



## Conflito distributivo e Inflação: uma análise do caso brasileiro entre 2011-2018

*Distributive conflict and inflation: a Brazilian case analysis between 2011-2018*

**DOI:** <https://doi.org/10.23925/1806-9029.v35i2e60736>

**Autores:** **André Luis Campedelli** é doutor pelo IE/Unicamp, mestre em Economia Política pelo PEPGEP da PUC-SP e bolsista do Programa de Excelência Acadêmica da CAPES. E-mail: andre.camps@hotmail.com **Felipe Pinto da Silva** é doutorando do IE/Unicamp e mestre em Economia Rural pelo CCA / UFC. E-mail: dasilva.felipe@outlook.com

### Resumo

A partir das teorias de distribuição de renda e da adoção do *mark-up* na precificação de bens, é possível caracterizar o processo inflacionário como resultado de um conflito distributivo entre capitalistas e trabalhadores. Baseando-se nisso, uma análise da inflação brasileira pode ser feita, observando a disputa entre 2011 e 2018. O objetivo deste artigo é utilizar uma *proxy* para analisar como se deu tal dinâmica no período, buscando definir com mais precisão a inflação brasileira. Os resultados apontam uma influência do salário no caso do setor de serviços e uma situação pró-cíclica no setor industrial.

**Palavras-chave:** Inflação. *Mark-up*. Conflito distributivo.

### Abstract

Starting from the theories of income distribution and the adoption of the *mark-up* as a method of pricing goods, it is possible to characterize the inflationary process as a result of a conflicting claims between capitalists and workers. From this, it is possible to conduct an analysis of the Brazilian inflation, observing the contest between 2011 and 2018. The objective of this paper is to use a *proxy* to analyze how was this dynamic in the period, seeking to define the Brazilian inflation more precisely. The results show an influence of the salary in the case of the service sector and a pro-cyclical situation in the industrial sector.

**Keywords:** Inflation. *Mark-up*. Conflicting claims.

**JEL:** E12, E31, E52.



## Introdução

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

Assim, é possível considerar que parte da inflação é resultado de um conflito distributivo pelo excedente da renda entre a classe capitalista e trabalhadora. O ajuste ocorre via *mark-up*, onde o grau de monopólio e o nível de poder de barganha dos trabalhadores define a vantagem nesta disputa.

Dito isto, é possível realizar uma análise sobre o processo inflacionário brasileiro observando este em quatro categorias: 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 que mais impactam na inflação. Sendo que os bens com preços administrados possuem lógica distinta e os primários possuem outras fontes inflacionárias, cerca de 70% do peso pode ser observado a partir do conceito de conflito distributivo.

O objetivo deste artigo é analisar as características próprias da inflação brasileira sob a ótica do conflito distributivo. Para tanto o presente estudo contará com três seções. A primeira seção traça o caminho teórico entre as teorias de distribuição de renda e a adoção do *mark-up*. Em seguida, detalha-se a caracterização da inflação como resultado do conflito distributivo. A terceira seção busca medir como se deu este processo no caso brasileiro e qual este resultado na formação inflacionária. Por fim, o artigo é finalizado com suas considerações finais.

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

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: 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, sendo estes o de Ricardo, de Cambridge, de Kalecki e de Garegnani ou sraffiano.

No modelo de Ricardo, os determinantes para a distribuição são: o salário real e o nível tecnológico, com o lucro sendo a variável de ajuste e a distribuição ocorrendo como consequência deste processo. A segunda visão vem de Kaldor, com bases nas propostas de Cambridge. Nessa perspectiva, o gasto dos capitalistas é o determinante, com os salários como variável de ajuste. O modelo de Kalecki vem dos pressupostos levantados pelo próprio 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. Aqui os determinantes para a distribuição são a taxa de juros e o nível de tecnologia, sendo 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, é possível supor a utilização de *mark-ups* para a precificação de bens, o que embasa teoricamente a discussão principal deste trabalho<sup>33</sup>.

Tais visões permite formular um método alternativo para explicar a precificação dos bens. Tendo em vista que os capitalistas vão obter sempre a parcela da renda via 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 com 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, pois variações nos custos não geram mudanças 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 é relativamente baixa, já que as empresas definem tal valor de maneira independente, além da margem de lucro ser colocada *ex-ante*.

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, 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>34</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

---

<sup>33</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>34</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 demasiadamente em relação aos demais, o que desencadearia uma queda significativa das vendas. Pode-se formalizar a partir disto o seu *mark-up*.

O mais importante para o modelo deste trabalho é observar o caso agregado, que consegue ser obtido a partir das definições de Renda Nacional de Kalecki (1983). A discussão a respeito da distribuição funcional da renda inicia-se ao ser considerado que o valor adicionado de um determinado ramo industrial pode ser medido da seguinte maneira:

$$Va = Vp - M = W + C_j + \Pi \quad (2)$$

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

$$C_j + \Pi = Vp - (W + M) \quad (3)$$

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

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

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:

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

Sendo a parcela relativa dos salários no valor agregado de determinado ramo industrial  $w = \frac{W}{Y}$ , e admitindo que os custos por unidade de salários é  $\frac{M}{W}$ , pode-se chegar a equação final, que servirá de proxy para uma medida de conflito distributivo neste trabalho, sendo:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)} \quad (6)$$

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 a razão entre os preços das matérias-primas e os custos de salários por unidade  $j$ . Conseqüentemente, um aumento do grau de monopólio,  $k$ , ou de  $j$ , reduz a parcela relativa dos salários  $w$  no valor agregado da indústria.

É possível a partir de tal base formar uma 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 e a tentativa de pelo menos manter o nível de poder de compra dos salários é o mecanismo de tal.



## 2 A inflação como resultado do conflito distributivo

Kalecki (1983) coloca que o processo inflacionário se dá via conflito distributivo entre trabalhadores e capitalistas<sup>35</sup>. O ajuste distributivo entre as partes se dá via *mark-up*. Numa situação de grau de monopólio elevado, existe uma tendência de ganhos maiores 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 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 aos 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>36</sup>.

Sawyer (1999) aponta 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 econômica em expansão, tal cenário é mais possível, pois mesmo com uma margem reduzida, a combinação entre baixo desemprego e volume elevado de lucro faz com que estes sejam considerados “razoáveis”. Isto 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) nomeia tal movimento como “resistência do salário real”. Os trabalhadores vão buscar manter seu nível de poder de compra em sua recomposição salarial. Um modelo básico pode ser definido dentro de duas equações. 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,  $P$ , 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 buscam 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 vão ter um nível salarial que desejam oferecer aos trabalhadores, sendo

<sup>35</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.

<sup>36</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 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.



definido como  $\omega_f$ . Pode-se definir que vai ocorrer uma inflação de salários,  $P_w$ , e uma inflação de lucros,  $P_p$ . 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, 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 formaliza-se as duas equações como:

$$P_w = \Omega \cdot (\omega_w - \omega) \quad (7)$$

$$P_p = \Psi \cdot (\omega - \omega_f) \quad (8)$$

Este conjunto de equações nos dá uma demonstração do funcionamento do conflito distributivo e os fatores que geram a variação dos preços. Na equação 7 tem-se como se forma a inflação de salários, com o lado dos trabalhadores dentro da disputa pela renda. Na equação 8, 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, pode-se concluir que está é que definirá o valor da inflação final. Sendo que somente vai ocorrer uma variação geral de preços  $P$ , esta deve ser igual ao causado pela variação de preços formado causado pelos salários  $P_w$  e pela formada pelos lucros,  $P_p$ . Temos então que  $P = P_w = P_p$ . Igualando ambos os lados da equação e chegar a uma equação final:

$$P = \frac{\Omega \cdot \Psi \cdot (\omega_w - \omega_f)}{\Omega + \Psi} \quad (9)$$

A inflação vai depender do poder de cada um dos lados do conflito distributivo e da diferença entre o salário desejado pelos trabalhadores e pelos capitalistas. Essa é a base teórica que vai pautar a lógica da formação inflacionária brasileira para a maior caso dos bens comercializados no país.

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

Fazendo uma análise dos bens que compõe a cesta de produtos medidos pelo IPCA, a partir dos dados encontrados na plataforma SIDRA do IBGE, pode-se dividir os itens em quatro categorias: Bens primários<sup>37</sup>, comercializáveis, não comercializáveis<sup>38</sup> e com

<sup>37</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>38</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





preços administrados<sup>39</sup>. Tal separação foi escolhida por permitir observar os preços da economia em 4 setores distintos, com uma separação clara entre os bens industriais, que seriam medidos pelos comercializáveis, os de comércio e serviços, que são medidos pelos não comercializáveis, os preços administrados, que possuem método distinto de precificação sem a utilização do *mark-up* e os primários, majoritariamente produtos agrícolas *in natura*, que são os únicos que seguiriam uma lógica de oferta e demanda, tendo sua precificação definida via mercado segundo a teoria de Kalecki (1983).

Assim é possível medir o peso de cada um destes dentro da formação inflacionária. O resultado disto pode ser observado na tabela abaixo.

**Tabela I – Média anual do peso de cada categoria de bens medidos pelo IPCA na formação final do item: 2011-2018 (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 I 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). Sendo que os preços administrados possuem lógica própria não explicada via conflito distributivo, pode-se considerar os demais, relativos aos bens comercializáveis e não comercializáveis, passíveis de uma observação a partir do tema.

O motivo para a escolha do período é a tentativa de avaliar o momento mais recente, onde existe mudança brusca de política econômica, sendo que inicialmente (2011-2014), existe ainda uma busca por medidas de maior redistribuição de renda, enquanto a partir de 2015 ocorre um elevado ajuste fiscal, mudando completamente o cenário econômico vivido desde o começo do século XXI.

---

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>39</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.



### 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 do *mark-up*, da parcela dos salários na renda e do custo por de salário por unidade (respectivamente  $k$ ,  $w$  e  $j$ ). O objetivo disto é analisar o peso do conflito distributivo, observando os salários e 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 tal foram utilizados dados da Pesquisa Industrial Anual (PIA), divulgado pelo IBGE, que contém os dados atualizados até 2016. Esta foi escolhida por fornecer dados dentro de uma mesma metodologia que servem para todas as variáveis utilizadas na base de cálculo do modelo proposto.

Porém, dentro dos bens comercializáveis, existem aqueles que seguem a lógica de precificação de *mark-up*, e aqueles que seguem a tendência dos preços internacionais. Portanto, é necessário definir quais são os itens que podem ser medidos segundo a metodologia proposta neste trabalho.

Foi usada a classificação de Freitas & Gomes (2018)<sup>40</sup>. Neste, os autores definem 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 é distinta. Os demais podem ser considerados como de precificação doméstica, sendo passíveis de serem medidos com a metodologia proposta neste trabalho.

Sendo assim, foram usados no cálculo os valores de  $W$ ,  $M$  e  $V_p$  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  $V_p$  será definida como o valor bruto da produção. Pela equação 6, 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, ou uma *proxy* do *mark-up* e a variável  $j$ , que mostra os custos de salário por unidade<sup>41</sup>. Os resultados podem ser observados na tabela 2.

---

<sup>40</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>41</sup> Para maiores detalhes, ver a formalização realizada entre as equações 2 à 8 da seção I, onde encontram-se as formulações matemáticas utilizadas nos cálculos a seguir.



**Tabela 2 – Valores calculados do *mark-up* e da participação do salário na renda para o setor industrial: 2011-2018**

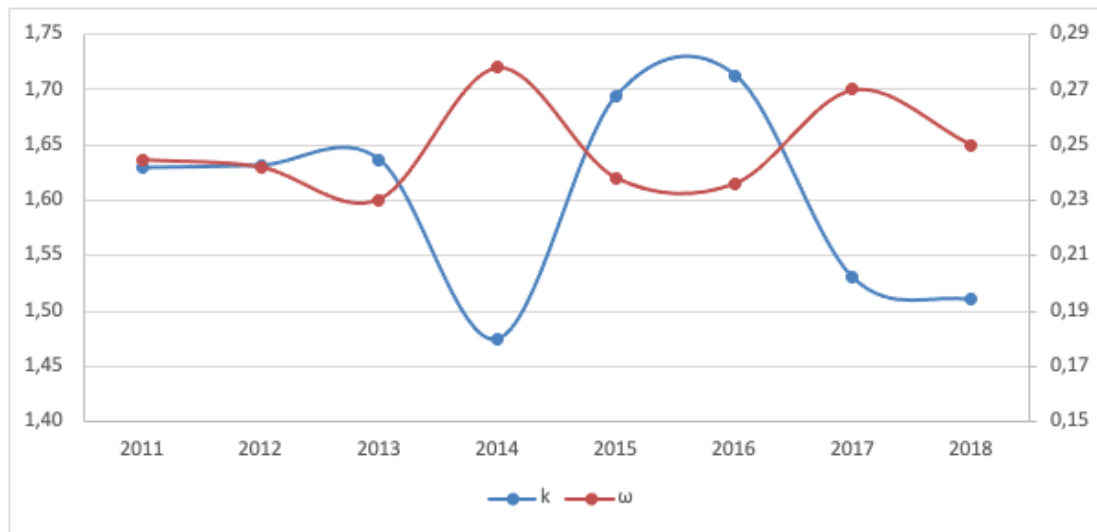
	W (em mil R\$)	M (em mil R\$)	Vp (em mil R\$)	j	k	$\Omega$
2011	135.504.386	529.198.660	1.082.978.476	3,905	1,629	0,245
2012	142.807.342	565.492.430	1.155.437.235	3,96	1,631	0,242
2013	151.121.712	641.818.127	1.298.027.735	4,247	1,637	0,23
2014	168.367.044	751.777.163	1.357.262.986	4,465	1,475	0,278
2015	167.559.605	605.138.532	1.308.776.866	3,611	1,694	0,238
2016	165.073.147	584.389.536	1.283.884.502	3,54	1,713	0,236
2017	168.509.569	697.458.160	1.321.844.391	4,139	1,526	0,27
2018	173.769.046	867.270.485	1.570.870.459	4,991	1,509	0,247

Fonte: IBGE. Elaboração dos autores.

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. Simultaneamente, é possível observar pela variável k uma pequena elevação do *mark-up* entre 2011 e 2013, porém em um patamar quase estável, sofrendo queda em 2014, voltando a se elevar em 2015. A variável w nos mostra uma queda da participação do salário na renda entre 2011 e 2013, mas semelhante ao *mark-up* k em um nível de quase estabilidade, e com elevação em 2014. No biênio 2015-2016, volta-se a tendência de queda, encerrada brevemente em 2017, mas já voltando a cair novamente em 2018.

Isto mostra evidências de que a inflação dos bens comercializáveis foi resultado de um conflito distributivo, com ganhos para a classe capitalista entre 2011 e 2013 e também entre 2015 e 2016, com situações pró-trabalhador em 2014. Mesmo assim, o que se observa é quase que uma estabilidade de ambas as variáveis entre 2011 e 2013, mostrando que durante o período, o conflito distributivo pouco se alterou, com uma mudança para uma situação pró-trabalhador em 2014, e com reversão para ganhos aos capitalistas a partir de 2015.

**Gráfico I – Comparação entre as variáveis k e w para o setor industrial: 2011-2018<sup>10</sup>**

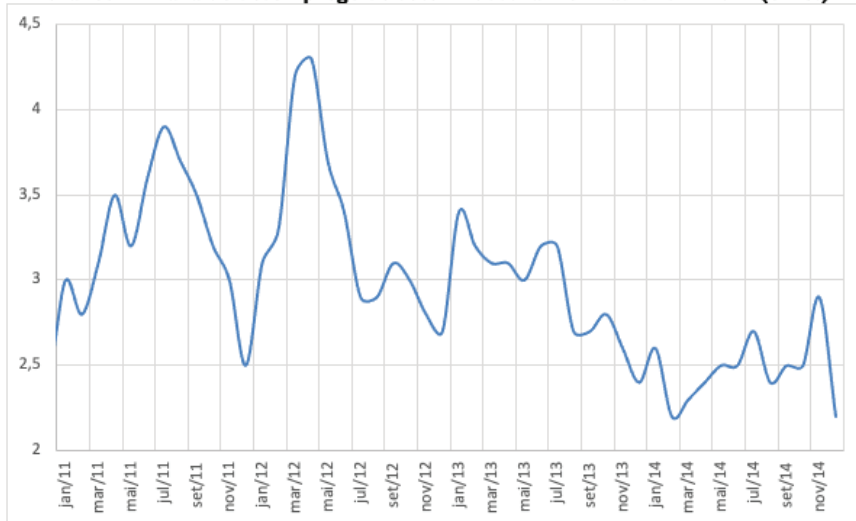


Fonte: Elaboração dos autores

No gráfico 10, podemos ver que tanto a variável do *mark-up* k quanto a participação do salário na renda w possuem uma tendência pró-cíclica. Quando o cenário econômico se mantém positivo, ocorre uma elevação da participação dos salários na renda, enquanto o *mark-up* se reduz. Portanto, observa-se que existiu, em tendência, momentos pró-trabalhador (2011-2014), seguido de um período favorável à classe capitalista (2015-2018). Justamente quando se começam as políticas de austeridade fiscal, que reduzem a renda e aumentam o desemprego, reduz-se o poder de barganha da classe trabalhadora, fazendo a situação se reverter.

Voltando ao período de principal análise do texto, uma análise sobre a questão do desemprego e da recomposição salarial poderiam fortalecer nosso ponto, tentando demonstrar que no período onde ocorreu uma situação mais desfavorável aos trabalhadores, estes se encontravam em situação mais vulnerável.

**Gráfico 2 - Taxa de desemprego do setor industrial no Brasil: 2011-2014 (em %)**



Fonte: Sidra. Elaboração dos autores

A taxa de desemprego do setor industrial, apresentada no gráfico 2, 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 em 2011. Sendo o ano de 2011 foi levemente favorável se comparado à 2012, é possível observar que entre os dois anos houve redução da variável w e elevação da variável k.

**Gráfico 3 – Variação do emprego do setor industrial no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2013-2016 (em %)<sup>11</sup>**

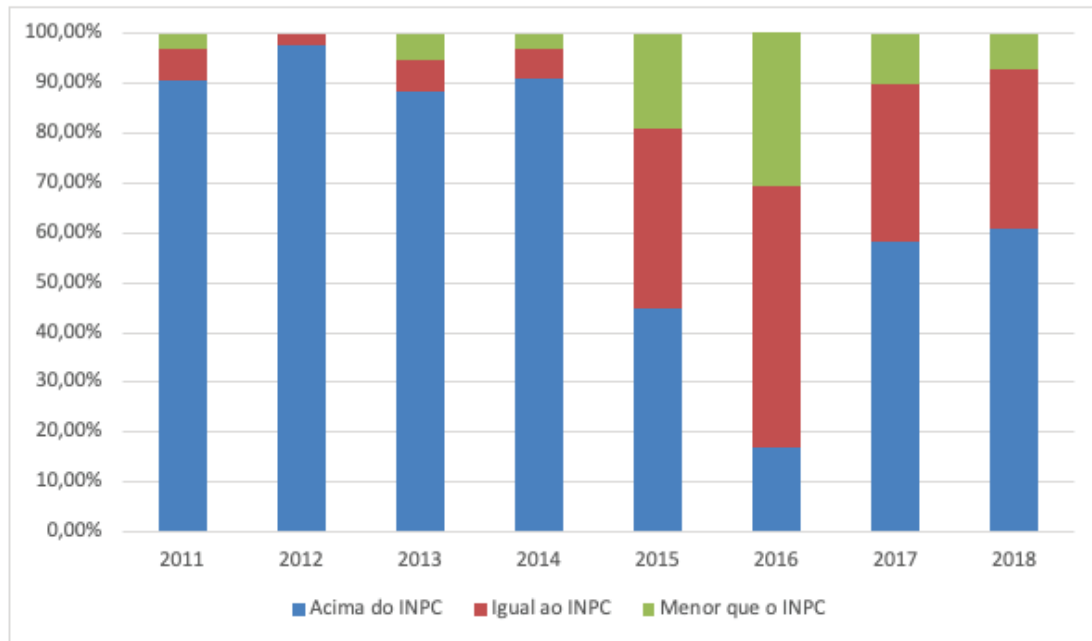


Fonte: Sidra. Elaboração dos autores

O gráfico 3 é metodologicamente diferente, devido a adoção de novo método de medição do desemprego a partir de 2012. Durante o ano de 2013, podemos observar que somente em seu fim houve uma redução do desemprego, com elevação deste durante todo o resto do ano. Já em 2014, é observada uma redução constante, tendência

esta que se reverte no segundo trimestre de 2015. A partir desta data tem uma elevação persistente, que mesmo desacelerando em 2016, continua se elevando, se recuperando brevemente no ano de 2017, mas já voltando a cair a partir de meados de 2018.

**Gráfico 4 – Reajuste dos salários do setor de serviços na negociação sindical: 2011-2018**



Fonte: Dieese. Elaboração dos autores

Ao observar as negociações salariais do gráfico 4, pode-se 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 uma parcela ainda menor em 2016, e mesmo com a recuperação em 2017 e 2018, fica abaixo dos resultados obtidos na primeira metade do período analisado. Com a elevação do desemprego, em conjunto com a recessão, o poder de barganha dos trabalhadores se reduziu, fazendo com que as negociações salariais tivessem menor sucesso.

Em resumo, ocorre uma situação de reduzido desemprego entre 2011 e 2014, com elevação deste 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 nos últimos dois anos. Caracteriza-se então uma situação de conflito distributivo pró-trabalhador entre 2011 e 2014, mesmo que com redução marginal da participação salarial na renda em 2012 e 2013, com uma reversão de tendência desta a partir de 2015, se tornando favorável aos capitalistas. 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, corroborando com nossa análise, apontando o mesmo comportamento de conflito distributivo encontrado neste estudo.



A influência da demanda não é observada. Segundo Bastos, Jorge & Braga (2015), não é possível se observar nem no curto nem no longo prazo uma influência direta de aquecimento econômico na elevação dos 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.

Assim, é possível detalhar como se deu o conflito distributivo entre os anos de 2011 e 2016. Se observam duas fases distintas, com uma primeira sendo mais favorável à classe trabalhadora, entre 2011 e 2014, com uma situação pró capitalista a partir de 2015.

### 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. Para tal, se utiliza dados da Pesquisa Anual de Serviços (PAS), que nos mesmos moldes da PIA, nos fornece informações dentro de uma mesma base de dados e com a mesma metodologia possível, que nos permite calcular as variáveis desejadas. Para a confecção das tabelas abaixo foram considerados: *W* como os salários e outras remunerações; *M* sendo o gasto com mercadorias, materiais de consumo e reposição e; *V<sub>p</sub>* como o valor bruto da produção. Todos os valores estão em mil R\$. Sendo assim, chega-se ao seguinte resultado:

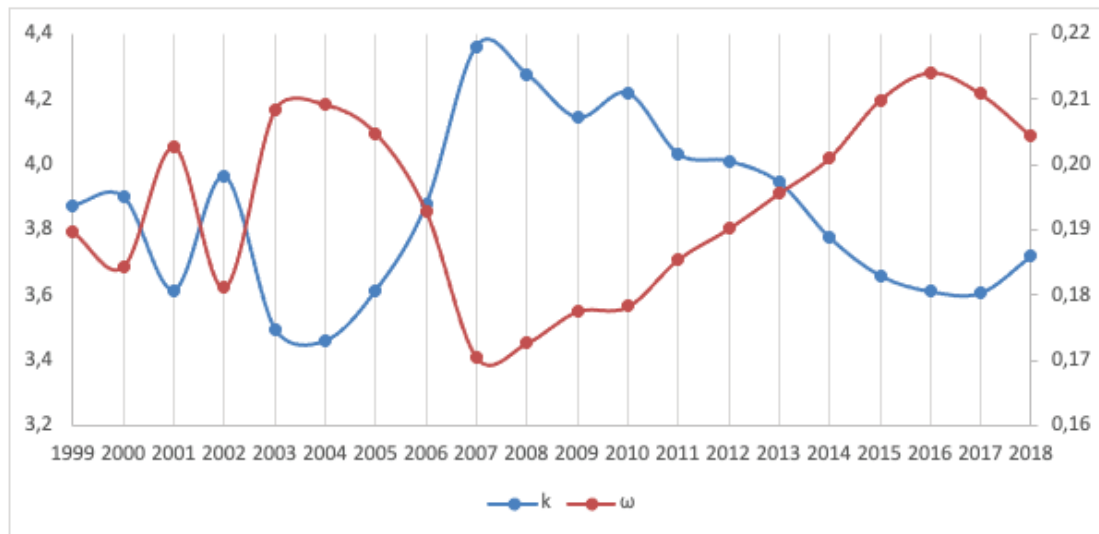
**Tabela 3 – Valores calculados do *mark-up* e da participação do salário na renda para o setor de serviços: 2011-2018.**

	<b>W (em mil R\$)</b>	<b>M (em mil R\$)</b>	<b>V<sub>p</sub> (em mil R\$)</b>	<b>j</b>	<b>k</b>	<b>Ω</b>
<b>2011</b>	171.942.118	77.013.391	1.003.723.888	0,4479	4,0317	0,1855
<b>2012</b>	199.213.925	82.542.497	1.129.968.085	0,4143	4,0104	0,1902
<b>2013</b>	228.596.695	90.494.915	1.258.900.991	0,3959	3,9453	0,1956
<b>2014</b>	259.874.667	112.080.724	1.404.582.298	0,4313	3,7762	0,2011
<b>2015</b>	279.421.436	116.027.150	1.447.311.337	0,4152	3,6599	0,2099
<b>2016</b>	291.738.303	118.374.335	1.480.902.340	0,4058	3,611	0,2141
<b>2017</b>	298.502.652	130.137.014	1.545.837.821	0,436	3,606	0,211
<b>2018</b>	311.340.844	134.359.332	1.657.699.524	0,432	3,719	0,204

Fonte: IBGE. Elaboração dos autores.

Segundo a tabela 3, a variável *j* se mantém em relativa estabilidade, variando entre 0,39 e 0,44. 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. Isto mostra que ocorreu um persistente ganho da classe trabalhadora em relação à participação dos salários na renda disponível, mostrando uma situação pró-trabalhador em todo o período.

**Gráfico 4 - Comparação entre as variáveis k e w para o setor de serviços: 2011-2018<sup>12</sup>**



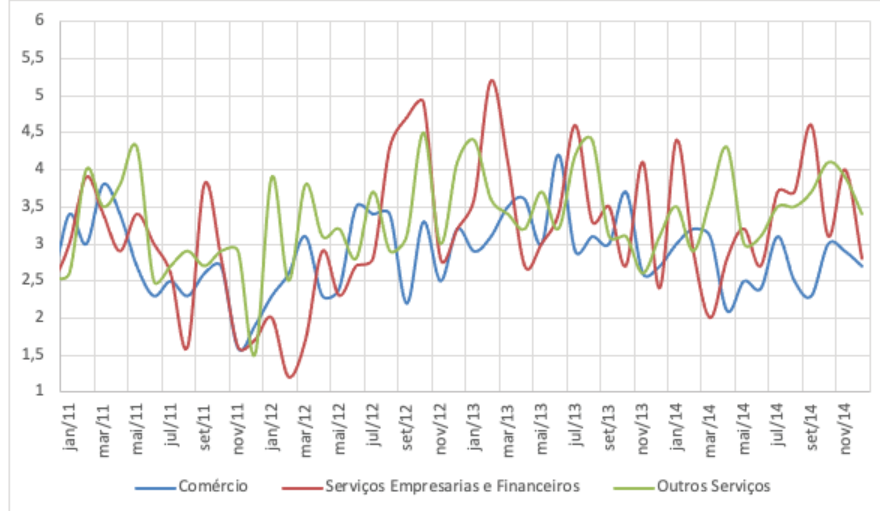
Fonte: Elaboração dos autores

Observando o período anterior, tal tendência já se inicia no ano de 2007, permanecendo até o final da análise. A partir de tal ano temos uma situação sempre pró trabalhador, com a participação do salário na renda se elevando constantemente enquanto o *mark-up* do setor se reduz persistentemente. Isto demonstra que no setor de serviços o conflito distributivo se mostrou favorável a classe trabalhadora desde meados do governo Lula. A questão do salário, portanto, deve ser importante para explicar a inflação neste setor.

Estes resultados são próximos aos encontrados em trabalhos como Summa (2016), que tratam da questão dos salários dentro do setor de serviços e seu peso na formação inflacionária. Sendo este um setor sensível à variação do salário mínimo, com um custo de capital também mais reduzido que o do setor industrial, a política de valorização do mesmo acima da inflação possui forte influência. Devido a isto, a elevação do salário mínimo acaba atuando diretamente nos custos do setor.



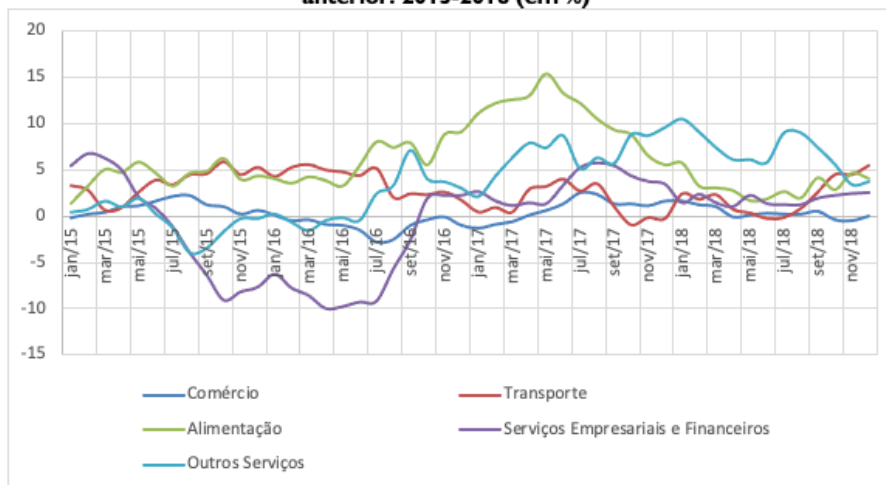
**Gráfico 5 - Taxa de desemprego do setor comercial e de serviços no Brasil: 2011-2014(em %)**



Fonte: Sidra. Elaboração dos autores

O gráfico 5 mostra que o comportamento do desemprego das categorias que fazem parte do setor de serviços apresentou tendência sazonal, pois em ambos os anos estes se elevaram no primeiro semestre enquanto se reduziram no segundo. Isto é característico do setor, pois a contratação no segundo semestre acaba se elevando, devido ao momento de maior aquecimento econômico nesta área, principalmente relativo ao comércio. Em ambos os anos, o desemprego se situou em parâmetro menor que 3%.

**Gráfico 6 - Variação do emprego do setor de serviços no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2015-2018 (em %)<sup>13</sup>**

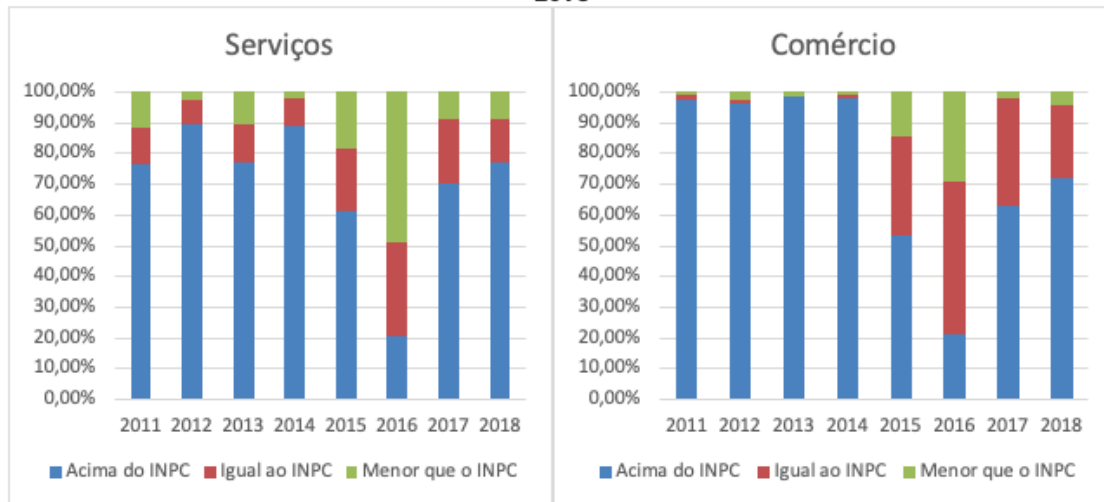


Fonte: Sidra. Elaboração dos autores

O gráfico 6 mostra que, a partir de 2015 ocorre uma queda dos serviços empresariais e financeiros e no setor de outros serviços. Em ambos os casos ocorreu uma queda entre 2015 e até meados de 2016. Ao final do período, todos os setores voltaram a se recuperar. 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 com a mesma tendência. Da mesma forma que ocorreu com a indústria, temos que no setor de serviços também

passou a se recuperar a partir de 2017, com a melhora da economia a partir deste período.

**Gráfico 7 – Reajuste dos salários do setor de serviços e comércio na negociação sindical: 2011-2018**



Fonte: Dieese. Elaboração dos autores

O gráfico 7 mostra como se deu a negociação salarial entre 2011 e 2018. É possível observar que o poder de barganha se manteve elevado tanto nos serviços quanto no comércio em um nível acima de 77% até o ano de 2014. A partir de 2015, existe uma perda deste, com uma queda consistente da porcentagem de trabalhadores ganhando salários reais entre ambos os anos. Isto mostra que o poder da classe trabalhadora nas negociações se reduziu com a situação do desemprego que começa a se elevar a partir dos ajustes fiscais de 2015.

Mesmo assim, se observado o período completo, ocorre uma situação de conflito distributivo pró-trabalhador, já que tanto o *mark-up* se reduziu quanto a participação dos salários na renda se manteve elevada. Importante ressaltar que o poder de barganha do trabalhador se reduz fortemente a partir de 2015, se observa tanto o desemprego quanto as negociações salariais. O que fez com que a situação se mantivesse sem mudanças, portanto, foi a persistência da valorização real do salário mínimo, que permitiu que a distribuição funcional da renda continuasse inalterada, mesmo com a crise iniciada em 2015 e as mudanças de política econômica.

Existem algumas particularidades que explicam o peso dos salários na questão 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 o setor industrial, tendo estes uma produtividade menor. Isto coloca um peso mais elevado dos custos de salários na formação de preços, já que os demais custos são menos relevantes no total. 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 necessários.



Esta tendência se inicia em 2007, 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 real do salário mínimo permitiu melhor situação nas negociações salariais. Outro fator importante é que, mesmo a elevação do salário mínimo não gerou significativa elevação da demanda, mostrando que o fator de custos via salário foi o real causador da inflação de serviços.

A hipótese de que a elevação dos salários eleva a demanda, devido à inelasticidade do setor também é questionada por Giovannetti & Carvalho (2015). Os autores mostram um elevado 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.

Consegue-se, portanto, observar como se deu o conflito distributivo no setor industrial e de serviços da economia brasileira. 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 do setor de serviços, este por ter uma remuneração mais baixa, com grande parcela dos trabalhadores deste tendo seus rendimentos iguais ao salário mínimo, qualquer variação deste acaba gerando um custo maior as empresas, que é rapidamente repassado aos preços.

### Considerações finais

A caracterização da inflação como resultado do conflito distributivo parte das teorias de distribuição de renda, 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. Com exceção do modelo de Ricardo, que coloca o salário real e o nível tecnológico como os principais determinantes da distribuição de renda, sendo a variável de ajuste o lucro, nos outros modelos tal variável ajuste é o salário, sendo diferente apenas os determinantes da distribuição, sendo o gasto dos capitalistas para Kaldor, o grau de monopólio para Kalecki e a taxa de juros junto com o nível tecnológico para Garegnani.

Sendo assim, o que vai determinar o preço de produção dos bens é a distribuição de renda que ocorre entre salários e lucros. O *mark-up* passa a ser a ferramental para a precificação das mercadorias. 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 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. Dependendo dos agentes que possuírem 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. Caso contrário, um poder de barganha mais elevado dos assalariados proporciona maiores salários e conseqüentemente uma maior parcela da renda.

Desta feita, o presente estudo observou como se deu o conflito distributivo no caso brasileiro. 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 a questão. Os bens primários e os com preços administrados possuem lógica distinta, não sendo passíveis de análise a partir do conceito de conflito distributivo. Porém, no setor industrial e de serviços, tal observação é possível, portanto, nos preços comercializáveis e não comercializáveis tal metodologia foi usada.

Para os bens comercializáveis, o cálculo do *mark-up* de Kalecki permite dizer que nos setores que adotam uma precificação doméstica existiu uma redução do grau de monopólio entre 2011 e 2014, com pouca variação entre estes anos, se mantendo de maneira estável e, observando numa tendência com maior amplitude, pró-trabalhador. Tal tendência foi revertida no ano de 2015, se mantendo em 2016, sendo revertida brevemente em 2017, mas voltando a ter aumento do *mark-up* em 2018. 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.

Para os bens não comercializáveis, houve uma redução do grau de monopólio do setor de serviços durante todo o período, juntamente com uma elevação do nível de participação do salário na renda. Mesmo com uma redução do poder de barganha dos trabalhadores a partir de 2015, com elevação do desemprego e condições mais desfavoráveis na renegociação salarial, a situação se manteve em todo período pró-trabalhador. Isto é reflexo da política de valorização do salário mínimo, que teve aumento real em todos os anos analisados. Tem-se que grande parte dos trabalhadores deste grupo possui baixa remuneração, com grande parcela recebendo apenas o mínimo, o que explica que mesmo com perda do poder de barganha, a classe trabalhadora pode manter situação favorável.

Assim, foi possível observar o resultado do conflito distributivo dentro da última década. Enquanto no setor industrial, a situação parece ter comportamento pró-cíclico, com os trabalhadores se beneficiando em momentos de maior crescimento econômico, a política de valorização do salário mínimo fez com que a classe trabalhadora do setor de serviços tivesse ganhos constantes, mesmo com a mudança de políticas iniciada em 2015.



## Referências

- 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, n° 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, n° 32, v. 2, p. 129-154, 2004.
- SAWYER, M. The Kaleckian analysis and the new millennium. **Review of Political Economy**, n° 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, n° 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.