammer (2013), Carvalho e Rezai (2015) e Lavoie (1996; 2017), deram origem aos modelos neo-kaleckianos e neo-keynesianos de crescimento, no qual o cerne da discussão é como a distribuição funcional da renda impacta na determinação do consumo e do investimento dentro do aporte da demanda agregada, derivando os conceitos de regimes de demanda de crescimento “*wage-led*” e “*profit-led*”.

O debate moderno sobre os regimes de crescimento liderados pelos lucros e liderados pelos salários verifica-se na literatura a partir dos anos 1980, a exemplo dos trabalhos de Rowthorn (1981), Dutt (1984), Taylor (1985), Blecker (1989), Bhaduri and Marglin (1990), que apontam para o duplo papel dos salários afetando tanto os custos dos empresários como a demanda. Enquanto a literatura do *mainstream* indica os efeitos negativos dos salários sobre os custos dos empresários e, conseqüentemente, sobre os investimentos, esses estudos evidenciam os efeitos positivos do aumento da participação dos salários sobre a demanda agregada, por meio do consumo, o que acelera o crescimento econômico e incentiva os investimentos. Para eles, um aumento da participação dos lucros pode aumentar o investimento para um dado nível de demanda agregada. No entanto, o consumo tende a cair. Onaran e Galanis (2011) afirmam que, em uma economia aberta, dado determinado nível de demanda interna e externa, as exportações líquidas dependerão negativamente dos custos unitários do trabalho, que, por definição, estão intimamente relacionados à participação dos salários na renda. Assim, o efeito total de uma redução da participação dos salários na

demanda agregada depende do tamanho das “elasticidades” do consumo, do investimento e das exportações líquidas às mudanças na distribuição de renda. Se o efeito total for negativo, o regime de demanda é chamado de “*wage-led*”; caso contrário, o regime é “*profit-led*”. Em outras palavras, se um aumento da participação dos lucros tiver repercussões favoráveis sobre a economia, então, estamos diante de um regime econômico liderado pelo lucros. De outro modo, se essa mudança tiver um impacto negativo sobre a economia, então, diz-se que há um regime econômico liderado pelos salários (LAVOIE; STOCKHAMMER, 2013).

Tabela 2- Definição do regime de demanda pela distribuição da renda na economia

		Impacto global na economia	
		Expansionista	Contracionista
Mudança no padrão de distribuição de renda	Aumento na participação dos lucros na renda	<i>profit-led</i>	<i>wage-led</i>
	Aumento na participação dos salários na renda	<i>wage-led</i>	<i>profit-led</i>

Elaborado a partir de Lavoie e Stockhammer (2013).

Ainda que exista divergências entre teóricos de raízes marxistas e kaleckianos/keynesianos a respeito dos efeitos do aumento da participação dos salários na renda sobre os investimentos e a demanda agregada, é consenso que esses regimes de demanda apresentem algumas características específicas como aponta Lovoie (1995). Em um regime de demanda *profit-led* as propensões a consumir apresentam pequenos diferenciais; o investimento é altamente sensível às mudanças na taxa de lucro, porém o parâmetro do acelerador é baixo, a pauta exportadora possui uma elevada elasticidade-preço e as importações elevadas elasticidades renda. Já um regime de demanda *wage-led* apresenta um quadro no qual as propensões a consumir dos assalariados é consideravelmente maior do que a daqueles que auferem lucro; o investimento não é sensível às mudanças na taxa de lucro e o parâmetro acelerador é elevado, a economia possui um grau de abertura menor com baixa elasticidade preço das exportações e baixa elasticidade renda das importações. É claro que outros fatores além da distribuição de renda determinam a demanda agregada, como política monetária, política fiscal, choques externos, mudanças nas taxas de câmbio, mudanças no crescimento da renda estrangeira, e assim por diante. Tais políticas poderão ser caracterizadas

como pró-capital ou pró-trabalho⁴⁰, o que favorecerá um regime *profit-led* ou *wage-led* respectivamente (LAVOIE; STOCKHAMMER, 2013; STOCKHAMMER, 2011).

Com a maior disponibilidade de dados de distribuição de renda nos últimos anos, vem surgindo uma crescente literatura empírica sobre a influência da desigualdade de renda no desempenho econômico. Grande parte dos estudos empíricos recentes são para economias desenvolvidas, como Onaran *et al.*, (2011), Stockhammer *et al.*, (2011), Stockhammer e Stehrer, (2011), Hein e Vogel, (2008), Naastepad e Storm, (2007) e outros, com algumas exceções de trabalhos para países em desenvolvimento, a exemplo de Molero Simarro, (2011), Wang, (2009); Jetin and Kurt, (2011); Onaran e Stockhammer, (2005). Todos esses trabalhos fazem uso da distribuição funcional da renda para determinados períodos, ou seja, a partir das parcelas da participação dos salários e dos lucros no produto.

O trabalho de Piketty (2014) evidencia a crescente desigualdade de renda em diversos países, uma aparente tendência global, com a apropriação da renda cada vez maior pelos mais ricos e uma trajetória de queda da participação dos salários, ao mesmo tempo em que surge um grupo dos “super-salários”, apreendendo uma parcela crescente dos salários, o que traz sérias implicações para o crescimento do produto em nível mundial.

Uma forma de melhorar as análises empíricas de modo a capturar o efeito da concentração pessoal da renda é concentrar-se no topo da distribuição porque, nas últimas décadas, a concentração de renda e riqueza nesse estrato das sociedades aumentou, como apontam Piketty e Saez (2003) e Piketty (2014). O trabalho de Voitchovsky (2005) mostra que a desigualdade em diferentes partes da distribuição de renda tem diferentes efeitos sobre o crescimento, fazendo uma crítica em que a utilização de uma estatística única de desigualdade para toda a distribuição é insuficiente para capturar os efeitos da desigualdade sobre o crescimento. Palley (2014; 2016) também alerta que os modelos convencionais de “salário vs. lucro” focam no impacto da distribuição funcional da renda e ignoram o impacto de outras dimensões da distribuição de renda e propõe um modelo alternativo neo-kaleckiano incorporando a desigualdade pessoal da renda.

O modelo convencional é descrito pelas seguintes nove equações:

$$(1) Y = W + \Pi$$

$$(2) W = [1-z] Y$$

$$(3) \Pi = Zy$$

$$(4) \frac{I}{K} = I = \alpha_0 + \alpha_1 u + \alpha_2 z + \alpha_3 \pi \quad \text{onde } \alpha_0 > 0; \alpha_1 > 0; \alpha_2 > 0; \alpha_3 > 0$$

⁴⁰ Para maiores detalhes ver Lavoie e Stockhammer (2013).

$$(5) \pi = zu$$

$$(6) z = z(\psi) \quad \text{onde } z_{\psi} > 0; \quad 0 \leq z \leq 1$$

$$(7) \frac{S}{K} = S = \beta_K \pi \quad \text{onde } 0 \leq \beta_K \leq 1$$

$$(8) I = S$$

$$(9) g = \frac{I}{K}$$

Sabendo que Y = renda nacional; W = massa salarial; Π = lucros; z = parcela dos lucros na renda nacional; I = investimentos; K = estoque de capital; S = poupança dos capitalistas; u = taxa de utilização da capacidade (Y/K); π = taxa de lucro (Π/K); β_K = propensão a poupar dos capitalistas; ψ = poder de mercado das firmas e outras variáveis que impactam positivamente a parcela dos lucros.

Assim sendo, a equação (1) define renda nacional como consistindo em salários e lucros. As equações (2) e (3) determinam os salários e os lucros como uma parcela da renda nacional. O pressuposto é que todo o salário é pago aos trabalhadores e todo o lucro é pago aos capitalistas. A equação (4) determina a taxa de acumulação de capital, que é uma função positiva da utilização da capacidade, da participação dos lucros na renda e da taxa de lucro.

A equação (5) determina a taxa de lucro, que é igual ao produto da participação dos lucros e da taxa de utilização da capacidade. A equação (6) determina a participação dos lucros na renda que, de acordo com a teoria de distribuição kaleckiana, é uma função positiva do poder de mercado das empresas que influencia a determinação do preço.

A equação (7) determina a taxa de poupança agregada, que depende apenas da poupança dos capitalistas, o que implica a hipótese rígida que os trabalhadores consomem todo seu salário. A equação (8) é a condição IS dinâmica que garante o equilíbrio de poupança e investimento, e a equação (9) determina a taxa de crescimento que é igual à taxa de acumulação de capital.

Ao derivar a parcela do lucro (z) pela taxa de utilização da capacidade (u), pode-se obter a inclinação da IS:

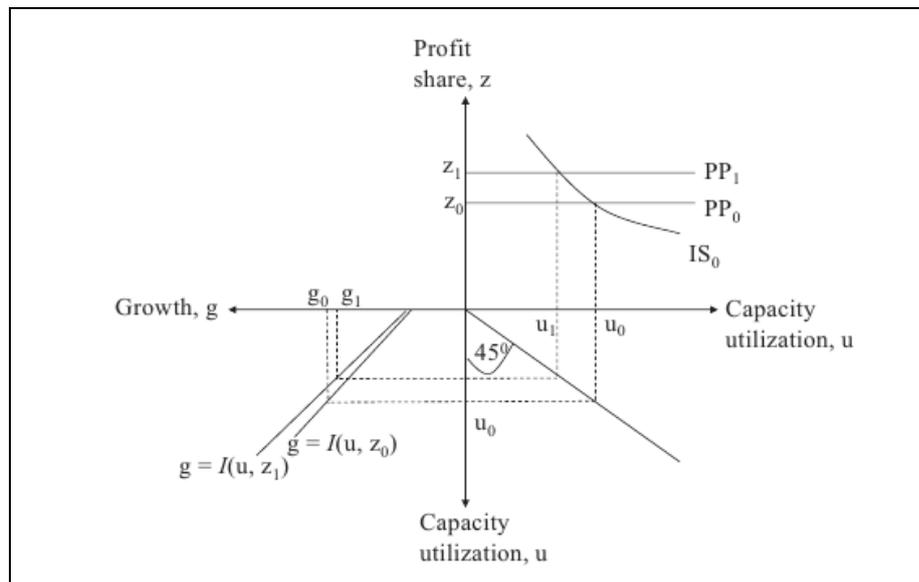
$$\frac{dz}{du} = \frac{[S_u - I_u]}{[S_z - I_z]} = \frac{[\beta_K z - \alpha_1 - \alpha_3 z]}{\{\alpha_2 + [\alpha_3 - \beta_K]u\}}$$

$$S_u = \beta_K z, S_z = \beta_K u, I_u = \alpha_1 + \alpha_3 z, I_z = \alpha_2 + \alpha_3 u$$

Se a condição de estabilidade do multiplicador keynesiano ($\beta_K - \alpha_3 > 0$) se mantiver, então, $[S_u - I_u] > 0$, a inclinação da IS depende exclusivamente do sinal do denominador, i.e., da sensibilidade relativa de investimento à participação dos lucros na renda. A IS é negativamente inclinada para economia *wage-led*, a lógica é que um aumento na parcela de

lucros reduz a demanda agregada ($I < S$), causando redução na utilização da capacidade instalada. A IS é positivamente inclinada para economias *profit-led*, um aumento na participação dos lucros, aumenta a demanda agregada ($I > S$) aumentando a utilização da capacidade instalada (PALLEY, 2016). A Figura 1 abaixo, trazida por Palley (2016), mostra os efeitos de um aumento na participação dos lucros na renda diante de uma economia liderada pelos salários.

Figura 1. O crescimento wage-led neo-kaleckiano ($z_1 > z_0$)



Fonte: Palley (2016)

A tabela 3 a seguir sintetiza a interpretação da IS às mudanças na participação dos lucros na renda nacional.

Tabela 3 - Condições descrevendo regimes de demanda *profit-led*, *wage-led* e regimes conflitantes

	Utilização da capacidade	Resposta Investimento-Poupança	Taxa de crescimento
<i>Profit-led</i>	$u_z > 0$	$I_z - S_z > 0$	$I_u u_z + I_z > 0$
<i>Wage-led</i>	$u_z < 0$	$I_z - S_z < 0$	$I_u u_z + I_z < 0$
Conflitante	$u_z < 0$	$I_z - S_z < 0$	$I_u u_z + I_z > 0$

Elaborado a partir de Palley (2016).

Mudanças na participação dos lucros também alteram o escalonamento da IS, sua expressão mostra que não há efeito sobre o sinal do denominador como $d[I_z - S_z]/dz = 0$. No entanto, o numerador se torna maior como $d[Su - Iu]/dz = \beta_K - \alpha_3 > 0$, o que aumenta o valor absoluto da inclinação da IS. Se a economia é *wage-led*, um aumento na participação dos lucros pode, portanto, potencialmente deslocar a economia de um regime liderado por salários para um regime conflitante. Se a economia é *profit-led*, uma participação cada vez maior dos lucros na renda nacional torna a economia marginalmente menos “lucrativa”, porque a inclinação da IS se torna cada vez mais positiva. Embora a função de investimento seja linear em z , o escalonamento da IS é não linear, conseqüentemente, além do sinal da mudança na participação dos lucros, o tamanho da participação dos lucros também é importante para a capacidade de resposta da economia.

Tendo isso em vista, o modelo aumentado proposto por Palley (2016) diz que tanto trabalhadores como capitalistas recebem lucros e salários, o que afeta a poupança agregada, mas não a função investimento. Reescrevendo a função da poupança, tem –se:

$$(10) \quad \varphi_K + \varphi_L = 1$$

$$(11) \quad \sigma_K + \sigma_L = 1 \quad \text{onde} \quad \sigma_K > \varphi_K; \sigma_L > \varphi_L; \sigma_K > \sigma_L; \varphi_K < \varphi_L$$

$$(12) \quad S = S_K + S_L$$

$$(13) \quad S_K = \beta_K \{ [1 - \varphi_L][1 - z]u + [1 - \sigma_L]zu \} \quad \text{onde} \quad 0 < \beta_L < \beta_K \leq 1$$

$$(14) \quad S_L = \beta_L \{ \varphi_L [1 - z]u + \sigma_L z \} \quad \text{onde} \quad 0 < \beta_L \leq 1$$

Sabendo que φ_K = participação dos gestores capitalistas na massa salarial; φ_L = participação dos trabalhadores na massa salarial; σ_K = participação nos lucros dos capitalistas-gerentes, σ_L = participação nos lucros dos trabalhadores, S_K = taxa de poupança dos capitalistas-gerentes; S_L = taxa de poupança dos trabalhadores; β_K = propensão a poupar dos gestores capitalistas; e β_L = propensão a poupar dos trabalhadores. As restrições sobre o tamanho das participações acionárias tanto dos assalariados como dos capitalistas-gerentes repousam na hipótese de que os gerentes capitalistas possuem parte do estoque de capital e obtêm a maior parte de sua renda advinda dos lucros, enquanto os trabalhadores obtêm a maior parte de sua renda advinda dos salários.

Combinando as equações (12), (13) e (14), pode-se reescrever a função da poupança agregada:

$$(15) \quad S = \beta_L \{ \varphi_L [1 - z]u + \sigma_L zu \} + \beta_K \{ [1 - \varphi_L][1 - z]u + [1 - \sigma_L]zu \}$$

Diferenciando (15) com relação a z , φ_L e σ_L , tem-se:

$$\frac{dS}{dz} = [\beta_L - \beta_K][\sigma_L - \sigma_K]u > 0$$

$$\frac{dS}{d\varphi_L} = [\beta_L - \beta_K][1 - z]u < 0$$

$$\frac{dS}{d\sigma_L} = [\beta_L - \beta_K]zu < 0$$

Um aumento na participação dos lucros, aumenta a poupança agregada. A lógica é que há uma transferência dos salários para os lucros. Os trabalhadores recebem uma parcela menor dos lucros do que recebem de salários ($\sigma_L < \varphi_L$), o que efetivamente transfere renda dos trabalhadores para os capitalistas, aumentando a propensão a poupar. Um aumento na participação dos trabalhadores na massa salarial transfere renda dos gerentes-capitalistas, que poupam mais, para os trabalhadores que possuem uma menor propensão a poupar, diminuindo a poupança agregada.

A tabela 4 sintetiza os efeitos macroeconômicos das mudanças nos parâmetros distributivos no modelo aumentado.

Tabela 4 - Efeitos da distribuição da renda na utilização da capacidade e na taxa de crescimento da economia

	<i>Wage-Led</i>	<i>Conflitante</i>	<i>Profit-Led</i>
du/dz	-	-	+
dg/dz	-	+	+
$du/d\varphi_L$	+	+	+
$dg/d\varphi_L$	+	+	+
$du/d\sigma_L$	+	+	+
$dg/d\sigma_L$	+	+	+

Elaborada a partir de Paley (2016)

Pode-se interpretar que um aumento na participação dos lucros desloca a função da propensão a poupar para cima, já um aumento na participação dos trabalhadores na massa de salários, desloca a curva IS para a direita. Qualquer que seja o regime de crescimento da economia, a redistribuição dos salários dos gerentes-capitalistas para os trabalhadores tem um impacto positivo na taxa de crescimento, porque por mais que haja uma redução da poupança agregada, há um aumento da demanda agregada.

A partir da tabela 4 pode-se inferir que os efeitos da mudança na participação dos lucros dependem do tipo de regime que a economia está inserida. Desse modo, depende também da inclinação e do escalonamento da curva IS, que será reescrita da seguinte forma:

$$\begin{aligned} \alpha_0 + \alpha_1 u + \alpha_2 z + \alpha_3 z u \\ = \beta_L \{ \varphi_L [1 - z] u + \sigma_L u \} + \beta_K \{ [1 - \varphi_L] [1 - z] u + [1 - \sigma_L] z u \} \end{aligned}$$

A inclinação da IS é:

$$\begin{aligned} \frac{dz}{du} &= \frac{[S_u - I_u]}{[S_z - I_z]} \\ &= \frac{\{ \beta_L \{ \varphi_L [1 - z] + \sigma_L z \} + \beta_K \{ [1 - \varphi_L] [1 - z] + [1 - \sigma_L] z \} - \alpha_1 - \alpha_3 z \}}{\{ \alpha_2 + \{ \alpha_3 - \beta_L \{ \sigma_L - \varphi_L \} - \beta_K \{ [1 - \sigma_L] - [1 - \varphi_L] \} \} u \}} \end{aligned}$$

A característica importante dessa expressão é que a inclinação depende de todos os três parâmetros de distribuição (z , φ_L e σ_L). Como antes, se a condição de estabilidade do multiplicador keynesiano ($S_u - I_u > 0$) for válida, o numerador é positivo e o sinal da inclinação depende exclusivamente do sinal do denominador. A economia é *wage-led* ou conflitante se o denominador for negativo e *profit-led* se for positivo. Os aumentos na participação nos lucros (z) não têm efeito sobre o denominador. Portanto, mudanças na distribuição funcional da renda não têm impacto sobre se uma economia é liderada pelos lucros ou salários. De acordo com Palley (2014), mudanças endógenas na participação dos lucros na renda advindas de mudanças na utilização da capacidade são associadas a conceitos de estrangulamento dos salários ou dos lucros.

O aumento da participação dos trabalhadores nos lucros (σ_L) aumenta o denominador, aumentando a possibilidade que seja positivo e que a economia seja *profit-led*, o que pode parecer contraditório, mas a lógica é que se os trabalhadores adquirem uma parcela maior dos lucros, dada sua menor propensão a poupar, uma parcela maior dos lucros é consumida, dando um maior poder aos lucros de impulso à demanda agregada. Já o aumento dos trabalhadores na massa salarial (φ_L) reduz o denominador, tornando mais provável que seja negativo e a economia seja *wage-led*.

Como as mudanças na distribuição dos salários podem mudar o regime de crescimento de uma economia, mudanças na distribuição pessoal de renda também podem ter este efeito. Essa correspondência entre a distribuição de salários e a desigualdade de pessoal renda foi incorporada por Palley (2016) no modelo aumentado.

A desigualdade de renda pessoal é definida pela razão entre a renda total do gestor-capitalista e a renda total do trabalhador, como segue:

$$(16) \quad \Omega = Y_K / Y_L$$

O rendimento total dos gestores-capitalistas e dos trabalhadores é definido:

$$(17) \quad Y_K = \varphi_K [1 - z] Y + \sigma_K z Y$$

$$(18) \quad Y_L = \varphi_L [1 - z]Y + \sigma_L zY$$

$$(19) \quad Y = Y_K + Y_L$$

Substituindo as equações (17) e (18) em (16), tem-se:

$$(20) \quad \Omega = \frac{\{\varphi_K [1-z] + \sigma_K z\}}{\{\varphi_L [1-z] + \sigma_L z\}} = \Omega(z, \varphi_K, \varphi_L)$$

Pode-se, então, mostrar que um aumento da participação dos gestores-capitalistas na massa salarial aumenta a desigualdade ($d\Omega / d\varphi_K > 0$), assim como um aumento da participação destes nos lucros ($d\Omega / d\sigma_K > 0$). O corolário é que um aumento da participação dos trabalhadores na massa salarial diminui a desigualdade ($d\Omega / d\varphi_L < 0$), do mesmo modo que um aumento da participação dos trabalhadores nos lucros ($d\Omega / d\sigma_L < 0$).

4.4 A ESTIMATIVA DO MODELO NEO-KALECKIANO COM DISTRIBUIÇÃO DE RENDA PARA O BRASIL ENTRE 2001 E 2015

Considerando o modelo proposto por Palley (2016), a estimativa do modelo de crescimento para o Brasil no período de 2001 a 2015 será feito a partir das seguintes funções:

$$g = f(u; \pi; z)$$

$$S = f(II; W)$$

$$\Omega = f(z, \varphi_K, \varphi_L)^{41}$$

Em que g é a taxa de crescimento do investimento, como função da utilização da capacidade instalada (u), da taxa de lucro (π) e da participação dos lucros na renda (z). A função da poupança (S) determinada pela poupança dos trabalhadores (W como a participação dos salários na renda) e dos capitalistas (II como a participação dos lucros na renda). A desigualdade pessoal da renda Ω (medida pelo índice de Gini Renda) como função da participação dos trabalhadores na massa salarial (φ_L), da participação dos capitalistas na massa salarial (φ_K) e da participação dos lucros na renda (z).

O método de estimação será feito por meio do modelo de Vetores Autorregressivos (VAR)⁴² de séries de tempo, com o propósito de se investigar as relações entre variáveis macroeconômicas selecionadas. A tabela 5 abaixo sintetiza a escolha das variáveis utilizadas.

⁴¹ A equação reduzida foi utilizada pela indisponibilidade de dados referentes à renda do capital.

Tabela 5 - Variáveis Seleccionadas

Variável	Descrição	Fonte
Estoque de Capital (K)	Estoque de capital fixo produtivo. Corresponde à soma do estoque em máquinas e equipamentos mais o estoque em construções não residenciais. ⁴³	Ipeadata
Taxa de Lucro (π)	Corresponde à massa de lucro bruto macroeconômico dividida pelo estoque de capital fixo produtivo total (K) da economia brasileira. A massa de lucro bruto foi calculada pela diferença entre o PIB a custo de fatores e a massa salarial. Esta última incluiu a remuneração dos empregados e dos trabalhadores por conta-própria e as contribuições sociais. ⁴⁴	IBGE e Ipeadata
Taxa de acumulação de capital fixo produtivo (g)	Corresponde à razão entre a formação bruta de capital fixo e o estoque de capital fixo produtivo (K) disponível à economia brasileira.	IBGE e Ipeadata
Nível de utilização da capacidade produtiva instalada (u)	Nuci. Correspondem às séries dessazonalizadas produzidas pela Confederação Nacional da Indústria (CNI).	Ipeadata
Poupança (S)	Corresponde à poupança total da economia, que aqui será utilizada em escala logarítmica.	Ipeadata
Investimento (I)	Corresponde à razão entre a formação bruta de capital fixo	Ipeadata
Total se Salários (W)	Corresponde à somatória dos Rendimentos do Trabalho na Renda Nacional em termos percentuais	WID
Total de Lucros (L)	Corresponde à somatória dos Lucros na Renda Nacional em termos percentuais	WID
Profit Shares (z)	Corresponde à participação dos Lucros na Renda Nacional	WID
Desigualdade Pessoal da Renda (Ω)	Corresponde ao Índice de Gini da Renda calculado pela metodologia DINA.	Várias Fontes
Participação dos capitalistas nos salários (φ_K)	Será utilizada uma <i>proxy</i> na qual corresponde à participação dos gerentes capitalistas na massa salarial.	DIRPF
Participação dos Trabalhadores na massa salarial (φ_L)	Será utilizada uma <i>proxy</i> na qual corresponde à participação dos demais trabalhadores na massa salarial.	DIRPF

Elaboração Própria.

⁴² A escolha do método VAR se deu pela natureza dos dados que não caracteriza um estudo de longo prazo, além disso o método permite estabelecer relações lineares entre as variáveis e suas defasagens, o que cumpre o objetivo deste trabalho.

⁴³ A partir de 2008 os valores foram estimados com base na criação de estoque de capital e depreciação.

⁴⁴ O cálculo da taxa de lucro se baseou no trabalho de Araújo e Gala (2012).

Para estimar o modelo VAR, primeiramente, foi feito o teste de raiz unitária a fim de verificar se as variáveis seguem uma trajetória de processo estocástico estacionário. Para tanto, utilizou-se o teste de raiz unitária Dickey-Fuller Aumentado (ADF), em nível, cuja hipótese nula (H_0) é de que a série possui raiz unitária, ou seja, é não estacionária. A tabela 6 a seguir resume os resultados do teste.

Tabela 6 – Teste de Raiz Unitária - *Augmented Dickey-Fuller test*

Variável	Augmented Dickey-Fuller test statistic	
	t-Statistic	Prob.
<i>Profit Share</i> (z)	-0.156894	0.9378
Capacidade Utilizada (u)	-3.180448	0.0259
Taxa de Lucro (π)	0.221377	0.9719
Poupança (Log)	-2.408197	0.1439
Gini Renda (Ω)	-2.611069	0.0966
Taxa de acumulação de capital fixo produtivo (g)	-1.530392	0.5114
Participação dos capitalistas nos salários (φ_K)	-1.594386	0.4794
Participação dos Trabalhadores na massa salarial (φ_L)	-2.092869	0.2482

Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Os resultados mostram que todas as variáveis não são estacionárias, ou seja, não rejeitam a hipótese nula de que possuem raiz unitária. Com exceção da capacidade utilizada, que se mostrou estacionária para um nível de 5% de confiança. Para corrigir a série, faz-se a primeira diferença das variáveis e novamente realiza-se o teste de raiz unitária. A tabela 7 mostra o resumo do resultado do teste ADF para as variáveis na primeira diferença, todas passam a ser estacionárias.

Tabela 7 - Teste de Raiz Unitária para a primeira diferença das variáveis - Augmented Dickey-Fuller test

Variável	Augmented Dickey-Fuller test statistic	
	t-Statistic	Prob.
<i>Profit Share</i> (z)	-10.26065	0.0000
Capacidade Utilizada (u)	-8.125106	0.0000
Taxa de Lucro	-9.613878	0.0000
Poupança (Log)	-23.09784	0.0001
Gini Renda (Ω)	-5.561995	0.0000
Taxa de acumulação de capital fixo produtivo (g)	-10.27099	0.0000
Participação dos capitalistas nos salários (ϕ_K)	-9.809701	0.0000
Participação dos Trabalhadores na massa salarial (ϕ_L)	-9.246621	0.0000

Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Após a análise de estacionaridade das variáveis, testa-se o número ótimo de *lags* para cada função a ser estimada, a fim de verificar quantas defasagens ajustam melhor o modelo. Para tanto, realizam-se dois testes: *Lag Order Selection Criteria* e *Lag Exclusion Wald Tests*. A tabela 8 traz a síntese dos resultados para o *Lag Order Selection Criteria*, os números da primeira coluna mostram o número de *lags* ideal para cada função a ser estimada.

Tabela 8 - Teste de número ótimo de defasagens do modelo a partir do *Lag Length Criteria*

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
Função: $g = f(u; \pi; z)$						
1	738.5571	69.86375	2.04e-16	-24.77783	-24.06733*	-24.50108*
4	803.5113	33.55841*	1.22e-16*	-25.36246	-22.94677	-24.4215
5	820.2003	21.29291	1.27e-16	-25.3862*	-22.40213	-24.22386
Função: $S = f(\Pi; W)$						
4	113.5048	45.30267*	1.57e-05*	-2.569132	-1.18366*	-2.029463*
5	122.7632	13.40869	1.59e-05	-2.57804*	-0.872847	-1.913834
Função: $\Omega = f(z, \phi_K, \phi_L)$						
1	994.0525	120.7461	3.05e-20	-33.58802	-32.87752*	-33.31126
5	1100.207	49.36961*	8.16e-21*	-35.0416*	-32.05753	-33.87925*

Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Para melhorar o critério de escolha, faz-se também o teste a partir do *Lag Exclusion Wald Tests*, sintetizado pela tabela 9. O número de defasagens ideal é aquele cujo valor da

probabilidade em *Joint* se apresenta o menor possível. Como não houve inconsistência nos resultados dos dois testes, a escolha das defasagens que melhor ajustam os modelos foram: 1 *lag* para as funções g e Ω e 4 *lags* para a função da poupança (S).

Tabela 9 - Teste de número ótimo de defasagens do modelo a partir do Lag Exclusion Wald Tests

Função: $g = f(u; \pi; z)$	<i>Lags</i>	g	u	π	z	<i>Joint</i>
	Lag 1	10.56178	9.794397	13.66298	16.11341	39.02299
	Prob.	[0.03195]	[0.044037]	[0.008452]	[0.002871]	[0.001079]
Função: $S = f(I; W)$	<i>Lags</i>	LogS	W	Π		<i>Joint</i>
	Lag 1	17.5635	15.39663	16.30469		30.50730
	Prob.	[0.00054]	[0.001507]	[0.000982]		[0.000359]
	Lag 4	7.883993	8.658570	8.660687		31.24895
	Prob.	[0.04847]	[0.034192]	[0.034160]		[0.000268]
Função: $\Omega = f(z, \varphi_K, \varphi_L)$	<i>Lags</i>	Ω	z	φ_K	φ_L	<i>Joint</i>
	Lag 1	14.28866	31.18210	20.65682	4.042849	135.7832
	Prob.	[0.00642]	[2.81e-06]	[0.000370]	[0.400238]	[0.000000]
	Lag 4	13.74850	40.19703	24.14117	33.80067	226.5766
	Prob.	[0.00814]	[3.94e-08]	[7.48e-05]	[8.19e-07]	[0.000000]

Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Para avaliar a normalidade dos resíduos, que caracterizam os problemas que possam existir na especificação do modelo, faz-se o de diagnóstico para autocorrelação residual por meio do *Residual Serial Correlation LM Tests*. Esse teste é feito com base na hipótese nula de ausência de autocorrelação até o *lag* especificado. Assim, de acordo com os resultados apresentados na tabela 10, não se rejeita a hipótese nula de que não há autocorrelação nos resíduos das variáveis em regressão.

Tabela 10 - Teste de autocorrelação a partir do Residual Serial Correlation LM Tests

	<i>Lags</i>	LM- Stat	Prob
Função: $g = f(u; \pi; z)$	1	8.645273	0.9273
Função: $S = f(I; W)$	4	14.42244	0.1081
Função: $\Omega = f(z, \varphi_K, \varphi_L)$	1	10.0593	0.8635

Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Desse modo, após todos os testes realizados⁴⁵, pode-se avaliar que os modelos apresentam-se bem especificados e cujos resultados das regressões são confiáveis e robustos. A seguir faz-se uma análise dos modelos a partir das funções “impulso-resposta” de cada equação.

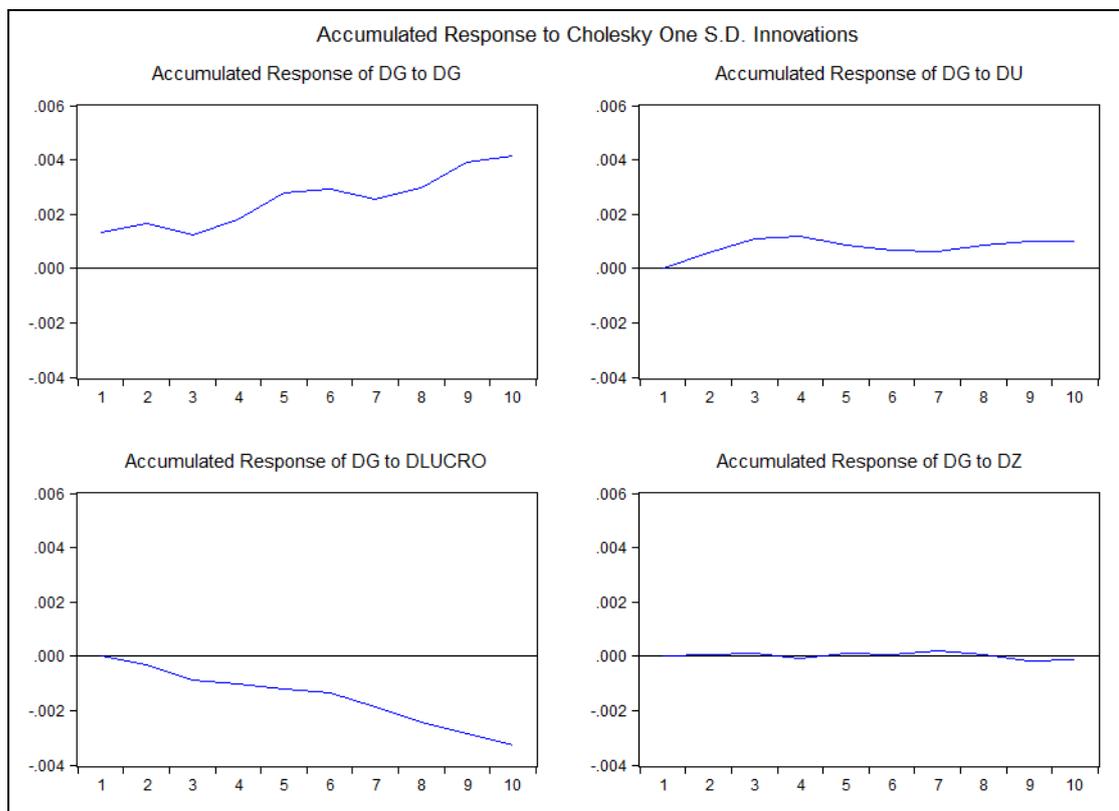
4.5 ANÁLISE DOS RESULTADOS PARA O BRASIL (2001-2015) UTILIZANDO A FUNÇÃO IMPULSO-RESPOSTA

As funções de resposta a impulsos permitem observar de que forma as variáveis endógenas de um determinado sistema reagem ao longo do tempo a um choque num só momento do tempo num dos termos de perturbação. Tendo em vista que as perturbações podem estar correlacionadas, essas funções explicam de que forma uma variável reage a um aumento de outra variável ao longo de vários períodos de tempo considerando todas as demais variáveis constantes.

Considerando a função da taxa de acumulação de capital (g), a figura 2 apresenta a resposta de g a choques nela mesma e nas demais variáveis. Pode-se verificar que a taxa de acumulação de capital responde positivamente a um impulso em si mesma e, em menor escala, na taxa de utilização da capacidade instalada. Nessas condições, a economia brasileira entre 2001 e 2015 apresentou uma resposta positiva, em termos produtivos, quando do crescimento da acumulação de capital e da utilização em maior escala da capacidade produtiva instalada.

⁴⁵ O teste de cointegração não foi especificado, pois, de acordo com a literatura vigente, esse teste se faz necessário para séries mais longas, que não é o caso dos dados desse trabalho.

Figura 2. Resposta da taxa de acumulação de capital a um choque na utilização da capacidade, na taxa de lucro e na participação dos lucros na renda



Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

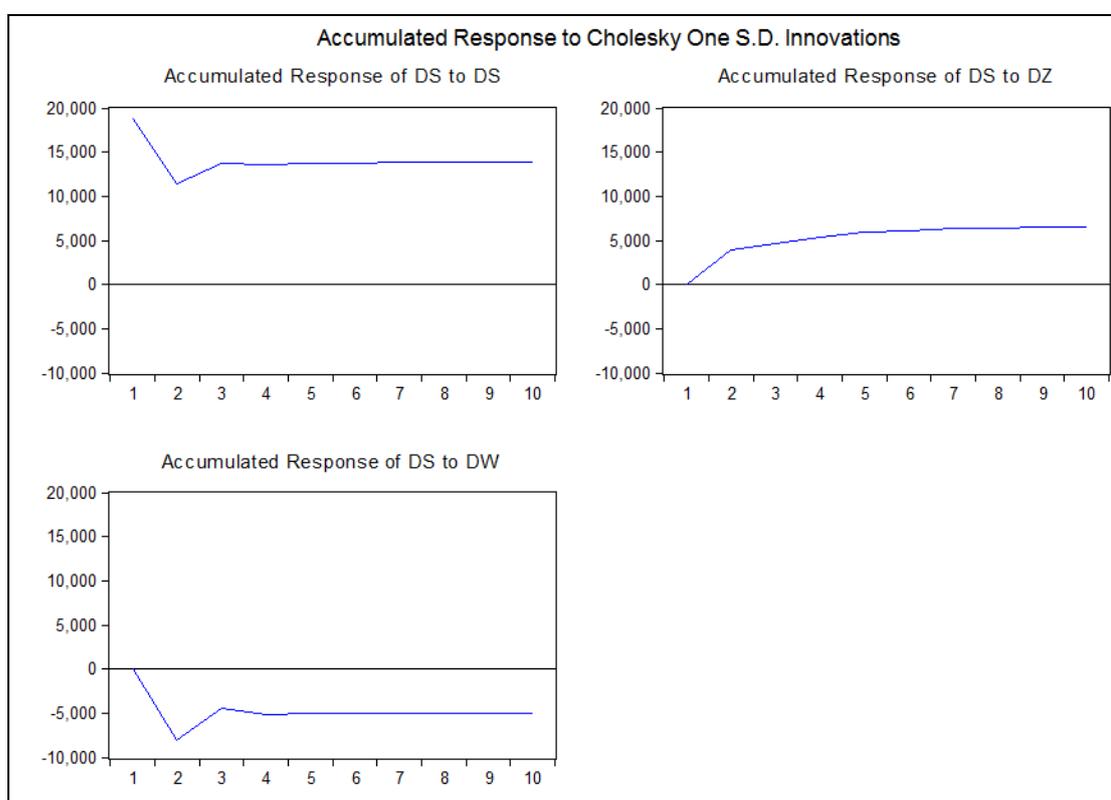
A resposta de g à taxa de lucro, no entanto, se apresentou negativa, e o aumento da participação dos lucros na renda pouco ou nada influencia na acumulação de capital. Uma possível explicação para esse cenário é a de que no país um aumento nos lucros favorece à poupança e não ao investimento produtivo, o que, de acordo com o modelo apresentado neste ensaio, caracteriza um regime *wage-led*.

Para confirmar essa hipótese, na figura 3 avalia-se a resposta da poupança (S) a choques na participação dos lucros e dos salários na renda. Dentro do modelo kaleckiano, a distribuição funcional da renda pode ser avaliada dentro da função da poupança, cuja hipótese reverbera a ideia de que os trabalhadores possuem uma propensão marginal a poupar menor do que os capitalistas. Desse modo, espera-se que um aumento da participação dos salários tenha um impacto negativo na poupança, bem como um aumento na participação dos lucros tenha o efeito oposto, ou seja, um aumento na poupança agregada.

O caso brasileiro confirma essa hipótese, a poupança responde positivamente a um aumento na participação dos lucros. Em um primeiro momento, essa variação se mostra mais acentuada, com impactos marginais menores conforme o avançar dos períodos. O aumento da

participação dos salários na renda apresenta relação negativa com relação à poupança. Um choque inicial pró-salário tem um impacto negativo mais abrupto na poupança, o que se pode inferir que, em princípio, um aumento na renda dos trabalhadores em geral impulsiona mais aceleradamente o consumo. Com o passar dos períodos, ainda que se mantenha uma relação negativa com a poupança, a elevação da participação dos salários na renda se mostra marginalmente constante.

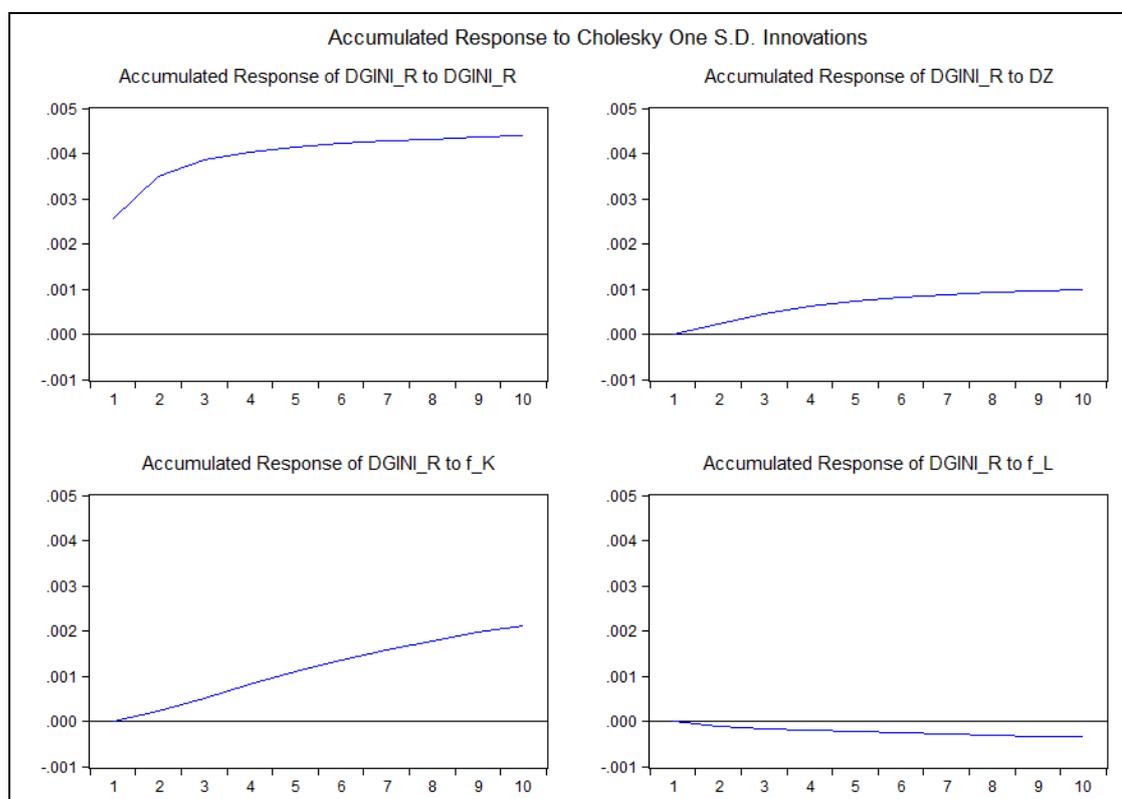
Figura 3. Resposta da poupança a um choque na participação dos lucros e dos salários na renda



Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Considerando agora a distribuição pessoal da renda (Ω), medido aqui pelo índice de Gini Renda, a figura 4 traz os impactos na desigualdade total da renda às mudanças na participação dos lucros na renda (z), da participação dos gerentes capitalistas nos salários (φ_K , no gráfico f_K), e dos trabalhadores na massa salarial (φ_L , no gráfico f_L).

Figura 4. Resposta do índice de Gini Renda a um choque na participação dos lucros na renda, da participação dos gerentes capitalistas e dos trabalhadores na massa salarial



Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Pode-se considerar que um choque no próprio índice de desigualdade de renda provoca aumentos no mesmo. Essa lógica se faz válida quando do caráter inercial da desigualdade, uma vez que quanto maior a concentração de renda de uma sociedade, mais ela tende a se perpetuar, haja vista que os ganhos de capital dos lucros e da riqueza são maiores que os ganhos dos salários (PIKETTY, 2014). No caso do Brasil, que é um dos países com maiores indicadores de desigualdade do mundo (SOUZA, 2016; MORGAN, 2018), essa lógica se confirma. Essa mesma tendência é verificada ante um choque na participação dos lucros (z) na renda total, o índice de desigualdade aumenta, com intensidade num período mais curto de tempo, quando do aumento de z .

Avaliando um impulso na participação dos gerentes capitalistas na massa salarial, nota-se uma relação positiva e crescente com a desigualdade total da renda. Esses trabalhadores, por possuírem um tipo de renda mista e comporem a categoria dos “super salários”, favorecem a concentração da renda, já que, pela mesma lógica anterior, tem parte de seus rendimentos advindos do lucro e constroem alguma riqueza patrimonial.

A resposta do índice de desigualdade da renda ao impulso do aumento da participação dos trabalhadores na massa salarial, por sua vez, possui relação negativa, ou seja, Ω se reduz diante da ampliação dos trabalhadores “comuns” na apropriação total dos salários na economia. O efeito sobre Ω é mais evidente num prazo mais longo de tempo, a julgar por considerarmos apenas a participação destes na massa salarial e não uma ampliação dos salários na renda total. Avalia-se que o impacto total da transferência da renda dos “gerentes-capitalistas”, para os trabalhadores “comuns” atenua-se frente a composição do mercado de trabalho brasileiro, cuja grande maioria (88%)⁴⁶ é composta por trabalhadores “comuns”.

Diante das apreciações feitas até aqui, a tabela 11 apresenta um esforço de síntese para um diagnóstico sobre o regime de crescimento do Brasil entre 2001 e 2015, conforme os pressupostos apresentados por Palley (2016) do modelo neo-kaleckiano com distribuição de renda.

Tabela 11 - Diagnóstico do Regime de Crescimento para o Brasil (2001-2015)

	<i>Wage-Led</i>	Conflitante	<i>Profit-Led</i>	<i>Brasil</i>
du/dz	-	-	+	Inconclusivo
dg/dz	-	+	+	Inconclusivo
$du/d\Omega$	-	-	-	-
$dg/d\Omega$	-	-	-	-
$dS/d\Omega$	+	+	+	+
$du/dz - dS/dz$	-	-	+	-
$dg/dz - dS/dz$	-	-	+	-

Elaboração Própria a partir do *Eviews*

As variações na utilização da capacidade instalada (u) e na taxa de acumulação de capital (g) mostraram movimentos bastante semelhantes dada uma variação na participação dos lucros na renda nacional (z). No curto prazo a resposta de g e u a um impulso em z apresentou-se nula, e em períodos mais longos alternou em pequenos movimentos de respostas positiva e negativa. Assim, optou-se por deixar que ambos parâmetros para o Brasil são inconclusivos.

⁴⁶ Esse valor é com base nos dados da Declaração Anual do Imposto de Renda Pessoa Física (DIRPF), que pode estar subestimado devido aos motivos já apresentados no Ensaio 2 desta tese.

Independentemente do tipo de regime de crescimento, o modelo *neo-kaleckiano* assume que um aumento da desigualdade total da renda diminui a demanda agregada, que, por sua vez, tem impactos negativos em u e g , ao passo que há um aumento da poupança agregada (S). Supõe-se que quanto maior o grau de desigualdade total da renda (Ω), menor a participação trabalhadores “comuns” na massa salarial, cuja propensão a consumir é maior, portanto menor a demanda agregada. Desse modo, o aumento de Ω impacta negativamente a taxa de acumulação de capital (g) e a taxa de utilização da capacidade instalada (u), porém aumenta a poupança agregada (S). Cenário que se verifica para o Brasil.

O aumento da desigualdade da renda total impulsionado pelo aumento da participação do lucro na renda, terá efeito positivo ou negativo no crescimento da economia dependendo do tipo de regime de crescimento. Se as respostas de g e u forem maiores que a resposta da poupança a um impulso em z , caracteriza-se um regime *profit-led*, caso a resposta da poupança seja maior, a economia está mais representada em um regime *wage-led*. Tendo em vista o efeito praticamente nulo de z em g e u , e o impacto positivo na poupança, dentro desse aspecto, a economia brasileira se apresentou mais qualificada a um regime *wage-led*.

De maneira geral, conforme os pressupostos apresentados por Palley (2016), o Brasil pode ter experimentado ou um regime *wage-led* ou conflitante de crescimento entre 2001 e 2015. Defende-se, aqui, no entanto, que houve um regime *wage-led*, cujos argumentos estão pautados na trajetória da (re)distribuição de renda que ocorreu no período e na ideia de demanda agregada.

Se considerarmos o perfil da distribuição de renda ocorrida no período, conforme os resultados apresentados na seção 3 desta tese, podemos afirmar que as mudanças na distribuição pessoal e funcional da renda no Brasil foram tímidas em termos absolutos. A desigualdade pessoal da renda, medido pelo índice de Gini Renda, reduziu-se em torno de 4% e a distribuição funcional da renda apresentou pouca mudança, com um aumento acumulado de 3,4% da participação dos rendimentos do trabalho na renda nacional ao longo dos 15 anos analisados. Houve redução de z na renda total, ao mesmo tempo em que houve crescimento constante da taxa de acumulação de capital g ⁴⁷.

Além disso, foi no mercado de trabalho que as principais mudanças verificadas no período ocorreram, com a redução da parcela dos salários apropriada pelos 10% da população com maiores rendimentos e o aumento da parcela apropriada pelos 40% médios da população

⁴⁷ O Anexo A traz essas e outras relações que sustentam o argumento desta tese que houve um crescimento do tipo *wage-led* para a economia brasileira entre 2001 e 2015.

trabalhadora e pelos 50% com menores salários O grau de informalidade também foi reduzido em cerca de 20% e como consequência reduziu também o número de trabalhadores que recebiam menos de um salário mínimo.

Portanto, ainda que a regressão por meio do VAR não tenha apresentado relevância estatística para a relação entre a participação dos lucros (z) e a taxa de acumulação de capital (g), pode-se sustentar mediante a trajetória econômica, dos esforços das políticas pró-trabalho e de outras relações estatísticas, apresentadas no Anexo A, que essa relação é negativa, caracterizando um regime de crescimento *wage-led*.

4.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os modelos neo-kaleckianos permitem estabelecer a relação entre consumo, distribuição funcional da renda e acumulação de capital com o crescimento econômico, na qual preveem efeito positivo do aumento da parcela de salários sobre o consumo, haja vista que a propensão a poupar dos trabalhadores é menor do que dos capitalistas. Outras extensões do modelo incorporam a distribuição pessoal da renda sobre a demanda, por meio da função da poupança, como o modelo sugerido por Palley (2016), que diz que a redução na dispersão dos salários, e uma menor desigualdade total da renda, deve ampliar o consumo, uma vez que propensão consumir dos trabalhadores “comuns” é maior do que daqueles que estão no topo da distribuição.

O Brasil apresentou, na média, uma expansão da economia entre 2000 e 2015, com merecido destaque para as políticas de redução da desigualdade de renda. Em termos da distribuição pessoal, medido pelo índice de Gini Renda, o país apresentou um avanço modesto, os maiores resultados foram verificados em termos da dispersão salarial no mercado de trabalho, com redução de 12% da desigualdade. O encolhimento do desemprego juntamente com a política de valorização dos salários permitiram o aumento do poder de consumo das famílias. Diante desse contexto, este ensaio se propôs avaliar o tipo de regime de crescimento do período em questão, por meio do modelo neo-kaleckiano com distribuição de renda.

Os resultados, por meio do método VAR de séries temporais, indicaram que a economia brasileira experimentou um processo de crescimento *wage-led*. As funções impulso

resposta das equações estimadas mostraram que um estímulo ao aumento da parcela dos lucros na renda é inconclusivo quando considerada a acumulação de capital. Para melhorar a análise, foi feita uma regressão simples (Anexo A) da relação entre as variáveis, apresentando uma correlação negativa entre elas.

Ademais, estímulos ao aumento da participação dos lucros na renda e da participação dos trabalhadores com altos salários (capitalista-gerentes) no total dos salários, têm efeito positivo na poupança agregada, corroborando a hipótese de que a propensão a poupar de indivíduos com altas rendas é mais elevada, e também tem efeito positivo no aumento da desigualdade total da renda. Quando medido o estímulo do aumento da participação da renda dos trabalhadores “comuns” no total dos salários e da participação dos salários no total da renda, a poupança agregada responde negativamente – confirmando a hipótese de que a propensão a consumir destes trabalhadores é mais elevada – e o índice de desigualdade também responde negativamente, o que indica uma redução da desigualdade total. Assim, conforme apontam Carvalho e Rezai (2015), a economia se mostra mais *wage-led*.

Deve-se considerar, contudo, as limitações do modelo e das variáveis utilizadas. Muitas são as críticas dos estudiosos aos modelos de crescimento *wage-led*, dentre as principais destacam-se de que os modelos não podem ser condição de avaliação para períodos mais longos, tendo em vista que o tipo de crescimento pode variar ao longo do tempo (FOLEY, 2019), assim sendo, o regime de crescimento é mutável, é um estado, dependendo das condições macroeconômicas nacionais e internacionais vigentes.

Outro ponto, bastante pertinente, é que se considera aqui a demanda agregada total, não distinguindo demanda interna e demanda externa, no qual uma economia fechada *wage-led*, não necessariamente será totalmente *wage-led* quando sujeita à competição internacional. (BLECKER, 1989; 2011). Isso porque, em economias abertas, o efeito do aumento da participação dos salários na renda sobre as transações correntes depende da estrutura da elasticidade-renda das importações e das exportações. Desse modo, o aumento dos salários deve ser acompanhado da elevação do preço dos produtos exportados, caso contrário levará à redução das margens de lucro dos capitalistas, com possível perda de competitividade das exportações (OREIRO et al., 2012).

Autores como Bresser-Pereira e Gala (2012) e Oreiro *et al* (2012) são enfáticos para a questão do *boom* das *commodities* e o ciclo internacional de negócios favorável às exportações brasileiras, propulsora importante para o ritmo de crescimento do país no

período. Reconhece-se a limitação e justifica-se a utilização da demanda agregada total pelo fato de que g é a razão da formação bruta de capital fixo (FBKF) sobre o estoque total da economia brasileira e não a taxa de crescimento total do produto interno bruto (PIB), cuja composição é dada em larga escala pelo setor da construção civil e da indústria⁴⁸. Ainda assim, as exportações representam parte pequena do PIB brasileiro, conforme apontado por Freitas e Dweck (2013), além do mais, como as exportações são compostas basicamente de produtos agrícolas, que possuem baixa elasticidade renda e preço além, a lucratividade dos capitalistas exportadores estão mais vinculadas à taxa de câmbio do que aos salários (FREITAS; DWECK, 2013; SERRANO; SUMMA, 2015).

Isto posto, mesmo considerando as limitações do modelo, os resultados apontam para um crescimento *wage-led* para o Brasil entre 2000 e 2015, com impacto favorável da redução da desigualdade no mercado de trabalho na acumulação de capital. Pode-se inferir, portanto, que a estrutura macroeconômica e produtiva do país é mais responsiva para políticas pró-trabalho que incentivem o consumo e o aumento da demanda agregada.

4.7 REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, Eliane; GALA, Paulo. Regimes de crescimento econômico no Brasil: evidências empíricas e implicações de política. **Estudos avançados**, v. 26, n. 75, p. 41-56, 2012.
- BHADURI, A.; S. MARGLIN. Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. **Cambridge Journal of Economics**, v. 14, 1990, p.375-93.
- BLECKER, Robert A. Open economy models of distribution and growth. **A modern guide to Keynesian macroeconomics and economic policies**, p. 215-39, 2011.
- _____. International competition, income distribution and economic growth. **Cambridge Journal of Economics**, v.13, 1989, p.395-412.
- BRESSER-PEREIRA, L. C.; GALA, P. (2008). Foreign savings, insufficiency of demand, and low growth. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 30, n. 3, pp. 315-334.
- CARVALHO, Laura; REZAI, Armon. Personal Income Inequality and Aggregate Demand. **Cambridge Journal of Economics**, v. 40, n. 2, p. 491-505, 2015.
- DUMÉNIL, Gérard; LÉVY, Dominique. The Channels of Extraction of Surplus Labour in Managerial Capitalism: High Wages and Capital Income. **Actuel Marx**, n. 1, p. 51-69, 2018.
- DUTT, Amitava Krishna. Aggregate demand, aggregate supply and economic growth. **International Review of Applied Economics**, v. 20, n. 3, p. 319-336, 2006.

⁴⁸ Ver Santos et al. (2015).

DUTT, Amitava Krishna. The pattern of direct foreign investment and economic growth. **World Development**, v. 25, n. 11, p. 1925-1936, 1997.

_____. Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power. **Cambridge Journal of Economics**, v. 8, 1984, p. 25-40.

FERRARI FILHO, Fernando; FONSECA, Pedro Cezar Dutra. Which developmentalism? A Keynesian–Institutionalist proposal. **Review of Keynesian Economics**, v. 3, n. 1, p. 90-107, 2015.

FOLEY, Duncan K. **Growth and distribution**. Harvard University Press, 2019.

FREITAS, Fabio; DWECK, Esther. The pattern of economic growth of the Brazilian economy 1970–2005: a demand-led growth perspective. In: LEVRERO, E.; PALUMBO, Antonella; STIRATI, Antonella (Ed.). **Sraffa and the Reconstruction of Economic Theory: Volume Two**. Palgrave Macmillan, London, 2013. p. 158-191.

HALLAK NETO, J.; SABOIA, J. Distribuição Funcional da Renda no Brasil: Análise dos resultados recentes e estimação da conta da renda. **Economia Aplicada**. Ribeirão Preto, v.18, n. 3, 2014, p. 483-513.

HEIN, E.; VOGEL, L. Distribution and growth reconsidered – empirical results for six OECD countries. **Cambridge Journal of Economics**, v. 32, 2008, p.479-511.

HOFFMANN, Rodolfo. Transferências de renda e desigualdade no Brasil (1995-2011). **Programa Bolsa Família: uma década de inclusão e cidadania**. Brasília: IPEA, p. 207-216, 2013.

KURZ, Heinz D. Technical progress, capital accumulation and income distribution in Classical economics: Adam Smith, David Ricardo and Karl Marx. **The European journal of the history of economic thought**, v. 17, n. 5, p. 1183-1222, 2010.

KURZ, Heinz D; SALVADORI, Neri. The post-Keynesian theories of growth and distribution: a survey. **Handbook of Alternative Theories of Economic Growth**, v. 95, 2010.

JETIN, B.; KURT, O. **Functional Income Distribution and Growth in Thailand: Single Equation Estimations Based on Bhaduri/Marglin Model**. Annual Conference of the Research Network Macroeconomics and Macroeconomic Policies, Berlin, 2011.

KALDOR, Nicholas. Alternative theories of distribution. **The review of economic studies**, v. 23, n. 2, 1955, p. 83-100.

_____. A model of economic growth. **The economic journal**, v. 67, n. 268, p. 591-624, 1957.

KALECKI, Michal. **Teoria da Dinâmica Econômica: ensaio sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista**. Editora Nova Cultural Ltda. Coleção Os Economistas. 1996.

_____. **Outline of a theory of the business cycle**. (1933). In: KELLEY, A. M. Studies in the theory of business cycle. New York, 1969.

_____. A theory of profits. **Economic Journal**, v. 52, n. 206-7, 1942, p. 258-267.

KEYNES, John Maynard. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. [1936] Editora Nova Cultural Ltda. Coleção Os Economistas. 1996.

LAVOIE, Marc. Mark-up pricing versus normal cost pricing in post-Keynesian models. **Review of Political Economy**, v. 8, n. 1, p. 57-66, 1996.

_____. The origins and evolution of the debate on wage-led and profit-led regimes. **European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention**, v. 14, n. 2, p. 200-221, 2017.

LAVOIE, Marc; STOCKHAMMER, Engelbert. Wage-led growth: Concept, theories and policies. In: LAVOIE, Marc; STOCKHAMMER, Engelbert (Edit.) **Wage-led Growth: An Equitable Strategy for Economic Recovery**. Palgrave Macmillan, London, 2013. p. 13-39.

MOLERO, Simarro R.. **Functional Distribution of Income and Economic Growth in the Chinese Economy, 1978-2007**. School of Oriental and African Studies, Department of Economics Working Papers, n.168, 2011.

MORGAN, Marc. **Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration: New Evidence for Brazil Combining National Accounts, Surveys and Fiscal Data, 2001-2015**. WID.world Working Paper Series. n. 2017/12, 2017. Disponível em: <<https://wid.world/document/extreme-persistent-inequality-new-evidence-brazil-combining-national-accounts-surveys-fiscal-data-2001-2015-wid-world-working-paper-201712/>> Acesso em: 12 jul. 2018.

NAASTEPAD, C.W.M., and S. STORM. OECD demand regimes (1960-2000). **Journal of Post-Keynesian Economics**, v. 29, 2007, p.213-248.

ONARAN, Özlem; GALANIS, Giorgos. Is aggregate demand wage-led or profit-led? National and global effects. **Conditions of Work and Employment Branch**, n. 31, 2011.

ONARAN, Özlem; STOCKHAMMER, Engelbert. Two different export-oriented growth strategies: accumulation and distribution a la Turca and a la South Korea. **Emerging Markets Finance and Trade**, v. 41 (1), 2005, p. 65-89.

ONARAN, Özlem; STOCKHAMMER; Engelbert, GRAFL, L. The finance-dominated growth regime, distribution, and aggregate demand in the US. **Cambridge Journal of Economics**, v. 35 (4), 2011, p. 637-661.

OREIRO, José Luís. **Macroeconomia do Desenvolvimento: uma perspectiva keynesiana**. 1. ed. Rio de Janeiro: LTC - Livros Técnicos e Científicos Editora, v. 1. 216p., 2016.

_____. Economia pós-keynesiana: origem, programa de pesquisa, questões resolvidas e desenvolvimentos futuros. **Ensaio FEE**, v. 32, n. 2, 2011.

_____. Uma revisão das controvérsias sobre a Equação de Cambridge. **Nova Economia**, vol. 15, n. 2, p. 119-149, 2005.

OREIRO, José Luis. L.; PUNZO, L. F.; ARAUJO, Eliane. Macroeconomic constraints to growth of the Brazilian economy: diagnosis and some policy proposals. **Cambridge Journal of Economics**, v. 36, n. 4, 2012, p. 919-939.

PALLEY, Thomas I. Wage-vs. profit-led growth: the role of the distribution of wages in determining regime character. **Cambridge Journal of Economics**, v. 41, n. 1, p. 49-61, 2016.

_____. Enriching the neo-Kaleckian growth model: nonlinearities, political economy, and theory. 2014, p. 71-84. In. DULLIEN, S., HEIN, E.; TRUGER, A. (eds.), **Macroeconomics, Development and Economic Policies: Festschrift for Jan Prieue**, Marburg, Metropolis-Verlag, 2014.

- PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI**. 1ª Edição. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.
- PIKETTY, Thomas; SAEZ, Emmanuel. Income Inequality in the United States 1913-1998. **Quarterly Journal of Economics**. v. 118, n. 1, 2003, p. 1-39.
- ROWTHORN, R. Demand, Real Wages and Economic Growth. **Studi Economici**, v. 18, n. 1, 1981, p. 3-54.
- RUGITSKY, Fernando. Milagre, miragem, antimilagre: A economia política dos governos Lula e as raízes da crise atual. **Revista Fevereiro, Dossiê Brasil**, 2016.
- SANTOS, Cláudio Hamilton Matos dos; MODENESI, André de Melo; SQUEFF, Gabriel; VASCONCELOS, Lucas; MORA, Monica; FERNANDES, Thais; MORAES, Thiago; SUMMA, Ricardo; BRAGA, Julia. **Revisitando a dinâmica trimestral do investimento no brasil: 1996-2012**. Texto para Discussão IE-UFRJ, n. 05, 2015.
- SCHETTINI, Bernardo Patta; SANTOS, Cláudio Hamilton Matos dos; AMITRANO, Cláudio Roberto; SQUEFF, Gabriel Coelho; RIBEIRO, Márcio Bruno; GOUVÊA, Raphael Rocha; ORAIR, Rodrigo Octávio; MARTINEZ, Thiago Sevilhano. New empirical evidence on the quarterly dynamics of brazilian aggregate household consumption from 1995 to 2009. **Economia e Sociedade**, v. 21, n. 3, p. 607–641, 2012
- SERRANO, Franklin; SUMMA, Ricardo. Aggregate demand and the slowdown of Brazilian economic growth in 2011-2014. **Nova Economia**, v. 25, n. spe, p. 803-833, 2015.
- _____. Macroeconomic policy, growth and income distribution in the Brazilian economy in the 2000s. **Investigación económica**, p. 55-92, 2012.
- STOCKHAMMER, Engelbert. Wage-led growth: An introduction. Economics Discussion Papers. Kingston University London, UK, 2011.
- _____. **Decline in wage share: causes and prospects**. Regulating for Decent Work Conference, ILO, Geneva, 2011.
- STOCKHAMMER, Engelbert.; HEIN, E.; L. GRAFL. Globalization and the effects of changes in functional income distribution on aggregate demand in Germany. **International Review of Applied Economics**, v. 25 (1), 2011, p. 1-23.
- STOCKHAMMER, Engelbert; ONARAN, Ozlem. Wage-led growth: theory, evidence, policy. **Review of Keynesian Economics**, v. 1, n. 1, 2013, p. 61-78.
- TAYLOR, L. A Stagnationist Model of Economic Growth. **Cambridge Journal of Economics**, v. 9, 1985, p. 383-403.
- VOITCHOVSKY, Sarah. Does the profile of income inequality matter for economic growth?. **Journal of Economic growth**, v. 10, n. 3, 2005, p. 273-296.
- .

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Buscou-se neste trabalho abordar a temática da distribuição de renda em seus diferentes aspectos, por meio de três de ensaios, contemplando tópicos teóricos e empíricos para o Brasil. Em termos gerais, após apresentar como a ciência econômica trata a distribuição de renda, avaliou-se o nível de desigualdade do Brasil tanto em termos pessoais como funcionais e em seguida analisou-se o impacto desta desigualdade no desempenho econômico do país.

Mais especificamente, no primeiro ensaio se intentou fazer uma síntese das teorias de distribuição de renda nas diferentes vertentes da ciência econômica, embora muitas delas abordem esse tema, seja de maneira direta ou indireta, de distintas formas e perspectivas, a questão da distribuição, bem como da redistribuição, para além de atributos éticos, representa não só o objetivo da ciência econômica, mas um importante determinante do comportamento econômico em geral. Mostrou-se que é um desafio para a ciência econômica em geral efetuar a relação dos aspectos teóricos com a pesquisa empírica, que ganhou mais dinamismo a partir de meados do século XX.

Considerando a trajetória da economia brasileira no período entre 2000 e 2015, o ensaio 2 avaliou o quadro da desigualdade do país, tanto em termos pessoais quanto funcionais. Concluindo que a percepção da redução da desigualdade no período talvez não tenha se verificado com a intensidade que realmente ocorreu. O primeiro ponto de destaque é a concentração pessoal da renda no topo da distribuição que apresentou uma forte estabilidade em sua trajetória e que pode ser responsável pela persistente e elevada desigualdade de renda no Brasil. Ainda sobre os aspectos da distribuição pessoal da renda, todos os dados pesquisados neste trabalho levam a confirmação da hipótese de que o Brasil não avançou consistentemente, em termos gerais, na redução da desigualdade pessoal e continua muito distante de alcançar níveis de desigualdade semelhantes aos dos países mais desenvolvidos. Ao longo dos 15 anos analisados, a redução total da desigualdade pessoal da renda foi de apenas 4% em termos absolutos, medido pelo Índice de Gini da Renda

Mostrou-se, ainda, que os aspectos da distribuição funcional foram mais positivos ao que se refere a redução da desigualdade dos rendimentos do trabalho. A parcela apropriada pelos 10% da população com maiores salários diminuiu enquanto tanto a parcela da renda apropriada pelos 40% médio da população trabalhadora e pelos 50% com menores salários aumentaram. Foi no mercado de trabalho que as políticas distributivas do período surtiram mais efeito, com redução de cerca de 12% da desigualdade total.

Utilizando os indicadores calculados no ensaio 2, a partir do arcabouço teórico da demanda agregada, o ensaio 3 utilizou o método VAR de séries temporais aplicado a um neokaleckiano com distribuição pessoal da renda para o Brasil entre 2000 e 2015. Os resultados indicaram que a economia brasileira experimentou um processo de crescimento *wage-led*. Uma melhor distribuição da renda em termos pessoais e, principalmente, em termos funcionais permitiram um ritmo mais acelerado da economia brasileira no período em questão. Isso significa que, diante da estrutura macroeconômica apresentada pelo país, políticas pró-trabalho são mais eficazes para incentivar a economia por meio da expansão da demanda agregada.

ANEXO A

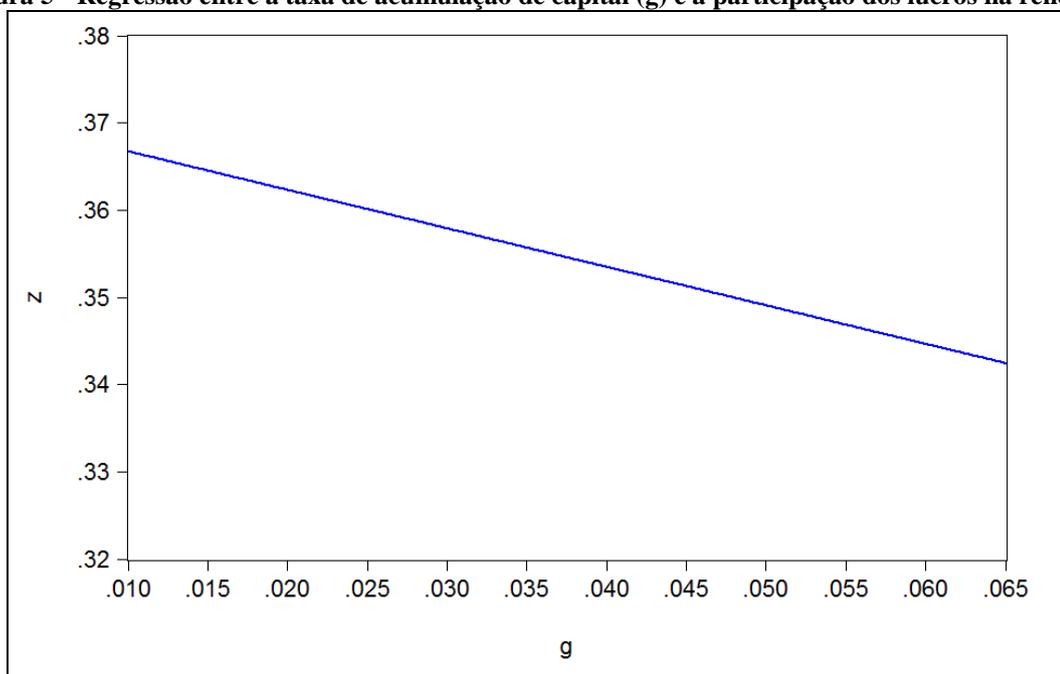
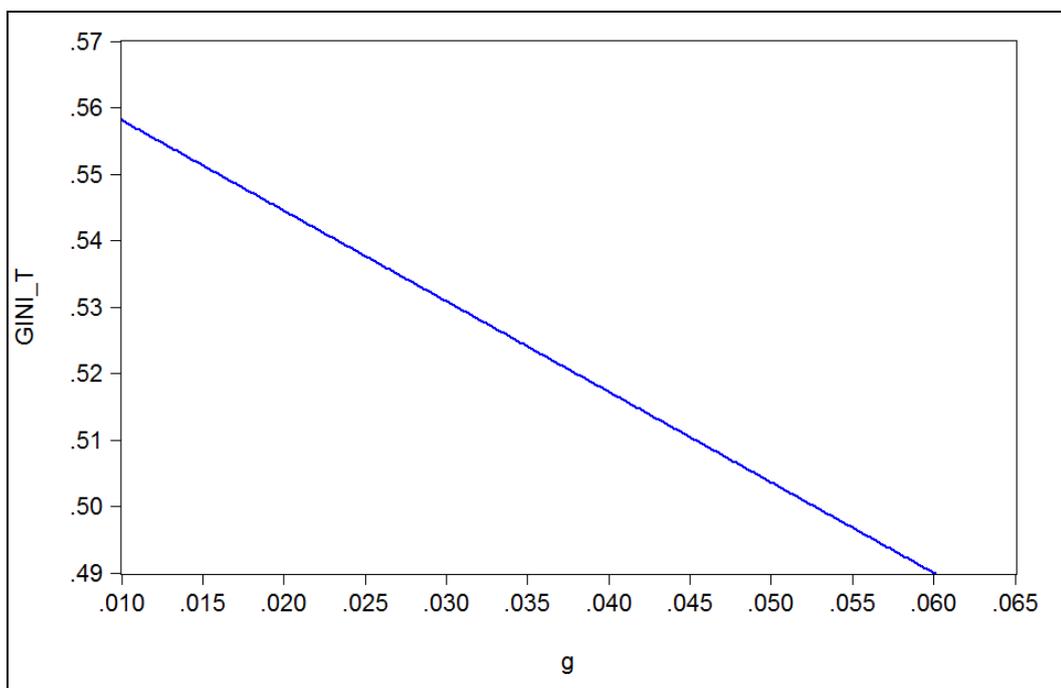
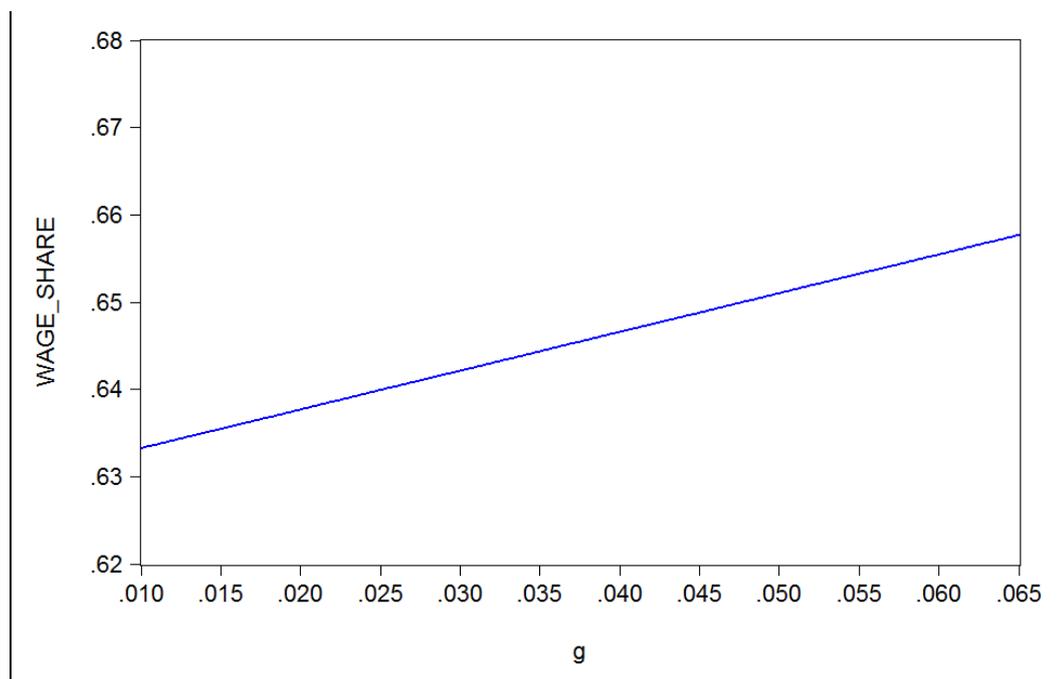
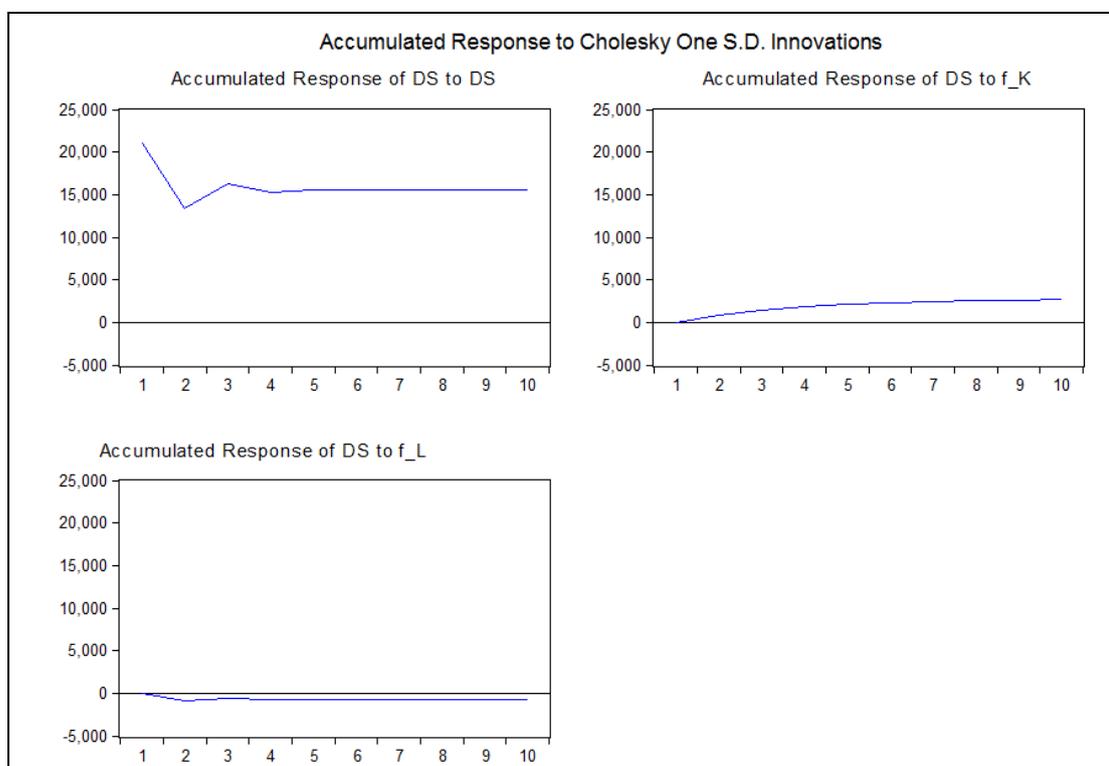
Figura 5 - Regressão entre a taxa de acumulação de capital (g) e a participação dos lucros na renda (z)Elaboração Própria a partir do *Eviews*.Figura 6 - Regressão entre a taxa de acumulação de capital (g) e o Índice de Gini dos Rendimentos do TrabalhoElaboração Própria a partir do *Eviews*.

Figura 7 - Regressão entre a taxa de acumulação de capital (g) e a participação dos salários na renda



Elaboração Própria a partir do *Eviews*.

Figura 8 - Resposta da poupança agregada a um choque na participação dos lucros na renda, da participação dos gerentes capitalistas e dos trabalhadores na massa salarial



Elaboração Própria a partir do *Eviews*.