

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**A DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA  
NO BRASIL CONTEMPORÂNEO (2003–2009)  
A PARTIR DA RETOMADA DA ABORDAGEM  
CLÁSSICA DO EXCEDENTE**

LUCIANO ALENCAR

DRE: 108019428

ORIENTADOR: Prof. Carlos Pinkusfeld Bastos

DEZEMBRO, 2013

**As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.**

## **Lista de Tabelas e Gráficos**

Tabela 1: PIB Mundial - Variação anual a preços constantes .....	21
Gráfico 1: PIB Mundial a preços constantes - variação anual .....	22
Gráfico 2: Volume de comércio de bens e serviços - variação anual.....	23
Gráfico 3: Índice de preços das commodities .....	23
Gráfico 4: PIB do Brasil - variação real anual .....	24
Gráfico 5: Termos de troca brasileiros .....	25
Gráfico 6: Reservas Internacionais .....	26
Gráfico 7: Taxa de juros Selic (a.a.) .....	27
Gráfico 8: Crédito - % do PIB .....	27
Gráfico 9: Fluxo de criação de empregos .....	28
Gráfico 10: Razão entre a população ocupada sem carteira e a população ocupada - Regiões Metropolitanas .....	28
Gráfico 11: Salário Mínimo Real .....	29
Gráfico 12: Taxa de Câmbio Real.....	29
Gráfico 13: Despesas da Previdência Social .....	30
Gráfico 14: Salário Mínimo Real e Produtividade .....	30
Gráfico 15: Transações Correntes .....	31
Gráfico 16: Transações Correntes, Conta Capital e Resultado do BP .....	31
Gráfico 17: Componentes como porcentagem do PIB (ótica da renda) .....	37
Gráfico 18: Remunerações, Excedente Operacional Bruto e Taxa de Juros .....	40

## **RESUMO**

Este trabalho tem por finalidade discutir, sob o enfoque da retomada da abordagem clássica do excedente, a forma como a renda foi apropriada entre as diferentes classes sociais no Brasil contemporâneo, especificamente durante o governo Lula, entre 2003 e 2009. A abordagem clássica do excedente é retomada e atualizada segundo as contribuições de Sraffa e seus seguidores, e utilizada para, a partir dos fatos estilizados da economia brasileira e da conjuntura internacional no período em questão, servir à análise da distribuição funcional da renda no país.

Palavras –chave: *distribuição funcional da renda, economia brasileira contemporânea* .

## ÍNDICE

<b>Introdução</b> .....	<b>6</b>
<b>CAPÍTULO I: REFERENCIAL TEÓRICO – RETOMADA DA ABORDAGEM CLÁSSICA DO EXCEDENTE</b> .....	<b>8</b>
Capítulo I.1- A questão distributiva: dos clássicos aos neoclássicos .....	8
Capítulo I.2 - Fundamentos da formação do salário na economia clássica .....	12
Capítulo I.3 - Teoria monetária da distribuição .....	18
<b>CAPÍTULO II: FATOS ESTILIZADOS (2003 – 2010)</b> .....	<b>21</b>
Capítulo II.1- Fatos estilizados - conjuntura internacional .....	21
Capítulo II.2 - Fatos Estilizados – economia brasileira .....	24
<b>CAPÍTULO III: DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA</b> .....	<b>33</b>
Capítulo III.1- Referências bibliográficas .....	33
Capítulo III.2 – Distribuição funcional da renda no Brasil contemporâneo .....	36
<b>Conclusão</b> .....	<b>41</b>
<b>Bibliografia</b> .....	<b>43</b>

## **Introdução**

A derrocada da União Soviética, no fim do século XX, marcou profundamente a humanidade, a ponto de alguns observadores falarem em fim da história. O ‘socialismo real’ não seria mais uma alternativa viável para nossas sociedades, e a ordem social baseada no mercado dominaria, inexoravelmente, o futuro da humanidade. Subitamente monopolista no mercado global das ideologias, o capitalismo pôde avançar com mais força sobre os direitos sociais, montando uma agenda liberalizante, cujas diretrizes foram, para os países periféricos, sintetizadas pela, chamada, agenda do Consenso de Washington.

Por essa narrativa, a opulência gerada pelo modo de produção capitalista seria a prova incontestável de sua superioridade. De fato, se observarmos a evolução populacional e da renda per capita global a longo prazo, constatamos que entre os anos 1000 e 1820 esta cresceu 50% (para uma população que quadruplicava), e que entre 1820 e 1998 – com a hegemonia global do sistema capitalista industrial – a renda per capita global aumentou 8,5 vezes, o que é impressionante, haja vista que a população mundial cresceu, no mesmo período, 5,6 vezes (Maddison, 2001). Se, em termos de produção, é incontestável a prosperidade gerada, no que diz respeito à apropriação da produção observamos que essa prosperidade é distribuída de forma extremamente desigual: a renda, seja de indivíduos ou de países, não tende, necessariamente, a convergir para o maior patamar. Inclusive, o que se tem observado nas últimas décadas em muitos países é a aceleração das defasagens dos níveis de renda, e o conseqüente acirramento do conflito distributivo, principalmente após a crise financeira de 2008.

Nesse quadro global também se insere a América Latina, que, tendo sempre registrado níveis altíssimos de concentração de renda desde o início do período colonial, apresentou uma piora do quadro distributivo ao fim do século passado como consequência da consolidação do modelo neoliberal na região. O fracasso desse modelo, não só na esfera distributiva (por concentrar ainda mais a renda da região) quanto também na produtiva (em função de baixas taxas de crescimento), levou ao poder governos de tendência mais a esquerda, mais comprometidos a redistribuição de renda. No Brasil assistimos, em 2002, a eleição do presidente Lula que havia perdido as últimas três disputas, e que seria reeleito em 2006. Seu governo, embalado por uma conjuntura internacional extremamente favorável, logrou acelerar a taxa de crescimento da economia brasileira, bem como redistribuir a renda e reduzir a pobreza, bandeiras

históricas do Partido dos Trabalhadores. Esse não foi um feito exclusivo do Brasil, mas um movimento regional, observado em diferentes países: ainda que os novos governos eleitos não estivessem propondo um novo modelo econômico – no caso brasileiro, por exemplo, o governo petista manteve o arcabouço macroeconômico herdado da gestão anterior, baseado no tripé metas de inflação, câmbio flutuante (ainda que sujo) e metas para o superávit primário -, eles passaram a adaptar, dada a conjuntura externa favorável, as políticas econômicas de modo a amenizar a enorme disparidade econômica observada em seus territórios.

As origens da desigualdade brasileira nos níveis de renda, que levou o país a receber a alcunha, proposta por Edmar Bacha, de Belíndia (onde uma minoria privilegiada teria níveis de renda e padrões de consumo similares aos dos mais ricos da Bélgica, enquanto a maioria viveria em condições similares às dos mais pobres da Índia), remontam nosso longo passado colonial, perpassam a época imperial e se reafirmam no período republicano, e por sua complexidade, fogem do escopo de análise do presente texto. Este tem por finalidade discutir, sob o enfoque da abordagem clássica do excedente, a forma como a renda foi apropriada entre as diferentes classes sociais no Brasil contemporâneo especificamente durante o governo Lula, entre 2003 e 2010<sup>1</sup>. Para tal, serão apresentados no capítulo um alguns pontos importantes das principais teorias distributivas no contexto da transição da economia política clássica para a economia neoclássica. Em seguida será feita uma apresentação mais detalhada do arcabouço clássico, ampliado para a incorporação do progresso técnico em uma economia aberta e complementado pela contribuição da escola sraffiana da teoria monetária da distribuição. No capítulo dois alguns aspectos da conjuntura internacional no período em análise serão levantados, bem como fatos estilizados da economia brasileira. No capítulo três será realizado um levantamento das referências bibliográficas acerca da distribuição funcional da renda (DFR) brasileira recente, e se realizará uma análise mais detalhada desta no período específico entre 2003 e 2009.

---

<sup>1</sup> - Os dados do PIB pela ótica da renda, que serão utilizados em tal análise, vão somente até 2009. Aqui se fez a opção por terminar a análise em 2009, usando os dados já consolidados em lugar de estimativas para o ano de 2010.

## **Capítulo I - Referencial Teórico - abordagem clássica do excedente**

A questão distributiva pode ser analisada segundo vários enfoques, dependendo dos objetivos pretendidos e do arcabouço utilizado. O presente trabalho visa complementar o estudo das relações distributivas – com o foco na economia brasileira nos dois mandatos do governo Lula – segundo a abordagem clássica, onde o conceito de excedente figura entre os principais. Aspectos desta teoria distributiva serão apresentados, em contexto histórico, em contraposição à teoria da distribuição neoclássica, sucintamente apresentada. Serão explicitados os fundamentos da formação do salário na teoria clássica, cujo escopo será, em um segundo momento, ampliado para incorporar as implicações do progresso técnico e do fato da economia ser aberta. Finalmente essa análise é complementada pela teoria monetária da distribuição, que, apesar de não constar entre as formulações originais dos economistas clássicos, insere-se no contexto de retomada desta, a partir do programa proposto por Sraffa e seus seguidores.

### **Capítulo I.1 - A questão distributiva: dos clássicos aos neoclássicos**

A abordagem da teoria econômica clássica, desde Petty até Marx, passando por Smith e Ricardo, tem, entre seus pilares, o conceito de excedente econômico. Tal conceito é fundamental nos primórdios das ciências econômicas modernas, e já era elemento central do programa de pesquisa fisiocrata. Para estes, que assistiram, ainda no século XVIII, um momento crucial na transição do feudalismo para o capitalismo, o excedente econômico se originaria apenas na agricultura, sendo a indústria um apêndice desta, estéril no que diz respeito à capacidade de gerar excedente. Essa visão carrega, claramente, um forte traço dos valores da sociedade feudal, onde a terra figurava como elemento central da sociedade. É ainda no fim desta transição que surge a economia política clássica, já no fim do século XVIII, quando, no estudo das causas e origens das riquezas das nações, o debate sobre o excedente econômico é retomado e aprofundado, a partir de questões como sua origem, definição, tamanho, trajetória e distribuição ao longo do tempo e a relação desta com o processo de acumulação.

O excedente, para os economistas clássicos, seria determinado pelas condições técnicas de produção e pela taxa natural de salário, que tenderia a gravitar por perto de



um salário de subsistência (este conceito fundamental da abordagem clássica será analisado em seguida). Assim, dada uma determinada técnica produtiva, o excedente seria dado pela diferença entre a renda nacional e a massa de salários (entendida, de forma aproximada, como o custo de reprodução do sistema), e seria distribuído por meio do conflito distributivo entre as diferentes classes sociais (ou seja, entre as diferentes classes de proprietários dos fatores produtivos), através do sistema de preços. A distribuição da renda entre as diferentes classes sociais corresponde justamente à distribuição funcional da renda.

A abordagem clássica tende a dividir o sistema econômico em duas esferas, a da produção e a da circulação. Ao contrário da tradição mercantilista que tende a focar mais suas análises na circulação, chegando à conclusão de que o excedente de riqueza se origina no intercâmbio desigual – o que se convencionou denominar de “um jogo de soma zero” – a partir de práticas monopolísticas coloniais e medidas restritivas, os economistas clássicos tenderam a focalizar o olhar na esfera da produção, e, a partir da análise do processo produtivo, começaram a levantar questões acerca dos elementos constitutivos dos custos, bem como das variáveis que elevavam a produtividade do sistema produtivo. O desencadeamento dessas questões levou ao estudo dos diferentes fatores produtivos (capital, terra e trabalho) e suas respectivas remunerações (renda da terra, lucro e salário), como categorias distributivas. E o estudo dessas categorias distributivas, a investigação acerca de como o excedente é apropriado, e de como seu crescimento é distribuído entre as diferentes classes naturalmente levou a uma reflexão sobre as relações entre as diferentes classes, se estas poderiam ser concebidas como harmônicas, ou se seriam naturalmente conflituosas. Se, por um lado, as teorias baseadas na filosofia do direito natural tendiam a resultados harmônicos (como a célebre formulação do conceito de mão invisível), principalmente na esfera da produção, por outro lado, na esfera da distribuição a análise da apropriação da renda entre as diferentes classes sociais apontava claramente para o conflito de interesses entre elas (Bharadwaj 1986). Isso ajuda a explicar, em um contexto de tensões sociais, o abandono da abordagem clássica: com a afirmação do marginalismo passou a prevalecer uma visão mais harmônica do organismo social no qual não só o desemprego involuntário não existiria como também a remuneração das classes sociais (trabalhadores e capitalistas) seria igual à contribuição marginal de cada uma para o

produto, valor esse determinado pelas forças de oferta e demanda, ou seja, pela escassez relativa de tais fatores.

A opção pela retomada da abordagem clássica do excedente sob a ótica da economia política em um momento em que se observa globalmente o acirramento do conflito distributivo visa justamente retomar a relevância das classes sociais – principalmente proprietários (capitalistas) e não proprietários dos meios de produção (trabalhadores) – na compreensão da forma de divisão das riquezas produzidas no sistema capitalista. O ponto de vista ora defendido é que a economia não descreve uma sociedade onde as classes sociais tenham interesses harmônicos. Ela é uma ciência social na qual algumas das variáveis centrais estão impregnadas de teor político e historicidade. Aliás, até o advento da revolução marginalista que ganhou corpo principalmente a partir das contribuições de Walras, Menger e Jevons, a economia era conhecida como “economia política”. E não é a toa que o termo ‘política’ é abandonado justamente na transição da economia clássica para a neoclássica (como ficaria conhecida futuramente). Esse abandono do segundo termo foi profetizado, ainda na primeira metade do século XIX, pelo economista alemão Friedrich List, que, criticando as teorias clássicas de livre comércio, observou que a teoria econômica, ao tratar do enriquecimento apenas dos planos mundial e individual – sem levar em conta os diferentes interesses nacionais -, favorecia explicitamente a nação mais desenvolvida (até então, no início do século XIX, a Inglaterra). Analogamente, podemos constatar que o individualismo metodológico consolidado pelo marginalismo, ao esvaziar a importância da análise da repartição do excedente entre as diferentes classes sociais e descrever a existência de uma distribuição de renda derivada da escassez relativa dos fatores de produção, retira da análise econômica o seu caráter potencialmente conflitivo entre classes, diminuindo a possibilidade de contestação da ordem burguesa vigente. Não é de se estranhar que essa revolução marginalista tenha ocorrido no fim do século XIX, quando se intensificaram os conflitos sociais, e quando o socialismo científico, tal qual formulado por Marx e Engels, começava a tomar corpo apresentando-se cada vez mais como uma alternativa real e não apenas mais uma utopia. A breve experiência a comuna de Paris, em 1871, seria um alerta importante nesse sentido.

A harmonia social decorrente do marginalismo parte da formulação de Bentham de mundo racional no qual os indivíduos, considerados analiticamente iguais, buscariam atender aos seus próprios interesses pessoais. Há, assim, a introdução do individualismo

metodológico, formulado de tal forma que as decisões individuais de produtores e consumidores determinariam as forças de oferta e demanda, que por sua vez determinariam o sistema de preços relativos, e em simultâneo, distribuição de renda, produto e a alocação de recursos. A centralidade desloca-se das classes sociais para a livre escolha individual. Além disso, diferentemente dos clássicos que deixaram explícito a desigualdade na correlação de forças entre as diferentes classes sociais (ou, na terminologia neoclássica, entre os diferentes conjuntos dos proprietários dos fatores produtivos), os marginalistas propõe um modelo onde capitalistas e trabalhadores são simétricos, na medida em que ambos são proprietários de fatores complementares e essenciais ao processo produtivo, e que por isso devem ser remunerados. Suas respectivas rendas são assim consideradas como pagamentos, contrapartidas por suas contribuições no processo produtivo. Temos, portanto, que o foco da análise desloca-se da noção central de excedente e suas relações distributivas para o estudo da escassez relativa. As atenções deslocam-se da esfera produtiva para a da circulação, dando uma aparência de justiça intrínseca na operação das forças impessoais e automáticas do mercado competitivo. Como Krishna Bharadwaj (1986) aponta:

“The supply and demand theories (...) served, no doubt, the purpose of rationalizing competitive capitalism as an efficient allocator of the nation’s resources and advocating a harmony of interests. The earlier ‘system of discords’ appeared to have been eclipsed.” (p.75)

A distribuição de renda sob o enfoque marginalista não é o alvo deste trabalho, mas será aqui sucintamente apresentada para que fique mais claro sua contraposição com a formulação clássica, que será exposta adiante.

Bharadwaj apresenta o processo produtivo do ponto de vista neoclássico como uma avenida de sentido único, que parte da dotação inicial de recursos primários – dos fatores produtivos -, passa pelas várias etapas do processo produtivo e pela distribuição, até chegar ao consumo final. Todo o processo sendo regulado por uma cadeia de mercados interconectados: tanto a produção, quanto a distribuição e o consumo seriam operados por indivíduos, analiticamente iguais, compradores e vendedores. A distribuição de renda resultante deste modelo analítico é basicamente mecânica, e decorreria do processo de precificação do mercado de fatores (mercado de capitais e mercado de trabalho). Nas palavras de Bharadwaj (1986):

“Distribution arises out of a pricing process in factor-markets where owners of ‘factors’ (as sellers) offer their services to producers (as buyers) and derive their incomes; production constitutes purchase of requisite materials, to be transformed into saleable products, and consumption results from the individual’s income exchanging against the products. Hence, it is the prices in these markets that are supposed to be the significant factor in explaining the patterns of consumption, production and distribution, once the initial endowments of primary resources of individuals, technology and preferences are given.” (p.70)

Uma vez exposta, sobre o prisma da análise da distribuição da renda, as diferenças básicas entre as teorias clássicas e neoclássicas, bem como alguns conceitos chave, podemos passar a análise da abordagem clássica propriamente dita.

## Capítulo **I.2 - Fundamentos da formação do salário na economia clássica**

A abordagem clássica parte do conceito de excedente, que, assim como os preços relativos de uma economia, como a taxa de lucro, seria determinado em função de uma taxa de salário natural dada. A noção de salário natural também é central neste enfoque e, apesar de muita controvérsia a respeito de sua formulação, podemos fazer algumas considerações sobre o tema.

Para os economistas clássicos como Smith e Ricardo, o ‘salário natural’, expresso em termos monetários – o que seria possível uma vez que os bens-salário (bens e serviços com os quais os salários são gastos) tivessem seu preço natural também conhecido -, seria o menor salário pago aos trabalhadores comuns, sem qualificação, que constituem a maior parte da força de trabalho. Esses economistas não estavam negando a existência de múltiplos salários, mas, observando que a estrutura de salários entre os diferentes tipos de trabalhadores não varia muito, isto é, a proporção entre suas diferentes remunerações se mantém de forma bem estável durante o tempo, deduziram, com propriedade, que uma mudança nos menores salários impactaria toda a estrutura salarial. E o salário natural, remuneração dos trabalhadores “comuns”, seria determinado por movimentos seculares: por meio da negação de distúrbios temporários, e da afirmação de tendências persistentes de longo prazo, como o processo de acumulação de capital, tendências demográficas, mudanças institucionais, e etc (Stirati 1992).

Nessa perspectiva, a noção salário natural está intimamente relacionada com o nível de subsistência. O conceito clássico de nível subsistência seria um nível mínimo socialmente aceitável, abaixo do qual o salário natural não poderia permanecer persistentemente. Esse mínimo não seria biologicamente, mas sim histórica e socialmente determinado. Posto de outro modo, o salário no nível de subsistência não seria o mínimo abaixo do qual o trabalhador morreria de fome, mas sim o menor nível que o permitiria viver em determinada sociedade, dado seus hábitos e costumes. Entendida essa definição do conceito de subsistência, temos que ele está intimamente relacionado com o salário natural. Mas eles não necessariamente coincidem. O salário natural encontra um patamar mínimo no nível de subsistência, e este, a longo prazo, é influenciado por aquele: um aumento persistente na renda da classe trabalhadora influenciará seus hábitos e costumes, e portanto poderá mudar o patamar mínimo de renda socialmente aceito. Sraffa e seus seguidores, resgatando criticamente a tradição clássica, têm discutido as condições que permitem aos trabalhadores, via barganha, absorver parte do excedente. Segundo esse ponto de vista, o conjunto de condições específicas da dinâmica capitalista do fim do século XVIII até meados do XIX, quando os clássicos formulavam suas teorias, era muito desfavorável aos trabalhadores, o que levou muitos economistas clássicos a associar diretamente o salário real ao nível de subsistência. Stirati (1992) observa:

“It was generally maintained by the classical economists that the natural wage rate had a tendency to coincide with this social minimum. However, this tendency was regarded as the consequence of specific circumstances, which tended to prevail in the historical context they were observing. (...) Should these circumstances change in a direction favorable to the workers (as it happens, according to Smith, in rapidly growing economies) their bargaining position would improve and the natural wage rate would be established at a rate higher than subsistence.”  
(p.44)

Segundo os economistas clássicos, a demanda por trabalho equivale ao número de trabalhadores que os empregadores querem contratar. Tal número seria determinado pela capacidade produtiva, cujo tamanho e composição, por sua vez, teriam sido determinados pelo processo de acumulação anterior. Stirati critica duramente as interpretações que atribuem aos clássicos a demanda por trabalho como função inversa da taxa de salário. Tais interpretações teriam como base, segundo a autora, a teoria do fundo salário e a dos mecanismos de substituição. Ambas, na visão da mesma, seriam distorções das formulações clássicas: a primeira pela inversão da causalidade entre o

fundo de salário e a taxa de salário real (esta determinaria aquele, e não vice-versa, como equivocadamente afirma-se)<sup>2</sup>; e a segunda, exaustivamente criticada por Sraffa e seus seguidores, por não estarem presentes, tais quais formulados hoje, nos trabalhos dos clássicos (Ricardo chegou a discutir a substituição de trabalho por capital – máquinas – em função do progresso técnico, mas por meio de investimento adicional, e não pela diversificação do capital já existente)<sup>3</sup>.

A oferta de trabalho, por outro lado, corresponderia ao número de trabalhadores dispostos a trabalhar, ou ao número de horas de trabalho ofertadas, dada determinada taxa de salário. Para os clássicos a oferta de trabalho é, grosso modo, identificada como a população pertencente à classe trabalhadora (por razões históricas)<sup>4</sup>. Esta evoluiria de acordo com os índices de mortalidade e natalidade. Esses índices, por sua vez, responderiam de forma extremamente lenta a mudanças na taxa de salário. Mesmo se aceita a hipótese segundo a qual um aumento nos salários levaria a um crescimento da taxa de natalidade, obviamente existe uma lacuna entre o aumento da taxa de natalidade e o incremento da força de trabalho, correspondente ao tempo para que um recém-nascido se torne trabalhador. Desse modo, mudanças demográficas ocasionadas por variações salariais não seriam, para os clássicos, um mecanismo de ajuste do mercado de trabalho. A oferta de trabalho teria certo grau de independência da taxa de salário. Esse argumento é reforçado pelo fato de que um aumento persistente na remuneração do trabalho não necessariamente aumentaria a população, por exemplo, no caso de elevação do padrão de consumo: o trabalhador que passa a ganhar mais, ao invés de ter mais filhos, passaria a consumir mais bens-salário ou mesmo produtos de luxo. Por outro lado, a existência de subemprego implica na possibilidade de incremento da oferta

---

<sup>2</sup> - “However, wage-fund theory was fully developed only after Ricardo’s death. Its two main features: a) the notion of a pre-determined wage-fund, given before and independently of income distribution, and b), that of an inverse relation between the wage rate and the employment level, are not only absent from the writings of Ricardo and his predecessors, but were explicitly criticized by the former (...). Ricardo and his precursors thought that the quantity of each commodity produced was determined by ‘effectual demand’ for that commodity. Wage goods were no exception to this general economic principle. Accordingly, the amount of such goods produced in the economy (the wage fund in real terms) could not be regarded as independent of income distribution, the real wage level evidently playing a crucial role in the determination of the ‘effectual demand’ for those goods. In other words, the ‘wage fund’ could not determine the real wage rate, but was determined by it.” (Stirati, 1991, pp 180-90, apud Stirati, 1992)

<sup>3</sup> - Sraffa e seus seguidores fazem críticas internas ao mecanismo de substituição, entendido como um dos pilares da abordagem neoclássica. Para críticas a esse mecanismo, ver Serrano, 2001.

<sup>4</sup> - “Certainly there were historical reasons behind the tendency of the classical economists to identify the labour supply with the population belonging to the working classes. At the time when classical economics was developed, low incomes and widespread poverty as well as social customs were such that the people belonging to these classes, women, children and the elderly included, was generally ready to take up employment that could help support themselves and their households.” (Stirati, op. cit.:53).

de trabalho sem mudanças na população, como no caso em que o trabalhador passa, em função de um aumento na taxa de salários, a ofertar mais horas de seu trabalho. Nesse caso haveria um aumento na oferta de trabalho – horas trabalhadas – em função de mudanças no salário, mas sem ser por intermédio de mudanças demográficas (Stirati, 1992).

Dados esses conceitos de demanda (que não seria uma função decrescente da taxa de salários) e de oferta de trabalho (que não encontraria na evolução demográfica um mecanismo rápido de ajuste), temos que não há nenhum mecanismo automático que garanta o pleno emprego. Stirati ressalta que o nível de desemprego, tal qual é geralmente formulado, isto é, a razão entre a quantidade de trabalhadores dispostos a trabalhar e a força de trabalho (número total de trabalhadores), só é um indicador satisfatório das condições do mercado de trabalho se supusermos que o número de pessoas procurando emprego é independente das atuais oportunidades de trabalho. Um exemplo disso é observado quando economias estagnadas retomam o rumo do crescimento, e mesmo assim a taxa de desemprego (tal qual definida acima) sobe: ocorre que, em função da retomada de crescimento, aumentam as oportunidades de se encontrar emprego, e trabalhadores que não estavam nem mais procurando trabalho (que configurariam uma massa excluída pelo indicador acima, formando um tipo de “desemprego disfarçado”) voltam a fazê-lo. É justamente por isso que a autora propõe, em consonância com os estudos de Ricardo, que a proporção entre o nível de emprego (demanda) e a população (oferta), seria um indicador mais satisfatório das condições do mercado de trabalho: tanto do desemprego explícito, quanto do “disfarçado”.

Uma vez trabalhados os conceitos clássicos de subsistência, oferta e demanda por trabalho, e de desemprego, podemos examinar melhor a questão da determinação do salário natural. Tal determinação pode ser considerada como consequência da interação de fatores estruturais e conjunturais. Em termos de estrutura, temos os hábitos e costumes herdados de conjunturas anteriores, como as regras de ajuste dos salários, o nível de subsistência socialmente aceito (e, portanto, determinado patamar de salário mínimo). Já do lado conjuntural temos a correlação de forças políticas que dará as circunstâncias da luta distributiva, a saber, a capacidade de barganha dos trabalhadores. Estes têm, claramente, uma posição desfavorável nessa disputa, por não terem nada além da própria força de trabalho para vender como imperativo de sobrevivência. Dependendo do tipo de governo, as instituições podem favorecer a um ou a outro lado

nesta disputa. As condições do mercado de trabalho também afetam o salário natural, tanto em termos de flutuações temporárias, como em termos de tendências seculares. As primeiras, como, por exemplo, flutuações decorridas de variações climáticas e suas consequências para a agricultura (de onde vem parte significativa dos bens-salário), afetam apenas o salário efetivo, e representam apenas distúrbios temporários. Já as tendências persistentes, como a evolução do nível de emprego e as tendências demográficas, afetam a taxa secular de salário real (Stirati, 1994).

Definidos, portanto, os principais aspectos que influenciam o salário natural, entendido como um bom indicador da evolução de toda a estrutura salarial, é possível constatar que existe uma diferença fundamental entre a abordagem clássica e a neoclássica. Enquanto esta encara o mercado de trabalho como outro qualquer, e consequentemente o trabalho como uma mercadoria sem grandes distinções de qualquer outra, aquela atenta para as especificidades deste mercado e desta mercadoria específica, principalmente para as consequências do fato de o trabalho não ser produzido (como as outras mercadorias) no processo produtivo, mas obedecer a uma dinâmica própria que traz consequências para sua análise econômica. Stirati (1992) é bem objetiva ao apontar a ausência de mecanismos que garantam o equilíbrio, e o aspecto próprio da oferta de trabalho que, dadas as condições específicas do contexto social, pode implicar em desequilíbrio persistente no mercado de trabalho, ao contrário do que seria esperado em outros mercados<sup>5</sup>:

“The absence of a demand Schedule for labour in the traditional sense in the analysis of the classical economists means that an excess supply of labour is not corrected on the demand side by a fall in the wage rate. It excludes therefore the possibility that wage flexibility will ensure a tendency to the full employment of labour.

On the other hand, the adjustment on the supply side is, in case of labour, slow and uncertain (...). This implies that disequilibria in the labour market, particularly the existence of unemployment, are not rapidly and necessarily corrected on either the demand or supply side, and can therefore be sufficiently persistent to affect the natural or normal price of labour.” (p. 59)

---

<sup>5</sup> - Este fato fica evidente na comparação entre o mercado de trabalho com os demais: “In the case of a produced commodity, excess demand or excess supply phenomena will tend to be corrected by the adjustment of supply following a temporary rise or fall of the market price of the commodity. Not only can this adjustment generally take place more rapidly for a commodity than for population, but it also relies upon a certain mechanism: the interest of the capitalists to produce the quantity on demand (no less and no more) in order to maximize their profits and avoid losses.” (Stirati, op. cit. p.59)



Uma vez expostos os fundamentos da formação dos salários segundo o referencial teórico clássico, é preciso levar em conta duas variáveis fundamentais que impactam diretamente o salário real e a distribuição de renda: o progresso técnico, medido pela evolução da produtividade, e o fato de a economia ser aberta, em cujas trocas internacionais são mediadas pela taxa de câmbio. Enquanto o progresso técnico, dada determinada evolução dos salários reais, afeta diretamente a distribuição de renda, o câmbio, mediador das trocas de moedas, bens e serviços internacionalmente, influi diretamente sobre o salário real.

Em uma economia aberta o câmbio, a relação entre a moeda nacional e as moedas estrangeiras (principalmente o dólar, divisa internacionalmente utilizada) impactam diretamente nos preços e assim na inflação, e com isso - dado determinado salário nominal - o salário real, por dois canais: afetando o preço das importações, tanto de produtos finais quanto de insumos (principalmente em países como o Brasil que têm grande coeficiente de importação), e de commodities exportáveis. Uma depreciação da moeda nacional tende, *ceteris paribus*, a deflagrar um processo inflacionário, e com isso reduzindo o salário real: por um lado o preço dos produtos finais e dos insumos importados aumenta em moeda nacional, aumentando (nesta mesma moeda) o preço da produção interna que se utiliza desses insumos e também dos produtos importados finais; por outro lado, dado a lei do preço único, os produtores de commodities – que têm grande relevância para os salários, especialmente as commodities agrícolas – elevam seus preços internos ao valor mais alto que poderiam obter externamente. De modo inverso uma apreciação da moeda nacional, *ceteris paribus*, tende a reduzir a inflação e com isso aumentar o salário real. Isso aconteceu no Brasil no período em análise, como veremos mais adiante.

O progresso técnico, medido pela produtividade do trabalho, por sua vez, afeta diretamente a distribuição de renda, dada determinada evolução do salário real. Se o salário real cresce mais que a produtividade a distribuição altera-se em favor dos trabalhadores, se aquele cresce menos que a produtividade a distribuição altera-se em favor dos capitalistas, e se a produtividade e o salário real têm variações idênticas a distribuição de renda, *ceteris paribus*, se mantém igual. A taxa de juros também é outra variável distributiva importantíssima, como veremos na seção seguinte.

### Capítulo **I.3 - Teoria monetária da distribuição**

A retomada da abordagem clássica do excedente encontra na escola sraffiana uma das maiores contribuições. Autores como Sraffa, Garegnani e Pivetti não apenas recuperaram parte fundamental da teoria clássica, contrastando-a de forma crítica com as teorias neoclássicas, como também a reatualizaram, reinterpretaram, dando novas contribuições. É nessa perspectiva que se insere a teoria monetária da distribuição.

Na seção anterior procurou-se expor os principais fundamentos da determinação do salário sob a ótica da abordagem do excedente. Para os economistas clássicos, como Ricardo, o salário real seria exógeno, derivado exogenamente ao núcleo da teoria da distribuição e preços, e seria a partir de sua determinação que se determinariam outras variáveis, como o excedente econômico, os preços e a outra variável distributiva, os lucros. Marx, que também seguiu a linha do salário real dado (determinado por questões histórico-sociais como o conflito distributivo, os níveis de emprego e subemprego, o salário de subsistência, etc.), chegou a apontar para o fato de as taxas de juros serem determinadas de maneira independente, de tal forma que a taxa de lucro seria determinada de forma residual, mas manteve-se fiel à concepção de salário real dado. A contribuição da teoria monetária da distribuição parte justamente do diagnóstico de que esse ponto de vista – do salário natural dado, exógeno – encontra algumas dificuldades em uma economia com moeda fiduciária, na medida em que o poder de barganha dos trabalhadores teria a capacidade de afetar apenas o salário nominal, e não de determinar o real. Por outro lado as empresas teriam mais possibilidades de repassar aumentos nos custos de produção para os preços (Stirati, 2012).

Em lugar de considerar o salário real como variável exógena dada, essa teoria toma a taxa de juros como tal. Esta seria determinada com certo grau de independência pela autoridade monetária, segundo seus objetivos e restrições. Dessa forma se inverteria a cadeia de causalidades: o salário real seria encarado como variável endógena, determinada pela taxa de lucro, que por sua vez derivaria das taxas de juros. As questões históricas e sociais analisadas na seção anterior atuariam primordialmente nos salários nominais. Alterações nas taxas de juros, através de seu impacto no nível de preços, impactariam o salário real. Uma das maiores contribuições dessa abordagem foi dada por Pivetti<sup>6</sup>. Para o autor, a taxa de juros de longo prazo seria um determinante

---

<sup>6</sup> - Pivetti, 1991, Apud Lara, 2010.

autônomo dos custos de produção, necessariamente incorporado no lucro. Isso se deve ao fato de que os juros incidem tanto sobre os custos de financiamento quanto sobre os custos de oportunidade. Assim, um aumento nas taxas de juros aumentariam os custos monetários de produção, e com isso o nível de preços, em relação aos salários nominais. O resultado seria uma queda no salário real, o que equivaleria a uma redistribuição de renda em favor do setor capitalista.

“Wage bargaining and monetary policy are regarded as the main channels which class relations act in determining distribution and those relations are seen as tending primarily to act upon the profit rate, via the monetary rate of interest, rather than upon the real wage rate, as maintained by both the classical economists and Marx. It seems to us that, in the conditions of modern capitalism, it is difficult to conceive of the real wage rate as the independent or given variable in the relationship between wages and profits” (Pivetti, 1991, p. 36, Apud Lara, 2010).

Mas essa relação não seria mecânica. Como Garegnani observou, a política monetária não poderia ser determinada de forma absolutamente exógena e independente, sendo influenciada pelo nível de preços e mesmo pela barganha salarial. Stirati chama a atenção para o fato de que, dadas as taxas de juros nominais, a variação nos salários nominais decorrente de mudanças no nível de preços poderia afetar as taxas de juros reais. A autora chama atenção ainda para a formulação de Sraffa, segundo a qual existem limites para a influência da política monetária nos salários que dependem do tamanho da parcela do excedente incorporada na parcela das remunerações acima do nível de subsistência. Uma citação longa, porém esclarecedora, de Stirati (2012) aponta que:

“In regard to the connection between the rate of profits and the rate of interest, a somewhat more articulated position has been taken by Garegnani. He agrees that competition in product markets would tend to ensure, over sufficiently long periods of time, that the rate of interest and the rate of profit move in step, and that, if the rate of interest is a “conventional” variable, largely determined by monetary authorities, then it would be able to determine the normal rate of profit and the corresponding real wage rate. However, according to Garegnani, “The policy of the monetary authorities is not conducted in a vacuum, and the movement of prices and of the money wages determined in the wage bargain will be amongst the most important considerations in the formulation of that policy” (Garegnani, 1983: 63). This more cautious position

finds support also in Ciccone (1990b) and Stirati (2001), where it is argued that the reaction of money wages to a price increase may affect the real interest rate, for a given money interest rate established by the central bank and financial markets. The causation between the interest rate and real wages therefore cannot be conceived too mechanically, and the direction of causation may actually differ according to circumstances.” (p. 8)

Em uma economia aberta existe outra restrição à determinação da taxa de juros, que se refere à taxa de juros praticada internacionalmente. O banco central de um país que não emita a moeda internacionalmente aceita como divisa tem o patamar internacional como referência, de tal modo que se estabelece um piso abaixo do qual uma queda dos juros praticados internamente provocaria fuga de capitais. Por outro lado temos que os preços internacionais, ajustados segundo determinado patamar de câmbio, também serve de referência para os preços internos, seja por meio do custo dos produtos e insumos importados, seja pela possibilidade de um produtor local vender para o exterior dado um conjunto de preços relativos mais favoráveis. Desse modo temos que a restrição externa, o resultado do balanço de pagamentos, baliza a questão distributiva, tanto pelo lado dos fluxos financeiros quanto pelo lado comercial.

A teoria monetária da distribuição revela-se, em uma economia monetária, uma ótima ferramenta de análise, na medida em que permite analisar o ajuste entre as mudanças das variáveis de custo nominais resultantes de variáveis reais compatíveis com determinado nível de barganha distributiva e de sustentabilidade do balanço de pagamentos.

## **Capítulo II – Fatos estilizados (2003 – 2010)**

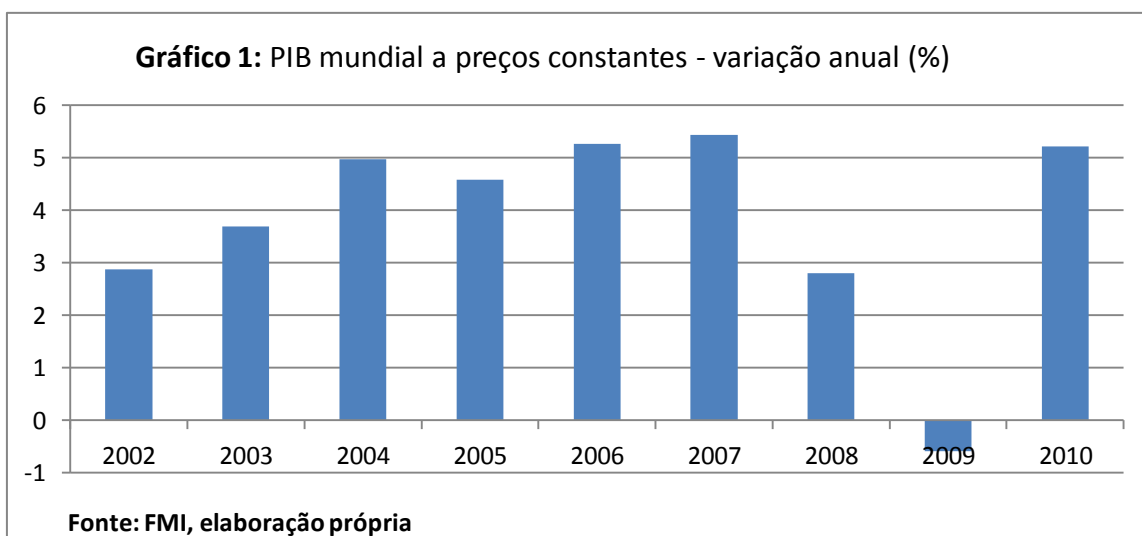
A economia brasileira durante o governo Lula (entre 2003 e 2010) apresentou um desempenho macroeconômico positivo, apesar da instabilidade política que marcou o início do mandato e da crise econômica de 2008. Mantendo o mesmo arcabouço macroeconômico do governo anterior, o governo petista foi bem sucedido em acelerar a taxa de crescimento do produto. Aspectos da conjuntura internacional e de política econômica interna ajudam a explicar esse desempenho. Neste capítulo será realizado, na primeira seção, uma apresentação de alguns aspectos da conjuntura internacional, como o aumento do crescimento mundial e o fortalecimento do fluxo de comércio com elevação dos preços das commodities que o Brasil exporta, que permitiram que a economia brasileira afrouxasse sua restrição externa. Na seção seguinte serão apresentados alguns fatos estilizados da economia brasileira no período em questão, como o desempenho do PIB, a evolução dos termos de troca, do balanço de pagamentos e das reservas internacionais, do emprego, crédito, salários e transferências, que servirão de subsídio para o capítulo seguinte, onde se fará uma análise da distribuição funcional da renda do período em questão.

### **Capítulo II.1 – Fatos estilizados - conjuntura internacional**

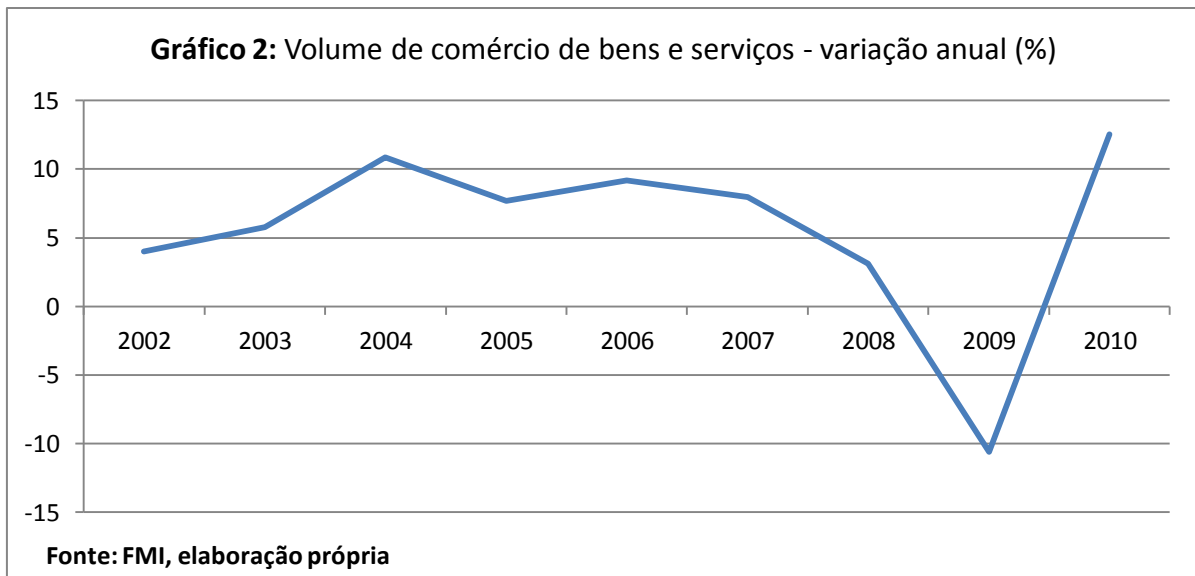
Entre 1983 e 2003 o produto interno bruto mundial, medido a preços constantes, oscilou sua taxa de crescimento anual entre 2% e 5%, registrando o menor nível, de 2,18% em 1993, e o maior, de 4,94%, em 1984 (tabela 1). A partir de 2001 a taxa de crescimento do PIB começou a acelerar, rompendo em 2006 e em 2007 a barreira dos 5% (2007 foi o ano de maior crescimento, de 5,43%), movimento este que seria interrompido pela crise de 2008 que fez o PIB mundial encolher 0,59% em 2009 (gráfico 1).

<b>Tabela1: PIB Mundial - Variação anual a preços constantes</b>			
<b>Ano</b>	<b>%</b>	<b>Ano</b>	<b>%</b>
1983	2.79	1997	4.11
1984	4.94	1998	2.57
1985	3.94	1999	3.60

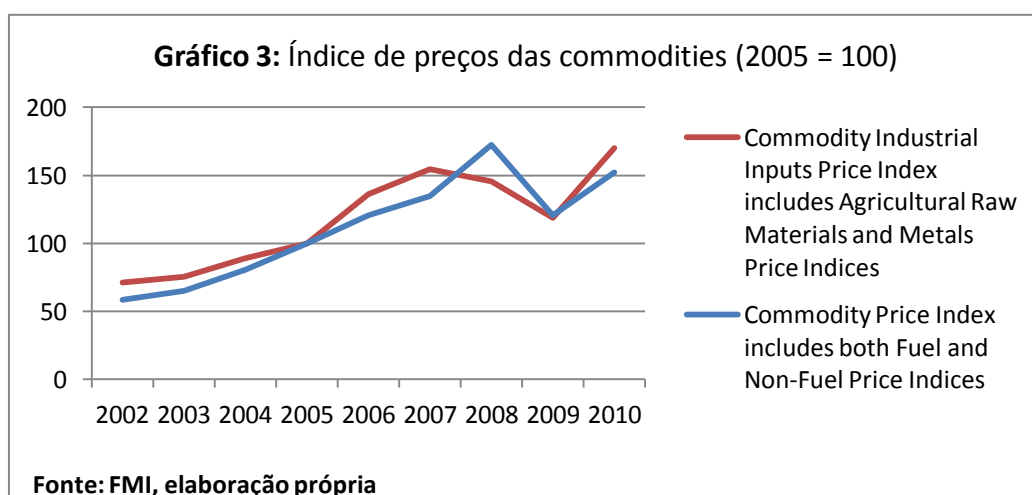
1986	3.45	2000	4.76
1987	3.79	2001	2.33
1988	4.52	2002	2.87
1989	3.88	2003	3.69
1990	3.27	2004	4.96
1991	2.19	2005	4.58
1992	2.22	2006	5.26
1993	2.18	2007	5.43
1994	3.39	2008	2.80
1995	3.27	2009	-0.59
1996	3.77	2010	5.22
<b>Fonte: FMI</b>			



Acompanhando essa aceleração do crescimento mundial, o volume de comércio global de bens e serviços também se acelerou, rompendo, em 2004, a taxa de 10% de crescimento anual. Em 2005 essa taxa desacelerou para 7,669%, subindo novamente em 2006 para 9,194%, caindo a partir daí: ligeiramente em 2007 e vertiginosamente a partir da crise de 2008, se recuperando apenas em 2010 (gráfico 2).

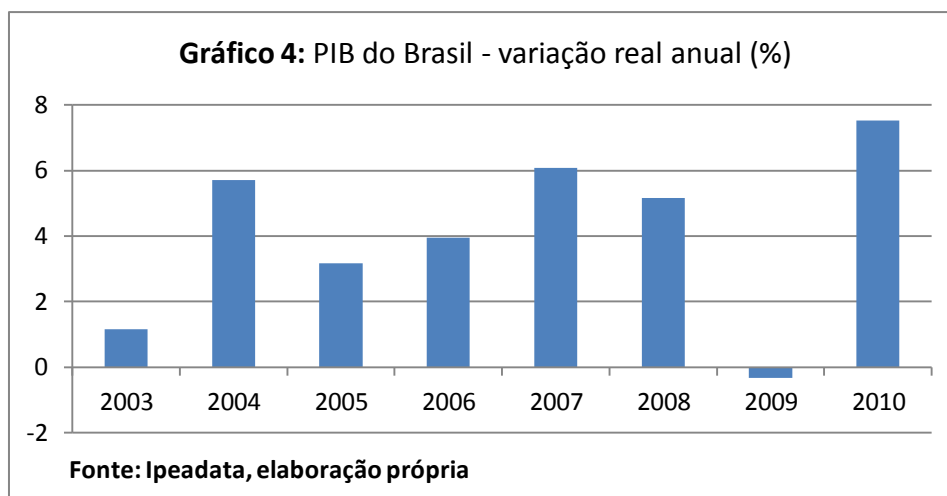


Um aspecto dessa recuperação da economia mundial merece destaque: a aceleração do crescimento chinês, que, dada sua dimensão em termos internacionais (segundo PIB mundial), impulsionou tanto as taxas de crescimento quanto as de comércio. Também o caráter complementar da economia chinesa, em relação à brasileira, foi algo que muito beneficiou esta última. Por um lado a China exporta bens industrializados a preços baixos - exercendo uma pressão baixista sobre os preços de manufaturados -, e por outro ela demanda, em larga escala, as commodities, incluindo as que o Brasil exporta, com destaque para a soja e o minério de ferro, exercendo, assim, pressão de alta sobre esse os produtos (gráfico 3). Esse novo cenário comercial favoreceu em muito o Brasil, permitindo que este afrouxasse sua restrição externa.



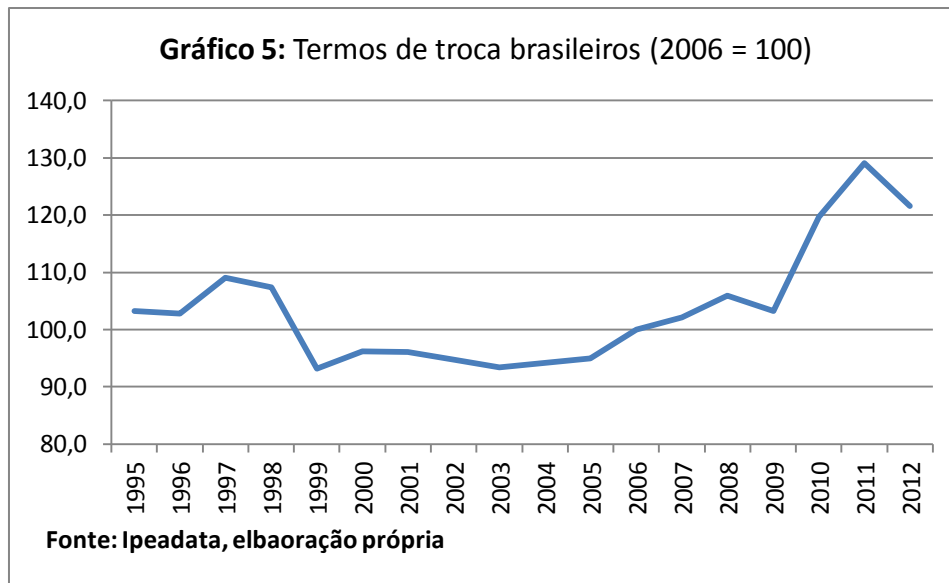
## Capítulo II.2 - Fatos Estilizados – economia brasileira

O anos que vão de 2003 a 2010 compreendem os dois mandatos do governo Lula, que no campo econômico manteve, o chamado tripé macroeconômico (política de metas de inflação, taxa de câmbio flutuante e meta de superávit fiscal primário) herdado do governo anterior do presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC). Apesar das limitações, no campo das políticas econômicas, inerentes a este arcabouço, o governo petista logrou acelerar a taxa de crescimento do produto (gráfico 4) – crescendo a uma taxa média de 4% nos dois mandatos do presidente Lula -, e mantendo a inflação dentro da meta (com exceção do conturbado ano de 2003). Apesar da instabilidade do início de governo e da crise financeira de 2008, no período em questão o Brasil passou por uma conjuntura extremamente favorável, com bastante liquidez internacional (baixa taxa de juros dos EUA)<sup>7</sup> e aumento do comércio internacional (onde se destaca o papel da China) com melhora nos termos de troca brasileiros (gráfico 5), com destaque para a forte elevação dos preços das commodities, como exposto na seção anterior.



<sup>7</sup> - De janeiro a maio de 2003 a taxa de juros de longo prazo do Federal Reserve System (FED) era de 1,25%, caindo para 1% em junho do mesmo ano, patamar em que se manteve até maio de 2004. A partir daí a taxa passou a subir progressivamente, atingindo o pico de 5,25% entre junho de 2006 e junho de 2007, e a partir daí começou a cair até o patamar de 0,25% em dezembro de 2008, onde se manteve nos anos seguintes.



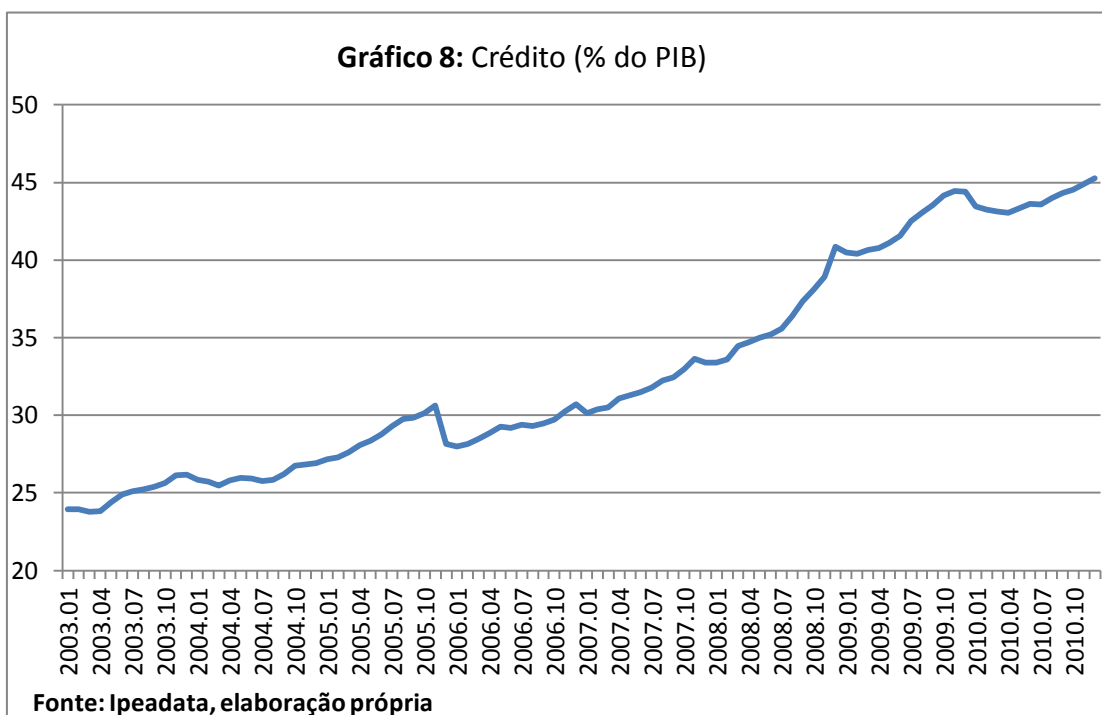
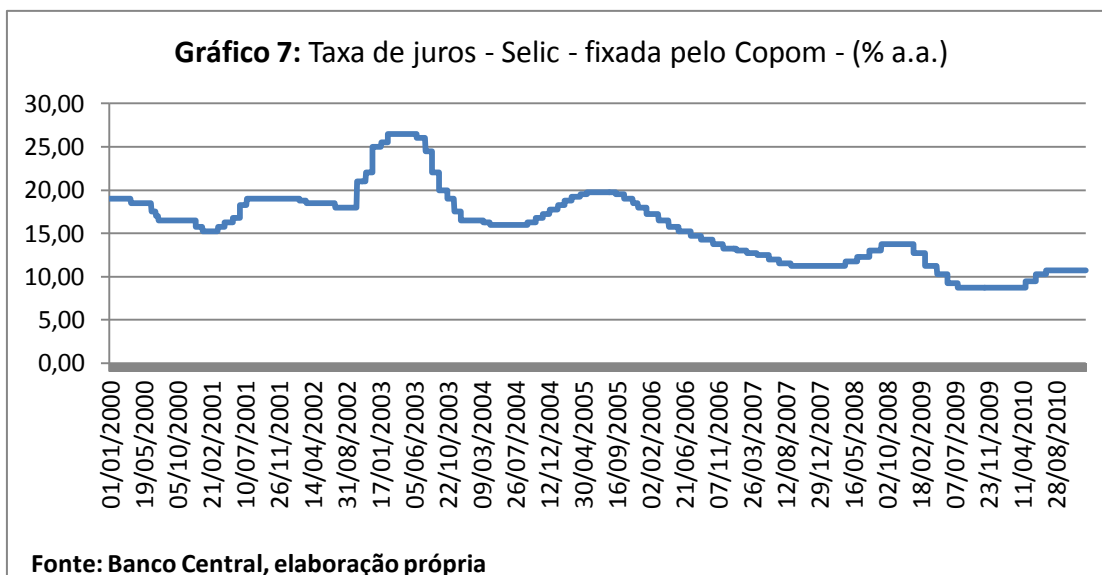


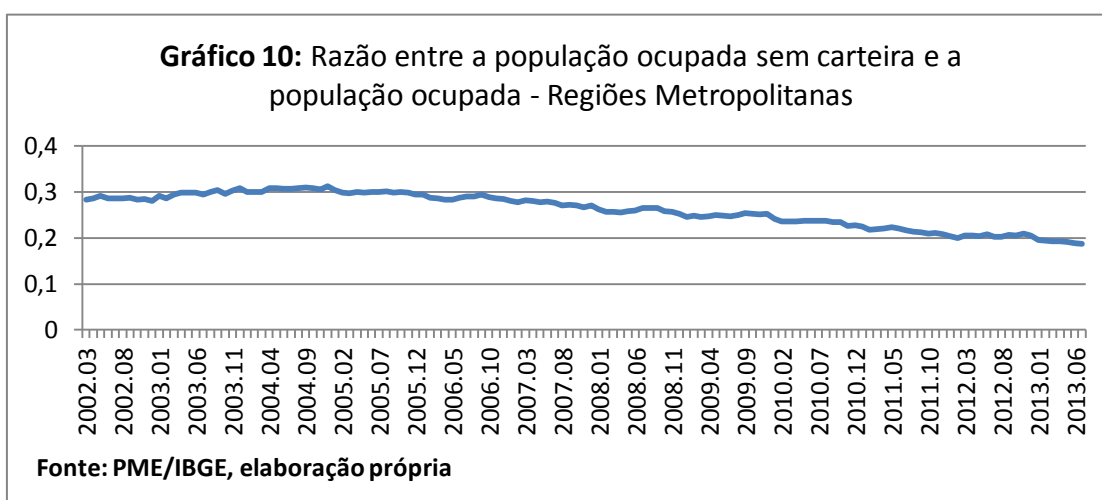
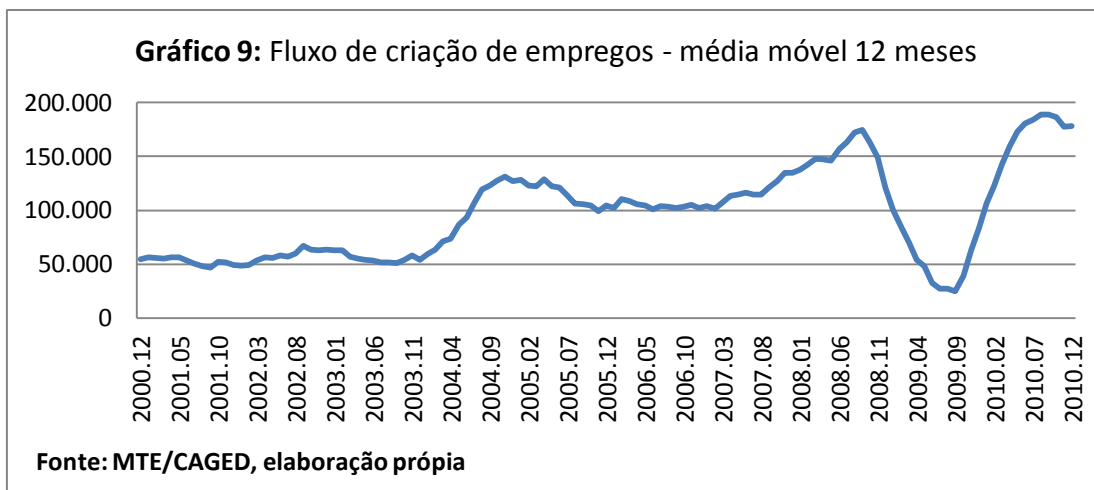
A eleição do candidato Lula, logo após o default argentino, gerou um clima de instabilidade nos mercados que acreditavam – apesar das inúmeras afirmações contrárias – que pudesse ocorrer no Brasil o mesmo passado na Argentina. O resultado foi a redução nas linhas de crédito para o país e o aumento dos spreads. A desvalorização do câmbio resultante da saída de capitais só foi sanada após o segundo turno das eleições, quando o banco central passou a elevar os juros. 2002 acabou sendo o ano de maior inflação na década, e, com todo o clima de instabilidade que rondava os mercados emergentes, o governo brasileiro resolveu fazer uma forte contração fiscal, que levou a uma recessão no início de 2003. Com um considerável diferencial de juros e um câmbio desvalorizado, em um contexto de recuperação do crescimento, do comércio e da liquidez na economia mundial, o país conseguiu afrouxar sua restrição externa, e no fim de 2003 finalmente reverteu para superávit os até então déficits em conta corrente, com elevação substancial no saldo comercial. Com a volta dos fluxos de capitais o Brasil logo conseguiria pagar, em 2005, sua dívida externa com o FMI, passando, a partir daí, a implementar uma forte política de acumulo de reservas internacionais (Gráfico 6).



Os efeitos combinados da desvalorização do real, aumento dos juros e contração fiscal fizeram com que a demanda doméstica se retraísse no início de 2003, entretanto, após esse primeiro impacto a taxa de crescimento trimestral, contra o trimestre anterior já era positiva a partir da segunda metade deste ano, num resultado inicialmente puxado pelas exportações. Isso se deu, como exposto anteriormente, em um contexto internacional extremamente favorável ao comércio, principalmente com o crescimento acelerado da China, demandando em larga escala as commodities que o Brasil exporta e com isso – dada sua enorme escala – impactando positivamente nos preços desses produtos. Com o aumento no ritmo de crescimento, houve, com certa defasagem, uma recuperação do consumo induzido e, posteriormente, do investimento privado induzido, mas o BC, atento à disparada dos preços das matérias primas, resolve novamente subir os juros entre 2004 e 2005 (gráfico 7). É importante destacar que, apesar de tal pressão inflacionária ser oriunda do aumento dos preços das commodities em dólar (e não de um excesso de demanda agregada), o aumento nos juros, ao atrair dólares, valoriza o câmbio, ajudando a conter a inflação: os produtos e insumos importados ficam mais baratos, e o setor exportador passa a vender seus produtos internamente a preços mais reduzidos. É importante observar que tal aumento dos juros, apesar de representar um custo financeiro mais elevado, não interrompeu a trajetória ascendente do estoque de crédito doméstico que, tanto para as pessoas físicas quanto para as jurídicas, passa a crescer continuamente desde a segunda metade de 2003, exercendo um forte estímulo, pelo lado do consumo autônomo, ao crescimento econômico. Dois fatores combinados contribuíram fortemente para essa rápida expansão do crédito (gráfico 8), a saber, o vigoroso movimento de criação de empregos (gráfico 9) e de formalização do trabalho

(gráfico 10), e a disseminação do crédito consignado, que, ao aumentar as garantias para os bancos – nesta modalidade de crédito as parcelas são deduzidas diretamente da folha de pagamento -, permitiu a redução das margens e com isso o barateamento do custo final dos empréstimos.



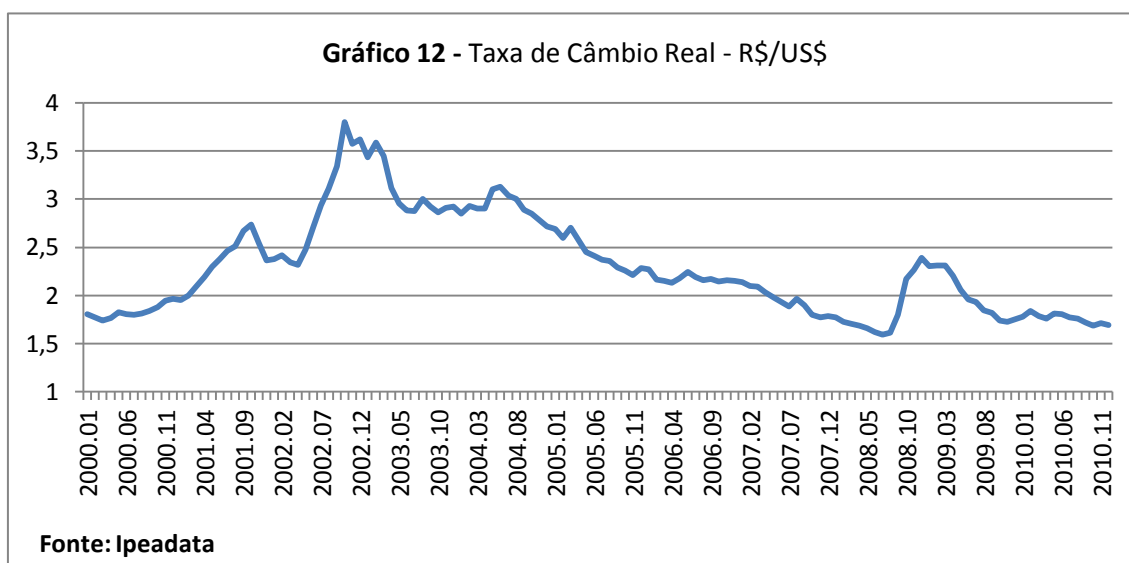
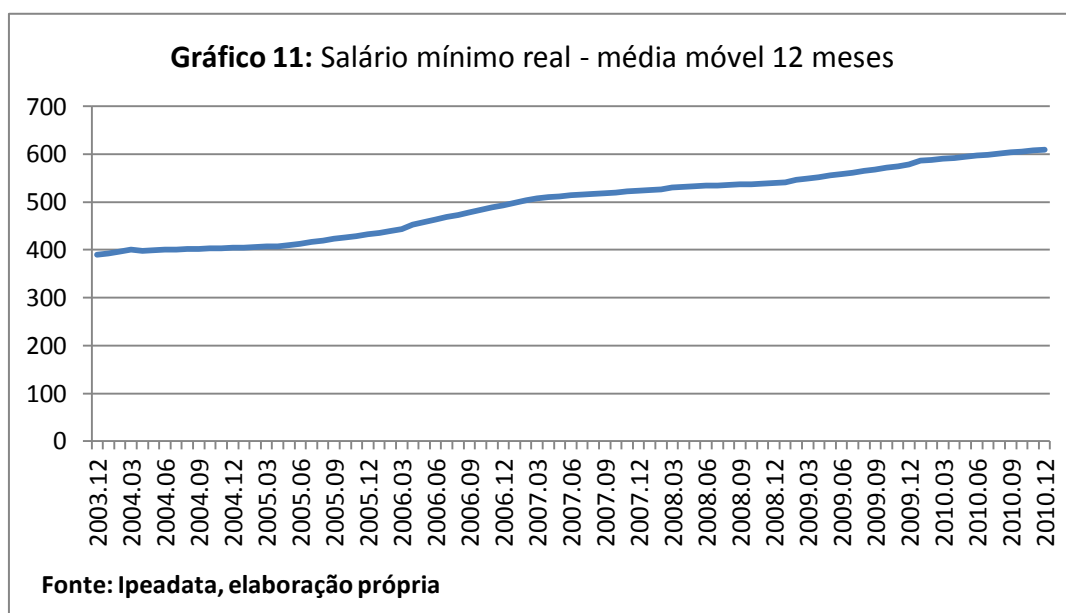


A partir de 2006 o governo brasileiro passou a implementar uma política fiscal mais expansionista, a despeito dos superávits primários positivos, aumentando tanto os gastos do governo quanto as transferências, acelerando, com isso, o crescimento da demanda agregada e do consumo privado em especial, e, como consequência, do investimento.

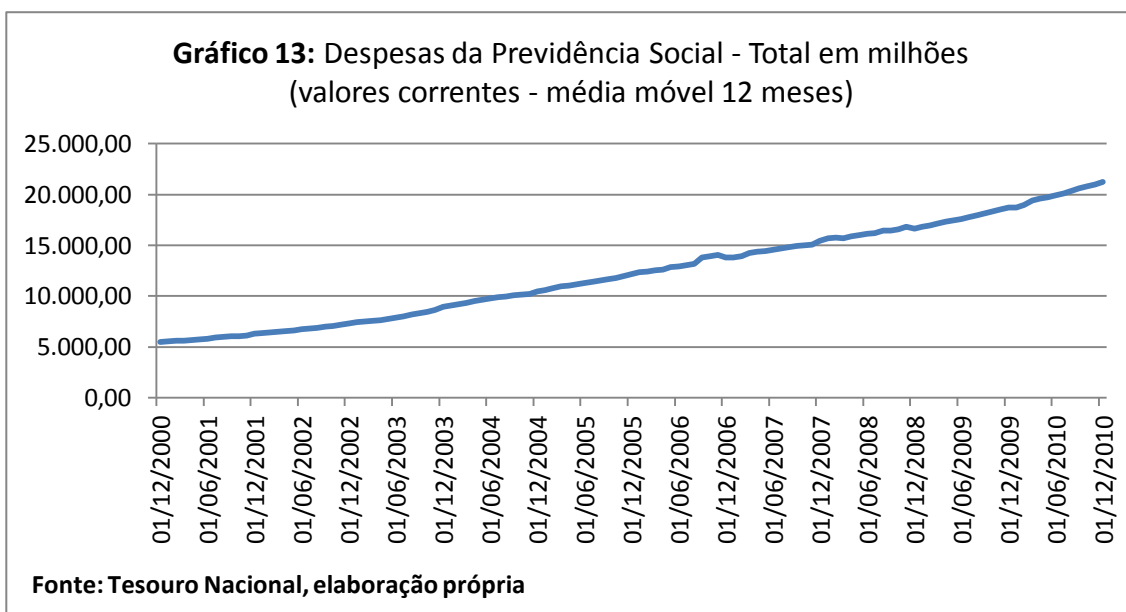
Um ponto fundamental no incremento da demanda foi o aumento contínuo do salário mínimo real<sup>8</sup> (gráfico 11). Essa foi uma política macroeconômica de importância crucial com a forte elevação nominal por parte do governo federal em combinação com uma inflação moderada, que por sua vez era resultado, fundamentalmente, da apreciação cambial observada desde o final de 2002 (gráfico 12), apesar da desvalorização pós crise de 2008. Essa política teve consequências muito importantes não só para toda a estrutura salarial, como também para as inúmeras transferências indexadas, como a

<sup>8</sup> Média móvel de doze meses calculada a partir da série de valores reais do IPEADATA que apresenta o salário mínimo real em reais ao valor do último mês da série.

previdência e a assistência social (gráfico 13). Se compararmos a evolução do salário mínimo real (variação anual) com a variação anual da produtividade<sup>9</sup> (gráfico 14) já teremos um bom indicativo de como se comportará a distribuição funcional da renda: a variação anual do salário mínimo se mantém sempre acima da variação anual da produtividade, o que indica que houve, ao longo do período, distribuição de renda em favor dos trabalhadores (a análise mais detalhada da DFR será feita no próximo capítulo).

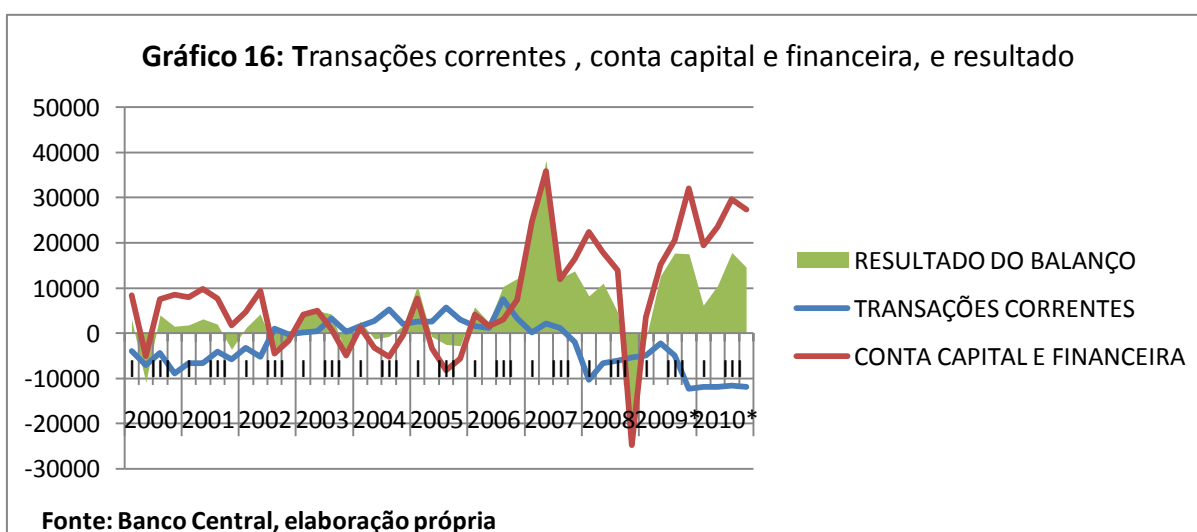
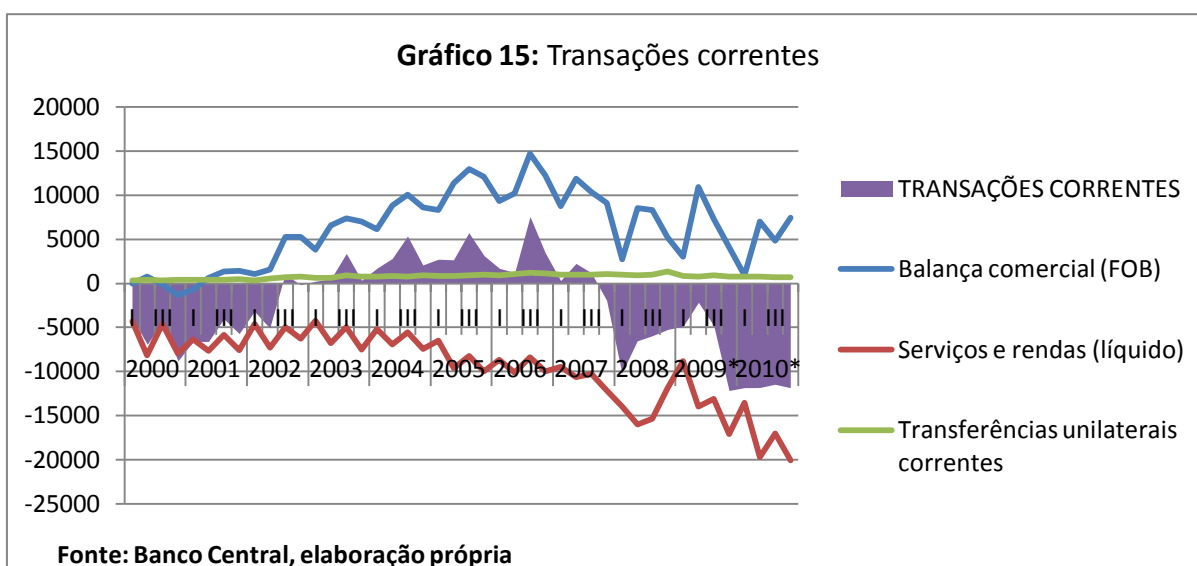


<sup>9</sup> - A produtividade é calculada por Squeeff (2012) a partir de dados da produção industrial mensal (PIM), como razão entre o valor adicionado da produção industrial e o pessoal ocupado.



Em 2008 a economia brasileira foi atingida pela crise econômica internacional que deteriorou suas condições externas, entretanto, apesar de ter alcançado seu momento mais dramático em setembro deste ano, a chamada crise da subprime já se configurava desde o segundo semestre de 2007. A análise da conta de transações correntes do balanço de pagamentos (gráfico 15) evidencia este fato. A balança comercial que vinha oscilando em torno de superávits crescentes (atingindo o pico em 2006), passa a variar de forma mais errática a partir da crise, mas continua registrando superávits. Já a conta de serviços e rendas apresentou sempre déficits, que aumentaram

após a crise. O resultado é que a conta de transações correntes, que iniciou a década negativa e passou a apresentar superávits a partir de 2003 volta, no fim de 2007 a apresentar resultados negativos. No mesmo período a conta capital e financeira (gráfico 16) que vinha oscilando entre resultados positivos e negativos até o fim de 2005, passa a registrar superávits cada vez maiores - resultado do fluxo de capitais em direção ao país, dado o contexto interno favorável (o PIB cresceu cerca de 4% em 2006 e de 6% em 2007) -, revertidos para um déficit ao fim de 2008 (como resultado tanto da fuga de capitais para locais mais seguros quanto da remessa de recursos das filiais de multinacionais para suas matrizes), que novamente se tornam superávits crescentes a partir do início de 2009.



Mesmo em um cenário menos favorável, a economia brasileira registrou uma recessão menor do que a média global, e recuperou-se rapidamente no ano seguinte.

Tendo como “motor” do crescimento observado até então o consumo doméstico, fortalecido pelo aumento do emprego formal, aliado a incrementos reais no salário mínimo (e suas consequências para toda a estrutura salarial e para a previdência) e importantes programas de transferência de renda, a economia brasileira conseguiu resistir melhor à crise (principalmente em comparação com os países desenvolvidos) baseando-se no consumo doméstico e em um modesto aumento nos gastos públicos (inclusive na área de infraestrutura, onde se destaca o programa de aceleração do crescimento – PAC). O resultado foi um crescimento negativo durante três trimestres, rapidamente revertido ao fim de 2009 (ano em que a economia encolheu 0,65%). Partindo de uma base menor, e com todas as políticas anticíclicas aliadas a maiores gastos em ano eleitoral, no ano de 2010 a economia cresceu 7,53%.

Assim temos que durante o governo Lula, após certa instabilidade no ano anterior e nos primeiros meses após a sua posse, o PIB real, que no governo FHC cresceu a uma média de 2,3%, passou a crescer a uma média de 4%. Inicialmente, dada a conjuntura externa mais favorável, puxado pelas exportações de commodities – que abriram certo espaço para política econômica na medida em que geraram divisas e um impulso ao crescimento do produto e com isso da arrecadação tributária – e seus investimentos induzidos, e, posteriormente, pelo consumo (ampliado pelo crédito e pela melhor distribuição de renda), seus investimentos induzidos e pelo aumento dos gastos públicos (principalmente a partir de 2006).



### **Capítulo III – A distribuição funcional da renda**

Uma vez apresentados tanto o arcabouço teórico da retomada da abordagem clássica do excedente complementada pela teoria monetária da distribuição, quanto alguns fatos estilizados relevantes do período em análise, podemos passar para o estudo da distribuição funcional da renda. Para tal serão apresentadas, na primeira seção, algumas referências bibliográficas relacionadas especificamente ao enfoque funcional da distribuição de renda no Brasil contemporâneo. Na segunda seção será realizada a análise da distribuição funcional da renda propriamente dita, buscando utilizar como base de análise uma junção do referencial teórico apresentado no capítulo um com os fatos estilizados macroeconômicos desenvolvidos no capítulo dois.

#### **Capítulo III.1 - Referências bibliográficas**

O ano de 2013 marcou uma década do PT no poder, e testemunhou as celebrações da data, com apresentações entusiásticas a respeito dos avanços alcançados nos dois governos Lula e nos dois primeiros anos do governo Dilma. E um dos principais argumentos petistas na defesa de seu governo é justamente a redistribuição de renda, com expressiva redução das desigualdades sociais. Como veremos a seguir, de fato o governo petista logrou reduzir a desigualdade absurda que coloca o Brasil como um dos campeões de concentração de renda, mas os dados apresentados, baseados em pesquisas domiciliares, tratam quase que exclusivamente da distribuição pessoal da renda (DPR), captando primordialmente a parcela dos salários, ou seja, da remuneração do trabalho, subestimando os lucros, juros e aluguéis - a remuneração do capital.

Na academia, os trabalhos sobre distribuição de renda também tendem a privilegiar o enfoque pessoal, individual ou familiar, e por isso são limitadas às referências bibliográficas sobre a distribuição funcional brasileira. Razões de natureza teórica e empírica competem para esse desequilíbrio. Pelo lado teórico, temos, como apontado no capítulo 1.1, a opção explícita pelo individualismo metodológico, em contraposição à análise da distribuição entre as diferentes classes sociais (esta não é, de maneira alguma, incompatível com as teorias neoclássicas, apenas não é o foco principal de tais teorias). Já pelo lado empírico temos, pelo menos no Sistemas de Contas Nacionais, dificuldades em encontrar dados atualizados e com continuidade histórica,

em função das muitas mudanças metodológicas. Hallack e Sabóia (2013) apontam esses aspectos:

“Razões de natureza empírica também são apontadas para a menor produção envolvendo a DFR. Dentre estas, estão a ausência de dados atualizados e a dificuldade de se obter séries longas e coerentes com resultados para a distribuição funcional, uma vez que as mudanças de base do SCN trazem, por vezes, rupturas e descontinuidades em períodos históricos mais longos.” (p. 3)

Apesar destes aspectos, e dados os limites do enfoque pessoal para a compreensão da real distribuição da renda nacional, uma série de autores se debruça sobre o estudo das diferentes formas de repartir a renda nacional. Recentemente a questão também vem ganhando mais atenção de instituições como o Ipea e o IBGE, além da contribuição de alguns autores que, além de lançarem luz sobre a DFR, ainda propõem modelos para estimá-la a partir da DPR.

Entre tais trabalhos aqui revisados sucintamente, podemos destacar Hallak Neto (2013), em que o autor faz uma breve análise da evolução da DFR brasileira recente e propõe uma metodologia para estimar a distribuição funcional a partir de pesquisas de amostra domiciliares. Nesta linha segue também o trabalho de Bastos (2012) que, focando o peso das remunerações na renda nacional, elenca três motivos, em sua revisão bibliográfica, para o estudo da evolução de tal peso: seu uso na função de produção, na curva de Phillips novo-keynesiana (como medida de custo marginal), e na contraposição entre a distribuição funcional e a distribuição pessoal. Nesse último aspecto o autor constata “que a redução da desigualdade da renda pessoal pode ocorrer tanto com queda quanto com aumento da participação da renda do trabalho no PIB.” (Bastos 2012, p. 8)

Além de estimar a participação da remuneração do fator trabalho no PIB a partir da PNAD, o autor apresenta o cálculo de duas séries trimestrais de tal participação, de 1995 a 2010, e ainda chama a atenção para a heterogeneidade metodológica na obtenção dos dados constitutivos da análise da DFR, tanto para séries históricas em um país, quanto para comparações internacionais, aplicando o método do ajuste de Gollin<sup>10</sup> para dar homogeneidade aos dados. O autor calcula duas séries trimestrais, uma original,

---

<sup>10</sup> - Tal ajuste visa corrigir a subestimação da renda do trabalho nas pequenas firmas e principalmente o computo da renda dos autônomos junto à remuneração do capital. Para o autor esse desajuste metodológico é o principal responsável pela disparidade da DFR entre diferentes países. Para mais informações sobre o método Gollin de ajuste de dados para análise *cross-section* da DFR, ver Gollin (2002) apud Bastos 2012 p.21.

traçando a evolução da razão entre a massa salarial nominal - obtida pela pesquisa mensal de emprego – e o PIB nominal trimestral, e outra, da massa salarial nominal sobre o PIB nominal ajustado às contas nacionais pelo método de Denton de desagregação temporal. A primeira série apresenta variação maior, atingindo o patamar máximo de mais de 70% no primeiro trimestre de 1996, e mínimo de 47% no começo de 2007, enquanto a segunda atinge o máximo de 67,5 % no primeiro trimestre de 96 e o mínimo de 55,6 % no segundo trimestre de 2004.

Considera e Pessoa (2011) apresentam uma série mais longa e harmonizada da DFR, de 1959 até 2009, e, também se utilizando do método de ajuste de Gollin, dividem a análise entre os setores privado e público, atentando para as diferenças no perfil distributivo entre os dois setores. A conclusão é que “a participação das remunerações de assalariados do setor privado no PIB do setor privado é acentuadamente inferior (em média 6,6 pontos de porcentagem) a esta participação quando se compara com o total da economia, embora se observe que as tendências são semelhantes.” (p.13). Em seguida os autores propõem explicar a evolução da participação da remuneração do capital na renda a partir de uma função de produção agregada com coeficiente de elasticidade de substituição constante, obtendo resultados robustos para o setor privado<sup>11</sup>.

Mattos (2005) propõe o uso combinado das análises pessoal e funcional<sup>12</sup>, e aborda questões históricas e metodológicas do perfil distributivo brasileiro. Enfatizando o período de industrialização do Brasil, o autor analisa algumas características do mercado de trabalho, lançando luz sobre as consequências da desigualdade estrutural - e da desigualdade ocupacional correspondente - para o perfil distributivo brasileiro e sua quase que continua deterioração<sup>13</sup>. Seu estudo vai até o ano de 2001, analisando a concentração de renda decorrente das políticas monetária, fiscal e cambial do Plano Real<sup>14</sup> e suas implicações sobre o nível de produção e emprego, e sobre as contas

---

<sup>11</sup> - O modelo propõe que a participação da renda do capital decresce com o aumento da relação capital produto, e obtém um coeficiente de correlação de 0,84. Ver Considera e Pessoa (2011).

<sup>12</sup> - Ao contrário de Bastos (2012) que constata que a redução da desigualdade pessoal pode ocorrer tanto em linha com a DFR (quando a renda do trabalho aumenta sua participação no PIB) como quando esta se concentra (e a renda do trabalho cai como proporção do PIB), Mattos (2005) argumenta “que a distribuição da renda pessoal proveniente do trabalho está intimamente relacionada à distribuição funcional da renda na economia brasileira.” (p. 137).

<sup>13</sup> - Segundo os dados apresentados no trabalho, a parcela da renda do trabalho na renda nacional teria caído de 56,6% em 1949 para 46% em 1994. Ver Mattos (2005).

<sup>14</sup> - Segundo dados do Ipeadata, o peso das remunerações no PIB caiu, ainda que de forma não contínua, de 45,08% em 1993 para 39,83% em 2002, atingindo o nível mínimo, de 39,32%, em 2004. Na próxima seção será feita uma análise mais detalhada da DFR na virada do século.

públicas, na qual se notou um aumento expressivo da relação entre os gastos da esfera financeira em relação aos da esfera social.

O uso combinado dos dois enfoques também é proposto por Dedecca et alli (2008), que, atentando para o período entre 1990 e 2004, indicam uma piora progressiva na distribuição funcional (aumento da parcela destinada a juros e lucros, em detrimento aos salários), mesmo que também se tenha observado uma melhoria na distribuição pessoal elaborada a partir da Pesquisa Nacional de Amostras Domiciliares (PNAD). Esse movimento seria revertido em 2005 e 2006, quando a desigualdade na distribuição pessoal continuou a diminuir ao passo que as remunerações pararam de cair como proporção da renda agregada, em função, segundo os autores, da “recorrência da estabilidade de preços, da recuperação do mercado de trabalho, do aumento do produto e das políticas públicas de renda e de proteção social e, especialmente, de valorização do salário mínimo.”<sup>15</sup>

### **Capítulo III.2 - DFR no Brasil contemporâneo**

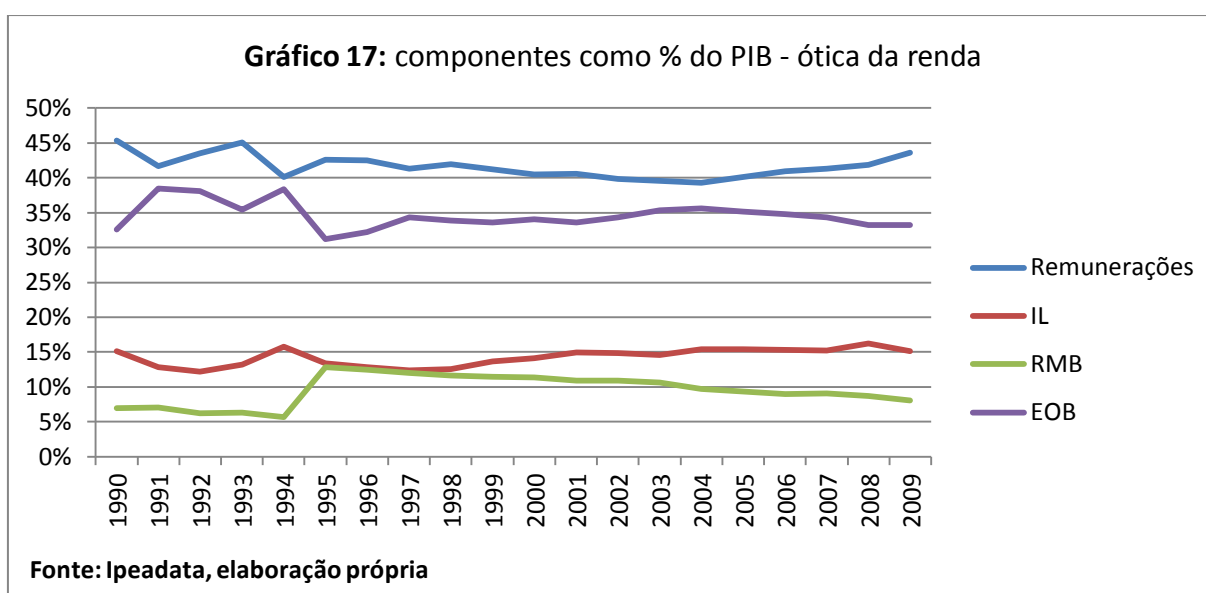
Passemos agora à análise da distribuição funcional da renda propriamente dita no período coberto pelo presente trabalho. O termo funcional vem justamente da palavra função: cada classe social (ou classe de proprietários de fatores produtivos), por sua função no processo produtivo, recebe sua respectiva remuneração. O fator trabalho é remunerado com o salário, e o fator capital com o lucro, juros, aluguéis e renda da terra.

No Sistema de Contas Nacionais tal distribuição se revela por meio da desagregação do PIB pela ótica da renda, e aparece, primeiramente, no plano da esfera produtiva, a partir da distribuição primária da renda entre as unidades institucionais. Este é o foco deste trabalho, até porque é a partir dela que se determina o segundo nível de distribuição, o da divisão da renda disponível (incluindo aí recebimento de benefícios de seguridade e assistência social, por exemplo) entre os diferentes agentes econômicos. A análise ora desenvolvida identifica a renda com o PIB, ao contrário de alguns estudos que a atrelam ao Valor Adicionado Bruto (VAB), com o diferencial que estes excluem os impostos líquidos de subsídios sobre o produto e as importações.

---

<sup>15</sup> - Dedecca et alli, 2008 (p.17).

Partindo, portanto, do plano da esfera produtiva, temos que a distribuição primária da renda a dividirá o PIB entre: os trabalhadores assalariados, que receberão as remunerações (que consistem na soma da massa de salários com as contribuições sociais); os capitalistas (empresas financeiras e não financeiras, detentores de títulos financeiros, proprietários de terra e imóveis, etc.), que receberão o excedente operacional Bruto (EOB); e os trabalhadores autônomos, unidades empresariais e famílias produtoras, que receberão a renda associada à parcela mista capital-trabalho, o rendimento misto bruto (RMB). E como estamos tratando do PIB e não do VAB, temos ainda uma última parcela, correspondente aos impostos líquidos de subsídios sobre o produto e as importações (IL), obtidos a partir da subtração dos subsídios à produção dos impostos (indiretos) sobre a produção e a importação (gráfico 17).



O gráfico acima, que dá uma perspectiva mais ampla da evolução da DFR na virada do século, revela alguns pontos. O RMB representa a menor parcela do PIB a partir da distribuição primária da renda, de entre 5% e 7% de 1990 a 94, chegando ao pico de 12,8% em 95 - patamar de onde caiu suavemente até o nível de 8% em 2009. A segunda menor parcela refere-se impostos sobre a produção líquidos de subsídios, que, a exemplo do RMB, também apresentou pouca oscilação, mantendo-se sempre próximo ao nível de 15% do PIB. As maiores parcelas do PIB destinam-se a capitalistas e trabalhadores, e a proporção de suas remunerações na renda apresentam evoluções quase que inversas. Em um primeiro momento, de 1990 a 95, ambos apresentam um movimento errático e sem tendência definida, fruto do conturbado início da década, com todos os desequilíbrios macroeconômicos que antecederam o plano de estabilização

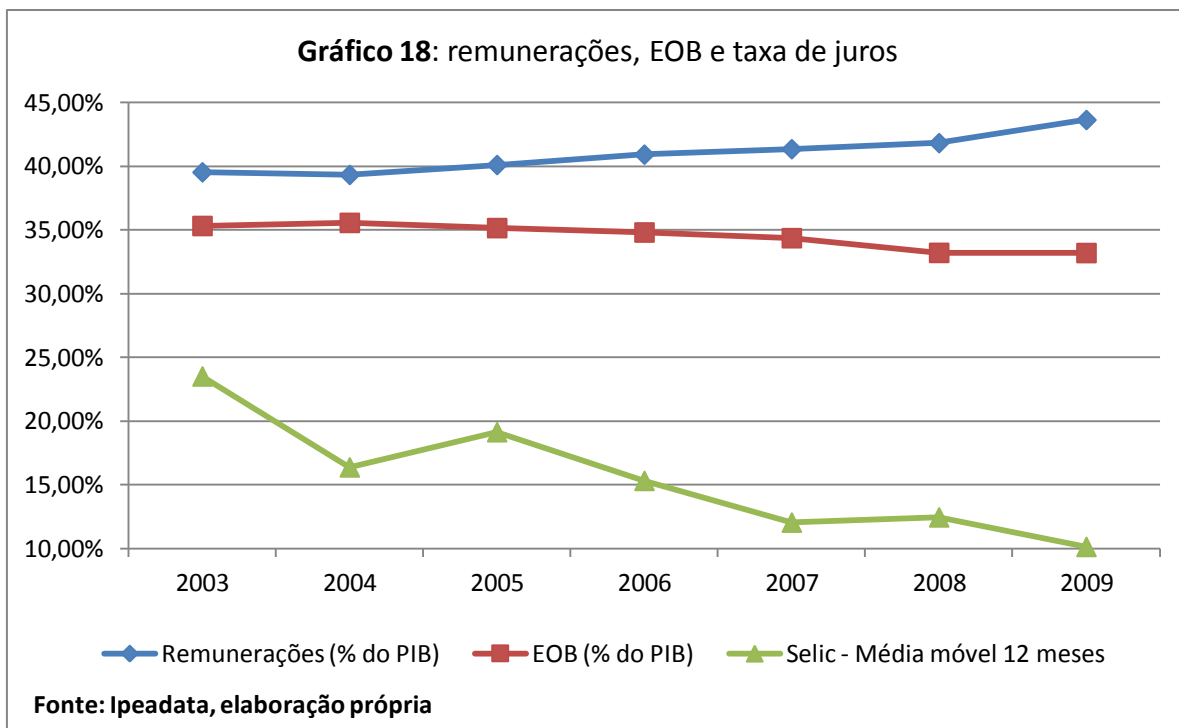
monetária. O período seguinte, que vai de 1995 até 2009, pode ser dividido em dois subperíodos: de 95 a 2004, quando a parcela do EOB cresceu de 31,2% para 35,5% do PIB, em detrimento à parcela das remunerações, que caiu de 42,5% do PIB em 95 para 39,3% do PIB em 2004; e de 2004 a 2009, quando tal tendência se inverteu, de tal forma que o EOB caiu de 35,5% para 33,1% da renda, enquanto as remunerações subiram de 39,6% para 43,6% do PIB. Como se pode constatar, as dinâmicas dessas duas maiores parcelas da renda apresentam um comportamento basicamente inverso (mesmo no período que vai de 1990 a 94 é possível constatar essa tendência). Passemos, pois, aos determinantes da evolução dessas duas variáveis, as mais importantes na análise da DFR.

Ainda que nossa análise foque o período do governo Lula, uma perspectiva histórica mais ampla nos ajuda a contextualizar melhor os dois primeiros anos de sua gestão, quando se manteve a tendência iniciada em 1995, de aumento da participação do EOB na renda em detrimento às remunerações. É fundamental ressaltar que o Brasil só logrou estabilizar sua moeda a partir de meados de 1994, com a implementação do Plano Real. Dado o contexto internacional turbulento, marcado por diversas crises financeiras em países emergentes (México, Rússia, Argentina e da Ásia), tal plano de estabilização requereu medidas contracionistas, que se somaram às alterações mais permanentes da estrutura produtiva entendidas como uma mudança do paradigma de industrialização forçada sob o comando do Estado para um modelo menos intervencionista, com abertura comercial e câmbio apreciado em um primeiro momento, de tal forma que o país passou a importar cada vez mais, o que, em um período de baixo crescimento – entre 1995 e 2004 o Brasil cresceu a uma média de 2,5% ao ano -, implicou em aumento do desemprego e da informalidade, bem como em um achatamento dos salários. Todos esses fatores ajudam a explicar a queda da parcela das remunerações, que se estendeu até os dois primeiros anos do governo Lula, quando as condições externas começaram a melhorar (ver seção 2.1). Além da instabilidade observada em 2003, resultado de um choque cambial externo, que se juntou à eleição de um partido de tradição esquerdista logo após o default argentino de 2001 (ver seção 2.2) Hallack e Sabóia (2013) apontam outros fatores para a manutenção da tendência de queda do peso das remunerações até 2004:

“Embora o país tenha registrado variação positiva do PIB no ano de 2000 (+4,3%), problemas internos, como a crise energética do ano seguinte, o risco de descontrole inflacionário

e a deterioração significativa das condições de endividamento público em 2002, evitaram que houvesse a manutenção do crescimento econômico, comprometendo também o ano de 2003. Assim, a retomada do crescimento e a consequente recuperação do emprego e das remunerações na renda nacional vieram a ocorrer a partir de 2004.” (p. 7)

Como observado no capítulo anterior, a partir de 2003 a conjuntura internacional começou a melhorar, afrouxando a restrição externa que tanto limitou as políticas econômicas na década de 90 e início dos anos 2000. Como também exposto anteriormente, as taxas de crescimento começaram a acelerar. O fluxo de criação de empregos começa a crescer cada vez mais a partir de 2004 (gráfico 9), com aumento da formalização (gráfico 10), que até 2004 vinha decaindo. O salário mínimo real também começa a se acelerar a partir desse ano (gráfico 11) em um contexto de apreciação cambial (gráfico 12), com consequências não apenas para os trabalhadores que recebem o salário mínimo, como também para toda a estrutura salarial e para as transferências a ele atreladas, como a previdência (gráfico 13) e a assistência social. Outro aspecto – em consonância com a teoria monetária da distribuição - importante para essa tendência de aumento do peso das remunerações em detrimento ao EOB foi a contínua queda da taxa básica de juros (e com isso de todas as outras taxas que a utilizam como referência) a partir de 2005. Assim a parcela do EOB passa a diminuir ainda mais como proporção do PIB, enquanto os juros caem (gráfico 18).



Em 2009, enquanto o PIB caía 0,3%, as remunerações atingiram o nível mais alto registrado no governo Lula, de 43,6%. Isso se deve ao fato de que, apesar da queda no fluxo de criação de empregos (que seria rapidamente revertida), o nível de emprego continuou alto, e os salários continuaram a se valorizar acima da inflação.

Assim, de um modo geral, observamos que o governo Lula logrou redistribuir a renda em favor dos trabalhadores. Apesar de uma ligeira queda no peso das remunerações sobre o PIB da ordem de 0,2 % entre 2003 e 2004, a partir daí a fatia dos trabalhadores na renda subiu constantemente em detrimento à dos capitalistas. Além de todas os aspectos do mercado de trabalho que ajudam a explicar essa tendência, temos três variáveis distributivas contribuindo diretamente para esse resultado: a queda dos juros (gráfico 18), a apreciação cambial (gráfico 12) e o constante reajuste do salário mínimo real acima da produtividade (gráfico 14).



## Conclusão

A escolha do arcabouço clássico como referencial teórico para o estudo da evolução do perfil distributivo brasileiro recente visa, como exposto no capítulo 1, retomar a importância das classes sociais, principalmente de capitalistas e trabalhadores, no processo de disputa pela apropriação da renda nacional. Apesar de, à primeira vista, haver certa ambiguidade nas formulações clássicas sobre o tipo de relações sociais que decorrem do sistema produtivo vigente, um olhar mais apurado é capaz de captar claramente o conflito de interesses entre as diferentes classes sociais. Se por um lado temos tipo harmônico, notadamente na esfera da produção - onde o capitalismo revela seu enorme potencial de desenvolvimento das forças produtivas -, do outro o conflito de interesses que lhe é imanente explicita-se, principalmente nas relações distributivas. Marx foi o autor clássico que mais aprofundou o estudo do conflito de interesses entre os capitalistas e os trabalhadores, mas, como vimos no capítulo um, este conflito também está presente em Smith. Ricardo, por outro lado, também atentou o olhar para o conflito entre os donos de terras e a burguesia industrial.

Como Bharadwaj (1986) observou, o surgimento da economia neoclássica eclipsou a escola clássica na qual o caráter conflitivo entre classes era explícito. O foco passa a ser indivíduo, considerado analiticamente igual aos demais, de tal forma que as escolhas individuais determinam as forças de oferta e demanda, que por sua vez determinam o sistema de preços relativos a partir do qual define-se o nível de renda e sua distribuição. O foco da análise desloca-se da esfera produtiva (cujas relações de produção entre classes, no arcabouço clássico, são fundamentais na definição do perfil distributivo) para a esfera da circulação, onde as forças impessoais e automáticas do mercado determinariam a distribuição (em lugar do conflito político, da barganha entre classes sociais pela apropriação do excedente). O estudo do excedente e do conflito entre classes pela sua apropriação cede lugar para o estudo da escassez relativa, dando a aparência de justiça intrínseca às análises realizadas pelas ciências econômicas. É nesse contexto que a economia afasta-se das ciências humanas e, ao menos, se pretende cada vez mais buscar o paradigma das ciências exatas (não é a toa que, principalmente a partir dessa transição, passa-se a elaborar sofisticados modelos matemáticos). A economia política se despolitiza.

Retomando as formulações clássicas, observamos que o salário natural encontra um patamar mínimo no nível de subsistência, e que este não é biológico, mas

socialmente determinado. Se, no século XIX, as condições de vida para a maioria da população eram paupérrimas de tal modo que a classe trabalhadora tinha uma posição extremamente desfavorável na barganha por parcelas do excedente, em perspectiva histórica observamos, com o crescimento econômico dos países, como o nível de subsistência – socialmente aceito – eleva-se, e como o salário natural, em determinadas circunstâncias pode elevar-se ainda mais acima desse mínimo de subsistência. A retomada da abordagem clássica do excedente, a partir da recuperação de seus conceitos principais (em lugar da simples aplicação de seus resultados em realidades absolutamente diferentes), encontra na escola sraffiana uma de suas principais contribuições, inclusive com o seu aprimoramento e sua atualização. É nesse contexto que se insere a teoria monetária da distribuição.

A aplicação desse arcabouço clássico atualizado no estudo da evolução do recente perfil distributivo brasileiro revela resultados interessantes. A partir dos fatos estilizados apresentados no capítulo dois, vimos que o Brasil passou, principalmente a partir de 2004, por uma conjuntura econômica extremamente favorável, e soube aproveitar – pelo menos em parte - o ambiente favorável para acelerar suas taxas de crescimento. A análise da distribuição funcional da renda nesse período revela que, depois da pequena queda da parcela das remunerações sobre o PIB entre 2003 e 2004, de 39,5% para 39,3%, esta fatia do PIB passou a subir continuamente, até a marca de 43,6% em 2009. Vimos diversos fatores que ajudaram a determinar esse resultado, como a apreciação cambial e a manutenção da estabilidade de preços, o aumento do salário mínimo real (e das transferências sociais) acima da produtividade, e a queda nas taxas de juros.

Mas, talvez mais revelador do que a trajetória da DFR no Brasil recente em si, seja o comportamento claramente inverso das fatias de capitalistas e trabalhadores no PIB: entre 2003 e 2004 a parcela dos capitalistas sobe e a dos trabalhadores cai, e a partir daí a trajetória é inversa, o EOB cai continuamente enquanto as remunerações apresentam o resultado exatamente inverso, crescendo continuamente. Esse fato reforça o caráter conflitivo intrínseco do atual sistema produtivo entre os principais grupos de proprietários dos fatores produtivos, entre as principais classes sociais: capitalistas e assalariados.

## **Bibliografia**

BASTOS, E. K. X. **Distribuição funcional da renda no Brasil: estimativas anuais e construção de uma série trimestral.** Texto para discussão, nº 1072. Rio de Janeiro: IPEA, 2012.

BHARADWAJ, K. **Classical Political Economy and Rise to Dominance of Supply and Demand Theories.** Universities Press (India), 1986.

CONSIDERA, C. M.; PESSOA, S. A. **A distribuição funcional da renda no Brasil: 1959-2009.** Rio de Janeiro: FGV/IBRE, set. 2011.

DEDECÇA, C. S.; JUNGBLUTH, A.; TROVÃO, C. J. B. M. **A queda recente da desigualdade: relevância e limites.** In: Encontro Nacional de Economia da Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia. Anais ANPEC, 2008.

GOLLIN, D. **Getting income shares right.** Journal of Political Economy, v. 110, n. 2, p. 458-474, 2002.

HALLAK NETO, J. **A Distribuição Funcional da Renda e a Economia não Observada no âmbito do Sistema de Contas Nacionais do Brasil.** Tese de doutorado. Rio de Janeiro: UFRJ, 2013.

LARA, F. M. **Taxa de juros, barganha salarial e distribuição da renda nos EUA do último quarto do século XX.** Textos para discussão FEE n. 79. Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser, Porto Alegre: 2010.

MADDISON, A. **The World Economy: A Millennial Perspective.** OECD, 2001.

MATTOS, F. A. M. **Aspectos históricos e metodológicos da evolução recente do perfil distributivo brasileiro.** In: São Paulo em Perspectiva, v. 19, n. 2, p. 135-149. São Paulo: Fundação SEADE, abr./jun, 2005.

PIVETTI, M. **An Essay on Money and Distribution,** New York, St. Martins Press, 1991.

SERRANO, F. **Equilíbrio neoclássico de mercado de fatores: um ponto de vista sraffiano,** Ensaios FEE, 22 (1), 2001.

STIRATI, A. **Unemployment, institutions and the living standard in the classical theory of wages.** Contributions to Political Economy, 11, p. 41-66. University of Siena, 1992.

\_\_\_\_\_. **The Theory of Wages in Classical Economics. A Study of Adam Smith, David Ricardo, and their Contemporaries.** Elgar, Aldershot, UK, 1994.

\_\_\_\_\_. **Alternative 'closures' to Sraffa's system - some reflections in the light of the changes in income distribution in the last decades.** Mimeo.

SQUEFF, G. C. **Desindustrialização: luzes e sombras no debate brasileiro.** Texto para discussão, nº 1747. Brasília: IPEA, 2012.

**Bases de dados consultadas:**

IPEADATA: <http://ipeadata.gov.br>

IMF Database: <http://www.imf.org/external/data.htm>