

## **Conflito distributivo e Inflação: uma análise do caso brasileiro entre 2011-2016.**

André Luis Campedelli\* e Felipe Pinto da Silva

Respectivamente doutorando em Economia pelo IE/Unicamp e mestre em Economia Política pelo PEPGEP da PUC-SP; doutorando em Economia pelo IE/Unicamp, mestre em Economia Rural pelo CCA/UFC.

### **Resumo**

A partir das teorias de distribuição de renda, desenvolvidas nos anos 1960, e da adoção do *mark-up* como método de precificação, é possível caracterizar a inflação como resultado do conflito distributivo entre as classes. Assim, pode-se realizar uma análise da inflação observando tal teoria. O objetivo é caracterizar a parcela da inflação brasileira que tem como causa tal característica. A primeira seção explica as teorias de distribuição de renda e *mark-up*. A segunda demonstra como tal teoria explica a formação inflacionária. A terceira faz uma análise do caso brasileiro sob tal ótica. O artigo é finalizado com suas considerações finais.

### **Palavras-chave**

Inflação – *mark-up* – conflito distributivo

**Área temática: 2 – Teoria econômica e economia aplicada.**

**\* Bolsista ativo do programa Capes-PROEX.**

## Introdução

A questão sobre a distribuição funcional da renda entre lucros e salários passa a ser amplamente discutida a partir dos anos 1960, com duas questões principais sobre o tema: as variáveis que deveriam ser consideradas endógenas na determinação dos preços e seria a melhor teoria para explicar o fenômeno. Os modelos que mais se destacaram neste contexto são os de Ricardo, de Cambridge, de Kalecki e de Garegnani.

Assim, é possível considerar que parte da inflação é resultado de um processo de conflito distributivo pelo excedente da renda entre a classe capitalista e trabalhadora. O ajuste acaba ocorrendo via *mark-up*, numa situação onde o grau de monopólio e o nível de poder de barganha dos trabalhadores acabam definindo qual das categorias vai ter maiores vantagens nesta disputa.

Dito isto, é possível realizar uma análise sobre o processo inflacionário brasileiro nos últimos anos a partir de tal pressuposto, observando esta em quatro categorias, a saber: bens primários, comercializáveis, não comercializáveis e com preços administrados. Sabendo o peso que cada uma destas na formação final dos preços, observam-se quais são as categorias que mais impactam na inflação. Sendo que os bens com preços administrados possuem lógica distinta em sua precificação e os bens primários possuem outras fontes inflacionárias como os choques de oferta e o setor externo, o restante, cerca de 70% do peso inflacionário, pode ser observado a partir do conceito de conflito distributivo inflacionário.

O objetivo deste artigo é analisar as características próprias da inflação brasileira, excluindo o caso dos bens com preços administrados e dos primários, sob a ótica do conflito distributivo como principal fator inflacionário. Para tanto o presente estudo contará com quatro seções, além desta breve introdução. A segunda seção traça o caminho teórico entre as teorias de distribuição de renda e a adoção do *mark-up* como forma de precificação de bens. Em seguida, detalha-se a teoria que caracteriza a inflação como resultado direto de um conflito distributivo entre capitalistas e trabalhadores. A quarta seção caracteriza a parcela da inflação brasileira que tem como causa deste processo o conflito distributivo, e detalha como este se deu nos últimos anos. Por fim, o artigo é finalizado com suas considerações finais.

### 1 – O conflito distributivo da renda e a formação de preços via *mark-up*.

O objetivo desta seção é realizar uma breve análise sobre as principais teorias de distribuição funcional de renda, que demonstram o conflito distributivo entre as classes trabalhadoras e capitalistas. A partir disto, é possível analisar de que forma são formados os preços na economia, mostrando a utilização de *mark-ups* para tal, o que dará a base necessária para definir a inflação como resultado direto deste processo.

Segundo Serrano (1988), a partir da década de 1960 o problema da distribuição entre lucros e salários passa a ser amplamente discutido, levantando duas questões centrais acerca do tema: a definição de quais deveriam ser as variáveis exógenas na determinação dos preços de produção e a escolha da teoria mais adequada para explicar tal fenômeno. Neste contexto, se destacam alguns modelos básicos, que buscam entender a determinação da parcela dos lucros no produto. Podemos destacar entre estes o Modelo de Ricardo, de Cambridge, de Kalecki e de Garegnani ou sraffiano.

No modelo de Ricardo, que tem em sua base teórica os pressupostos do próprio autor, de Smith e de Marx, os determinantes para a distribuição se encontram no salário real e no nível tecnológico, com o lucro sendo a variável de ajuste e a distribuição ocorrendo como consequência dos ajustes de mercado. A segunda visão vem de Kaldor, com bases nas teorias propostas em Cambridge, formulação conhecida como o Modelo de Cambridge. Nessa perspectiva, o gasto dos capitalistas é que seria o determinante, com os salários como variável de ajuste. O terceiro modelo, de Kalecki, vem dos pressupostos levantados pelo autor, nos quais o grau de monopólio é o determinante para a distribuição, sendo os salários uma variável de ajuste. O último modelo é o sraffiano, com base nas ideias de Garegnani, a partir de uma releitura da teoria de Sraffa. Aqui os determinantes para a distribuição são a taxa de juros e o nível de tecnologia, sendo, novamente, os salários a variável de ajuste. Destacam-se os modelos que apresentam os salários

como variável de ajuste por considera-los como custos relevantes para a formação de preços, os de Cambridge, de Kalecki e o Sraffiano. A partir desta caracterização, a adoção de *mark-ups* para a precificação de bens, o que embasa teoricamente a discussão principal deste trabalho<sup>1</sup>.

Tais visões sobre como se dá a divisão funcional da renda dentro da economia capitalista, permite-nos formular um método alternativo para explicar o processo de precificação dos bens produzidos com capacidade ociosa. Tendo em vista que os capitalistas vão obter sempre a parcela da renda em seus lucros e os trabalhadores via salário, sendo estes também os custos da produção, o nível final de preços será dependente da capacidade de se obter lucro por parte dos capitalistas e dos custos que os mesmos vão arcar em função dos salários.

Segundo Lavoie (2014), a teoria de precificação dos bens discute o comportamento dos agentes formadores de preços, como estas decisões são tomadas e analisa o processo de formação destes. Nesta visão, são os empresários quem determinam os preços a partir de informações sobre o custo que estes consideram normal, além de um acréscimo de certa margem de lucro esperada. O nível dos preços não depende dos custos atuais, mas daqueles que os empresários consideram o normal. Estes servem para recompor os gastos da firma e garantir uma receita viável para o crescimento e expansão da mesma. Outra grande diferença é a premissa de estabilidade dos preços, ou seja, variações nos custos não geram variações imediatas destes. Isto é feito para manter a empresa dentro de certo limite que evite a atração de novos concorrentes, e também para impedir uma guerra de preços que pode ser altamente destrutivo para os envolvidos. A elasticidade dos preços neste contexto é relativamente baixa, já que as empresas definem tal valor de maneira independente, além da margem de lucro ser colocada *ex-ante*, na hora da sua definição, não sendo o resíduo *ex-post* da visão neoclássica tradicional.

Um dos primeiros a trabalhar com este conceito foi Kalecki (1983). O autor pontua que a definição dos preços via mercado somente pode ser dada em bens com oferta elástica, ou seja, que não são produzidos em situações de capacidade ociosa. Nos demais, ocorre uma rigidez dos preços em frente às variações de demanda, somente com alterações nos custos diretos unitários de produção e do grau de monopólio<sup>2</sup>.

Campedelli & Silva (2017) apontam que o *mark-up* de Kalecki considera os custos diretos e a média dos preços das firmas concorrentes. Isto ocorre para evitar que se eleve o preço demasiadamente em relação aos demais, o que desencadearia uma queda significativa das vendas. Pode-se formalizar a partir disto o seu *mark-up*. Considerando  $p$  o preço fixado pela firma,  $u$  seu custo direto unitário e  $\bar{p}$  a média ponderada dos preços de todas as firmas que produzem produtos similares, temos a seguinte equação de comportamento:

$$p = mu + n\bar{p} \quad (1)$$

Onde  $m$  e  $n$  são coeficientes positivos relacionados a política de fixação de preços da firma e  $n < 1$ . Tendo em vista que, no caso do  $p$  da firma em foco ser igual ao preço médio,  $\bar{p}$ , podemos chegar na seguinte relação:

$$p = mu + np \quad (1')$$

Percebemos, a partir da equação 1' e das hipóteses do modelo, a total incompatibilidade do mecanismo de formação de preço com o modelo de concorrência perfeita. Kalecki (1983) salienta que se houvessem as condições de concorrência perfeita, o excedente do

---

<sup>1</sup> As teorias neste trabalho foram apresentadas de maneira resumida, somente para mostrar a origem da discussão sobre a distribuição funcional da renda e a precificação via *mark-up*. Para um maior aprofundamento, consultar SERRANO, F. L.P. **Teoria dos Preços de Produção e o Princípio da Demanda Efetiva**. Rio de Janeiro, 1988, 159 f., Tese (Mestrado em Economia da Indústria e da Tecnologia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro.

<sup>2</sup> Para determinar sua teoria, Kalecki (1983) coloca 5 hipóteses. A primeira é da existência de capital fixo nas empresas. A segunda é de uma oferta elástica, com capacidade ociosa das firmas. A terceira é de que os custos diretos unitários são estáveis por unidade produzida para a amplitude relevante da produção. A quarta é de diante da incerteza do processo de fixação de preços, as firmas não vão ocorrer em métodos neoclássicos para a maximização de lucros. A quinta e última é de o nível efetivo dos custos indiretos não influencia diretamente a determinação dos preços. Para um aprofundamento maior sobre estas hipóteses, consultar CAMPEDELLI, A.L.; SILVA, F.P. **Análise da inflação brasileira: um estudo a partir de Kalecki e Keynes**. **X Encontro da AKB**, Brasília/DF, Associação Keynesiana Brasileira, 2017.

preço  $p$  sobre os custos diretos unitários  $u$  faria com que a firma aumentasse sua produção até que se tivesse eliminado toda capacidade ociosa. Essa dinâmica implicaria que qualquer firma que permanecesse no ramo chegaria ao pleno emprego dos fatores de produção, desencadeando uma subida de preços até o nível em que se equilibraria a oferta e a demanda.

A razão entre preço e custos diretos unitários expressa o que comumente se denomina *mark-up* ( $k = \frac{p}{u} = \frac{m}{1-n}$ )<sup>3</sup> e indica que quanto maior o preço da firma com relação a seus custos diretos unitários, mais próxima de uma situação de monopólio. Desta feita, a fixação de preços por parte da firma leva em consideração os custos diretos unitários (salários e matérias-primas), seu poder de mercado e o preço médio da concorrência.

Aponta-se assim que há variação nos preços quando variam os custos diretos unitários e/ou o grau de monopólio<sup>4</sup>. Sendo que as variações de demanda apenas influenciarão os preços se, e somente se, *alterarem* o grau de monopólio e/ou os custos diretos, como apontado por Paiva (2004). Kalecki (1983) *aponta* que o movimento mais provável nos períodos de recessão é um aumento do grau de monopólio e sua queda, juntamente com o *mark-up*, nos períodos de crescimento. O autor percebe uma estabilidade dos preços ao longo do ciclo econômico, que se explicar-se-ia pelos movimentos dos custos unitários diretos (matérias-primas e salários), declinantes na depressão e crescentes nos períodos de recuperação<sup>5</sup>.

Considerando o grau de monopólio do ramo industrial, qualquer variação nos custos diretos unitários é repassada para os preços. Logo, um aumento universal dos salários nominais impactaria num aumento geral do nível de preços, não impactando na distribuição de renda. Vale salientar que a magnitude desse repasse está diretamente proporcional ao grau do monopólio do setor. Assim, a distribuição de renda só será alterada se houver uma variação no grau de monopólio, o que remete à outra questão: como se distribui a Renda Nacional?

A discussão a respeito da distribuição funcional da renda entre trabalhadores e capitalistas, inicia-se ao ser considerado que o valor adicionado de um determinado ramo industrial pode ser medido da seguinte maneira:

$$Y = P - M = W + C_j + L \quad (2)$$

Onde:  $Y$  representa o valor adicionado;  $P$  indica o valor da produção;  $M$  os custos das matérias-primas;  $W$  a folha de salário;  $L$  o lucro bruto e  $C_j$  representa os custos indiretos de produção. Reagrupando a equação 2, segue-se que:

$$C_j + L = P - (W + M) \quad (3)$$

Multiplicando e dividindo o lado esquerdo da Equação 3 por  $(M+W)$ , tem-se que:

<sup>3</sup> Esta equação pode ser definida desta maneira: Se dividirmos a equação 1 pelo custo unitário  $u$  teremos a seguinte relação  $\frac{p}{u} = m + n\frac{\bar{p}}{u}$  e  $\frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u}$ . Assim, substituindo a restrição da segunda equação na primeira segue-se que:  $\frac{p}{u} = m + n\frac{\bar{p}}{u}$ . Deduz-se que  $\frac{p}{u} = k = \frac{m}{1-n}$ .

<sup>4</sup> Para o entendimento de quanto o grau de monopólio influencia a formação de preços, atentar-se-á para o caso específico de um dado ramo da indústria. Considera-se que nesse ramo da indústria os coeficientes  $m$  e  $n$ , bem como os custos unitários  $u$  diferem entre as firmas e todas elas operam em concorrência imperfeita, como garante as quatro hipóteses apresentadas anteriormente. Assim, supondo que o setor possua  $r$  firmas e que elas operam conforme as hipóteses apresentadas anteriormente, temos que a formação de preço da  $r$ -ésima firma se expressa da seguinte maneira:  $p_i = m_i u_i + n_i \bar{p}$ , onde  $i = 1, 2, 3 \dots r$ , podendo as  $r$  firmas por suas respectivas produções ter-se-à a seguinte relação:  $\bar{p} = \bar{m}\bar{u} + \bar{n}\bar{p}$  e  $\bar{p} = \frac{\bar{m}}{\bar{n}-1}\bar{u}$  ou  $\frac{\bar{p}}{\bar{u}} = k = \frac{\bar{m}}{\bar{n}-1}$ . Kalecki apresenta que, num dado ramo industrial, onde  $\bar{m}$ ,  $\bar{n}$ ,  $\bar{u}$  e  $\bar{p}$  são as médias ponderadas de  $m$ ,  $n$ ,  $p$  e  $u$ , como foi apresentado, indicando a equação de fixação do preço de uma firma representativa de um dado ramo de indústria. Consequentemente, o grau de monopólio desse ramo ficará representado pela firma assim especificada por  $k$ . Dessa forma, as variações da relação  $k = \frac{\bar{m}}{\bar{n}-1}$  reflete os movimentos endógenos da formação de preços da firma, a partir do grau de monopólio da firma representativa. Para melhor aprofundamento da questão, principalmente sobre a formalização matemática, consultar Ferreira, A. Grau de Monopólio e distribuição de renda. Uma discussão de Kalecki. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 21, n. 1, p. 81-101, 1990.

<sup>5</sup> Sobre as modificações dos preços de matérias-primas, estas costumam sofrer oscilações cíclicas ainda maiores que os níveis salariais. Para um maior aprofundamento, consultar KALECKI, M.. **Teoria da dinâmica econômica**. Os Pensadores, Abril Cultural, São Paulo. 1983.

$$C_j + L = [P - (W + M)] \left( \frac{W + M}{W + M} \right) = C_j + L = \left[ \frac{P}{W + M} - 1 \right] (W + M) \quad (4)$$

A relação  $\frac{P}{W+M}$  é uma medida de *mark-up* (KALECKI,1983) e que foi definida como k. Daí, pode-se reescrever a Equação 5 como:

$$C_j + L = (k - 1)(W + M) \quad (5)$$

A parcela relativa dos salários no valor agregado de determinado ramo industrial é dada por:

$$w = \frac{W}{Y} \quad (6)$$

Podemos simplificar, portanto, como o visto na equação 7:

$$w = \frac{W}{W + (k - 1)(M + W)} \quad (7)$$

Por fim, dividindo o numerador e o denominador da razão localizado no lado esquerdo da igualdade 7 por W, ter-se-á que:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)} \quad (8)$$

Assim, a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria manufatureira é determinada pelos seguintes parâmetros, os fatores de distribuição: grau de monopólio (k) e pela razão entre os preços das matérias-primas e os custos de salários por unidade ( $j = M/W$ ). Consequentemente, um aumento do grau de monopólio, k, ou de j, reduz a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria. Pode-se ainda empregar a Equação 8 para o setor industrial como um todo, no entanto os fatores de distribuição dependem da importância dos vários setores da indústria no setor manufatureiro como um todo, como demonstra Kalecki (1983).

Assim é possível formar a teoria de precificação via *mark-up* a partir de visões distintas, o que nos dá base para considerar a inflação como um resultado direto deste processo. A disputa entre capitalistas buscando uma maior parcela dos lucros dentro da renda e a tentativa de pelo menos manter o nível de poder de compra dos salários é o mecanismo de tal. A próxima seção vai se aprofundar nesta questão, explicando todo o processo de formação inflacionária via conflito distributivo.

## 2 – A inflação como resultado do conflito distributivo

O objetivo desta seção é caracterizar a inflação como resultado direto do conflito distributivo da renda, com base nas teorias apresentadas na primeira seção deste artigo, levando em consideração a formação dos preços via *mark-up*.

Kalecki (1983) coloca que o processo inflacionário se dá via um conflito distributivo entre trabalhadores e capitalistas. O ajuste distributivo entre as partes se dá via *mark-up*. Numa situação de grau de monopólio elevado, existe uma tendência de ganhos maiores desta disputa pelos capitalistas, e quando essa tendência se reverte ocorre uma elevação do poder de sindicatos, o que proporciona melhorias de condições sobre as negociações dos salários nominais, fazendo com que as forças tendam para ganhos maiores por parte dos trabalhadores.

Como definido por Kalecki (1983), em uma economia industrial, com a maior parte de seus setores oligopolizados, um aumento nos custos diretos unitários, como os salários nominais, acaba sendo repassado pelos capitalistas nos preços. Nesta situação, um aumento no nível salarial não geraria a redistribuição de renda desejada, já que o impacto final seria nulo. A única forma de haver ganhos efetivos para as classes trabalhadoras é uma redução dos demais custos diretos, o que permitiria que a elevação dos salários fosse compensada. Outra solução seria reduzir o poder dos capitalistas de repasse destes custos aos preços. Isto somente seria possível com a redução do grau de monopólio<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Existem alguns fatores exógenos que atuam na forma de garantir o poder de monopólio das empresas já consolidadas. O primeiro deles é que existe uma tendência de concentração industrial nas economias capitalistas, que faz com que poucas empresas tenham peso elevado na formação dos preços médios. O segundo fator é o desenvolvimento da

Sawyer (1999) coloca que a redução do poder de monopólio pode se dar com uma situação de elevação do poder de barganha dos sindicatos. Isto gera uma situação de margem de lucro contraída. Numa situação econômica em expansão, tal cenário é mais possível, pois mesmo com uma situação de margem reduzida, a combinação entre baixo desemprego e volume elevado de lucro faz com que estes sejam considerados “razoáveis”. Este cenário gera uma elevada razão entre salários e lucros, reduz o grau de monopólio e devido à baixa capacidade de repasse dos custos aos preços, a inflação também se torna menor.

Lavoie (2014) coloca tal movimento como “resistência do salário real”. Os trabalhadores vão sempre buscar manter seu nível de poder de compra na discussão de sua recomposição salarial. Um modelo básico de conflito distributivo pode ser definido dentro de duas equações. Primeiramente assume-se que a taxa de crescimento dos salários nominais que os trabalhadores buscam negociar é função de dois elementos, a diferença entre o salário real desejado,  $\omega w$ , e o salário real vigente,  $\omega$ , e a inflação,  $x$ , do período corrente,  $t$ . Já a segunda equação leva em conta o lado das firmas, que desejam repassar custos adicionais de salários para os preços. Os empresários também podem buscar recompor seu *mark-up*, elevando os preços, caso estes considerem que seu nível esteja abaixo do desejado para a manutenção de um dado nível de lucros. As firmas também vão ter um nível salarial que desejam oferecer aos trabalhadores, sendo definido como  $\omega f$ . Podemos definir que vai ocorrer uma inflação de salários,  $xw$ , e uma inflação de lucros,  $xp$ . O termo  $\Omega$  mostra a intensidade da reação dos sindicatos na busca de recomposição salarial, enquanto o termo  $\Psi$  demonstra a capacidade das firmas em reajustar os salários na medida em que lhe são convenientes para alcançar seus objetivos, o que simultaneamente demonstra o grau de monopólio da firma. Quanto maior essa diferença, entre o efetivo e o requerido, maior a inflação. Neste caso podemos formalizar as duas equações como:

$$xw = \Omega \cdot (\omega w - \omega) \quad (9)$$

$$xp = \Psi \cdot (\omega - \omega f) \quad (10)$$

Este conjunto de equações nos dá uma demonstração do funcionamento do conflito distributivo e os fatores que geram a variação dos preços. Na equação 9 temos como se forma a inflação de salários, com o lado dos trabalhadores dentro da disputa pela renda. Na equação 10, temos o lado da firma, que busca a partir da recomposição dos salários repassar os custos oriundos destes aos preços e ao mesmo tempo recompor seu *mark-up*.

Sendo o salário a variável comum nas duas equações, podemos concluir que está é que definirá o valor da inflação final. Sendo que somente vai ocorrer uma variação geral de preços  $x$ , esta deve ser igual ao causado pela variação de preços formado causado pelos salários  $xw$  e pela formada pelos lucros,  $xp$ . Temos então que  $x = xw = xp$ . Podemos igualar ambos os lados da equação e chegar a uma equação final que determina a variação de preços no agregado:

$$P = \frac{\Omega \cdot \Psi \cdot (\omega w - \omega f)}{\Omega + \Psi} \quad (11)$$

A inflação vai depender, neste caso, do poder de cada um dos lados do conflito distributivo, seja dos trabalhadores ou das empresas, e da diferença entre o salário desejado pelos trabalhadores e o desejado pelos capitalistas.

Em uma visão ligada ao Modelo *raffiano* ou de Garegnani, a questão do conflito distributivo como formador inflacionário também está presente. Serrano (2010) parte de uma simplificação onde o único componente de custo das empresas é a taxa de salários pagos. Seja considerando que o nível geral de preços é formado pela adição de uma margem de lucros bruta nominal sobre os custos tidos normais pelas empresas ou considerando que este é formado pela adição de uma margem real de lucros sobre os custos de reposição do período atual, o que temos é que a inflação presente será dada pelo crescimento dos custos de um período anterior e pela

---

publicidade, que atua na manutenção deste poder de monopólio das firmas já consolidadas. O terceiro fator se trata da influência dos custos diretos em relação aos custos indiretos. O último fator é o poder de barganha que os sindicatos podem possuir. Para maior aprofundamento, consultar KALECKI, M.. **Teoria da dinâmica econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

variação da margem de lucros. Isto mostra um componente de conflito entre classes dentro desta visão.

A grande diferença do modelo baseado em Sraffa, segundo Serrano (2010), é a divisão do salário em dois componentes distintos, um que seria a parcela de subsistência que seria reajustado no mesmo movimento que o preço dos bens-salários, aqueles que fazem parte da cesta básica dos trabalhadores, e uma segunda parcela que seria reajustada na disputa entre capitalistas e trabalhadores pelo excedente formado. Nesta segunda teríamos a parcela caracterizada como parte do conflito distributivo, enquanto na outra, teríamos uma parcela que poderia ser considerada inercial, próximo ao teorizado para o caso brasileiro dos anos 1980<sup>7</sup>.

A taxa de crescimento dos salários nominais  $w^*$  nesta questão se dará por uma parcela autônoma de crescimento dos salários nominais  $ca$ , e pelo poder que os trabalhadores possuem na hora de reajustar seus salários a com base na inflação passada  $P_{-1}$ . Sendo que os trabalhadores não serão capazes de realizar o aumento de salário desejado, formalizando os termos como:

$$w^* = ca + aP_{-1} \quad (12)$$

Considerando que a taxa de lucros da economia é dada exogenamente, podemos considerar que a inflação  $P$  será resultado direto da elevação dos custos de produção. Se considerarmos como único custo o salário nominal  $w$ , temos portanto que a inflação será sempre igual a taxa de crescimento de salários ( $P=w^*$ ). Admitindo que a inflação  $P$  é constante no curto prazo, podemos admitir que  $P=P_{-1}$  num curto período. Nesta situação, podemos definir a inflação como:

$$P = \frac{ca}{(1-a)} \quad (13)$$

Podemos agora observar como se dá o processo inflacionário, a partir da precificação via *mark-up*, se baseando em fatores de custo doméstico dentro de uma economia aberta. Gomes & Freitas (2018) apresenta tais equações, que fazem tal ligação. Neste caso, temos onde  $P_t^D$  significa a variação ou inflação de preços domésticos no momento presente,  $in$  o coeficiente de inércia que influencia tal variação,  $P_{t-1}$  a inflação passada,  $z$  o coeficiente do peso do hiato do produto na formação de preços,  $Y$  o produto efetivo,  $Y^*$  o produto potencial e  $h_t$  os choques de custo

$$P_t^D = in \cdot P_{t-1} + z \cdot (Y_t - Y_t^*) + h_t \quad (14)$$

A inflação dos produtos com precificação doméstica, portanto, como mostra a equação 15, depende da inflação passada e possui componente inercial, depende do hiato do produto e de choques de custo.

Para seguir com tal análise, é necessário observar como se forma os preços do setor doméstico da economia, é preciso observar como se dá o processo de formação de preços interno.

$$p_t = k_t \cdot c_{t-1} \quad (15)$$

Sendo que devido as características inerciais, o preço presente depende sempre do custo unitário de um período posterior, temos:

$$(1+P) \cdot p_{t-1} = (1+g_k) \cdot k_{t-1} \cdot (1+g_c) \cdot c_{t-2} \quad (16)^8$$

Está é, portanto, a forma que se dá a inflação dentro da lógica de *mark-up* para todos os produtos precificados de maneira doméstica, com elevado peso dos custos em sua definição. A partir desta definição que observaremos o caso brasileiro.

<sup>7</sup> O caso da inflação inercial não é propriamente colocado como nos termos de apenas uma parcela sendo reajustada automaticamente, mas como uma condição na qual o aumento dos preços acontecia automaticamente devido a perspectiva constante de elevações dos custos futuros. Para um maior aprofundamento da questão e mais detalhes sobre a visão de conflito distributivo e a inflação inercial, consultar SERRANO, F. O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 14, nº 2, p. 395-421, Mai/Ago 2010.

<sup>8</sup> Esta é uma forma simplificada da equação do trabalho de Freitas & Gomes (2018). A equação completa, que também leva em conta o setor externo pode ser observado em GOMES, L.; FREITAS, F. A Evolução do Conflito Distributivo no Brasil de 2000 a 2014: Uma visão Multissetorial. **XI Encontro da AKB**, Porto Alegre/RS, Associação Keynesiana Brasileira, 2018.

### 3 – A inflação brasileira como resultado do conflito distributivo

O objetivo desta seção é realizar uma análise da inflação brasileira a partir da interpretação deste processo como resultado do conflito distributivo. Para tal, primeiramente será desenvolvida uma análise acerca dos diferentes bens medidos pelo IPCA, para distinguir qual a parcela afetada pela disputa de classes na sua formação inflacionária. Logo após, será feita uma análise das mercadorias afetadas pelo conflito distributivo, mostrando como se da tal consequência na economia brasileira.

Fazendo uma análise dos bens que compõe a cesta de produtos medidos pelo IPCA, a partir dos dados encontrados na plataforma SIDRA do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), podemos dividir os itens em quatro categorias: Bens primários<sup>9</sup>, comercializáveis, não comercializáveis<sup>10</sup> e com preços administrados<sup>11</sup>. A partir disto é possível medir o peso de cada um destes dentro da formação inflacionária final. O resultado disto pode ser observado na tabela abaixo.

**Tabela 1 – Média anual do peso de cada categoria de bens medidos pelo IPCA na formação final do item: 2011-2016 (em %)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Bens primários</b>	6,51%	6,65%	6,95%	7,04%	7,30%	7,67%
<b>Bens comercializáveis</b>	28,87%	31,83%	31,84%	31,66%	30,62%	30,52%
<b>Bens não comercializáveis</b>	37,45%	37,19%	37,90%	38,48%	38,26%	37,63%
<b>Bens com preços administrados</b>	27,17%	24,33%	23,31%	22,82%	23,82%	24,18%
<b>Total</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Sidra e Banco Central do Brasil. Elaboração dos autores.

A partir da tabela 1 acima, é possível observar que os bens que exercem o menor peso na formação inflacionária são os primários, aqueles que podem ser considerados como de demanda pela lógica de Kalecki (1983)<sup>12</sup>. Sendo que os preços administrados possuem lógica

<sup>9</sup> Os bens que podem ser considerados como bens primários dentro do grupo Alimentação e Bebidas são: todos os cereais, leguminosas e oleaginosas; todos os tubérculos, raízes e legumes; todas as hortaliças e verduras; todas as frutas; todas as carnes; todos os pescados; e todas as aves e ovos, dentro do grupo Habitação a areia e o carvão vegetal e dentro do grupo Artigos de Residência as flores naturais. Todos os outros itens medidos no IPCA passam por algum processo industrial antes de sua comercialização final, são considerados bens não comercializáveis ou tem seu preço administrado.

<sup>10</sup> A definição dos bens comercializáveis e não comercializáveis foi feita segundo critério do Banco Central do Brasil, observada segundo os critérios definidos em suas tabelas destes indicadores, disponíveis em <<http://www.bcb.gov.br/pec/Indeco/Port/indeco.asp>>, acessado em 07 de Setembro de 2017. Os bens comercializáveis são: Alimentos industrializados e semielaborados, artigos de limpeza, artigos de higiene e beleza, mobiliário, utensílios domésticos, equipamentos eletrônicos, aquisição de veículos, álcool combustível, artigos de cama, mesa e banho, fumo, bebidas em geral, artigos de vestuário e material escolar. Os bens não comercializáveis são definidos como a alimentação fora de casa, aluguel, reparos de residência e despesas operacionais de residências, itens ligados à manutenção, seguro, reparos e lavagem e estacionamento de veículos, recreação e cultura, matrícula e mensalidades escolares, serviços médicos e serviços pessoais. O grupo comunicação não está detalhado neste critério, portanto, foi definido pelos autores a classificar todos os itens deste grupo que não são administrados como bens não comercializáveis.

<sup>11</sup> Os bens com preços administrados são aqueles estabelecidos por contratos ou por regulação direta de órgãos públicos. Estes são: Energia elétrica Residencial, Taxa de água e esgoto, Gás de botijão e encanado, Planos de saúde, Produtos farmacêuticos, Jogos de Azar, Ônibus, Trem, Metrô, Barco, Taxi, Multas de trânsito, Emplacamento e licenças, Pedágio, Gasolina, Óleo Diesel, Gás veicular, Telefone Fixo, Telefone público e Correio.

<sup>12</sup> Kalecki (1983) coloca que a única fonte de demanda possível dentro de uma economia oligopolizada e industrial é no setor agrícola, devido as condições de oferta deste ramo, que não permite que a produção opere com elasticidade de oferta e consequentemente capacidade ociosa. Para maior aprofundamento, consultar KALECKI, M.. **Teoria da dinâmica econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.



própria não explicada via conflito distributivo, podemos considerar os demais, relativos aos bens comercializáveis, não comercializáveis, passíveis de uma observação a partir do tema.

### 3.1 – Bens comercializáveis e o conflito distributivo no setor industrial

Para os bens comercializáveis, referentes aqueles que são produzidos industrialmente, é possível realizar o cálculo de *mark-up* de Kalecki,  $k = \frac{P}{W+M}$ , como apresentado na seção 2 do presente estudo. O objetivo disto é analisar a possibilidade de um conflito distributivo, observando o peso dos salários e dos lucros na formação de preços no setor industrial. Sendo que ocorreu nos últimos anos uma conjuntura de salários se elevando ao mesmo tempo de redução do nível de desemprego, tendência esta revertida apenas em 2015, a relevância deste tema se torna fundamental para entender a dinâmica inflacionária brasileira.

Para tal foram utilizados dados da Pesquisa Industrial Anual, divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, que contem os dados atualizados até 2016. Porém, dentro dos bens comercializáveis, existem aqueles que seguem a lógica de precificação de *mark-up*, a mesma posta pelo conflito distributivo, e aqueles que seguem a tendência dos preços internacionais. Este segundo grupo sofre mais influencias do setor externo. Portanto, é necessário definir quais são os itens que podem ser medidos segundo a metodologia de conflito distributivo proposta neste trabalho.

Para tal, foi usada a classificação realizada por Freitas & Gomes (2018)<sup>13</sup>. Neste, os autores consideram aqueles que seguem preços internacionais sendo: Agricultura, silvicultura e exploração florestal; minério de ferro; alimentos e bebidas; têxteis; álcool; fabricação de resinas e elastômeros; produtos e preparados químicos diversos; fabricação de aço e derivados.

Os itens com preços administrados também foram excluídos desta análise, pois sua precificação não segue a lógica do conflito distributivo. Os demais podem ser considerados como de precificação doméstica, sendo passíveis de serem medidos com a metodologia proposta neste trabalho. Sendo assim, foram calculados os valores das variáveis W, M e Vp para todos os itens encontrados na PIA, com exceção dos citados acima.

A variável W foi definida como o valor gasto com salários, retiradas e outras remunerações de pessoal assalariado, seja dos trabalhadores ligados diretamente ou não à produção. A variável M é o valor gasto no consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes. A variável P será definida como o valor bruto da produção. A partir das equações definidas na seção 1 deste trabalho, pode-se encontrar o valor da variável w, que explica a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria, a variável k, que é o grau de monopólio da indústria e a variável j, que mostra os custos de salário por unidade<sup>14</sup>. Os resultados podem ser observados na tabela 2.

---

<sup>13</sup> A análise dos autores tratou de medir, a partir das informações do Banco Mundial e do Sistema de Contas Nacionais, atividades econômicas industriais que possuíam mais de 40% de sua produção concentrada em produtos que seguiam os preços internacionais como referência de sua precificação. Para maior aprofundamento, consultar GOMES, L.; FREITAS, F. A Evolução do Conflito Distributivo no Brasil de 2000 a 2014: Uma Visão Multissetorial. XI Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira. Porto Alegre/RS, Associação Keynesiana Brasileira, 2018.

<sup>14</sup> Para maiores detalhes, ver a formalização realizada entre as equações 2 à 8 da seção 1, onde encontram-se as formulações matemáticas utilizadas nos cálculos a seguir.

**Tabela 2 – Valores calculados do *mark-up* kaleckiano para o setor industrial: 2011-2016.**

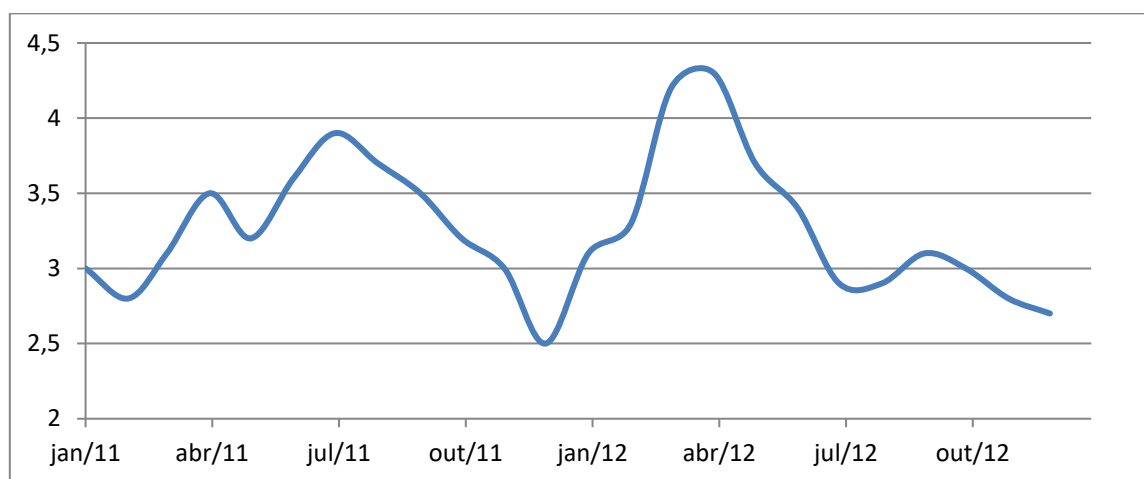
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
W (em mil R\$)	135.504.386	142.807.342	151.121.712	168.367.044	167.559.605	165.073.147
M (em mil R\$)	529.198.660	565.492.430	641.818.127	751.777.163	605.138.532	584.389.536
Vp (em mil R\$)	1.082.978.476	1.155.437.235	1.298.027.735	1.357.262.986	1.308.776.866	1.283.884.502
j	3,905	3,960	4,247	4,465	3,611	3,540
k	1,629	1,631	1,637	1,475	1,694	1,713
w	0,245	0,242	0,230	0,278	0,238	0,236

Fonte: IBGE. Elaboração dos autores.

Na tabela 2, a variável j nos mostra que existiu uma elevação dos custos de salário por unidade na produção até 2014, com uma redução a partir do ano posterior. Isto mostra que durante o primeiro governo Dilma a situação de produtividade da indústria possivelmente piorou, sendo melhorada a partir dos ajustes fiscais de 2015. Ao mesmo tempo, é possível observar pela variável k uma redução do *mark-up* em 2011 em relação à 2010, mas com este sendo constante até o ano de 2013, sofrendo forte queda no ano de 2014. Este volta a se elevar a partir do ano de 2015. A variável w nos mostra uma elevação da participação dos salários na renda gerada no setor industrial no ano de 2011, mas com uma tendência de queda até 2013, e com forte elevação em 2014. A partir de 2015, volta-se a tendência de queda desta participação que persiste também no ano de 2016.

Isto mostra evidências de que a inflação dos bens comercializáveis foi resultado de um conflito distributivo, com ganhos para a classe capitalista entre os anos de 2012 e 2013 e também entre 2015 e 2016, com situações pró-trabalhador nos anos de 2011 e 2014. A elevação do *mark-up* nestes anos mostra uma redução da concentração industrial, indício de melhor situação pró capitalista na redistribuição de renda do setor. O sentido contrário ocorre com a participação dos salários. O que ocorre, portanto, é uma piora da distribuição da renda pró-trabalhador nos anos de 2012, 2013, 2015 e 2016, e com uma redução do *mark-up* nos anos de 2011 e 2014.

**Gráfico 1 - Taxa de desemprego do setor industrial no Brasil: 2011-2012 (em %).**

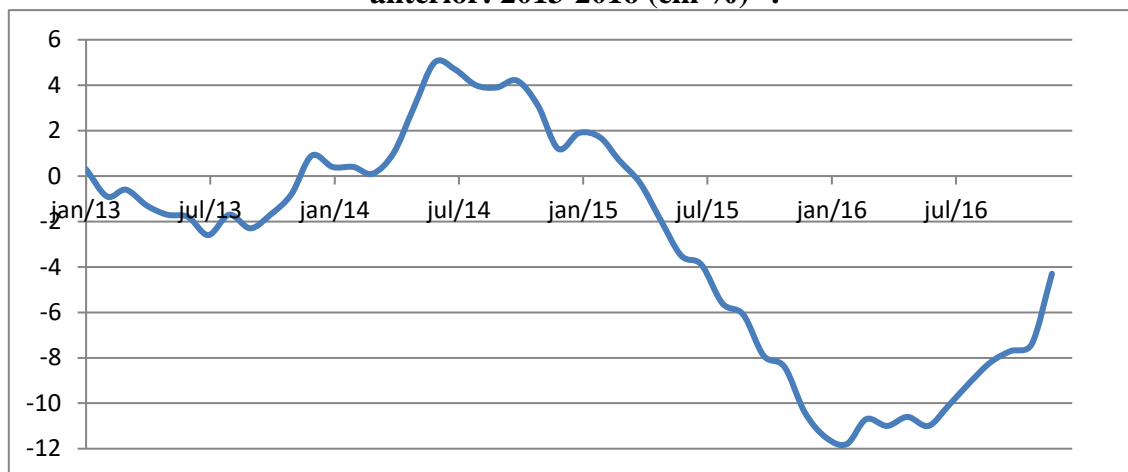


Fonte: Sidra. Elaboração do autor

A taxa de desemprego do setor industrial, apresentada no gráfico 1, mostra que durante o ano de 2011 houve uma elevação do desemprego até metade deste ano, com redução para o nível de 2,5% ao final do ano. A tendência de 2012 foi semelhante, com elevação também no primeiro semestre e redução, só que a partir do segundo trimestre do ano, também terminando próximo de 2,5%. O nível de desemprego, portanto, foi fator favorável para a melhora da situação da distribuição de renda no setor industrial neste biênio de 2011 e 2012. Mesmo assim, como o ano

de 2011 foi levemente favorável se comparado ao ano de 2012, é possível observar que entre os dois anos houve redução da variável w e elevação da variável k, mesmo ambas sendo variações pequenas.

**Gráfico 2 – Variação do emprego do setor industrial no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2013-2016 (em %)<sup>15</sup>.**



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 2 é metodologicamente diferente dos anteriores, devido a adoção de novo método de medição do desemprego a partir de 2012. Neste, podemos observar se o desemprego se reduziu ou se elevou em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Durante o ano de 2013, podemos observar que somente no final do ano houve uma elevação do desemprego, com redução da taxa de desemprego no setor industrial durante todo o resto do ano. Já em 2014, podemos observar uma redução constante do desemprego, tendência esta que só se reverte no segundo trimestre de 2015. A partir desta data temos uma redução constante do emprego no setor industrial, que mesmo reduzindo a partir de 2016, ainda se mantém em constante elevação até o final do período analisado, em dezembro do mesmo ano.

**Tabela 3 – Reajuste dos salários do setor de serviços na negociação sindical: 2011-2016.**

	Acima do INPC	Igual ao INPC	Menor que o INPC
2011	90,40%	6,50%	3,10%
2012	97,50%	2,50%	0,00%
2013	88,40%	6,40%	5,20%
2014	90,90%	6,10%	3,00%
2015	45,00%	36,00%	19,00%
2016	16,90%	52,60%	30,60%

Fonte: Dieese. Elaboração do autor.

Ao observamos as negociações salariais da tabela 3, podemos ver que elas seguem a tendência de desemprego apresentada anteriormente. Entre 2011 e 2014 vemos uma situação favorável ao trabalhador, que sempre obteve um reajuste real em pelo menos 88% dos casos. A partir de 2015, mais da metade dos trabalhadores do setor tiveram reajustes sem ganho real, com

<sup>15</sup> A partir de 2012, começa a ser utilizada uma nova metodologia de pesquisa de desemprego, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), sendo que a Pesquisa Mensal de Emprego (PME) foi extinta em 2016. A antiga amostragem que mostrava a taxa de desemprego do setor industrial também foi extinta, sendo agora utilizada variações na taxa de emprego em relação ao mesmo período do ano anterior. Sendo que este dado começou a ser analisado somente em 2013, começamos a utilizar a nova metodologia somente a partir deste ano, julgando ser melhor para o trabalho a utilização da antiga metodologia até o ano de 2012.

uma redução ainda maior deste valor em 2016. Com a elevação do desemprego, em conjunto com a recessão ocorrida entre 2015 e 2016, o poder de barganha dos trabalhadores se reduziu, fazendo com que as negociações salariais tivessem menos sucesso que nos anos anteriores.

Em resumo, o que temos é uma situação de reduzido desemprego entre 2011 e 2014, com elevação deste para níveis elevados a partir de 2015. Nas negociações salariais a tendência foi a mesma, com grande sucesso entre 2011 e 2014, e perdendo força a partir do ano posterior. Isto mostra a perda do poder de barganha dos trabalhadores e a situação favorável aos capitalistas nos últimos dois anos, em contraste com a boa situação nos anos anteriores. Temos uma leve redução da variável entre 2011 e 2013, que mostra a pequena piora do desemprego industrial do período, mas que com a recuperação de 2014 se eleva consideravelmente. A partir de 2015, temos uma nova situação de constante redução de  $w$ , mesmo em um patamar mais reduzido do que o esperado, ao mesmo tempo em que a variável  $k$  também se elevou menos que o esperado devido tanto a elevação do desemprego quanto à crise econômica.

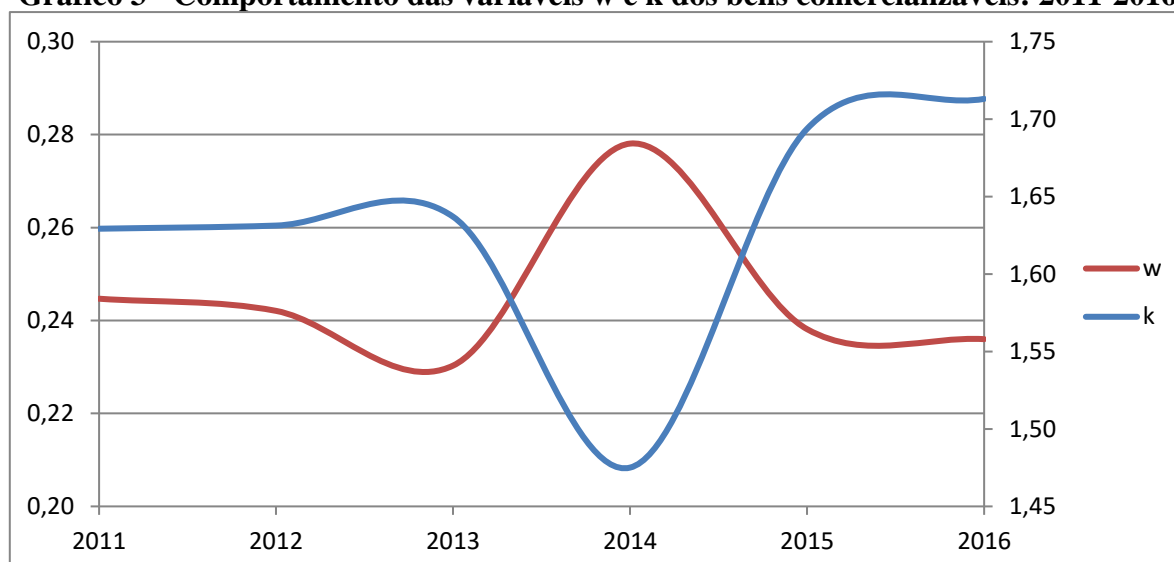
O que podemos supor é que, o conflito distributivo nestes dois últimos anos somente não foi mais elevado devido a dois fatores. O primeiro seria que a taxa de desemprego se elevou tão rapidamente, que aqueles que conseguiram se manter no emprego acabaram tendo pouca perda salarial, como mostra as negociações salariais, já que boa parte dos trabalhadores do setor mantiveram seu salário nominal. Isto impediu uma queda ainda maior da variável  $w$ . O outro fator é que, devido ao fato da crise ter sido tão profunda, as empresas não puderam elevar consideravelmente a margem de lucro, com o risco de perder ainda mais vendas. Isto freou uma maior elevação do *mark-up* das empresas, que levou a uma situação quase estacionária de ambas as variáveis entre 2015 e 2016.

Trabalhos econométricos, como Bastos & Braga (2010), apontam a existência no setor industrial de um comportamento pró-cíclico dos salários em relação à capacidade ociosa das empresas. Isto mostra a presença do fator de conflito distributivo na inflação dos bens comercializáveis, já que a questão salarial e sua participação na renda gerada influencia a formação inflacionária dos produtos industrializados.

A influência da demanda não é observada na inflação do setor industrial em trabalhos econométricos recentes. Segundo Bastos, Jorge & Braga (2015), não é possível se observar nem no curto nem no longo prazo uma influência direta de aquecimento econômico com a questão da elevação de preços, mostrando que o reajuste se dá pela diferença dos custos. Mesmo diante de choques persistentes de demanda, o que se observa é uma rápida capacidade da indústria brasileira de investir e aumentar sua capacidade produtiva, o que torna as influências de demanda apenas temporárias e rapidamente eliminadas.

Assim, é possível detalhar a parcela da inflação dos bens comercializáveis cujo responsável é o conflito distributivo. É possível observar duas fases distintas, com uma primeira sendo mais favorável à classe capitalista, com uma reversão desta para um cenário pró-trabalhador após 2009. O resultado disto é uma sensibilidade do IPCA destes bens *ao mark-up* deste setor.

**Gráfico 3 - Comportamento das variáveis w e k dos bens comercializáveis: 2011-2016.**



Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

O gráfico 3 nos mostra a comparação entre w, a variável que nos mostra a participação do salário na renda do setor de serviços, e de k, a que mostra o mark-up do mesmo setor entre os anos de 2011 e 2016. Como podemos observar, entre 2011 e 2013 existiu relativa estabilidade tanto de k como de w, porém com leve tendência de elevação de k e de redução de w neste período. Esta tendência foi revertida em 2014, com elevação de w e redução de k. A partir de 2015, temos uma nova reversão, com elevação de k e redução de w no ano de 2015, e com estabilização desta para o ano de 2016. Mesmo com a elevada taxa de desemprego e baixo sucesso nas negociações salariais de 2015 e 2016, vemos que a tendência de se manter uma elevação de k e redução de w não se manifestou em 2016. As explicações para tal comportamento já foram explicadas anteriormente neste trabalho.

### 3.2 – Bens não comercializáveis e o setor de serviços.

Para os bens não comercializáveis, referentes ao setor de serviços, feitas certas adaptações, também é possível se aplicar o cálculo do *mark-up* de Kalecki. Os dados utilizados para a confecção das tabelas abaixo são: W como os salários e outras remunerações; M sendo o gasto com mercadorias, materiais de consumo e reposição e; Vp como o valor bruto da produção. Todos os valores estão em mil R\$. Sendo assim, chegamos ao seguinte resultado:

**Tabela 4 – Valores calculados do *mark-up* kaleckiano para o setor de serviços: 2011-2016.**

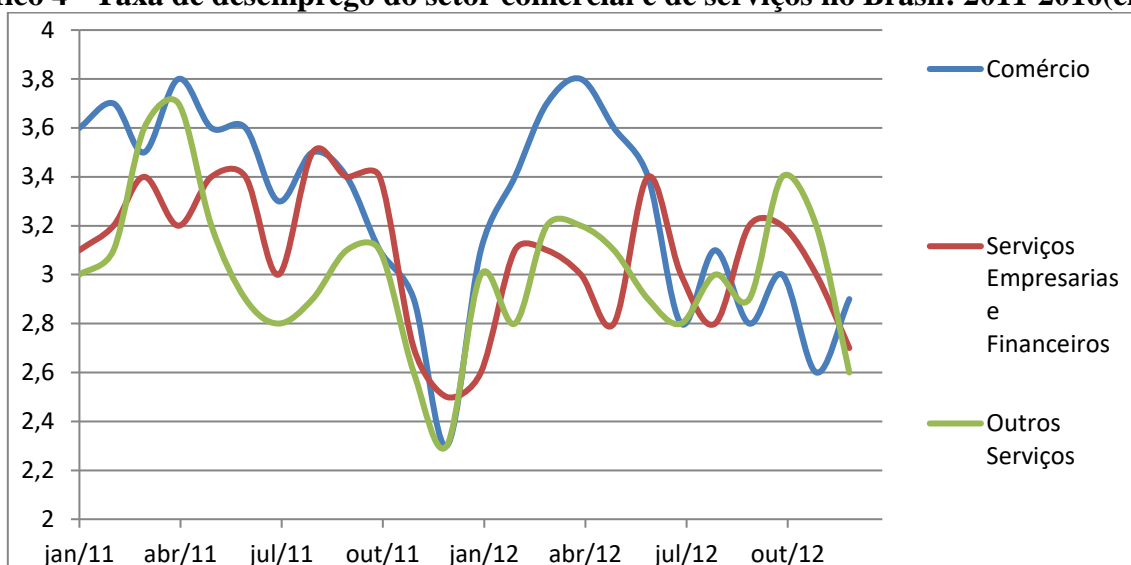
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
W (em mil R\$)	171.942.118	199.213.925	228.596.695	259.874.667	279.421.436	291.738.303
M (em mil R\$)	77.013.391	82.542.497	90.494.915	112.080.724	116.027.150	118.374.335
Vp (em mil R\$)	1.003.723.888	1.129.968.085	1.258.900.991	1.404.582.298	1.447.311.337	1.480.902.340
j	0,4479	0,4143	0,3959	0,4313	0,4152	0,4058
k	4,0317	4,0104	3,9453	3,7762	3,6599	3,6110
w	0,1855	0,1902	0,1956	0,2011	0,2099	0,2141

Fonte: IBGE. Elaboração do autor

Segundo a tabela 4, a variável j segue a tendência do período anterior, e se mantém em relativa estabilidade, variando entre 0,39 e 0,44. Porém, o patamar se encontra menor do que entre 2005 e 2010, mostrando melhora na relação entre os custos de salário por unidade de produção. Isto demonstra uma possível melhora na produtividade do setor industrial ante o segundo governo Lula, mas constante para o período vigente. A variável k nos mostra que o *mark-up* do

setor se reduziu constantemente no período enquanto a variável w mostrou tendência de elevação constante.

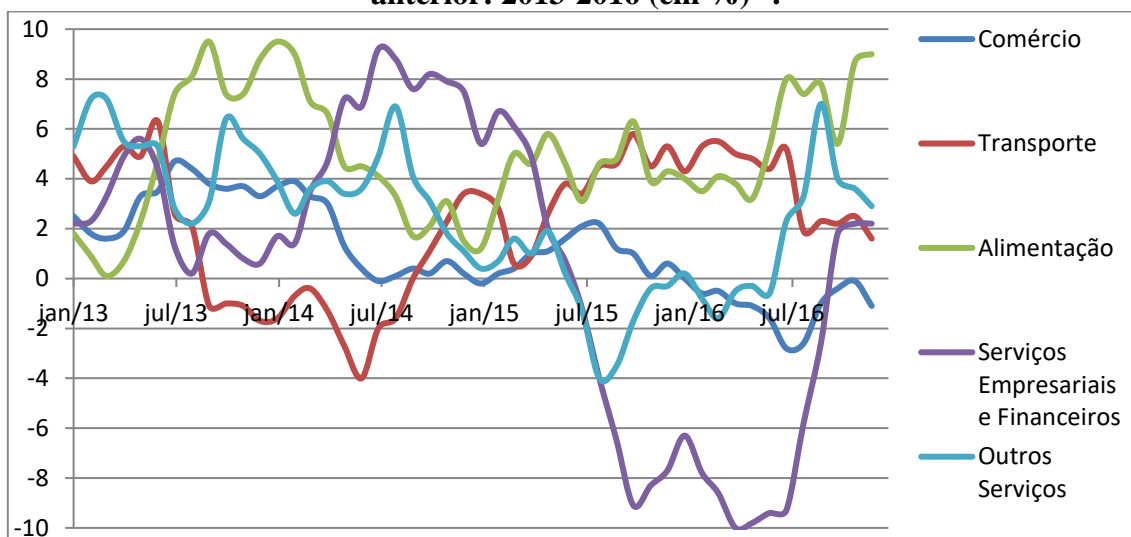
**Gráfico 4 - Taxa de desemprego do setor comercial e de serviços no Brasil: 2011-2016(em %).**



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 4 acima mostra o comportamento do desemprego das categorias que mostram certo comportamento sazonal no primeiro semestre de 2011, que passa o ano inteiro com uma tendência de queda quase permanente, enquanto o ano de 2012 possui tendência de elevação no primeiro semestre e redução no segundo semestre. O desemprego baixa de nível, acabando ambos os anos em níveis inferiores a 3%.

**Gráfico 5 - Variação do emprego do setor de serviços no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2013-2016 (em %) <sup>16</sup>.**



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 5, com metodologia semelhante ao do gráfico 2, mostra que, com exceção do setor de transportes, todos os ramos que configuram o setor de serviços obtiveram ganho de

<sup>16</sup> Da mesma forma que ocorreu no caso do setor industrial, a série PME também foi interrompida em 2016, sendo que atualmente os componentes do emprego são medidos via PNAD. Portanto, foi decidido utilizar a partir de 2013 a variável utilizada atualmente, por ser a primeira que possui a variável separada em nível de atividade economia. A diferença é a separação desta em mais ramos, que agora também observam a variação do emprego no setor de transportes e alimentação de maneira separada das demais.

emprego até o ano de 2014. A partir de 2015, o que podemos observar é uma forte queda do ramo mais importante do setor, o de serviços empresariais e financeiros. O setor de outros serviços também possuiu uma queda entre 2015 e até meados de 2016. Ao final do período, todos os setores voltaram a se recuperar do desemprego. Outro ramo importante de citar é o de comércio, que passa a ter redução do nível de emprego a partir de 2016, terminando o ano, inclusive, com a mesma tendência de desemprego se elevando.

**Tabela 5 – Reajuste dos salários do setor de serviços na negociação sindical: 2011-2016.**

	Acima do INPC	Igual ao INPC	Menor que o INPC
2011	76,30%	11,90%	11,90%
2012	89,50%	8,00%	2,50%
2013	77,10%	12,60%	10,30%
2014	89,20%	8,70%	2,10%
2015	61,50%	20,10%	18,40%
2016	20,60%	30,40%	49,00%

Fonte: Dieese. Elaboração do autor.

Quando observamos a renegociação salarial do período para o setor de serviços, como mostrado na tabela 5, vemos que mesmo com um nível de desemprego se reduzindo constantemente até o ano de 2015, temos uma variação desta de forma diferente da que poderíamos supor. No ano de 2011, temos uma redução dos trabalhadores com ganhos reais, que volta a se elevar no ano seguinte, voltando a se reduzir em 2013 e com nova elevação no ano de 2014. A partir de 2015, começa uma redução constante deste, mostrando uma verdadeira redução do poder de barganha do trabalhador neste período, resultado da forte elevação do desemprego no setor, que chega até a 14% de variação negativa em 2016 no seu ramo mais importante, o de serviços empresariais e financeiro.

**Tabela 6 – Reajuste dos salários do setor comercial na negociação sindical: 2011-2016.**

	Acima do INPC	Igual ao INPC	Menor que o INPC
2011	97,30%	1,80%	0,90%
2012	96,40%	0,90%	2,70%
2013	98,30%	0,00%	1,70%
2014	98,20%	0,90%	0,90%
2015	53,40%	31,90%	14,70%
2016	21,40%	49,60%	29,10%

Fonte: Dieese. Elaboração do autor.

Observando somente o comércio na tabela 6, vemos que este se manteve em níveis bem elevados até o ano de 2014, sempre com ganhos reais superiores a 96% dos trabalhadores. Porém, com a desaceleração que se inicia já em 2014, mesmo tendo uma situação de elevação de desemprego a partir de 2016, temos uma perda de poder de barganha do trabalhador já a partir de 2015, com uma forte redução desta em 2016.

Mesmo assim, se observado o período completo, temos uma situação de conflito distributivo pró-trabalhador, já que tanto ao o *mark-up* se reduziu quanto a participação dos salários na renda se manteve elevada. Nesta questão, portanto, o período analisado mostra uma situação de ganhos constantes à classe trabalhadora. Porém, importante ressaltar que o poder de barganha do trabalhador se reduz fortemente a partir de 2015, se observamos tanto o desemprego quanto as negociações salariais. Porém, o que temos neste período é uma conjunção de dois fatores, idêntico ao que ocorreu no setor de indústria. As empresas não puderam elevar fortemente seu *mark-up*,

devido ao cenário econômico de crise que ocorria nos biênios 2015-2016, e também o número de trabalhadores se reduziu fortemente nestes dois anos, o que fez com que o dado acabasse se tornando ilusório, pois mesmo a distribuição tendo sido pouco alterada, o número de trabalhadores que usufruíram desta foi reduzido.

Estes resultados são próximos aos encontrados em diversos trabalhos econométricos, como Summa (2016), que tratam da questão dos salários dentro do setor de serviços e seu peso na formação inflacionária. Sendo este um setor muito sensível à variação do salário mínimo, com um custo de capital também mais reduzido que o do setor industrial, a política de valorização do salário mínimo acima da inflação possui forte influência. A atividade de serviços se caracteriza por ser intenso em trabalho com baixa qualificação e pela utilização de pouco capital. Devido a isto, a elevação do salário mínimo acaba atuando diretamente nos custos do setor.

Existem algumas particularidades que explicam o peso dos salários na questão do conflito distributivo dentro da inflação de serviços. Segundo Giovannetti & Carvalho (2015), um primeiro fator é que existe um menor grau de concorrência estrangeira neste setor, sendo assim, os produtores destes bens possuem maior capacidade de repassar aos preços aumentos de custo com mão-de-obra. Outro fator é que este é mais intensivo em trabalho do que dos bens comercializáveis, ligados ao setor industrial, tendo estes uma produtividade menor. Isto coloca um peso mais elevado dos custos de salários na formação de preços deste setor, já que os demais custos são menores se comparados ao da indústria. Um último fator é que numa situação de elevação de renda, como foi o caso do Brasil pós 2006, as famílias passam a consumir mais produtos ligados à serviços, que não eram antes consumidos por serem menos essenciais que alguns bens comercializáveis.

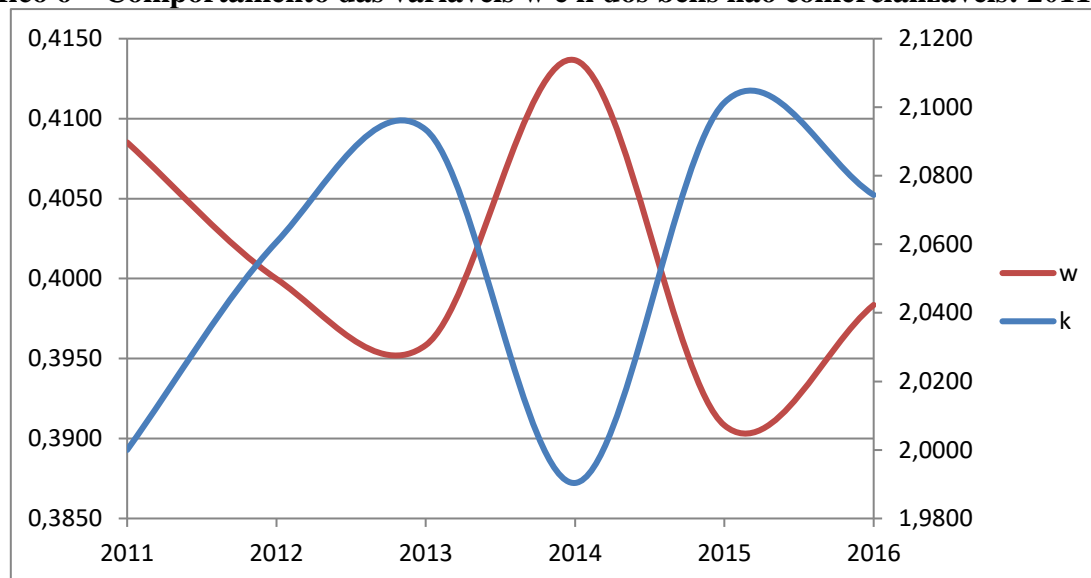
Num momento posterior à 2005, o cenário de conflito distributivo segundo os trabalhos econométricos se mostram favoráveis à classe trabalhadora, como mostra Bastos & Braga (2010). Isto se dá principalmente à reajustes abaixo da inflação do salário mínimo.

Esta tendência se inicia em 2006, seguindo até o ano de 2014. Summa (2016) mostra que, em conjunto com outras medidas sociais aplicadas na época, como redução constante do desemprego, políticas sociais, ampliação do programa bolsa família e formalização do mercado de trabalho, a elevação do salário mínimo para valores acima da inflação permitiu melhor situação nas negociações salariais. Outro fator importante é que, mesmo a elevação do salário mínimo, nos trabalhos econométricos observados, não gerou significativa elevação da demanda, mostrando que o fator de custos via salário foi o real causador da inflação de serviços neste caso.

A hipótese de que a elevação dos salários eleva a demanda, devido à inelasticidade do setor também é questionada em trabalhos econométricos recentes. Giovannetti & Carvalho (2015) mostram um forte repasse aos preços dos salários, inclusive com fatores indexadores de períodos posteriores, o que mostra a existência de um conflito distributivo com efeito inercial na economia brasileira entre os anos de 2005 e 2013. Quando se consideram variáveis de controle para medir a demanda nos modelos, os resultados parecem não ser significativamente diferentes entre si, mas quando se coloca variáveis de controle para medir a produtividade, aparecem resultados significativamente diferentes, que mostram que elevações na produtividade diminuem o repasse dos salários nos preços. Isto mostra que esta se trata de um fator de custo.



**Gráfico 6 – Comportamento das variáveis w e k dos bens não comercializáveis: 2011-2016.**



Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

O gráfico 6 nos mostra a comparação entre w, a variável que nos mostra a participação do salário na renda do setor de serviços, e de k, a que mostra o mark-up do mesmo setor entre os anos de 2011 e 2016. É possível observar que entre os anos de 2011 e 2013, tivemos uma elevação constante de w, com redução de k na mesma intensidade. Houve no ano de 2014 uma redução de w com elevação de k, com reversão já a partir de 2015.

Isto nos mostra que, com exceção do ano de 2014, o conflito distributivo foi favorável ao trabalhador em todos os anos, mesmo com as condições adversas para o biênio de 2015 e 2016. As razões para tal já foram explicadas anteriormente neste trabalho.

Portanto, nos grupos de bens de maior impacto na formação inflacionária brasileira, temos uma situação de conflito distributivo. Sendo que no setor industrial a remuneração e a capacidade de se trabalhar com capacidade ociosa são maiores, as variações no gasto com salários conseguem ser melhores manejados pelos capitalistas, que acaba gerando um comportamento pró-cíclico da questão. No caso dos bens não comercializáveis e o setor de serviços, este por ter uma remuneração mais baixa, com grande parcela dos trabalhadores deste setor tendo seus rendimentos iguais ao salário mínimo, qualquer variação deste acaba gerando um custo maior às empresas, que é rapidamente repassado aos preços. Sendo assim, podemos caracterizar a inflação brasileira como em grande parcela uma questão de conflito distributivo entre a classe trabalhadora e a capitalista.

### Considerações finais

A caracterização do conflito distributivo como inflação parte das teorias de distribuição de renda, que foi abordada por diferentes visões econômicas. As duas principais questões sobre o tema são: quais são as variáveis exógenas que determinam os preços de produção e qual a teoria mais adequada para explicar a realidade exposta. O modelo de Ricardo coloca o salário real e o nível tecnológico como os principais determinantes da distribuição de renda, sendo que a variável de ajuste acaba sendo o lucro. Nos demais modelos, que foram os analisados neste trabalho, a variável de ajuste acaba sendo sempre o salário, mudando somente os determinantes da distribuição. No caso de Cambridge, são os gastos dos capitalistas, no de Kalecki, o grau de monopólio da economia e no caso sraffiano, é a taxa de juros e o nível tecnológico.

Sendo assim, o que vai determinar o preço de produção dos distintos bens econômicos é a distribuição de renda que ocorre entre salários e lucros. A forma de se encarar a precificação nas teorias que colocam o salário como variável de ajuste permite adotar o *mark-up* como ferramenta para tal. O nível de preços dentro de uma economia capitalista, operando em capacidade ociosa, vai depender do poder dos capitalistas em obter uma parcela maior do lucro do excedente econômico gerado e dos custos gerados pelo pagamento dos salários.

A inflação, portanto, será resultado do lucro dos capitalistas e dos salários pagos pelos mesmos aos trabalhadores, mostrando a existência de um conflito distributivo entre as classes, que buscam sempre melhores condições, sendo que tal disputa é o que gera a elevação dos níveis de preços. Dependendo dos agentes que possuem melhores condições no momento, a balança irá pender para um dos lados. No caso de um elevado grau de monopólio, os empresários conseguirão obter melhores resultados, conseguindo apropriar-se de uma maior parcela dos lucros sobre a renda. Caso contrário, um poder de barganha mais elevado dos assalariados, proporciona maiores salários e conseqüentemente uma parcela maior do excedente econômico.

Desta feita, o presente estudo conseguiu caracterizar o caso brasileiro como fruto do conflito distributivo. Para tanto, realizou-se uma análise dividindo os bens analisados pelo IPCA em quatro categorias: Bens primários, comercializáveis, não comercializáveis e com preços administrados. Com a definição dos pesos que cada um possui no peso final do IPCA, pôde-se analisar o quanto o conflito distributivo está presente na formação de preços brasileira, sendo que os bens primários são mais sensíveis ao setor externo e a questões de choque de oferta, e os preços administrados tendo uma precificação a parte, os bens comercializáveis e não comercializáveis são os passíveis de tal análise.

Para os bens comercializáveis, que reflete o setor industrial o cálculo do *mark-up* proposto por Kalecki permite dizer que nos setores que adotam uma precificação doméstica existiu uma redução dos custos por salário por unidade da produção, acompanhado por uma redução do grau de monopólio do setor nos anos de 2011 e 2014, com pouca variação entre estes anos, mas que quando houve a variação, foram em pró da classe capitalista. A tendência de ganhos na parcela relativa aos salários na distribuição funcional da renda foi revertida no ano de 2015, se mantendo em 2016. Os dados de desemprego e negociação salarial corroboram os dados até 2014, com estes mostrando o ganho de poder de barganha dos trabalhadores até 2014. Com a crise de 2015, nota-se uma redução significativa desta, mas com uma perda pequena da distribuição funcional da renda. Isto ocorreu por dois motivos, primeiro pelo cenário de crise que impediu uma elevação grande do *mark-up*, já que estes precisavam concorrer entre si neste cenário, segundo pois o número de trabalhadores do setor se reduziu consideravelmente, o que levou a uma pequena parcela dos trabalhadores tivessem acesso e tal distribuição.

Para os bens não comercializáveis, que mostra o setor de serviços, o cálculo do *mark-up* proposto por Kalecki permite dizer que existiu uma redução dos custos por salário por unidade da produção, acompanhado por uma redução do grau de monopólio do setor, que durou até o ano de 2013, do mesmo modo que ocorreu no setor industrial. Isto foi fruto da elevação do salário mínimo, da redução do desemprego e do sucesso das negociações salariais entre 2011 e 2014. Tem-se que grande parte dos trabalhadores deste grupo possui baixa remuneração, o que fez com que elevações do valor do salário mínimo acabaram elevando automaticamente os custos, que foram repassados aos preços. No ano de 2014, temos uma piora da situação da classe trabalhadora, e com o final da política de valorização salarial ano de 2015, junto com a elevação do desemprego e do menor sucesso nas negociações salariais, é possível observar que, diferente do setor de bens industrializados, não se tem uma redução da distribuição de renda mais favorável a classe trabalhadora como se poderia imaginar. O mesmo caso do setor industrial pode ser colocado. Pouca margem de aumento do *mark-up* dos capitalistas e o menor número de trabalhadores neste setor empregados explica tal situação do biênio 2015-2016.

Assim, foi possível caracterizar parte significativa da inflação brasileira como resultado direto do conflito distributivo entre a classe trabalhadora e a capitalista. Em situações econômicas melhores, como foi constatado, os empresários aceitam pagar salários maiores, devido ao maior poder de barganha dos assalariados e da possibilidade de se obter um volume maior de lucro. Em situações adversas, os capitalistas buscam recompor sua margem no *mark-up*, tendo agora um maior poder de decisão sobre a questão, reduzindo seus custos e elevando sua margem de rentabilidade.

## **Bibliografia**

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Diversos números. Disponível em <<http://www.bcb.org.br>>.

BASTOS, C.P.M.; BRAGA, J. M. Conflito distributivo e inflação no Brasil: uma aplicação ao período recente. **XV Encontro Nacional da Sociedade de Economia Política**, São Luis/MA, Sociedade de Economia Política, 2010.

BASTOS, C.P.M.; JORGE, C.T.; BRAGA, J.M. Análise desagregada da inflação por setores industriais da economia brasileira entre 1996 e 2011. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 19, n. 2, p. 261-279, Mai/Ago/2015.

CAMPEDELLI, A.L.; SILVA, F.P. Análise da inflação brasileira: um estudo a partir de Kalecki e Keynes. **X Encontro da AKB**, Brasília/DF, Associação Keynesiana Brasileira, 2017.

DIEESE. Diversos números. Disponível em <<http://dieese.org.br>>.

GIOVANNETTI, L.F.; CARVALHO, L. Distribuição de renda, mudança estrutural e inflação de serviços no Brasil. **XLIII Encontro Nacional de Economia**, Florianópolis/SC, Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2015.

GOMES, L.; FREITAS, F. A Evolução do Conflito Distributivo: Uma Análise Multissetorial. **XI Encontro Nacional da AKB**, Porto Alegre/RS, Associação Keynesiana Brasileira, 2018.

FERREIRA, A. Grau de Monopólio e a distribuição de renda. Uma discussão de Kalecki. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 21, nº 1, p. 81-101, 1990.

IBGE (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA). Vários números. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>.

IPEADATA. Vários números. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>.

KALECKI, M.. **Teoria da dinâmica econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

LAVOIE, M. **Post-Keynesian Economics: New Foundations**. Cheltenham: Edward Elgar, 2014.

PAIVA, C. Á. N. Lendo o Real com um olho em Keynes e outro em Kalecki. **Indicadores Econômicos FEE**, Porto Alegre, nº 32, v. 2, p. 129-154, 2004.

SAWYER, M. The Kaleckian analysis and the new millennium. **Review of Political Economy**, nº 11, v. 3, p. 303-319, 1999.

SERRANO, F. L.P. **Teoria dos Preços de Produção e o Princípio da Demanda Efetiva**. Rio de Janeiro, 1988, 159 f., Tese (Mestrado em Economia da Indústria e da Tecnologia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro.

SERRANO, F. O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 14, nº 2, p. 395-421, Mai/Ago 2010.

SIDRA (SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA). Vários números. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>.

SUMMA, R.F. Uma nota sobre a relação entre salário mínimo e inflação no Brasil a partir de um modelo de inflação de custo e conflito distributivo. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, v. 25, n° 3, p. 733-756, Dez/2016.