

## DESIGUALDADE E TRIBUTAÇÃO DE RENDIMENTOS NO BRASIL E DISTRIBUIÇÃO DO VALOR ADICIONADO DAS EMPRESAS

Luiz Antônio de Matos Macedo<sup>1</sup>  
Geraldo Antônio dos Reis<sup>2</sup>

**Resumo:** O artigo apresenta indicadores da grande desigualdade de rendimentos pessoais no Brasil comparativamente a outros países. Associa-se a parte maior do total desses rendimentos – constituída pelos rendimentos pessoais gerados no conjunto das empresas capitalistas que produzem bens e serviços – à distribuição do valor adicionado gerado nestas empresas entre salários e rendas de propriedade. Estas rendas constituem parcela dos rendimentos dos “mais ricos”, a qual tende a ser tanto maior quanto maiores são estes rendimentos. Essa distribuição do valor adicionado é analisada teoricamente e ilustrada com dados para o Brasil (das Contas Nacionais). A parte desse valor adicionado das empresas constituída por lucros (que é uma das rendas de propriedade, no caso, propriedade de capital por seus sócios) e que é distribuída como rendimentos pessoais é objeto de discussão relativa ao fato de que, no Brasil (como exceção no mundo), ela é isenta do imposto sobre rendimentos pessoais (de “pessoas físicas”) – o que está em vias de ser mudado pela reforma ora (julho 2022) em andamento no Congresso, que é comentada no artigo. Também é discutida a baixa progressividade de tal imposto no Brasil, em dissonância com uma política pública visando a redução da grande desigualdade de rendimentos pessoais.

**Palavras-chave:** desigualdade de rendimentos, tributação de rendimentos, distribuição de valor adicionado, tributação de lucros, progressividade.

<sup>1</sup> Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal de Minas Gerais (1972), mestre em Economia pela Universidade de São Paulo (1979) e doutor em Economia realizado no University College da Universidade de Londres (1989).

<sup>2</sup> Possui graduação em Ciências Econômicas pela Faculdade de Administração e Finanças (atual Unimontes) (1987), mestrado em História Econômica pela Universidade de São Paulo (1995) e doutorado no Programa de Pós-Graduação em Geografia - Tratamento da Informação Espacial, da PUC-MG (2016).

## **INCOME INEQUALITY AND TAXATION IN BRAZIL AND DISTRIBUTION OF VALUE ADDED BY FIRMS**

**Abstract:** This article presents indicators of income inequality in Brazil comparatively to other countries. The larger part of total personal income – consisting of incomes distributed by the sector of capitalist firms which produce goods and services – is associated to the distribution of the value added in such firms between wages and property rents. These rents are a part of the incomes of the “richer” persons, that tend to be a larger part the higher are their incomes. That distribution of value added is analysed theoretically and illustrated with data for Brazil (from its National Accounts). The part of the value added of the firms that consists of profits (rent of property of capital by their “owners”) and that is distributed as personal incomes is discussed in connection to the fact that, in Brazil (an exception in the world), it is exempted from tax on personal incomes (this is subject to change by the tax reform that is now (July 2022) happening in Congress). A discussion is also submitted about the low progressivity of personal income taxation in Brazil, in contrast to a public policy which intend to reduce the great inequality of personal incomes.

**Keywords:** income inequality, personal income taxation, distribution of value added, profits taxation, tax progressivity

**Resumen:** El artículo presenta indicadores de la gran desigualdad del ingreso personal en Brasil en comparación con otros países. La parte mayor del total de estos ingresos - constituidos por los ingresos personales generados en el conjunto de empresas capitalistas productoras de bienes y servicios - está asociada a la distribución del valor agregado generado en estas empresas entre salarios y rentas de la propiedad. Estos ingresos constituyen una parte de los ingresos de los “más ricos”, que tiende a ser mayor cuanto mayores son estos ingresos. Esta distribución del valor agregado se analiza teóricamente y se ilustra con datos para Brasil (de las Cuentas Nacionales). La parte de este valor agregado de las empresas constituida por utilidades (que es una de las rentas de la propiedad, en este caso, la propiedad del capital de sus socios) y que se distribuye como renta personal es objeto de discusión relacionada con el hecho de que, en Brasil (como excepción en el mundo), está exento del impuesto sobre la renta personal (de “personas físicas”) – lo que está a punto de ser cambiado por la reforma ahora (julio de 2022) en curso en el Congreso Nacional, que se comenta en el artículo. También se discute la baja progresividad de tal impuesto en Brasil, en disonancia con una política pública dirigida a reducir la gran desigualdad de la renta personal.

**Palabras clave:** desigualdad de ingresos, tributación de la renta, distribución del valor agregado, tributación de las ganancias, progresividad

## 1 Introdução

Este artigo descreve e explica parcialmente a desigualdade de rendimentos entre pessoas numa sociedade nacional predominantemente capitalista, comparando quantitativamente tal desigualdade no Brasil com a de outros países.

A desigualdade quantitativa entre rendimentos pessoais na distribuição dos rendimentos totais (“renda nacional”) é aqui explicada parcialmente, na medida em que se deve à desigualdade entre rendimentos pessoais gerados no *setor capitalista* da produção social (logo definido). É explicada em termos da distribuição do *valor adicionado* gerado nesse setor entre *salários* e *rendas de propriedade* (aluguéis, juros, lucros etc.)<sup>3</sup>, mas não trata da determinação quantitativa desta distribuição.<sup>4</sup>

Tal *setor capitalista* é o *conjunto* das “empresas capitalistas” que produzem bens e serviços em um país (que serão definidas na seção 2).<sup>5</sup>

Parte-se aqui do *produto anual de bens e serviços “finais”* de um país (ou “nação”), seu *produto interno líquido* – referido como *Produto Líquido-PL* no que se segue – o qual é aqui conceituado como o conjunto das quantidades “brutas” produzidas de todos os bens e serviços *menos* a *reposição* dos *produtos* que tenham sido consumidos como “meios de produção”, isto é, materiais e serviços produtivos *consumidos* e equipamentos *utilizados* (estes equipamentos são “consumidos” parcialmente em cada ano de sua “vida útil” de utilização, se esta excede um ano<sup>6</sup>). O valor desse *Produto Líquido-PL* é o “valor adicionado” (líquido), isto é, a diferença entre o valor dos bens e serviços produzidos e o valor dos

<sup>3</sup> Neste artigo (assim como na literatura econômica inglesa) distingue-se “rendimentos” (“*income*” ou “*revenue*”) de “renda” (“*rent*”), a qual se restringe aqui a rendimento de propriedade.

<sup>4</sup> Vide as teorias de KALECKI (1969) e WOOD (1975) sobre determinação da distribuição da Renda Nacional; as quais são baseadas em teorias sobre determinação de margens de lucro das empresas capitalistas (% sobre os custos diretos ou sobre os valores das vendas, respectivamente). Vide resenhas críticas de teorias sobre distribuição da Renda Nacional em KALDOR (1955), DOBB (1973), ATKINSON (1983), HOWARD (1983), entre outros.

<sup>5</sup> Tal setor aparece na Contabilidade Nacional (do IBGE, no caso do Brasil) como o sub-setor do “setor privado” constituído pelas “empresas não-financeiras” de “capital privado” (que aparecem separadamente das “empresas financeiras”). Partes da produção social de bens e serviços podem também ser feitas em outros setores, não-capitalistas, como o setor público e o setor “famílias” (que inclui os trabalhadores “autônomos”, que trabalham por “conta própria”), os quais também são contados na Contabilidade Nacional, entre os que esta chama “setores institucionais” (boa caracterização, não economicista).

<sup>6</sup> Cf. MACEDO (2020), seção 7.1.4.

meios de produção consumidos. Tal *valor adicionado* é distribuído como rendimentos das pessoas, que constituem a “renda nacional” da Contabilidade Nacional (exceto pela “renda líquida enviada ao exterior”).<sup>7</sup>

Tal *produto líquido anual* de bens e serviços é às vezes referido como o “bolo” da “riqueza social”, disponível anualmente para distribuição entre os membros da sociedade.

Uma noção associada a essa “riqueza social” ou “bolo” anual de uma nação é a de seu “bem-estar” (“*welfare*”), referido às vezes por Adam Smith e outros economistas “Clássicos” como “felicidade” da sociedade ou de sua classe majoritária de trabalhadores.<sup>8</sup> Tal “felicidade” depende do padrão de vida material, ou seja, padrão de consumo de bens e serviços necessários, convenientes ou confortáveis: alimentos, roupas, habitações, carros, serviços médicos e odontológicos (inclusive estéticos), pacotes de turismo etc. Estes são adquiridos com os *salários* do trabalho, no caso dos trabalhadores,<sup>9</sup> e/ou com *rendas* de propriedade, no caso dos “rentistas”. As pessoas sem trabalho e rendimento, ou com ocupação precária, e os próprios trabalhadores com emprego regular e baixos salários, podem ter acesso insuficiente aos bens e serviços indispensáveis, configurando pobreza ou miséria, inclusive desnutrição e fome.

Darcy Ribeiro (em seu livro “O Povo Brasileiro”) descreve vividamente a desigualdade existente na distribuição da “riqueza social” no Brasil:

no Brasil, as classes ricas e pobres se separam umas das outras por distâncias sociais e culturais quase tão grandes quanto as que medeiam entre povos distintos. Ao vigor físico, à longevidade, à beleza dos poucos situados no ápice – como expressão do usufruto da riqueza social – se contrapõe a fraqueza, a enfermidade, o envelhecimento precoce, a feiura da imensa maioria – expressão da penúria em que vivem.

---

<sup>7</sup> Esse *valor adicionado* total (“agregado”) corresponde aproximadamente ao chamado “Produto Interno Bruto”-PIB na Contabilidade Nacional – chamado “bruto” porque não é deduzida a “depreciação do capital fixo” – mas as quantidades “brutas” e “líquidas” de bens e serviços produzidos não são reportadas pelas Contas Nacionais.

<sup>8</sup> “Serviçais, diaristas e trabalhadores de diferentes tipos formam a enorme maioria de todas as grandes sociedades políticas. ... Certamente nenhuma sociedade pode ser próspera e feliz, da qual a enorme maioria dos membros sejam pobres e miseráveis.” (SMITH, 1976 [1776], p. 96)

<sup>9</sup> Ao concluir o capítulo sobre salários, em seus *Princípios de Economia Política* (1817), David Ricardo comenta: “Estas são portanto as leis pelas quais os salários são regulados, e pelas quais a felicidade da enorme maioria de toda comunidade é governada.” (RICARDO, 1951 [1817], p.105)

A análise aqui apresentada da distribuição desigual da “riqueza social” baseia-se em modelos da produção social técnico-material – e do subsistema dessa produção que assume a forma socioeconômica de *setor capitalista* – modelos que são desenvolvidos com detalhe em MACEDO (2020).

A seção 2 descreve aspectos relativos à desigualdade entre pessoas na distribuição de rendimentos na economia como um todo, os quais incluem outros rendimentos além daqueles gerados no setor capitalista. Apresenta-se aí alguns indicadores dessa desigualdade para países selecionados, comparando o Brasil com outros países. Ressalta-se a relação entre a desigualdade entre pessoas dos rendimentos pessoais e a distribuição entre pessoas dos mesmos rendimentos segundo sua *natureza*, ou seja, se são decorrentes de trabalho e/ou de propriedade (que dá *rendas* tais como aluguéis, juros e lucros). A seção 3 focaliza a distribuição do *valor adicionado* no *setor capitalista* entre *salários* e *rendas de propriedade*. A seção 4 recorda algumas políticas públicas, conhecidas dos economistas, que podem diminuir a desigualdade na distribuição de rendimentos entre pessoas. Comenta particularmente o imposto sobre rendimentos pessoais (de “pessoas físicas”) no Brasil, especificamente sua progressividade e a tributação sobre lucros.<sup>10</sup>

## 2 Desigualdade de rendimentos entre pessoas

Constata-se geralmente nos países capitalistas grande *desigualdade* entre as pessoas na distribuição dos rendimentos pessoais: poucos ganham muitíssimo, poucos ganham muito e muitos ganham pouco ou, em alguns países como o Brasil, pouquíssimo.

A desigualdade na distribuição de rendimentos entre pessoas é usualmente descrita pelas percentagens do rendimento total recebidas pelos 0,1% ou 1% ou 10% (ou qualquer outra %) das pessoas de maior rendimento (“mais ricas”), comparativamente às frações recebidas pelos 10%, 20%, ..., 50% das pessoas de menor rendimento (“mais pobres”). Pode ser medida também por indicadores que resumem em um único número o “grau” de desigualdade no conjunto dessa mesma distribuição pessoal de rendimentos, tais como o conhecido índice de Gini e o quociente entre as médias de rendimentos relativas aos 10% “mais ricos” e aos 50% “mais pobres”.

<sup>10</sup> As seções 2 e 3 foram elaboradas por Luiz Macedo e a seção 3 por Geraldo Reis, com articulação e revisão recíprocas.

A tabela a seguir apresenta tais percentagens e indicadores para países selecionados. Como se vê na tabela, o Brasil situa-se entre os países do mundo com maior desigualdade de rendimentos entre as pessoas, medida pelo índice de Gini ou pelo referido quociente. Sabe-se que estes são indicadores de *desigualdade* entre os níveis de rendimento pessoal, nada dizendo sobre os próprios níveis. Por exemplo, segundo o *World Inequality Report 2022*, os rendimentos médios dos 10% mais ricos e dos 50% mais pobres foram, em 2021, respectivamente 130.200 e 4.500 euros-“ppp” (“paridade de poder de compra”) no Chile, e 81.900 e 2.800 no Brasil; enquanto os quocientes foram próximos de 29 para ambos estes países.

**Tabela 1 - Parcelas (%) dos 1% e dos 10% “mais ricos” e dos 50% “mais pobres” no total de rendimentos pessoais e quociente entre rendimentos médios dos 10% “mais ricos” e dos 50% “mais pobres” e índice de Gini - países selecionados**

PAÍS	PARCELA (%) DOS 1% / 10% “MAIS RICOS” (2021)	PARCELA (%) DOS 50% “MAIS POBRES” (2021)	QUOCIENTE ENTRE RENDIMENTOS MÉDIOS DOS 10% E DOS 50% (2021)	ÍNDICE DE GINI (ANO)
África do Sul	21,9 / 66,5	5,3	63	63,0 (2014)
Alemanha	12,8 / 37,1	19,0	10	31,7 (2018)
Argentina	17,5 / 42,8	16,2	13	42,3 (2020)
Austrália	12,9 / 33,6	16,2	10	34,3 (2018)
<b>BRASIL</b>	<b>26,6 / 58,6</b>	<b>10,1</b>	<b>29</b>	<b>48,9 (2020)</b>
Canadá	14,8 / 40,7	15,6	13	33,3 (2017)
Chile	26,5 / 58,9	10,2	29	44,9 (2020)
China	14,0 / 41,7	14,4	14	38,2 (2019)
Coreia do Sul	14,7 / 46,5	16,0	14	31,4 (2016)
Espanha	12,4 / 34,5	21,1	8	34,3 (2019)
Estados Unidos	18,8 / 45,5	13,3	17	41,5 (2019)
França	9,8 / 32,2	22,7	7	32,4 (2018)
Índia	21,7 / 57,1	13,1	22	35,7 (2011)
Indonésia	18,3 / 48,0	12,4	19	37,3 (2021)
Itália	8,7 / 32,2	20,7	8	35,2 (2018)
Israel	16,6 / 49,2	13,0	19	38,6 (2018)
Japão	13,1 / 44,9	16,8	13	32,9 (2013)
México	26,1 / 57,4	9,2	31	45,4 (2020)
Nigéria	11,6 / 42,7	15,5	14	35,1 (2018)
Polónia	14,9 / 37,8	19,5	10	30,2 (2018)
Reino Unido	12,7 / 35,7	20,4	9	35,1 (2017)
Rússia	21,5 / 46,4	17,0	14	36,0 (2020)
Suécia	10,5 / 30,8	23,8	6	29,3 (2019)
Turquia	36,9 / 18,8	11,9	23	41,9 (2019)

**Fonte:** *World Inequality Report 2022*, in <https://wid.world> (em 27/06/22): índice de Gini: [data.worldbank.org](https://data.worldbank.org) (em 27/06/22). **Nota** (cf. *World Inequality Report 2022*): “rendimento é medido depois de contribuições e benefícios por aposentadoria e desemprego pagos e recebidos por indivíduos, mas antes de impostos sobre rendimentos e de outras transferências”

Observa-se também na tabela 1 que, no Brasil em 2021, cerca de 27% do total dos rendimentos – antes da dedução de imposto sobre rendimento – foi recebido pelo 1% das pessoas “mais ricas”, e 59% pelos 10% das pessoas “mais ricas”, restando 41% do total de rendimentos para a “enorme maioria” de 90% das pessoas; e sobrando apenas 10% para os 50% “mais pobres”.<sup>11</sup> Contrastando com tais “fatias” do rendimento total no Brasil, vê-se na mesma tabela que a participação (%) no rendimento total dos 10% com os maiores rendimentos foi de 37% na Alemanha e 34% na Austrália, por exemplo; enquanto a participação dos 1% “mais ricos” foi de 13% nesses dois países; e a “fatia” dos 50% mais pobres foi de 19% e 16% nesses países, respectivamente.

A desigualdade nessa “distribuição pessoal da renda” significa desigual acesso das pessoas – em termos do *poder de compra* propiciado pelos rendimentos – sobre os bens e serviços que constituem o *Produto Líquido-PL* (anual) da produção social (PL definido no preâmbulo deste Artigo), particularmente os bens e serviços de consumo; ou seja, resulta desigualdade entre as pessoas na distribuição desse “bolo” da “riqueza social”, em termos de poder de compra sobre “fatias” do bolo.

Neste artigo, “desigualdade de renda” – ou melhor, “desigualdade de rendimentos” – além de ser uma questão quantitativa, sobre a *magnitude relativa* dos rendimentos pessoais, é também uma questão de desigualdade quanto à *natureza* desses rendimentos: se são de trabalho ou de propriedade.<sup>12</sup> Os “ativos” de propriedade privada dão *rendas* para

<sup>11</sup> “Sergio Gobetti, economista do Ipea (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), diz que o topo da pirâmide social – o 0,05% mais rico ou grupo com renda anual média de R\$ 5 milhões – concentra 8,2% da renda nacional.” (*Folha de São Paulo*, 30/07/17). Em 2015, no Brasil, a participação dos 0,1% “mais ricos” era de 14%, sendo igual à participação dos 50% “mais pobres” do número total de pessoas adultas, com 20 anos ou mais (142.520.768), segundo estudo realizado por Marc Morgan para o *WID-World Inequality Database* (MORGAN (2017), Tabela 2), combinando dados de pesquisas domiciliares (que são subdeclarados principalmente para rendimentos maiores) com dados das declarações de Imposto de Renda (menos subdeclarados), e ainda com dados das Contas Nacionais.

<sup>12</sup> Os rendimentos de propriedade constituem a classe principal do que os ingleses chamam “*unearned income*” (“rendimento pelo qual não se trabalhou”), conforme descrito pelo *Cambridge International Dictionary of English* (Cambridge Univ. Press, 1995): “[rendimento] obtido como resultado de investimentos e propriedade possuída em vez de ser ganha por trabalho”; ou, em termos mais amplos, conforme descrita pelo *Oxford Dictionary of Economics* (Oxford Univ. Press, 2012): “rendimento [*income*] pessoal derivado de fontes outras que trabalho. Ela consiste assim de renda [*rent*], dividendos, juros e pagamentos de transferências”. Note-se que “renda, dividendos, juros” aplica-se, ainda hoje, aos principais tipos de *renda* pessoal (renda de propriedade) analisados na Economia Política Clássica (Smith, Malthus, Ricardo e outros) e por Marx, há cerca de 250/150 anos: “renda” da terra (e de outros recursos naturais, como minas, rios, florestas etc.), “lucros” (ou dividendos) do capital aplicado na produção e “juros” do capital financeiro. Conforme o mesmo dicionário da OUP: trata-se de *renda* [*rent*] derivada de propriedade privada, isto é, “propriedade de ativos por indivíduos ou organizações privadas”; sendo distinguida de “*earned income*”, isto é, “rendimento recebido como contrapartida de trabalho”, sendo “trabalho” (“*work*”) “atividades envolvendo esforço físico e/ou mental”.

seus proprietários, de acordo com o patrimônio rentável de cada um. Os rendimentos do trabalho podem incluir outros tipos de rendimentos além de *salários* – propriamente ditos, isto é, pagos pelas empresas que contratam trabalhadores em um “mercado de trabalho” – particularmente rendimentos do trabalho de “autônomos” (que trabalham por “conta própria”), servidores públicos, empregados domésticos etc.

Obviamente – embora sem mostrar dados aqui – ocorre que os rendimentos de uma minoria de pessoas de altos rendimentos (os “muito ricos”) geralmente consistem, exclusiva ou principalmente, de rendas de propriedade<sup>13</sup>; enquanto os rendimentos da maioria consistem, exclusiva ou principalmente, de rendimentos do trabalho. Como os rendimentos de trabalho são em média menores que as rendas de propriedade, resulta *desigualdade* entre as pessoas na “distribuição pessoal” dos rendimentos, associada à distribuição do total de rendimentos entre trabalho e propriedade. Há também grande desigualdade de rendimentos pessoais *intra* classes de trabalhadores e de proprietários, que é explicada por outros fatores, relativos à desigualdade de rendimentos do trabalho e à desigualdade na distribuição e rentabilização de propriedade entre os proprietários de “ativos” rentáveis.

A desigualdade entre trabalhadores e proprietários na distribuição de rendimentos pessoais implica em *acesso desigual* à riqueza produzida, uma vez que seus rendimentos constituem *poder de compra* sobre “fatias” do referido “bolo” da riqueza social, o PL.

Tal distribuição do “bolo” do PL – em termos de *poder de compra* – entre classes socioeconômicas de trabalhadores e proprietários – particularmente da parte correspondente à distribuição do *valor adicionado* gerado no *setor capitalista* entre *salários* e *rendas de propriedade* – é um problema de Economia “Política” porque se trata naturalmente de uma distribuição conflituosa, dependente de instituições sócio-políticas suscetíveis de mudança, como por exemplo leis trabalhistas. Depende também de ações do Estado e de governos, também sujeitas a mudanças, por exemplo, reformas na tributação de propriedades e de rendimentos, as quais podem modificar a distribuição de rendimentos que resulta do funcionamento “natural” do sistema econômico.

---

<sup>13</sup> PIRES, ORAIR & GOBETTI (2022) relatam que: “Os rendimentos isentos, principalmente os dividendos [lucros distribuídos por empresas a seus sócios], são tão concentrados no topo da pirâmide social que chegam a representar quase dois terços do que ganha o 0,1% mais rico.” Os 0,1% mais ricos auferiam, em 2015, 14% do total de rendimentos das pessoas adultas (20 anos ou mais), conforme MORGAN (2017).

Adam Smith, tendo analisado na sua obra *Riqueza das Nações* a desigualdade na distribuição do *produto anual da sociedade* (produto total do “trabalho anual” de qualquer “nação”, segundo ele) – que corresponde ao referido *Produto Líquido-PL* definido no preâmbulo deste Artigo – entre as pessoas (“membros da sociedade”), particularmente entre as classes de trabalhadores e de proprietários (de terras, minas, “capitais” etc.), refere-se à “fatia” dos trabalhadores, como uma questão de “equidade”:

Além disso, não é senão equidade que aqueles que alimentam, vestem e alojam o conjunto do povo devam ter uma *fatia* do produto de seu próprio trabalho tal que sejam eles próprios razoavelmente bem alimentados, vestidos e alojados. (SMITH, 1976 [1776], p. 96; ênfase acrescentada)

Smith fala também de *iniquidade* na distribuição do produto social entre os indivíduos da sociedade, ao afirmar sobre pessoas “ociosas”: “muitas das quais [das pessoas que “não trabalham nada”, “*do not labour at all*”] consomem o produto de dez vezes, frequentemente de cem vezes mais *trabalho* do que a maior parte daqueles que trabalham” (SMITH, 1976 [1776], p.10; ênfase acrescentada). Ou, em termos agregados (macrossociais): os “ociosos” (como classe social) – referidos na passagem recém-citada como pessoas “que não trabalham nada” – “consumem uma grande parte” do “produto total anual do trabalho de todo país” (SMITH, 1976, p. 69, 71).<sup>14</sup>

Deduz-se do texto de Smith<sup>15</sup> que, numa sociedade capitalista, as pessoas a que ele se refere em várias passagens como os “ociosos” são *rentistas*, que auferem *rendas* de propriedades (terras, capitais etc.).<sup>16</sup> O

<sup>14</sup> A noção de “*produto do trabalho*” – que aparece nas passagens recém-citadas de Smith (entre muitas outras de seu livro) – juntamente com sua ideia de repartição do produto social envolvendo apropriação de uma parcela por pessoas que “não trabalham nada”, aparecem também em uma afirmação de John Stuart Mill, grande economista e grande filósofo do liberalismo político e cultural, em sua obra de 1848: “O produto do trabalho, hoje, é repartido em proporção inversa ao trabalho – a maior parte se destina *àqueles que nunca trabalham*” (J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, citado por MARX, 1985, tomo 2, p.186, nota 65; ênfase acrescentada)

<sup>15</sup> Cf. MACEDO (2020), seção 2.1.2.

<sup>16</sup> A concepção de Adam Smith, revelada na passagem citada – apropriação pessoal de *produto de trabalho* sem contrapartida de *trabalho* por parte do(s) apropriador(es) – é a base do conceito técnico de “exploração” da *força social de trabalho* (“daqueles [da sociedade] que trabalham”), conceito este que foi desenvolvido posteriormente por David Ricardo (*Princípios de Economia Política*, 1817) e Karl Marx (*O Capital*, 1867). Esse nome “exploração” foi dado por Marx à apropriação de trabalho (da força social de tra-

próprio Smith, ao conceituar os diversos tipos de rendimentos, argumenta que uma parte das pessoas pode pertencer a mais de uma classe, ou seja, trabalhar e também receber rendas de propriedade (de terras, minas, capitais etc.). Mas ele pressupõe que as pessoas que recebem exclusivamente rendimentos de trabalho – particularmente os trabalhadores *assalariados* (*empregados* de empresas capitalistas), que “vivem de salários” (SMITH, 1976 [1776], p.265-6) – geralmente constituem a maioria das sociedades capitalistas. Ocorre também que uma parte das pessoas pode trabalhar como empregado assalariado e também como “autônomo”, recebendo rendimentos pela venda de bens e/ou serviços. Tais autônomos, assim como os servidores públicos, não comparecem no “mercado de trabalho” (entre trabalhadores *assalariados* e empresas *capitalistas*). Os empregados domésticos comparecem em um mercado entre trabalhadores e pessoas (“físicas”).

No que se segue, trata-se dos rendimentos gerados e distribuídos no *setor capitalista*, entre proprietários de “ativos” (empregados no setor) e trabalhadores *assalariados*, fazendo-se abstração de outros setores ou segmentos da produção social – com modalidades não-capitalistas de *produção de bens e serviços*, mercantis ou não, e modalidades não-capitalistas de trabalho – segmentos que, na realidade, geralmente coexistem numa mesma sociedade nacional com o setor capitalista. Este é o caso da produção de bens e serviços por “autônomos”, entidades do “setor público”, cooperativas, entidades filantrópicas etc.<sup>17</sup> Faz-se abstração também do setor financeiro, que circula capitais e distribui para seus titulares rendimentos financeiros – particularmente *juros* pagos por empresas e pessoas físicas – mas como tal não produz bens e serviços; embora tais rendimentos também representem *poder de compra* sobre fatias do “bolo” do *produto* social anual de *bens e serviços*, o PL acima referido.<sup>18</sup> Faz-se abstração também dos rendimentos de empregados domésticos (contratados por pessoas “físicas”), bem como de rendimentos decorrentes de transferências por parte de pessoas ou governos (tais como “mesadas”, pensões e aposentadorias, “bolsas” etc.).

---

balho) sem contrapartida de trabalho, que – no caso particular do “modo de produção e apropriação” capitalista – está associada às *rendas de propriedade* distribuídas pelas empresas produtoras de bens e serviços (inclusive “lucro” de “capital produtivo”). A respeito de tal “exploração capitalista”, vide MACEDO (2020).

<sup>17</sup> Tais setores aparecem também na Contabilidade Nacional (do IBGE, no caso do Brasil), ao lado do setor de “empresas não-financeiras de capital privado”, que corresponde ao “setor capitalista” de que trata este artigo.

<sup>18</sup> A Contabilidade Nacional apura o “valor adicionado” também para o setor de “empresas financeiras”, ao lado do setor “empresas não-financeiras (de capital privado)”, que corresponde ao *setor capitalista* aqui definido, como o conjunto das empresas capitalistas que *produzem bens e serviços*.

A próxima seção restringe-se, então, à distribuição direta (ou “primária”) de rendimentos que ocorre no *setor capitalista* de uma sociedade nacional, isto é, o conjunto das empresas capitalistas que produzem bens e serviços.

### 3 Distribuição do *valor adicionado* no setor capitalista

Esta seção focaliza a distribuição como rendimentos do *valor adicionado* (logo definido) gerado no *setor capitalista* da produção social, que é o conjunto das “empresas capitalistas” que produzem bens e serviços como mercadorias. “Serviços” incluem serviços “produtivos”, isto é, consumidos como meios de produção por outras empresas e demais entidades produtoras. No que se segue, “bens” incluem serviços.

Tais “empresas” são *sociedades* de “capitalistas”, pessoas que investem “capital” – isto é, *valor* (poder de troca geral, geralmente em forma de dinheiro, enquanto poder de compra geral) empregado com o *fim* de se valorizar continuamente (ao longo do tempo), ganhando *valor adicional* ou “mais-valor”, e acrescentando-se (“acumulando”-se) este mais-valor, no todo ou em parte (“acumulação de capital”) – emprego esse que converte em *capital* esse valor empregado. Então “capitalistas” são pessoas *proprietárias* de valores convertidos em “capital”, visando seu enriquecimento pessoal. Ao se converterem tais valores em *capital*, seus proprietários convertem-se *ipso facto* em *capitalistas*.<sup>19</sup>

Em particular, no caso de capital “produtivo” – isto é, capital investido na *produção de bens* como *mercadorias*, para venda – esse *mais-valor* é chamado “lucro”. Neste caso, os *capitalistas* são pessoas que investem – e continuam reinvestindo – valores/fundos de sua propriedade com o *fim de lucro*.

A *empresa capitalista* “produtiva” – isto é, engajada na produção de bens – é uma entidade com duplo aspecto: técnico-material e econômico. No primeiro aspecto, a empresa consiste de um “estabelecimento” ou conjunto de *estabelecimentos*, que são *unidades técnicas* de produção de bens, utilizando trabalhadores (com suas capacidades de trabalho) e consumindo ou utilizando “meios de produção” técnico-materiais; cujos tipos e quantidades dependem do(s) tipo(s) e quantidade(s) do(s) bem(s) produzidos. Um estabelecimento consome materiais e serviços produti-

<sup>19</sup> Cf. MARX (2017 [1867]), Livro I, capítulo III (“Transformação de dinheiro em capital”).

vos (“insumos”) e utiliza algum(s) outro(s) tipo(s) de *meios de produção*, tais como terras, jazidas minerais e outros “recursos naturais”; “equipamentos” como máquinas, edifícios produtivos, instrumentos (inclusive *softwares*) etc.; etc. Em seus aspectos/elementos econômicos, a empresa é uma unidade mercantil-capitalista – empresa *capitalista* que produz bens e os vende como *mercadorias* – mediante a qual pessoas (individualmente ou em sociedade) investem “capital próprio” com o *fim de lucro*. A empresa pode também utilizar valores/fundos e outros “ativos” de propriedade de “terceiros”, tais como capital emprestado, imóveis (terras, galpões, lojas, salas etc.), “propriedade intelectual” (patentes de produtos e técnicas, marcas etc.), etc.

Tendo vendido seu(s) produto(s) como mercadoria(s), cada empresa deduz da receita obtida os custos de materiais e serviços consumidos na produção, bem como a “depreciação do capital fixo” – isto é, a perda de valor dos equipamentos utilizados, nos quais foi investido e imobilizado o “capital fixo”<sup>20</sup> – apurando o “valor adicionado”, ou seja, a diferença entre aquela receita de vendas e os custos de consumo desses materiais e serviços produtivos e de utilização desses equipamentos. Esse é o valor adicionado “líquido” porque deduz a “depreciação do capital fixo”.

O *Valor Adicionado* (líquido) gerado no *setor capitalista* (conjunto das empresas capitalistas produtoras de bens e serviços) – que geralmente é a *parte maior* do Valor Adicionado total (“agregado”) do *conjunto* dos setores produtivos das economias capitalistas<sup>21</sup> – é então distribuído entre os *salários* dos trabalhadores empregados e as *rendas* dos proprietários dos mencionados ativos utilizados na produção e venda das mercadorias, quais sejam: “aluguéis” de imóveis, equipamentos, veículos etc.; “juros” de capital emprestado; “royalties” sobre propriedades, inclusive “propriedade intelectual”; e, *como resíduo* (“*residual claim*”), os “lucros” do *capital próprio* dos sócios (e “donos”) de cada empresa, ora somados para todas as empresas do setor capitalista.

<sup>20</sup> A “depreciação do capital fixo” é tratada teoricamente, com detalhes sobre a “vida útil” dos equipamentos etc., em MACEDO (2020), capítulo 7.

<sup>21</sup> Nas Contas Nacionais do Brasil (do IBGE), aparece o valor adicionado “bruto” (dito “bruto” porque não deduz a “depreciação do capital fixo”) do setor de “empresas não-financeiras (de “capital privado””, que representa a parcela maior (49% em 2019, cf. IBGE) do *valor adicionado bruto* gerado no conjunto dos “setores institucionais” da economia como um todo, isto é, o valor adicionado “agregado”, que é o “PIB” menos “impostos, líquidos de subsídios, sobre produto”. Tais setores institucionais incluem também as “empresas financeiras (de “capital privado””, bem como o “setor público” e os setores “famílias” e “instituições sem fins de lucro a serviço das famílias”; sendo que o “setor público” engloba o “governo geral” e as empresas públicas financeiras e não-financeiras.

Ou seja, os referidos proprietários recebem das empresas diversos tipos de *rendas*, pela utilização de vários tipos de *ativos* de sua propriedade – inclusive o *capital próprio* dos sócios enquanto *capitalistas* – sendo como tais *rentistas*; enquanto os trabalhadores recebem *salários* como pagamento pela utilização de suas capacidades de trabalho na produção. Estes salários (e condições de trabalho) são acordados mediante contratos individuais de trabalho (e acordos coletivos) realizados por meio de “mercados de trabalho”, onde os trabalhadores se oferecem para trabalhar e as empresas buscam trabalhadores para empregar suas capacidades de trabalho na produção.

Desse modo ocorre a distribuição do *Valor Adicionado* gerado no setor capitalista entre *classes socioeconômicas* de *pessoas* (trabalhadores e proprietários) ou entre *categorias de rendimento* (salários e rendas de propriedade).<sup>22</sup>

A distribuição de rendas de propriedade a partir do Valor Adicionado gerado anualmente no *setor capitalista* determina-se com base em uma dada distribuição de propriedade de “ativos” utilizados nessa produção – inclusive o *capital próprio* das empresas – cujos proprietários recebem *rendas* das empresas. Essa distribuição de propriedade, herdada historicamente, é concentrada em patrimônios pessoais de uma minoria de pessoas da sociedade e tende a concentrar-se ainda

<sup>22</sup> MACEDO (2020) apresenta uma série de modelos (formalizados) da *produção social* (anual) de bens e serviços – tratando a produção que ocorre no *setor capitalista* como *subsistema* da produção social como um todo, a qual requer e emprega o trabalho anual realizado pelos trabalhadores ocupados nessa produção – ligando tal subsistema, por um lado, à distribuição do valor adicionado no próprio setor capitalista; e, por outro lado, ligando-o (como subsistema técnico-material-laboral) à “exploração” dos trabalhadores empregados no mesmo setor – definida como apropriação de parte de seu trabalho, sem contrapartida de trabalho pelos apropriadores – e daí ligando esta *exploração* àquela *distribuição do valor adicionado entre salários e rendas de propriedade*. (O conceito de “exploração” adotado nesse livro foi formulado inicialmente por Adam Smith e desenvolvido por David Ricardo e Karl Marx, entre outros.) Ai se define o “grau de exploração” no setor capitalista como sendo a proporção do trabalho nele realizado que é apropriada, sem contrapartida de trabalho, pelos proprietários de “ativos” empregados no setor (terras, capitais etc.), pelos quais eles recebem *rendas* (aluguéis, juros, lucros etc.), que lhes conferem *poder de compra* (ou “comando”) sobre o produto líquido do setor. Essa medida de exploração resulta igual à proporção (fração) dessas *rendas de propriedade* no valor adicionado gerado no setor capitalista. Esta proporção corresponde nas Contas Nacionais à proporção entre “Excedente Operacional Bruto” e o Valor Adicionado Bruto (sem impostos sobre produtos ou sobre a produção, dito “a preços básicos”) no setor de “empresas não-financeiras (de capital privado)”, exceto pela discrepância decorrente de estas variáveis “brutas” incluírem a “depreciação do capital fixo”. Esta última proporção foi 0,42 no Brasil em 2019, conforme dados das Contas Nacionais (do IBGE). Vide seção 3.1 adiante.

mais com o próprio funcionamento da economia capitalista. Com efeito, os rendimentos de propriedade (lucros, juros, aluguéis etc.) são parcialmente “poupados” pelas pessoas – aumentando seus patrimônios pessoais – ou por suas empresas como “acumulação de capital”, isto é, a retenção pelas empresas como capital *adicional* de parte dos lucros (“lucros retidos”, isto é, não distribuídos aos sócios como rendimentos pessoais).

Na realidade das empresas, alguns sócios capitalistas podem atuar como administradores, tendo um rendimento “misto” de trabalho e propriedade. Inversamente, alguns administradores profissionais podem receber, além de salários pelo seu trabalho, participações nos lucros ou “bônus” – que têm a natureza de lucro do capital e que lhes são transferidos pelos capitalistas a partir de seu lucro – cuja magnitude usualmente depende do desempenho desses administradores em termos de aumentar os lucros e/ou as vendas.

Cabe mencionar a dependência da fração dos salários (“wage share”) na distribuição do Valor Adicionado do setor capitalista – ou, o que é quantitativamente o mesmo, dependência da fração complementar constituída pelas rendas de propriedade – em relação aos níveis “reais” de salários, isto é, níveis de *poder de compra* dos salários sobre os bens produzidos nesse setor. Trata-se aqui do nível geral (ou médio) dos salários em dinheiro – estabelecidos nos mercados de trabalho – em relação ao nível geral de preços (em dinheiro) desses bens. Por um lado, os níveis de salários dependem das *condições dos mercados de trabalho*, particularmente a “taxa de desemprego” – isto é, a proporção (%) dos trabalhadores que não encontra emprego – que afeta o poder de barganha dos trabalhadores, individual ou coletivamente (por meio de sindicatos etc.), na negociação de salários com as empresas empregadoras.<sup>23</sup> Por outro lado, os preços dos bens em relação aos níveis de salários dependem geralmente do “grau de monopólio” na venda de cada bem – inclusive em situações de “oligopólio” e “concorrência monopolística” – como formulou KALECKI (1969 [1952], capítulo 1). Nem sempre os aumentos de salários podem ser repassados inteiramente para os preços, devido à concorrência na venda dos bens e a outras circunstâncias. Permanecendo as mesmas as quantidades (horas) anuais de trabalho realizadas pelos trabalhadores e as produtividades dos mesmos trabalhos na produção desses bens, se ocorre (por exemplo) um aumento

<sup>23</sup> Tais “condições dos mercados de trabalho” incluem também o contexto institucional e político em que funcionam os mercados de trabalho, particularmente a legislação trabalhista e portanto a representação ou influência dos trabalhadores no Poder Legislativo.

daquele nível geral de preços em menor (ou maior) proporção que o nível geral dos salários pagos no setor capitalista – ou seja, um aumento (ou diminuição) do *poder de compra* dos salários sobre tais bens – então a classe dos trabalhadores assalariados terá uma fatia maior (ou menor) do referido Valor Adicionado. Isto ocorrerá também se a produtividade do trabalho aumenta, mas os salários reais aumentam em maior (ou menor) proporção.

Desse modo, a proporção relativa entre salários e rendas de propriedade – particularmente lucros do capital “produtivo” – no Valor Adicionado distribuído no setor capitalista pode ser diferente entre países ou variar entre épocas num mesmo país (entre anos, por exemplo), particularmente pelas diferenças ou variações em tais níveis *reais* de salários.

### **3.1 Distribuição do valor adicionado das empresas no Brasil**

O conceito de *valor adicionado líquido do setor capitalista*, operado anteriormente nesta seção – que é *líquido de depreciação do capital fixo* e faz abstração de *impostos sobre produtos e sobre a produção* – corresponde na Contabilidade Nacional do Brasil (feita pelo IBGE) ao valor adicionado contabilizado no “setor institucional” das *empresas “não-financeiras” de capital privado*, já deduzidos os “impostos, líquidos de subsídios, sobre produto”. Mas este valor adicionado apurado nas Contas Nacionais não deduz a reposição da “depreciação [perda de valor] do capital fixo” relativa aos equipamentos que são utilizados no ano contábil, sendo neste sentido *valor adicionado “bruto”-VAB*.

Deduzidos “outros impostos, líquidos de subsídios, sobre a produção”, tem-se o VAB “a preços básicos” – isto é, preços sem impostos sobre produtos e sobre a produção – do setor de “empresas não financeiras” de “capital privado” (assim como o dos demais “setores institucionais”). Este VAB distribui-se entre o montante de “Remuneração dos Empregados” (“salários” e “contribuições sociais dos empregadores”) e o montante restante, o “Excedente Operacional Bruto”, que também é “bruto” porque não deduz a “depreciação do capital fixo”. Deduzida (conceitualmente) esta “depreciação”, tal “excedente operacional” é distribuído como *rendas de propriedade de ativos* utilizados pelas empresas capitalistas, inclusive “lucros” sobre os “capitais” investidos por

seus sócios na produção; além de aluguéis, juros, *royalties* etc. sobre outros tais ativos, de propriedade de terceiros (imóveis arrendados, empréstimos, *softwares* etc.)

Em termos dessas variáveis das Contas Nacionais, apuradas para o Brasil (pelo IBGE), observa-se que o quociente entre o Excedente Operacional Bruto e o Valor Adicionado Bruto (sem impostos sobre produto e sobre a produção, dito “a preços básicos”) no setor de *empresas não-financeiras de capital privado* foi 0,42 no ano 2019. Em relação aos conceitos teóricos vistos anteriormente nesta seção, essa medida envolve um erro porque a devida reposição da “depreciação do capital fixo” está contida em ambas essas variáveis contábeis “brutas”, alterando o “verdadeiro” quociente entre as *rendas líquidas de propriedade* e o valor adicionado *líquido* do setor capitalista.<sup>24</sup>

Além dessa discrepância entre os conceitos teóricos e contábeis, essa medida contábil deve ser vista com cautela, considerando a ocorrência de discrepâncias devidas a “erros e omissões”, não apenas na apuração dos próprios conceitos contábeis da Contabilidade Nacional, mas também nas contas empresariais em que se baseia – mesmo no caso de Sociedades Anônimas de capital aberto, cujos demonstrativos contábeis são publicados e auditados por peritos, tendo certamente menos erros e omissões que os dados das Contas Nacionais, agregados para todas as empresas. Há vários artifícios, usuais na prática contábil, que distorcem – mesmo que legalmente – os montantes de Valor Excedente (particularmente lucros do capital) como proporção do Valor Adicionado. Particularmente os lucros do capital podem ser reduzidos artificialmente com o intuito de pagar menos impostos e contribuições que incidem sobre eles. Por exemplo, pode ser que uma parte dos *lucros do capital* seja transferida a “administradores” (ou “executivos”) como se fossem custos de salários por seu trabalho; e/ou outra parte seja gasta em benefícios e despesas pessoais dos capitalistas, como se fossem custos das empresas; e/ou a “depreciação do capital fixo” seja superestimada na apuração do lucro líquido; etc.

Com ou sem tais artifícios contábeis, podem ocorrer grandes discrepâncias entre as contas de empresas e a Contabilidade Nacional do conjunto das empresas, sendo diferentes os conceitos e números relativos às variáveis Valor Adicionado, Remuneração de Pessoal (que pode extrapolar os salários de empregados) e Valor Excedente. No caso

<sup>24</sup> Se, por exemplo, a “depreciação do capital fixo” equivale a 10% do valor adicionado bruto, então um quociente *rendas/valor adicionado líquido* de 40/90 muda para 50/100 ao se medi-lo pelas variáveis “brutas” das Contas Nacionais.

do Brasil, por exemplo, um artigo de BATISTA, SANTIAGO e MACEDO (2019) analisa dados dos relatórios contábeis de “Demonstração de Valor Adicionado-DVA” de 221 sociedades de capital aberto, *não financeiras de capital privado ou misto privado/público* (inclusive a grande Petrobrás). Nesse conjunto de empresas – que se encontram entre as maiores companhias de capital aberto do país – a participação das rendas de “capital próprio” (lucros distribuídos ou retidos) e de “capital de terceiros” (juros, aluguéis, rendas de propriedade intelectual etc.) no valor adicionado (líquido de “depreciação do capital fixo” e de impostos e taxas, inclusive Imposto de Renda e outros que incidem sobre os lucros das empresas) foi de 61% em 2016. Este número é muito diferente do que se observa com dados das Contas Nacionais (do IBGE) para a participação do “Excedente Operacional Bruto” (lucros, juros, aluguéis etc.) no “Valor Adicionado Bruto” (deduzidos os impostos, líquidos de subsídios, sobre produto e sobre a produção, mas “bruto” de depreciação do capital fixo), que foi de 42% no mesmo ano, para o conjunto das *empresas não financeiras privadas e públicas* (segundo definições dessa Contabilidade Nacional do IBGE).

A confiabilidade dos dados apresenta naturalmente variação entre os países, podendo ser menor, por exemplo, para países com prevalência mais fraca do princípio da legalidade e de seu cumprimento na prática, particularmente no que concerne à contabilidade de empresas. Tomando novamente como exemplo o caso do Brasil, com os dados do IBGE referentes ao setor de empresas não-financeiras (privadas e públicas), constata-se que o quociente entre Excedente Operacional Bruto e Valor Adicionado Bruto (a preços básicos), em 2019, foi 43%. Este número parece inverossímil se comparado aos números, para o mesmo quociente (em 2019), de países como Espanha (43,0%), Itália (41,7), Áustria (41,1%), Alemanha (37,2%), Suécia (37,1%).<sup>25</sup> Era de se esperar que o número para o Brasil fosse significativamente superior, pois é o complemento para 100% da “parcela salarial” (“*wage share*”) no mesmo valor adicionado (parcela de “remuneração de empregados”, que inclui “salários” e “contribuições sociais dos empregadores”). Naqueles países, os salários (por empregado) são geralmente bem superiores aos vigentes

---

<sup>25</sup> Cálculo com base em dados das Contas Nacionais de outros países obtidos no site de estatísticas mantido pela Organização das Nações Unidas, <http://data.un.org>, acesso em 25/06/22. Nesta comparação, o conjunto das “empresas não-financeiras de *capital privado*”, tomado como “setor capitalista” neste artigo, foi substituído pelo conjunto das “empresas não-financeiras” (que incluem “empresas públicas”) para o qual são apresentados os dados naquele site. O mesmo cálculo dá, por exemplo, 33,9% para o Reino Unido, 33,2% para a França, em 2019, e 31,6% para os Estados Unidos, em 2018.

no Brasil, onde a maioria dos trabalhadores ganha mensalmente menos de 2 salários-mínimos (fixados por lei), que são ora equivalentes (em poder de compra) a cerca de 400 euros (embora o total de salários possa estar mais amplificado pela grande proporção entre os salários nos percentis mais altos e nos decis mais baixos, que aumenta o salário médio em relação ao mediano, embora os salários mais altos sejam muito menos numerosos). Mas a parcela salarial depende também dos valores adicionados, que são maiores por empregado nos países “desenvolvidos” do que no Brasil. Essa comparação preliminar da proporção de “excedente” (ou salários) no valor adicionado das empresas, entre o Brasil e aqueles países, demanda investigação.

#### **4 Tributação de rendimentos pessoais (de “pessoas físicas”)**

A maioria das prescrições de políticas públicas que visam atenuar a desigualdade de rendimentos pessoais – em prol da *equidade* ou “justiça social” – são bem conhecidas pelos economistas, particularmente a progressividade do “imposto de renda” e alguns tributos que incidem sobre propriedade pessoal, como o imposto sobre “grandes fortunas” (prescrito pela Constituição brasileira, mas ainda não implementado)<sup>26</sup> e os impostos sobre heranças e doações, que são mais pesados em outros países do que no Brasil.<sup>27</sup> O conjunto dos impostos sobre a propriedade – como IPVA, IPTU, ITBI e ITCMD – representaram apenas 4,6% das receitas tributárias, no Brasil em 2019 (de acordo com dados da OCDE) – enquanto respondiam por 9,1% na Argentina, 11,4% no Canadá, 11,5% nos Estados Unidos e 12,4% na Grã-Bretanha (de acordo com dados da OCDE). Em particular, além de cobrança mais efetiva, a progressividade também poderia ser adotada para o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), que incide sobre o valor venal dos imóveis urbanos (terrenos, prédios residenciais, comerciais etc.). Infelizmente, no Brasil, muitos municípios não arrecadam o IPTU, em virtude do baixo esforço fiscal e da escassez de recursos técnicos para a manutenção dos cadastros atualizados. Ademais, grande poder de barganha dos proprietários dos imóveis de maior valor impede que a incidência do IPTU

<sup>26</sup> Vide debate entre especialistas sobre esse imposto na *Folha de São Paulo*, 13/02/21, p. A3.

<sup>27</sup> “Sobre heranças, o Brasil aplica alíquota máxima de 8%, bem inferior à média de 15% nos países da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que inclui os países mais desenvolvidos. A tributação chega a 40% nos Estados Unidos, 45% na França e 55% no Japão.” (revista *Época*, 13/11/17, p. 69).

tenha relação próxima com o seu valor venal, impossibilitando assim o seu uso como instrumento adicional da progressividade tributária no Brasil.<sup>28</sup>

A seção 2 lembrou que as rendas de propriedade são auferidas por um número de pessoas que é pequeno relativamente ao número das que recebem rendimentos de trabalho, e têm valores maiores do que estes. Ocorre então que a desigualdade entre pessoas dos rendimentos será reduzida na medida em que seja aumentada a fatia relativa dos rendimentos de trabalho na distribuição do total de rendimentos. Mas, como se viu na seção 3, a *parte maior* desse total de rendimentos é gerada no *setor capitalista* da produção social – isto é, o conjunto das empresas capitalistas que produzem bens e serviços. Daí comentou-se na seção 3 a relevância do poder de barganha salarial dos trabalhadores para obter aumentos reais de salários, fazendo aumentar a fatia relativa dos salários na distribuição do valor adicionado das empresas (se forem maiores que os aumentos de produtividade do trabalho). Esse poder de barganha pode ser influenciado por políticas de redução do desemprego e de fortalecimento ou enfraquecimento dos sindicatos.

No governo Temer (2016-18) foi aprovada uma “reforma trabalhista” que extinguiu a contribuição sindical obrigatória, da qual dependiam os sindicatos há longo tempo. Embora alguns representantes dos trabalhadores concordassem em tese com tal mudança, ela foi realizada bruscamente, sem que os sindicatos tivessem tempo de viabilizar fontes alternativas de receita; o que enfraqueceu os sindicatos, inclusive as centrais sindicais e até o DIEESE-Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Socioeconômicas, órgão de suporte técnico (inclusive para negociações salariais) mantido com recursos dos sindicatos. A mesma reforma criou dificuldades – custos adicionais (como honorários de sucumbência) – para o acesso dos trabalhadores à Justiça do Trabalho, cujo número anual de novas ações diminuiu cerca de 25% desde essa reforma, caindo de 3.958.237 em 2016 para 2.888.339 em 2021 (cf. estatísticas do TST sobre casos recebidos na Justiça do Trabalho, em [Recebidos e Julgados - Estatística - TST](#), acesso em 05-07-22). Tais “políticas” contra os trabalhadores contrastam com a política do governo Biden de *fortalecimento* dos sindicatos, inclusive com proposta de lei para coibir a indução ou coação feita por empresas sobre seus trabalhadores para não se filiarem a sindicatos ou para votar contra a filiação de seus sindicatos a centrais sindicais.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Sobre a importância do IPTU e as dificuldades para a sua operacionalização, vide REIS (2016).

<sup>29</sup> Sobre isto, vide o documentário “Indústria Americana”, ganhador do Oscar de melhor documentário em 2019.

O instrumento mais conhecido, recomendado e utilizado mundialmente para modificar – no sentido de maior equidade – a distribuição de rendimentos pessoais é a *progressividade* do imposto sobre rendimentos de pessoa “física” (IRPF).<sup>30</sup> Consiste em isentar do “imposto de renda” os baixos rendimentos (inferiores a um determinado piso) e estabelecer *alíquotas crescentes* para as “faixas” de rendimentos superiores ao piso; de modo que as alíquotas médias para rendimentos maiores que o piso sejam crescentes. Desse modo, um imposto progressivo tributa mais pesadamente os maiores rendimentos; ou seja, impõe ônus proporcionalmente maior às pessoas “mais ricas” relativamente às “mais pobres”. Como os rendimentos dos mais ricos geralmente consistem exclusivamente ou em maior proporção de rendas de propriedade, tal progressividade onera mais pesadamente tais rendas, relativamente aos rendimentos do trabalho, geralmente recebidos exclusivamente ou em maior proporção pelas pessoas de menores rendimentos.

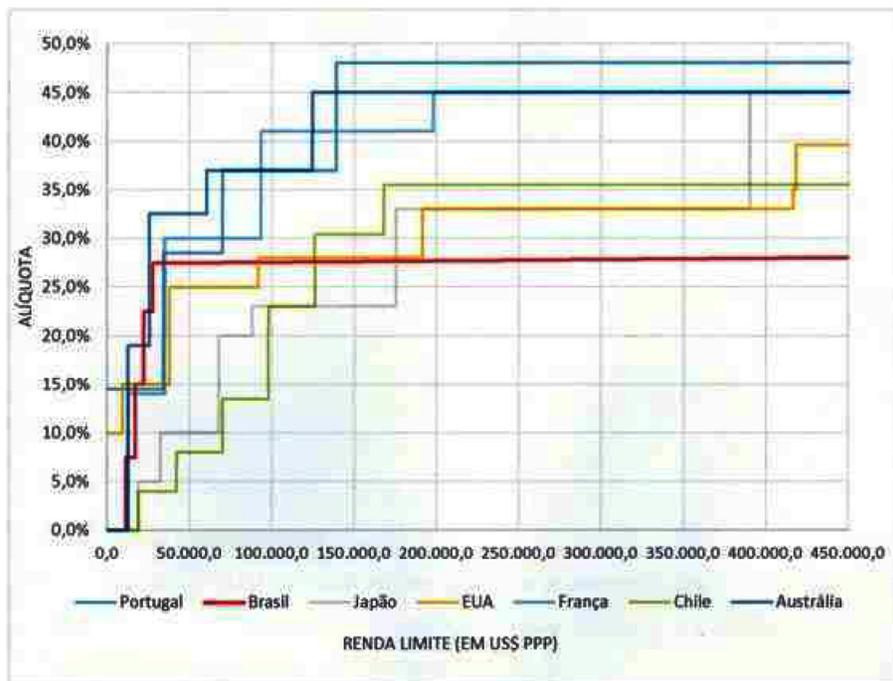
Embora com enorme desigualdade de rendimentos pessoais – entre as mais altas do mundo, como se viu na seção 2 – o Brasil é um dos países que menos tributa os rendimentos recebidos pelos “mais ricos”. A alíquota máxima do IRPF é de 27,5%, incidindo sobre rendas superiores a cerca de R\$ 60 mil anuais. RUAS (2019) apresenta um estudo sobre pisos de isenção e faixas de incidência das alíquotas do imposto sobre rendimentos pessoais no Brasil comparativamente a outros países. Vide Figura 1.

Como se vê na tabela, comparando rendas anuais que excedem cerca de ppp-US\$ 200 mil (de 2017), tais rendas excedentes pagam alíquotas na faixa de 33-40% nos EUA, 35-40% no Chile; 33-45 no Japão; 45% na França e Austrália; e 45-48% em Portugal (em 2019); enquanto no Brasil pagam a alíquota de 27,5%.

---

<sup>30</sup> Uma análise, com discussão crítica, de progressividade na tributação é feita na coletânea SLEMROD (1994).

**Figura 1 – Incidência das alíquotas (%) do Imposto de Renda sobre os limites de renda anual (em US\$ PPP), Brasil e países selecionados da OECD (2017)**



Fonte: Elaborado por RUAS (2019), a partir de dados da OCDE Tax Database (2019) e da Receita Federal do Brasil. Reprodução autorizada por Rayane Werneck Ruas do Gráfico 4 de RUAS (2019).

Uma peculiaridade do imposto sobre rendimentos pessoais no Brasil é que, desde 1995 (no primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso), os *lucros e dividendos* recebidos pelas pessoas são *isentos* (!) de imposto sobre rendimentos de pessoa física (IRPF).<sup>31</sup> Tal excrescência está em vias de extinção ou atenuação pela reforma tributária ora em andamento no Congresso (2021/2).

A última versão, “mais enxuta”, dessa reforma do “Imposto de Renda” (IR) foi apresentada pelo Ministro da Economia em 09/05/22 (conforme *Folha de São Paulo* de 10/05/22): redução de 34% para 26% das alíquotas de imposto sobre lucro líquido das empresas (IRPJ+CSLL)<sup>32</sup>, acompanhada da criação de IRPF sobre lucros distribuídos pelas

<sup>31</sup> Outra excrescência legal no caso do Brasil permite deduzir “juros sobre o capital próprio” a fim de apurar o lucro líquido tributável das empresas (IRPJ).

<sup>32</sup> Atualmente, a alíquota do IRPJ-Imposto de Renda de Pessoa Jurídica é 15% até lucro tributável de R\$ 20.000,00, e 25% sobre lucro igual ou superior a esse limite. A alíquota da CSLL-Contribuição sobre o Lucro Líquido é 9%.

empresas a seus sócios-capitalistas, com alíquota de 10% (no lugar da isenção que hoje vigora). Ocorre que essa alíquota de 10%, que incidiria sobre os lucros recebidos pelas pessoas (que são rendimentos de propriedade de capital), é inferior às alíquotas que ora incidem e continuariam a incidir sobre os demais tipos de rendimentos pessoais – que excedem cerca de R\$ 3.000 por mês – particularmente as remunerações do trabalho (assalariado, autônomo, público etc.). Seria uma nova excrescência, casuística e iníqua, que subverte o princípio da progressividade como instrumento de redução da desigualdade entre rendimentos pessoais.

## 5 Comentários finais

O Brasil, não apenas é “um dos países mais desiguais no mundo” (*World Inequality Report 2022*) – em termos de rendimentos pessoais antes da incidência do “imposto de renda” (de “pessoal física”) – como também é um dos países que menos tributa tais rendimentos (com menores alíquotas médias), e os tributa com menos progressividade (menores pisos de incidência de alíquotas que aumentam menos). Disto resulta que a desigualdade de rendimentos pós-imposto é ainda maior, comparativamente a outros países que os tributam com maior progressividade.

Tal desigualdade é parcialmente relacionada – quanto à parte maior dos rendimentos pessoais, a qual é distribuída pelas empresas do setor capitalista – à distribuição do valor adicionado neste setor entre salários e rendas de propriedade. A determinação, ao longo da história brasileira, desta última distribuição demanda investigação – particularmente no que concerne às causas de mudanças no “grau de monopólio” das empresas<sup>33</sup> e aos elementos/aspectos cambiantes dos mercados de trabalho – inclusive comparando-a com a determinação nas histórias de outros países.

## Referências

ATKINSON, A. *The economics of inequality*. 2. ed. Oxford: University Press, 1983.

---

<sup>33</sup> A exemplo do que faz KALECKI (1969 [1952]), p. 17-18 e capítulo 2.

CHANCEL, L.; PIKETTY, T.; SAEZ, E.; ZUCMAN, G. et al. *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab, <https://wir2022.wid.world>

DOBB, M. *Theories of value and distribution since Adam Smith*. Cambridge: University Press, 1973.

HOWARD, M. *Modern theories of income distribution*. London: Macmillan, 1979.

KALDOR, N. Alternative theories of distribution. *Review of Economic Studies*, vol.23, 1955.

KALECKI, M. *Theory of economic dynamics*. 2. ed. New York: Kelley, 1969.

MACEDO, L. *Exploração capitalista e desigualdade de renda*. Montes Claros: Ed. Unimontes, 2020.

MARX, K. *O capital*. Livro I. São Paulo: Abril Cultural, 1983 e 1985. vol.I, tomos 1-2.

MORGAN, M. 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*, no. 2017/12, august 2017.

PIRES, M.; ORAIR, R. & GOBETTI, S. A quem interessa não tributar dividendos? *Folha de São Paulo*, 09/06/22.

REIS, G. *Federalismo e finanças municipais no Brasil: uma análise espacial*. 415 f. Tese (Doutorado) – Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Programa de Pós-Graduação em Geografia. Belo Horizonte, 2016.

RICARDO, D. *Principles of Political Economy and taxation*. Cambridge: University Press, 1951.

RUAS, R. “Imposto de renda da pessoa física no Brasil: um estudo sobre progressividade tributária e implicações na desigualdade”. Monografia de Bacharelado em Economia na Universidade Estadual de Montes Claros, 2019.

SLEMROD, J., org. *Tax progressivity and income inequality*. Cambridge: University Press, 1994.

SMITH, A. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. Livro I. Oxford: University Press, 1976. vol. I

WOOD, A. *A theory of profits*. Cambridge: University Press, 1975. [trad. para o português: \_\_\_\_\_. *Uma teoria de lucros*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1980.]

WORLD INEQUALITY REPORT 2022. Vide CHANCEL et al.