

# Salário Real e Conflito Distributivo na Economia Brasileira de 2000 a 2014

## Real Wage and Distributive Conflict in Brazilian Economy From 2000 to 2014

Leandro Gomes da Silva<sup>a</sup> 

Fábio Neves Perácio de Freitas<sup>a</sup> 

**Resumo:** O objetivo deste trabalho é analisar, a partir de uma perspectiva multisectorial, a dinâmica de conflito distributivo na economia brasileira ao longo do período 2000-2014, a partir do entendimento de que, em uma economia aberta, vigoram dois processos distintos de formação de preços. Um está associado aos produtos que seguem um valor internacional de referência e outro corresponde aos produtos que obedecem um processo doméstico de precificação. A análise do período 2000-2014 é dividida em três subperíodos. No primeiro, 2001-2003, a taxa de inflação da economia brasileira é mais elevada, o que resulta em uma dinâmica de preços e salários desvantajosa para os assalariados, ao mesmo tempo que crescem as margens de lucro. No segundo, 2004-2009, a inflação se reduz e o salário real passa a crescer junto a uma queda das margens de lucro nos setores que obedecem a um processo internacional de precificação. No terceiro, 2010-2014, tem-se a manutenção do quadro distributivo do segundo subperíodo, porém de modo mais suave.

**Palavras-chave:** Conflito distributivo. Salário real. Margens de lucro. Contas nacionais.

**Abstract:** This work aims to analyze, from a multisector point of view, the evolution of distributive conflict of Brazilian economy from 2000 to 2014, from the understanding that in an open economy there are two setting prices process. One is associated with goods that follow an international reference value and another for goods that follow a domestic pricing process. The period is divided in three phases. In the first one, 2001-2003, the inflation rate is higher which is disadvantageous for workers and the profit margins rises. In the second, from 2004 to 2009, inflation rate decreases simultaneously to a fall in profit margins of international prices sectors and the real wage rises. The last one, 2010-2014, maintain the distributive frame, but more smoothly.

**Keywords:** Nominal wages and money prices. Real wage. Profit margins. National accounts.

**JEL Classification:** E31.

---

a Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), Instituto de Economia (IE). Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, Brasil.

# 1 Introdução

O presente trabalho parte da visão de que, em uma economia aberta, vigoram dois processos de precificação, um para os bens que seguem um processo estritamente doméstico, associado às condições de custo, e outro associado aos bens que seguem um valor internacional de referência, como notadamente é o caso das *commodities*. No primeiro caso, a evolução dos custos de produção dita a evolução do nível de preços. Já no segundo caso, como os preços são dados pelas cotações internacionais, a evolução dos custos de produção dita a evolução da margem de lucro, dada uma trajetória para a taxa nominal de câmbio.

Uma vez que o conflito distributivo condiciona e é condicionado pela evolução de preços e salários, essas diferentes formas de precificação implicam na existência de conflito distributivo não apenas entre os rendimentos do trabalho e do capital, mas também dentro de cada rendimento. Assim, a evolução do nível de preços e dos custos de produção são fundamentais para explicar algumas modificações recentes que ocorreram no Brasil.

Quando olhamos o comportamento da economia brasileira ao longo dos anos 2000-2014, notamos mudanças importantes na distribuição de renda. A inflação brasileira se comportou de modo heterogêneo no período. Enquanto, de 2001 a 2003, foi alta, com média de dois dígitos, a partir de 2004 começou a cair. O salário real também apresentou uma trajetória heterogênea no período. O último ano da série marca o fim de um ciclo de política econômica, uma vez que, a partir de 2015, uma nova orientação guiou a economia brasileira.

Ao realizarmos o corte entre os setores que seguem um processo doméstico de precificação e aqueles que seguem um processo internacional, podemos observar elementos adicionais sobre o comportamento da taxa de inflação, das margens de lucro e do salário real.

Este trabalho também busca contribuir para a discussão sobre a evolução do conflito distributivo no Brasil nesse período ao trabalhar com uma base de dados integrada, qual seja, o Sistema de Contas Nacionais (SCN), disponibilizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Ao longo dos últimos anos, o IBGE modificou a base do SCN. A montagem do SCN na chamada Referência 2000 cobre o período 2000-2009, enquanto a nova Referência 2010 começa no próprio ano de 2010. No entanto, com o intuito de manter uma série estatística mais longa, o IBGE reviu os dados do período 2000-2009 à luz do novo marco metodológico introduzido a partir dos dados de 2010, que é conhecida como Retropolação. Ainda que com menos informações que a série que se inicia em 2010, a série retropolada cobre todo o período 2000-2014 para as variáveis analisadas neste trabalho.

O trabalho divide-se em mais seis seções, além desta introdução: a seção 2 apresenta a fundamentação teórica dos dois processos de formação de preço; a seção 3 discute a dinâmica de conflito distributivo em uma economia aberta; a seção 4 explica o critério utilizado na separação das atividades em setores com preços internacionais e com preços domésticos; a seção 5 realiza uma breve análise do processo inflacionário brasileiro a partir da literatura de inflação de custos no Brasil; a seção 6 apresenta os resultados da dinâmica de preços e salários sobre o conflito distributivo; por fim, a seção 7 traça as principais conclusões do trabalho.

## 2 O Processo Inflacionário em uma Economia Aberta

Podemos dizer que, em uma economia aberta, existem dois processos de formação de preço. O primeiro está associado aos bens que seguem um processo doméstico de precificação e depende, predominantemente, da evolução dos custos das unidades de produção no país. Por outro lado, o segundo processo está relacionado com os bens que seguem um preço de referência internacional, que depende do preço dos próprios bens em moeda de referência internacional e da taxa nominal de câmbio, como discutido pela Escola Escandinava.<sup>1</sup>

Como uma primeira aproximação, podemos representar a taxa de inflação como:

$$\pi_t^D = x \cdot \pi_{t-1} + b(Y_t - Y_t^*) + h_t \quad (1)$$

$$\pi_t^I = g_{et} + \pi_t^* \quad (2)$$

em que  $x$  é o coeficiente de inércia inflacionária;  $Y^*$  é o produto potencial e  $Y$ , o produto efetivo;  $h_t$  capta os choques de custos;  $\pi_{t-1}$  corresponde à taxa de inflação do período anterior;  $\pi^*$  é a taxa de inflação em moeda estrangeira dos bens que seguem um preço de referência internacional;  $e$  representa a taxa nominal de câmbio e  $g_{et}$ , a taxa de depreciação da taxa nominal câmbio.

A equação 1 mostra que a taxa de inflação corrente dos bens que seguem um processo doméstico de precificação ( $\pi_t^D$ ) depende, em princípio, do componente de inércia da inflação, do hiato de produto (diferença entre o produto efetivo e o potencial) e de mudanças nos componentes de custos.<sup>2</sup> A equação 2 mostra que a inflação para os bens que seguem um processo internacional de precificação ( $\pi_t^I$ )

1 Ver Aukrust (1977), Frisch (1977) e Edgren *et al.* (1969).

2 Para uma discussão sobre as consequências distributivas da perseguição de uma meta de inflação em uma perspectiva estruturalista, ver Barbosa-Filho (2014).

depende tanto da trajetória da taxa nominal de câmbio, quanto do preço dos bens no mercado internacional.

Podemos expressar a taxa de inflação corrente da economia como:

$$\pi_t = d \cdot \pi_t^D + (1 - d) \cdot \pi_t^I \quad (3)$$

em que  $d$  representa a participação dos bens com preço doméstico no conjunto da economia e  $(1 - d)$ , dos bens com preço internacional.

Assim, a taxa de inflação corrente pode ser exposta como:

$$\pi_t = dx\pi_{t-1} + db(Y_t - Y_t^*) + d \cdot h_t + (1 - d)g_{e_t} + (1 - d) \cdot \pi_t^* \quad (4)$$

Partindo da ideia de que o processo de crescimento é fundamentalmente liderado pela demanda e que o investimento segue a lógica do princípio do ajustamento do estoque de capital,<sup>3</sup> podemos argumentar que a capacidade produtiva da economia é determinada endogenamente pelo ritmo de crescimento da demanda<sup>4</sup> agregada.<sup>5</sup> Uma consequência disso é que o hiato do produto tende a desaparecer na medida em que o produto potencial se ajusta no longo prazo ao nível de demanda agregada. Com isso, o segundo termo da equação 4 tende a ser nulo,

3 Essa descrição do processo de crescimento econômico e do investimento está baseada no modelo do supermultiplicador sraffiano. Para uma análise desse tipo de modelo, ver Serrano (1995a, 1995b), Freitas e Serrano (2007, 2015) e Serrano e Freitas (2017). Recentemente, alguns autores kaleckianos têm utilizado uma versão desse tipo de modelo, como Lavoie (2016), Allain (2015) e Fazzari (2017). Para uma análise do processo inflacionário com base nesse tipo de abordagem e que salienta a endogeneidade do produto potencial no longo prazo, ver Serrano (2006).

4 Esse argumento está baseado na hipótese de que a principal restrição de oferta ao crescimento é dada pelo estoque de capital disponível. A presença de um grande excedente de mão de obra (LEWIS, 1954), somada a mecanismos que tendem a tornar a oferta de trabalho endógena, fazem com que a força de trabalho não seja uma restrição relevante para o processo de crescimento na economia brasileira. Dentre tais mecanismos podemos citar o aumento da taxa de participação da força de trabalho nas fases expansivas do ciclo econômico, mudanças nas regras de imigração com o objetivo de induzir o aumento da oferta de mão de obra e, até mesmo, o aumento da taxa de natalidade em momentos de maior prosperidade. Finalmente, o próprio crescimento da produtividade do trabalho tende a seguir o crescimento da economia, atenuando as pressões sobre o mercado de trabalho.

5 Nessa perspectiva, o principal obstáculo ao crescimento liderado pela demanda é a restrição de balanço de pagamentos. Com origem na tradição estruturalista latino-americana – ver Prebisch (2000) –, a restrição de balanço de pagamentos é uma restrição financeira quando uma economia não emite moeda que seja meio de pagamento internacional tal como o dólar americano nos dias de hoje. A única forma de saldar seus compromissos com o exterior é a obtenção de divisas (dólares) por meio de suas transações reais e financeiras com o resto do mundo. Assim, em situações de escassez de divisas, a economia pode ser forçada a reduzir seu ritmo de crescimento e/ou desvalorizar a taxa de câmbio. Neste último caso, teríamos uma importante fonte de pressão inflacionária que, dependendo do arcabouço de política econômica, pode levar a políticas econômicas que limitam o ritmo de crescimento liderado pela demanda da economia. Para uma análise da hipótese de restrição externa, ver, entre outros, Medeiros (2008) e Medeiros e Serrano (1999) e, para uma análise do papel dessa restrição no caso da economia brasileira, ver Medeiros e Serrano (2001).

fazendo com que a demanda agregada não seja uma fonte de pressão permanente sobre a inflação no longo prazo. A contrapartida disso é que o núcleo da inflação é explicado pela evolução dos custos de produção.

Para podermos discutir melhor o processo inflacionário é preciso, primeiro, entender como o nível de preços é explicado. Utilizando a especificação adotada por Gomes (2016), podemos expressar o preço de produção como:

$$P_t = \mu_t \cdot C_{t-1} \quad (5)$$

$$P_{t-1} = \mu_{t-1} \cdot C_{t-2} \quad (6)$$

em que  $P$  é o preço,  $\mu$ , o *mark-up* e  $C$ , o custo unitário; os subscritos  $t$ ,  $t - 1$  e  $t - 2$  referem-se ao período atual, ao período anterior e a dois períodos anteriores, respectivamente.

Os preços são formados com base em um *mark-up* sobre os custos unitários observados do período anterior. O *mark-up* é reflexo das características de cada setor e do processo de concorrência capitalista.

Para os bens com processo doméstico de precificação, os custos de produção acrescidos do *mark-up* que caracteriza cada setor determinam o preço de oferta. O custo unitário depende, respectivamente, do consumo intermediário de bens com preço doméstico ( $a.P$ ), do consumo intermediário dos bens com preço internacional ( $m.e.P^*$ )<sup>6</sup> e do custo unitário do trabalho, ou seja, do salário nominal ( $w$ ) e da produtividade do trabalho ( $b$ ). Isto é:

$$C = [(a.P + m.e.P^*)(1 + T)] + \left[ \frac{w(1 + t_w)}{b} \right] \quad (7)$$

Os impostos sobre produtos ( $T$ ) também afetam o preço, pois também compõem os custos. No modelo, os impostos incidentes sobre a folha salarial das empresas ( $t_w$ ) estão embutidos no custo unitário do trabalho. Assim, os fatores que determinam o preço de oferta são a produtividade do trabalho, o salário nominal, a tributação, as margens de lucro, a taxa de câmbio e o preço internacional das *commodities*.

Para facilitar a compreensão do modelo e, principalmente, tornar mais explícitos alguns resultados, a expressão que denota o custo unitário será modificada:

$$C = \tau \cdot [(a.P + m.e.P^*) + \left( \frac{w}{b} \right)] \quad (8)$$

<sup>6</sup> O coeficiente técnico do consumo intermediário doméstico ( $a$ ), junto do preço dos insumos com preço interno, determinam o custo do consumo intermediário dos bens com preço doméstico. O coeficiente técnico do consumo intermediário dos bens com preço internacional, junto da taxa nominal de câmbio ( $e$ ) e do preço internacional ( $P^*$ ), determinam o custo do consumo intermediário importado.

$$\tau = 1 + \left[ \frac{(a \cdot P + m \cdot e \cdot P^*)}{(a \cdot P + m \cdot e \cdot P^*) + \left(\frac{w}{b}\right)} \cdot T + \frac{\left(\frac{w}{b}\right)}{(a \cdot P + m \cdot e \cdot P^*) + \left(\frac{w}{b}\right)} \cdot t_w \right] \quad (9)$$

A variável  $\tau$  funciona como uma espécie de *mark-up* relacionado ao impacto que os impostos incidentes tanto sobre o consumo intermediário nacional e importado quanto sobre o custo unitário do trabalho exercem sobre os custos de produção (unitários). Qualquer modificação na tributação afeta os custos de produção.

A equação 10 mostra que a taxa de inflação para os bens com preço doméstico ( $\pi$ ) depende do crescimento do *mark-up* ( $\mu$ ) e dos custos de produção ( $g_c$ ).

$$(1 + \pi) \cdot P_{t-1} = (1 + g_\mu) \cdot \mu_{t-1} \cdot (1 + g_c) \cdot C_{t-2} \quad (10)$$

Supondo que os coeficientes técnicos associados ao consumo intermediário ( $a$  e  $m$ ) se mantém inalterados, a partir da equação 11 podemos deduzir a taxa de variação dos custos, que pode ser apresentada de maneira aproximada como:

$$g_c = g_\tau + \sigma_a \cdot \pi^D + \sigma_m \cdot (\pi^* + g_e) + \sigma_w \cdot (g_w - g_b) \quad (11)$$

na qual  $\sigma_a$  é a participação do consumo intermediário de bens com preço doméstico no custo no período anterior;  $\sigma_m$  é a participação do consumo intermediário de bens com preço internacional (em moeda doméstica) no custo no período anterior;  $\sigma_w$  é a participação do custo unitário do trabalho no custo no período anterior;  $\pi^D$  é a taxa de inflação do consumo intermediário dos bens com preço doméstico;  $\pi^*$  é a taxa de inflação do consumo intermediário dos bens com preço internacional em moeda estrangeira; e  $g_i$  é a taxa de crescimento da variável  $i$ .

Como os preços são formados por um *mark-up* sobre os custos unitários de produção do período anterior, temos:

$$\begin{aligned} \pi_t^D = & g_{\mu_t} + g_{\tau_{(t-1)}} + \sigma_a \cdot \pi_{(t-1)}^D + \sigma_m \cdot (g_{e_{(t-1)}} + \pi_{(t-1)}^*) \\ & + \sigma_w \cdot (g_{w_{(t-1)}} + g_{b_{(t-1)}}) \end{aligned} \quad (12)$$

Logo, para os bens que seguem um processo doméstico de precificação, a evolução dos custos – como impostos sobre produtos, preço em moeda doméstica dos bens que seguem um preço internacional –, do custo unitário do trabalho e do *mark-up* setorial explicam a majoração dos preços.

O segundo processo de formação de preço diz respeito aos bens nos quais os preços são formados internacionalmente, como, por exemplo, o minério de ferro. O preço dessas mercadorias depende da técnica dominante, dos salários e da taxa de

juros, expresso em moeda de circulação internacional (dólar), nos países que produzem esses produtos usando a técnica dominante. A cotação no mercado doméstico depende da taxa nominal de câmbio ( $e$ ) e do preço praticado no mercado internacional ( $P^*$ ). Nesse caso, o preço que exerce o poder de gravitação é o preço que vigora no mercado internacional, em unidades do padrão monetário doméstico.

Aqui cabe uma qualificação importante. No caso desses bens, não nos parece muito razoável imaginar que uma alteração do preço internacional em moeda local não afetará o preço praticado pelos fornecedores domésticos. Como consequência da tentativa de equalizar as rentabilidades, o preço praticado no mercado nacional por produtores domésticos tende a igualar-se ao preço internacional. Caso os produtores praticassem um preço de mercado menor do que o preço de referência internacional, eles desperdiçariam rentabilidade, uma vez que poderiam exportar para uma demanda infinitamente elástica, afinal praticam preço inferior ao preço de mercado. No caso da queda da cotação internacional, imaginar que os produtores nacionais manteriam o preço constante também nos parece improvável, uma vez que todos os compradores poderiam importar o bem mais barato de uma oferta, a princípio, também infinitamente elástica. Assim, sempre que um bem apresenta a característica de possuir um preço de referência internacional, a tendência de longo prazo é que o preço praticado no mercado doméstico seja o preço que vigora no mercado internacional convertido para moeda local ( $e \cdot P^*$ ).

A consequência distributiva de acompanhar um preço de referência internacional é que o *mark-up* é determinado endogenamente. A formação de preço não é realizada acrescentando um *mark-up* sobre os custos de produção, na verdade o *mark-up* é “residual”, determinado pela razão entre o preço em moeda local do bem e o custo de produção.

$$P_t = e_t \cdot P_t^* = \mu_t \cdot C_t \quad (13)$$

$$\mu_t = \frac{e_t \cdot P_t^*}{C_t} \quad (14)$$

Se o preço de oferta dos produtores domésticos for menor que o preço de mercado, há competitividade para produzir e vender no mercado doméstico e internacional. Eventuais excessos de demanda podem ser supridos pelas importações. Para que a demanda, ou a oferta, doméstica afetem os preços internacionais, é preciso que a economia do país seja grande. Nesse caso, a oferta internacional não seria tão elástica, a determinado preço de mercado, como discutido anteriormente. Nota-se que, ainda assim, continua valendo a proposição de que o preço no mercado interno acompanha a cotação internacional.

Ao invés da evolução do nível de preço ser determinada pela evolução dos custos de produção, é a evolução das margens de lucro que é determinada pela

evolução dos custos.<sup>7</sup> A evolução do preço dos bens com preço internacional depende exclusivamente da taxa de câmbio e do preço de referência internacional. Sendo assim, podemos obter uma equação para explicar as variações nas margens de lucro, tal como:

$$g_{\mu} = g_e + \pi^* - g_c$$

$$g_{\mu} = g_e + \pi^* - [g_{\tau} + \sigma_a \cdot \pi^D + \sigma_m \cdot (\pi^* + g_e) + \sigma_w \cdot (g_w - g_b)] \quad (15)$$

$$g_{\mu} = (1 - \sigma_m) \cdot (\pi^* + g_e) - g_{\tau} - \sigma_a \cdot \pi^D - \sigma_w \cdot (g_w - g_b)$$

Podemos observar que o encarecimento dos bens com preço internacional em moeda doméstica apresenta dois efeitos: o de elevação da receita e o de aumento dos custos de produção. Como a produção é realizada com a aquisição de insumos precificados internacionalmente, a desvalorização cambial e/ou o aumento da cotação internacional elevam o custo de produção. Porém, como podemos observar pela equação 15, o crescimento da receita é maior do que o aumento dos custos de produção, uma vez que  $\sigma_m$  é menor do que um. O aumento do preço em moeda local dos bens que seguem um valor de referência mundial, mesmo pressionando os custos, expande das margens de lucro.

### 3 Inflação de Custos e Conflito Distributivo

Na abordagem clássica do excedente, a concorrência é entendida através do processo de migração do capital (CICCONI, 2011). Quando um setor apresenta rentabilidade superior (inferior) à normal, há incentivo para a entrada (saída) de capital. Qualquer investimento concorre com a aplicação de capital em ativos que tenham sua rentabilidade atrelada diretamente à taxa de juros de longo prazo. A taxa de juros de longo prazo é entendida como o ativo mais seguro da economia (menor risco). O mecanismo de migração do capital faz da taxa de juros um atrator para a rentabilidade de todos os setores (PIVETTI, 2007). Além de representar o custo de oportunidade para o investimento com capital próprio, a taxa de juros determina o custo do financiamento para o investimento com capital de terceiros. Assim, a rentabilidade normal é definida como a taxa nominal de juros acrescida de algumas características setoriais, chamadas por David Ricardo de “*risk and trouble*”.

Como já discutido, a formação de preço nos setores com preço doméstico consiste na fixação de um *mark-up* sobre os custos unitários. Em uma economia com capital fixo, o *mark-up* incide sobre os custos variáveis unitários, de modo a, com determinado grau de utilização esperado, cobrir os custos fixos e propor-

7 Ver Edgren et al. (1969).

cionar a rentabilidade desejada, que, a partir do processo de concorrência, não consegue se manter, no longo prazo, acima do nível normal.

Para esse raciocínio se sustentar, a hipótese necessária é que a autoridade monetária opere fixando a taxa nominal de juros de curto prazo e que a taxa de longo prazo, de modo geral, siga a trajetória da taxa de curto, levando-se em consideração o fator de risco relacionado (prêmio de risco). Nas palavras de Bastos e Braga (2010, p. 126):

As taxas de longo prazo refletiriam assim a percepção dos agentes econômicos sobre a trajetória da taxa de juros determinada pelo Banco Central do Brasil (BCB). Os agentes econômicos tentam antecipar os movimentos da taxa básica de acordo com as expectativas que formulam acerca da economia, além disso, se ajustam, mais cedo ou mais tarde, aos seus movimentos não esperados, corrigindo eventuais erros de expectativa.<sup>8</sup>

O grau de repasse de um aumento de custos para o preço está relacionado com o manejo da taxa de juros e seus impactos sobre os *mark-ups* (PIVETTI, 2007). Se o Banco Central tiver como objetivo a manutenção da taxa de juros real em determinado patamar, os custos serão repassados aos preços, através do aumento das margens nominais. Martinez e Braga (2012) entendem a proteção ao retorno real do capital como uma forma de indexação. Mesmo com os custos constantes, se a taxa de juros aumenta, surge uma pressão para elevação do preço de oferta.

Mais um elemento conceitual importante no conflito distributivo é determinar se o *mark-up* incidente sobre os custos de produção é real ou nominal. A primeira variável é simplesmente a segunda deflacionada. Porém, como explicam Bastos (2001) e Serrano (2010), as implicações econômicas de cada um são bastante distintas. Nas palavras de Bastos (2001, p. 222):

A questão que liga essas duas variáveis no processo de formação de preços é que a remuneração recebida com a venda da produção de uma firma, cujo preço é determinado pelos custos históricos e *mark-up* nominal, deve ser capaz de cobrir o valor dos insumos a custo de reposição, para que a firma continue a sua produção nos períodos seguintes, ou alternativamente, alcance o valor do *mark-up* real desejado.

O custo histórico é o custo que a empresa incorre com base nos preços (e na produtividade) observados no período anterior. Com base neles, as firmas fixam um *mark-up* que, dado o nível de preços vigente no período corrente, resultará em certa rentabilidade real. Como os custos no período vigente (custo de reposição,  $C_t$ ) podem ser distintos do custo histórico ( $C_{t-1}$ ), a rentabilidade real é endógena. Esse *mark-up* fixado sobre o custo histórico é um *mark-up* nominal.

---

8 Para maior compreensão do tema, ver Lavoie (2001) e Pivetti (2001).

Há autores que consideram que o *mark-up* deve ser real (BASTOS, 2001), ou seja, o *mark-up* nominal é perfeitamente indexado. Nesse caso, a rentabilidade não é afetada por mudanças de preços (e de produtividade), pois o *mark-up* é fixado sobre os custos de reposição ( $C_t$ ).

Em termos distributivos, os resultados de cada um deles é bastante distinto. Quando o *mark-up* é real, independentemente do que os assalariados consigam obter, as margens reais estão dadas, ou seja, o preço das mercadorias sobe na mesma proporção dos custos. Em outras palavras, o preço se ajusta de maneira a manter o *mark-up* real inalterado.

Caso as firmas fixem seus preços através de *mark-up* real (exógeno), um aumento dos salários nominais não tem impacto sobre o rendimento dos capitalistas dentro do segmento com preço formado no mercado interno. As margens de lucro ficam protegidas do crescimento dos custos de produção, dentre eles, o custo unitário do trabalho. Não haveria, assim, qualquer motivo para o detentor do capital se opor à concessão de reajustes salariais. Já em um modelo de *mark-up* nominal (exógeno), o comportamento do custo de reposição afeta a distribuição. Como o custo usado na precificação é o histórico, mudanças nos salários (custos) no período corrente impactam a rentabilidade real obtida. Isso torna o *mark-up* real endógeno. Por exemplo, se os trabalhadores conseguem reajustes maiores do que o estimado, a rentabilidade real obtida será inferior à esperada pelos capitalistas.

Em uma estrutura como a proposta por Pivetti (2007), a taxa nominal de juros serve de referência para a taxa de lucro que baliza o sistema de preços, e esta, por sua vez, é determinante na formação do *mark-up* de cada setor da economia. Mais importante do que a projeção realizada pelos detentores do capital, está o manejo da taxa de juros nominal e da taxa de juros real resultante dela. Se a autoridade monetária busca manter a taxa de juros real constante, o *mark-up* nominal tende a oscilar para proteger a rentabilidade real de referência do sistema de preço. O rendimento dos capitalistas nos setores com formação doméstica de preço cai (sobe) quando a taxa de juros real também cai (sobe). Evidentemente, esse é um movimento (tendência) de longo prazo, e importantes defasagens devem ser respeitadas.

A fixação de preço com base em *mark-up* nominal, usada pela primeira vez na América Latina por Roberto Frenkel em 1979 (BASTOS, 2001), é condição necessária para que a disputa entre trabalhadores e capitalistas, dentro do setor com formação de preço doméstico apresente consistência lógica, isto é, seja capaz de afetar a distribuição de renda, ponto fundamental do conflito distributivo.<sup>9</sup>

Ao analisar os produtos comercializáveis, a lógica associada à taxa de lucro e de juros é parcialmente alterada. Como dito anteriormente, o preço dessas mercadorias depende da técnica dominante, dos salários e da taxa de juros (e, assim, de lucro) nos países que utilizam a técnica dominante, expressos em moeda de circu-

---

9 Ver Serrano (2010).

lação internacional. Isso permite que o preço desse conjunto de bens em determinado país ( $e.P^*$ ) não seja apenas o custo de produção acrescido da rentabilidade que orienta o sistema de preço. Bastos e Braga (2010) classificam essa diferença entre o preço de oferta do produto (custo de produção acrescido da taxa de lucro normal) e o preço de mercado ( $e.P^*$ ) como renda diferencial. Segundo os autores, “[...] último componente dos preços básicos são as *commodities*, ou, pensando em termos de variáveis distributivas, as rendas a serem pagas aos proprietários de terras e minas.” (BASTOS; BRAGA, 2010, p. 35).

Aqui o *mark-up* não depende da taxa de lucro real de referência para o sistema de preços, mais, sim, da taxa nominal de câmbio e do preço internacional do bem. A taxa de lucro de referência determina se a produção do bem apresenta viabilidade econômica e, se houver, determina a magnitude da renda diferencial.

Para os bens que seguem um valor mundial de referência, a consistência lógica do conflito distributivo entre o rendimento do trabalho e do capital não exige que a formação de preço ocorra com a fixação de *mark-up* nominal. Quanto maior o salário nominal, menor será a margem de lucro e, assim, a taxa de lucro. Os capitalistas enfrentam, no valor em moeda doméstica do bem no mercado internacional, o limite para o repasse do aumento dos custos de produção. Quanto maior (menor) for o crescimento dos salários nominais, menores (maiores) serão os *mark-ups* e, assim, para um dado estoque de capital já constituído, menor (maior) a taxa de lucro. É conceitualmente impossível trabalhar com a ideia de *mark-up* perfeitamente indexado, uma vez que a indexação que vigora é a do preço de mercado em relação à taxa nominal de câmbio e ao preço internacional.

Cabe ressaltar que a existência de dois processos de formação de preço em uma economia abre espaço para conflito distributivo dentro do rendimento do capital. O crescimento da taxa de juros real, que tende a elevar a rentabilidade do setor com preço doméstico, reduz a rentabilidade das atividades com preço internacional, tanto pelo crescimento do custo de oportunidade do capital quanto pelo crescimento do custo dos insumos precificados no mercado interno, que, tudo o mais constante, tendem a encarecer.

Fica claro que, em uma economia aberta, as variáveis distributivas chaves são: taxa de câmbio, salário real, taxa de lucro real e renda diferencial, sendo que a determinação desta depende da interação entre elas próprias, o preço das *commodities* e a produtividade do trabalho. Em uma estrutura como a proposta por Pivetti (2007), em que a taxa de juros de longo prazo determina, acrescida dos elementos setoriais de risco, a taxa de lucro, é a evolução dessa variável, da taxa nominal de câmbio, da produtividade do trabalho e do preço das *commodities* que dita a evolução do salário real.

Cabe destacar também que a taxa de câmbio pode aguçar o conflito distributivo também dentro do rendimento do trabalho, uma vez que sua manipula-

ção, associada à determinada trajetória dos preços internacionais, pode beneficiar um grupo de trabalhadores em detrimento de outro. Por exemplo, a valorização cambial pode beneficiar os trabalhadores de segmentos que sofrem pouco ou, até mesmo, dos que não sofrem com a concorrência de produtos importados. A princípio, o efeito da concorrência externa sobre seu poder de barganha é baixo, e o barateamento dos bens importados ou exportáveis presentes em sua cesta de consumo eleva o salário real. Para trabalhadores de setores que concorrem com importados, a pressão competitiva pode fragilizar esse segmento na barganha salarial e impor perdas ao salário real, mesmo com o barateamento dos bens comercializáveis presentes na sua cesta de consumo.

O efeito global da dinâmica de conflito distributivo sobre o salário real médio de toda a força de trabalho depende da participação de cada segmento na cesta de consumo e no emprego. Naturalmente, dependendo da evolução dos preços internacionais e da taxa de câmbio, uma elevação na taxa de desemprego permanente percebida pelos assalariados pode reduzir, no longo prazo, o poder de barganha de todos os trabalhadores e gerar uma trajetória de queda para o salário real nos dois segmentos.

Por fim, cabe fazer duas importantes qualificações. Se, do ponto de vista do produtor, a dimensão salarial relevante é o custo unitário do trabalho (CUT) – que dita a evolução dos custos salariais mediante a evolução da produção –, para os assalariados, que vivem do rendimento do trabalho, a variável relevante é o salário real. Adicionalmente, para o empregador, os custos salariais envolvem as contribuições sobre a folha de pagamento, enquanto que, para a dinâmica de conflito proposta, a variável-chave para os trabalhadores é o salário recebido. Portanto, as contribuições sociais imputadas estão presentes no cálculo do CUT, porém não são contabilizadas na análise sobre a evolução do poder de compra dos salários. Para calcularmos a evolução dos salários nominais, foi utilizada a base disponível nas contas nacionais (SCN/IBGE). A massa salarial foi dividida pelo número de ocupações, fornecendo o salário médio de cada atividade.

A segunda qualificação necessária é que a cesta de bens que compõe a produção de uma atividade tende a ser distinta da cesta de consumo das famílias. Seria inadequado imaginar que os trabalhadores empregados na produção de bens que seguem um valor mundial de referência consumissem apenas os bens que foram classificados desse modo e, mais do que isso, o consumissem exatamente na mesma proporção em que são produzidos. Portanto, o deflator adequado para medir a evolução do poder de compra dos salários é o deflator para o vetor de consumo disponível nas contas nacionais (SCN/IBGE).

Podemos representar essa questão através desta expressão:

$$\frac{W}{P_c} = \frac{W}{P} \cdot \frac{P}{P_c} \quad (16)$$

Cabe ressaltar que  $\frac{W}{P}$  é o salário nominal médio dividido pelo nível de preço de cada atividade. Trata-se de um conceito diferente do custo unitário do trabalho, que não apenas engloba as contribuições patronais sobre a folha, mas também se refere a toda massa salarial dividida pelo valor bruto da produção.

A evolução de  $\frac{P}{P_c}$  pode amenizar ou aguçar a dinâmica de conflito distributivo. Para elucidar o argumento, vamos supor um exemplo no qual o objetivo dos assalariados é apenas manter o salário real e em que a produtividade está estável. Quando o preço da cesta de consumo dos assalariados ( $P_c$ ) sobe, os assalariados pressionam por um crescimento do salário nominal na mesma magnitude. Se a razão  $\frac{P}{P_c}$  se eleva, o conflito é atenuado, pois o preço do bem vendido pelo capitalista cresce acima do reajuste nominal pleiteado e, assim, do custo unitário do trabalho. Nesse caso, os *mark-ups* não são pressionados para baixo. Todavia, se a razão  $\frac{P}{P_c}$  se reduz, o pleito por reajuste nominal será maior que o aumento do nível de preços para o empresário, pressionando os *mark-ups* para baixo e acirrando o conflito. Assim, a evolução do índice de preço do valor bruto da produção (VBP) *vis-à-vis* a cesta de consumo dos assalariados também é uma variável relevante para o conflito distributivo.

## 4 A Separação dos Bens em Preço Doméstico e Preço Internacional

Para analisar a dinâmica inflacionária brasileira com base no arcabouço delimitado anteriormente é preciso separar as atividades de acordo com as características comuns de formação de preço. Para isso, é necessário que sejam encontradas *proxies* empíricas que distingam entre bens que seguem um valor de referência internacional e bens com precificação doméstica.

Para tanto, primeiro foram coletados os dados de exportações mundiais e brasileiras disponíveis na plataforma do Banco Mundial – Comtrade (WITS – *World Integrated Trade Solution*)<sup>10</sup> de 1989 até 2014. Para viabilizar a leitura dos dados e sua subsequente análise mediante a estrutura do Sistema de Contas Nacionais (SCN), os dados extraídos com a classificação de seis dígitos (HS6) foram agregados utilizando um tradutor HS6xSCN disponibilizado pelo Grupo de Indústria e Competitividade (GIC/UFRJ). A agregação reduziu o número de produtos de mais de 5000 a partir da classificação HS6 para 84 produtos<sup>11</sup> SCN base 2010 retropolada.

Os dados são apresentados em valor e por peso (Kg), permitindo o cálculo do preço por Kg. Para se poder avaliar a evolução do preço dos produtos, foram montados índices de preço do tipo Laspeyres. Cada um dos produtos SCN constituiu uma cesta de bens, com a participação sendo definida pela parcela dos

10 Disponível em <https://wits.worldbank.org/>. Acesso em: 10/08/2015.

11 Apesar do SCN retropolado possuir 107 produtos, apenas 84 apresentaram comércio internacional, segundo os dados do Comtrade/Banco Mundial.

produtos HS6 no produto resultante da agregação, ou seja, sua respectiva cesta. A título de ilustração, vamos supor o seguinte exemplo: três produtos (produtos um, dois e três) na classificação HS6 são agregados através do tradutor para o produto A do SCN. O peso dos produtos um, dois e três, em valor, são respectivamente 25%, 35% e 40% do produto A no ano base (índice de Laspeyres). A partir disso, é possível montar a evolução de preço do produto A mediante a participação dos produtos um, dois e três no ano base (1989) e a evolução dos preços observada para esses produtos ao longo de todo o período analisado. O objetivo de trabalhar com um período de tempo mais extenso do que o utilizado no trabalho foi observar a presença ou ausência de uma tendência de longo prazo para o preço das exportações brasileiras *vis-à-vis* as exportações mundiais.<sup>12</sup>

Assim, foram construídas duas séries com 84 índices de preço cada, uma para as exportações mundiais e outra para as exportações brasileiras, entre 1989 e 2014. Com os índices de preços disponíveis, foram calculadas as taxas de crescimento do nível de preço para cada um dos produtos de 1990 a 2014. As quatro maiores dispersões encontradas para as taxas de crescimento foram substituídas pela média de crescimento do produto para todo o período, ou seja, os *outliers* foram substituídos através da interpolação.

Em seguida, os 84 produtos foram analisados graficamente comparando-se a evolução da série de preços com classificação SCN das exportações mundiais com a mesma série para as exportações brasileiras no período 1990-2014 e, assim, identificados 24 produtos com preços internacionais e 60 produtos com preços domésticos.

As contas nacionais (SCN/IBGE) divulgam os dados de massa salarial e excedente operacional bruto (EOB) por atividade, e não por produto. Assim, a análise da formação de preço em termos dos 107 produtos precisou ser aplicada à classificação por setor de atividade, que são 51 no total, de acordo com a série retroplada. Para fazê-lo, foi calculada a participação de cada produto no total produzido (VBP) da atividade para os anos de 2000 a 2014 e contabilizada a média. Desse modo, foi possível visualizar quais setores de atividades eram compostos por produtos com característica de precificação internacional e quais se caracterizavam por precificação doméstica. Todas as atividades em que mais de 40% da produção estavam concentradas em produtos que seguiam o respectivo preço de referência internacional foram classificadas como setores com preço internacional, e os demais como setores com preço doméstico. As atividades em que a participação do

---

12 Nos dados das exportações brasileiras, para alguns produtos SCN 110 a participação no ano de 1989 era nula e positiva posteriormente. Nesses casos, foi usada a participação no ano de 2013. Além disso, alguns produtos não apresentavam registro na classificação HS6 (campo vazio) para os primeiros anos da série e depois para alguns anos isolados, resultando em produto SCN com valor zero. Para se resolver esse problema, a série foi interpolada: o primeiro dado positivo subsequente foi dividido pela média de crescimento de todo o período para o produto em questão.

VBP dos 24 produtos com precificação internacional representava menos de 40%<sup>13</sup> do VBP foram classificadas como precificação doméstica.<sup>14</sup>

Dos 51 setores de atividade das contas nacionais (SCN/IBGE), oito foram classificados como setores com preço internacional, a saber: agricultura, silvicultura e exploração florestal; minério de ferro; alimento e bebidas; têxteis; álcool; fabricação de resinas e elastômeros; produtos e preparos químicos diversos; e fabricação de aço e derivados.<sup>15</sup>

## 5 As Fases do Processo Inflacionário Brasileiro de 2001 a 2014

A análise<sup>16</sup> do período 2001-2014<sup>17</sup> foi dividida em três fases, seguindo a narrativa sobre o processo inflacionário brasileiro sob a ótica da inflação de custos da abordagem do excedente. Seguindo Bastos e Braga (2010), Martínez e Cerqueira (2013), Braga (2011, 2013), Summa e Braga (2013, 2016), Summa (2015) e Summa e Serrano (2017), podemos dividir o período 2001-2014 em três fases. No subperíodo 2001-2003, a taxa nominal de câmbio (média anual) se desvalorizou enquanto o preço das *commodities* caiu em dólar em 2001 e 2002 e cresceu em 2003. O salário nominal cresceu abaixo da produtividade do trabalho e o salário real caiu. A partir de 2004, o câmbio nominal iniciou um forte movimento de valorização, junto ao acelerado crescimento do preço das *commodities* em moeda estrangeira. Também a partir de 2004, o salário real começou a crescer. Adicionalmente, o padrão de crescimento da economia brasileira começou a se modificar, quando comparado ao triênio anterior. Esse quadro é intensificado a partir de 2006,

- 13 Das atividades classificadas como preço internacional, agricultura, silvicultura e exploração florestal foi a que apresentou a participação mais baixa, com 41,2% do VBP constituído de produtos com preço internacional, seguida de alimentos e bebidas, com 48,7%. Todas as demais tiveram de 79,2% para cima.
- 14 Foi utilizada, ainda, uma terceira classificação, aplicada para os serviços prestados pelo setor público (educação pública, saúde pública e administração pública e seguridade social). Esse grupo apresenta a característica do bem (serviço) não ser adquirido pelos consumidores (prestado aos cidadãos) mediante pagamento, ou seja, não apresentam preço monetário. Assim, foram retirados da análise da dinâmica inflacionária brasileira. O total da economia (agregado) foi calculado considerando-se a soma dos dois primeiros grupos como 100% da economia brasileira.
- 15 A atividade petróleo e gás natural foi classificada como setor com precificação interna, uma vez que a política de preços adotada fez com que o principal produto da atividade, também chamado de petróleo e gás natural, e que responde por 93% do VBP do setor, não apresentasse trajetória compatível com os preços internacionais.
- 16 Os dados foram calculados após o processo de agregação das atividades nos dois subgrupos. Os bens com preço internacional respondiam por 14%, 16,5% e 14,3% do VBP nos anos base 2000, 2003 e 2009, respectivamente. Os bens com preços domésticos, por sua vez, respondiam por 86%, 83,5% e 85,7% do VBP nos anos 2000, 2003 e 2009, respectivamente.
- 17 Diferentemente dos índices de preços tradicionais, que são calculados mensalmente e, posteriormente, anualmente, nas contas nacionais (SCN/IBGE) vigora o conceito de preço médio (anual). Portanto, como não temos estimativa dentro da base 2010 retropolada para o ano de 1999, não podemos comparar o preço médio de 1999 com o preço médio de 2000 e calcular a taxa de inflação para o ano 2000. Isso pode ser feito apenas a partir do ano de 2001.

quando o salário nominal passou a crescer mais rápido, fazendo com que o custo unitário do trabalho passasse a explicar a parcela maior da dinâmica inflacionária brasileira (GOMES; FREITAS, 2016). Foi o começo de um processo de moderada inflação salarial na economia brasileira. Assim, por apresentar como tendência um processo de valorização cambial, crescimento do preço das *commodities* no mercado internacional e marcar o começo de um processo de moderada inflação salarial na economia brasileira, a segunda fase engloba o período 2004-2009.

A terceira fase, que começa em 2010 e se encerra em 2014, é caracterizada por moderada desvalorização cambial, inflação salarial, impactos relevantes no setor de serviços, crescimento do salário real e uma política mais ativa de contenção do preço dos bens monitorados (SUMMA, 2015).

Tabela 1 – Taxas médias de inflação por subperíodo

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
2001-2003	17,5%	12,6%	13,3%
2004-2009	6,2%	6,7%	6,7%
2010-2014	8,1%	7,4%	7,4%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE.

Como os subperíodos têm duração distinta, a Tabela 1 mostra a taxa média de inflação para cada um deles. Podemos notar que a taxa de inflação brasileira de fato se reduz sensivelmente do primeiro subperíodo para os demais. Podemos notar, também, que esse processo foi mais forte para os bens que seguem um processo mundial de precificação, para os quais a taxa de inflação cai quase dois terços do primeiro subperíodo para o segundo. Nos anos 2001-2003, mesmo com o comportamento mais ameno do preço das *commodities* no mercado internacional, as desvalorizações cambiais pressionaram o preço no mercado interno mais intensamente do que nas fases seguintes, caracterizadas pelo superciclo das *commodities* no mercado internacional. Para os preços formados no mercado interno, mesmo diante uma inflação salarial mais forte a partir do segundo subperíodo, a taxa de inflação no primeiro triênio foi sensivelmente mais elevada, fruto do impacto das desvalorizações cambiais sobre o custo de produção (GOMES; FREITAS, 2016).

## 6 A Evolução do Conflito Distributivo Brasileiro de 2001 a 2014

A Tabela 2 mostra a participação da folha salarial (incluindo as contribuições sociais), das margens de lucro, do rendimento misto e dos impostos livres de subsídios, assim como sua evolução ao longo dos anos 2001-2003.

Tabela 2 – Taxas médias de crescimento e valores de referência (2001-2003)

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
CUT (ano base 2000)	10,8%	18,7%	17,6%
CUT: taxa média de crescimento	-6,1%	-2,1%	-2,9%
Margens de lucro (ano base 2000)	16,3%	22,3%	21,4%
Margens de lucro: taxa média de crescimento	5,6%	-1,4%	-0,7%
Rendimento misto/VBP (ano base 2000)	1,0%	6,0%	5,3%
Rendimento misto/VBP: taxa média de crescimento	-7,2%	-3,6%	-4,5%
Outros impostos e subsídios/VBP (ano base 2000)	-0,6%	0,7%	0,5%
Outros impostos e subsídios/VBP: taxa média de crescimento	-60,1% <sup>18</sup>	4,8%	9,4%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE.

Podemos observar que o CUT respondia por uma parcela menor do VBP no setor com preço internacional do que no setor com preço interno, assim como as margens de lucro. Em compensação, o rendimento misto e os demais impostos livres de subsídios representavam uma parcela maior do VBP no segmento com preço doméstico.

No primeiro triênio, o CUT caiu para os dois setores, com queda mais acentuada nos setores com preço internacional. A queda média de 6,1% ao ano (a.a.) é quase o triplo da observada para o outro setor, de 2,1% a.a., e um pouco mais que o dobro da observada para o conjunto da economia brasileira. Nesse período, a inflação mais elevada para essa categoria permitiu que, mesmo com um crescimento mais elevado dos salários nominais, o CUT se reduzisse mais. Nesse período, as margens de lucro caíram no setor com preço doméstico, porém cresceram no setor com preço internacional. Mesmo com a queda das *commodities* no mercado internacional em 2001 e 2002, as desvalorizações cambiais desse período elevaram o preço no mercado interno, permitindo a elevação das margens, em média, em 5,6% ao ano.

O rendimento misto responde por uma parcela bem mais expressiva do VBP nos setores com preço doméstico (6%) do que nos setores com preço internacional (1%). Podemos observar queda em ambos nesse triênio, com queda mais acentuada para o primeiro grupo. Os demais impostos livres de subsídios, uma categoria presente nas contas nacionais (SCN/IBGE), apresentam duas características: osci-

18 Para o setor com preço internacional, os subsídios líquidos da ordem de 0,6% do VBP foram praticamente zerados do ano base (2000) até 2003.

lam entre valores positivos e negativos e representam uma parcela pequena do valor produzido, tendo como consequência um comportamento bastante volátil.

Na Tabela 3, podemos observar a evolução do poder de compra do salário. Em 2000, ano base para o primeiro subperíodo, os setores com preços internacionais respondiam por 14% do emprego, enquanto os setores com preços domésticos, por 86%. Por isso, o resultado agregado acompanha mais de perto o observado para o segundo grupo.

Tabela 3 – Taxas médias de crescimento no período 2001-2003

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
Salário nominal (W)	11,7%	8,6%	9,0%
$\frac{W}{P}$	-4,9%	-3,5%	-3,9%
$\frac{P}{P_c}$	6,2%	1,8%	2,5%
Salário real ( $\frac{W}{P_c}$ )	1,1%	-1,8%	-1,5%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE.

O salário nominal médio (sem as contribuições patronais) cresceu 9% a.a. na economia brasileira entre 2001 e 2003, crescendo mais rápido no setor com preço externo. Todavia, como a inflação foi mais elevada para as atividades com preço internacional, isso não se materializou em uma pressão tão forte sobre os custos de produção. O crescimento do salário nominal foi, em média, menor do que a correção de preço em 4,9% a.a., o que ajuda a explicar a queda do CUT observada na Tabela 3. A inflação mais branda para a cesta de consumo dos assalariados permitiu uma atenuação do conflito distributivo, evidenciado pela mudança da relação  $\frac{P}{P_c}$ , que sobe fortemente. Esse quadro mais ameno permitiu ganhos de salário real para os trabalhadores desse segmento. Para os assalariados do segundo grupo, o salário real foi reduzido, assim como para o conjunto da economia brasileira.

A Tabela 4 mostra que o CUT modificou sua trajetória no segundo subperíodo e passou a crescer. É interessante notar que o crescimento foi mais elevado no setor com preço internacional, justamente o segmento que havia apresentado a maior queda antes. A mudança de comportamento das margens de lucro também é interessante, pois também inverte a trajetória nos dois grupos: passa a crescer (ligeiramente) no segmento com preço interno e a cair no segmento com preço internacional, mesmo em uma fase de crescimento do preço das *commodities* no mercado mundial. Esse crescimento foi amenizado em moeda local pela valorização cambial.

Tabela 4 – Taxas médias de crescimento e valores de referência (2004-2009)

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
CUT (ano base 2003)	8,9%	17,5%	16,1%
CUT: taxa média de crescimento	3,4%	2,4%	2,7%
Margens de lucro (ano base 2003)	19,2%	21,3%	21,0%
Margens de lucro: taxa média de crescimento	-2,5%	0,4%	0,1%
Rendimento misto/VBP (ano base 2003)	0,8%	5,3%	4,6%
Rendimento misto/VBP: taxa média de crescimento	-3,6%	-2,5%	-2,2%
Outros impostos e subsídios/VBP (ano base 2003)	0,0%	0,8%	0,6%
Outros impostos e subsídios/VBP: taxa média de crescimento	13,3%	3,1%	5,3%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE.

Podemos observar que o crescimento do CUT no setor com preço doméstico, embora tenha pressionado os custos de produção, não implicou uma taxa de inflação maior, mesmo com as margens de lucro apresentando ligeiro crescimento. Esse resultado possivelmente é fruto da redução da pressão sobre os custos de produção dos bens que seguem um valor internacional de referência, como os insumos importados, observado por Gomes e Freitas (2016). Mesmo com a mudança de comportamento das *commodities* no mercado internacional, a moderação dos custos promovida pela valorização cambial permitiu compatibilizar a elevação da pressão sobre os custos de elementos domésticos com uma taxa de inflação menor para o setor.

O rendimento misto manteve sua trajetória de queda na participação e os demais impostos livres de subsídios continuaram representando uma parcela pequena do valor produzido.

A Tabela 5 mostra que os salários nominais cresceram basicamente na mesma taxa no setor com preços internacionais e um pouco mais rápido no setor com preços domésticos. Entretanto, a evolução de  $\frac{W}{P}$  é oposta ao observado para o triênio anterior, em que havia caído nos dois grupos e mais intensamente no primeiro. Fica evidente que a diferença é o comportamento do índice de preço do VBP, que desacelera.

Tabela 5 – Taxas médias de crescimento no período 2004-2009

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
Salário nominal (W)	11,4%	10,6%	10,8%
$\frac{W}{P}$	4,9%	3,7%	3,9%
$\frac{P}{P_c}$	0,0%	0,5%	0,5%
Salário real ( $\frac{W}{P_c}$ )	4,9%	4,2%	4,4%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE

Mais uma consequência da mudança de comportamento dos preços é que o conflito distributivo passa a ser bem menos amenizado pela evolução de  $\frac{P}{P_c}$ , que chega a ficar estável no primeiro grupo. Já o salário real acelera o crescimento no setor com preços internacionais e passa a crescer no setor com preços domésticos.

Podemos ver aqui uma mudança sensível de comportamento do salário real. Olhando para o agregado, o salário médio da economia brasileira sai de uma queda de 1,5% a.a. e passa a crescer 4,4% ao ano. A mudança de comportamento dos salários está em linha com observado para o Brasil no período: por exemplo, Summa (2015) registra a mudança de comportamento dos salários mediante a mudança do mercado de trabalho brasileiro; Serrano (2009) afirma que o salário real cresce no Brasil em anos de inflação mais baixa, pois o salário nominal apresenta um padrão de crescimento razoavelmente estável, dependendo, portanto, do comportamento dos preços, a evolução do poder de compra dos salários. Essa proposição é compatível com o observado na década passada a partir dos dados das contas nacionais (SCN/IBGE), uma vez que o salário real cresceu junto à queda da taxa de inflação. Adicionalmente, a queda da taxa de inflação foi mais acentuada do que a aceleração do crescimento do salário nominal.

Para os anos 2010-2014, podemos verificar que o CUT cresceu a uma taxa mais modesta. Para o conjunto da economia brasileira, o CUT cresceu aproximadamente metade nos anos 2010-2014 do que o observado para os anos 2004-2009. A queda das margens de lucro para o setor com preço internacional se acelerou, mesmo com a taxa (média anual) de câmbio se desvalorizando, e se manteve estável para o setor com preço doméstico. O rendimento misto apresentou enorme crescimento para o setor com preço externo e moderado crescimento para o setor com preço interno. Os demais impostos livres de subsídios mantiveram sua trajetória volátil.

Tabela 6 – Taxas médias de crescimento e valores de referência (2010-2014)

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
CUT (ano base 2009)	10,9%	20,3%	18,9%
CUT: taxa média de crescimento	0,5%	1,4%	1,4%
Margens de lucro (ano base 2009)	16,5%	21,9%	21,1%
Margens de lucro: taxa média de crescimento	-3,6%	0,1%	-0,2%
Rendimento misto/VBP (ano base 2009)	0,6%	4,6%	4,0%
Rendimento misto/VBP: taxa média de crescimento	49,9%	-1,2%	1,7%
Outros impostos e subsídios/VBP (ano base 2009)	0,5%	0,9%	0,9%
Outros impostos e subsídios/VBP: taxa média de crescimento	-171,7% <sup>19</sup>	-4,1%	-6,1%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE.

Aqui é importante fazer uma qualificação. O comportamento pouco dinâmico das exportações, a mudança de composição da pauta exportadora em direção a produtos de menor valor adicionado e o crescimento acelerado das importações ao longo do período 2004-2014 levaram à discussão de um possível *profit squeeze* na economia brasileira, particularmente no setor com preços internacionais.<sup>20</sup>

O escopo do presente trabalho se resume a verificar o comportamento das margens de lucro. Para verificar o comportamento da taxa de lucro seria preciso trabalhar com uma estimativa do estoque de capital que permitisse observar o comportamento da rentabilidade (massa de lucro/estoque de capital). Adicionalmente, dentro da abordagem do excedente, a utilização do conceito de migração do capital dentro da lógica sugerida por Pivetti (2007), e discutida anteriormente, o *profit squeeze* só ocorreria se a queda na rentabilidade (real) do setor exportador fosse superior à queda da taxa de juros (real), balizadora da taxa normal de lucro da economia. Portanto, a queda das margens de lucro constatada neste trabalho não nos permite tecer comentários sobre um possível estrangulamento do setor exportador. Ela nos permite apenas analisar a dinâmica de conflito distributivo proposta.

19 Essa taxa elevada deve-se à reversão de impostos na ordem de 0,5% do VBP para subsídios líquidos da ordem de 0,1%.

20 Ver, por exemplo, Oreiro (2017).

Tabela 7 – Taxas médias de crescimento no período 2010-2014

	Preço internacional	Preço doméstico	Total
Salário nominal (W)	11,5%	10,7%	10,8%
$\frac{W}{P}$	3,1%	3,1%	3,1%
$\frac{P}{P_c}$	0,5%	-0,3%	-0,2%
Salário real ( $\frac{W}{P_c}$ )	3,6%	2,8%	3,0%

Fonte: Elaboração própria a partir de SCN/IBGE.

Nos anos 2010-2014, o comportamento do salário nominal foi basicamente o mesmo do observado para o subperíodo anterior. O crescimento do salário nominal *vis-à-vis* o crescimento do preço do VBP desacelera, enquanto a relação  $\frac{P}{P_c}$  ameniza o conflito distributivo no setor com preços internacionais e pela primeira vez acirra o conflito para o setor com preços domésticos. Podemos observar que, também para o conjunto da economia brasileira, a evolução de  $\frac{P}{P_c}$  acirrou o conflito. Pela primeira vez na série, a evolução da cesta de consumo dos assalariados exigiu reajustes mais elevados do que os praticados pelos empresários para os seus bens finais, pressionando os *mark-ups*.

A dinâmica de conflito distributivo resultou em uma nova rodada de crescimento do salário real, ainda que menor do que a observada na fase anterior. O crescimento médio de 3% a.a. para o salário real pode ser considerado um crescimento bastante satisfatório.

O padrão de crescimento da economia brasileira foi bem distinto nas três fases em que o período 2001-2014 foi dividido.<sup>21</sup> Ainda assim, o proposto por Serrano (2009) se manteve válido para os anos 2010-2014: o comportamento do salário nominal se mantém razoavelmente estável ao longo dos ciclos, o comportamento do salário real responde principalmente à aceleração ou desaceleração da taxa de inflação.<sup>22</sup>

## 7 Considerações Finais

Quando olhamos o comportamento da taxa de inflação para a economia brasileira no período 2001-2014, podemos observar fases distintas de comporta-

21 Ver Serrano e Summa (2011, 2015).

22 Vale destacar que os resultados encontrados são compatíveis com os obtidos por trabalhos que exploraram outras bases de dados, como os de Bastos e Braga (2010), Braga (2011, 2013), Summa e Braga (2013, 2016), Summa (2015) e Summa e Serrano (2017).

mento dos preços. No período 2001-2003, as sucessivas desvalorizações cambiais, como esperado, elevaram mais fortemente a inflação dos bens que respondem por um processo internacional de precificação. A partir de 2004, a taxa de inflação se desacelera sensivelmente, em especial para os bens com preços internacionais. Esse resultado chama atenção por ter sido concomitante com o superciclo das *commodities*, evidenciando a relevância da valorização nominal para conter o crescimento do preço no mercado interno.

No triênio 2001-2003, as margens de lucro aumentaram consideravelmente, tanto para os bens com preços domésticos quanto para os bens com preços internacionais, o custo unitário do trabalho se reduziu e o poder de compra do salário caiu na economia brasileira.

A partir de 2004, esse processo sofre uma inversão. As margens de lucro passam a ser reduzidas para o setor com preços internacionais, o custo unitário do trabalho passa a crescer nos dois grupos e o salário real inicia uma trajetória de recuperação.

Nos anos 2010-2014 essa trajetória se mantém. As margens de lucro continuam a cair no setor com preços internacionais, o custo unitário desacelera sua taxa de crescimento, porém mantém o crescimento positivo, assim como o salário real.

Ao longo do período, portanto, podemos observar que houve uma mudança de trajetória das variáveis distributivas e, conseqüentemente, do conflito distributivo. É importante destacar que a trajetória do salário nominal se manteve razoavelmente estável ao longo dos ciclos e que a mudança de comportamento do salário real se deve, em boa medida, à redução da taxa de inflação da economia brasileira.

Como o comportamento do salário real se mostra, em boa medida, resultado da aceleração ou desaceleração da taxa de inflação, podemos dizer que a correção menos acelerada dos preços finais e dos insumos que seguem um processo mundial de precificação, em um quadro de crescimento apenas modesto da produtividade do trabalho, ao conterem as margens de lucro, permitiram o crescimento do salário real.

## Referências

ALLAIN, O. Tackling the Instability of Growth: a Kaleckian-Harrodian Model with an Autonomous Expenditure Component. *Cambridge Journal of Economics*, v. 39, n. 5, p. 1351-1371, 2015.

AUKRUST, O. *Inflation in the Open Economy: A Norwegian Model*. Oslo: Artikler, 1977.

BASTOS, C. P. Inflação e Estabilização. In: FIORI, L.; MEDEIROS, C. A. (org.). *Polarização Mundial e Crescimento*. Petrópolis: Vozes, 2001. p. 201-241.

BASTOS, C. P.; BRAGA, J. Conflito distributivo e inflação no Brasil: Uma aplicação ao período recente. In: *Macroeconomia para o Desenvolvimento: crescimento, estabilidade e emprego*. Rio de Janeiro: IPEA, 2010. p. 119-156.

BARBOSA-FILHO, N. A Structuralist inflation curve. *Metroeconomica*, v. 65, n. 2, p. 349-376, 2014.

BRAGA, J. Inflação no Brasil nos anos 2000: conflitos, limites e políticas não-monetárias. In: CARNEIRO, R.; MATIJASCIC, M. (org.). *Desafios do desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: IPEA, 2011. p. 108-123.

BRAGA, J. A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle. *Economia e Sociedade*, v. 22, n. 3, p. 607-727, 2013.

CICCONI, R. Capacity Utilization, mobility of capital and the classical process of gravitation. In: CICCONI, R.; GEHKE, C.; MONGIOVI, G. (org.). *Sraffa and modern economics*. London; New York: Routledge, 2011. p. 76-86.

EDGREN, G. *et al.* Growth and the distribution of income. *The Swedish Journal of Economics*, v. 71, n. 3, p. 133-160, 1969.

FAZZARI, S. Demand led growth and accommodating supply. In: 21ST FMM CONFERENCE, Berlin. 21st FMM Conference. Berlin: Hans Böckler-Stiftung, 2017.

FREITAS, F.; SERRANO, F. El supermultiplicador Sraffiano y el papel de la demanda efectiva en los modelos de crecimiento. *Circus*, v. 1, n. 1, p. 21-37, 2007.

FREITAS, F.; SERRANO, S. Growth rate and level effects, the stability of the adjustment of capacity to demand and the Sraffian supermultiplier. *Review of Political Economy*, v. 27, 3, p. 258-281, 2015.

FRISCH, H. The Scandinavian model of inflation: a generalization and empirical evidence. *Atlantic Economic Journal*, v. 5, n. 3, p. 1-14, 1977.

GOMES, L. S. *A dinâmica inflacionária no Brasil de 2000 a 2009: uma abordagem multisectorial*. 2016. 122 f. (Doutorado em Economia da Indústria e da Tecnologia) – Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2016.

GOMES, L. S.; FREITAS, F. A dinâmica inflacionária no Brasil de 2000 a 2009: uma abordagem multisectorial. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 44., 2016, Foz do Iguaçu. *Anais [...]*. Niterói: ANPEC, 2016.

<http://wits.worldbank.com/>. Acesso em 10/01/2015.

LAVOIE, M. The reflux mechanism and the open economy. In: ROCHON, L.; VERNENGO, M. (org.). *Credit, interest rates and open economy: essays on horizontalism*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001. p. 215-241.

LAVOIE, M. Convergence towards the normal rate of capacity utilization in neo-Kaleckian models: the role of non-capacity creating autonomous expenditures. *Metroeconomica*, v. 67, n. 1, p. 172-201, 2016.

LEWIS, A. O desenvolvimento econômico com oferta ilimitada de mão-de-obra. In: The Manchester School, 1954. Disponível em [http://www.adelinotorres.info/economia/w\\_arthur\\_lewis\\_o\\_desenvolvimento\\_com\\_oferta\\_ilimitada\\_de\\_mao\\_de\\_obra.pdf](http://www.adelinotorres.info/economia/w_arthur_lewis_o_desenvolvimento_com_oferta_ilimitada_de_mao_de_obra.pdf). Acesso em 10/04/2016.

MARTINEZ, T.; BRAGA, J. Crescimento liderado pelos salários, política monetária e inflação no Brasil. In: ENCONTRO DA AKB, 5., 2012, São Paulo. Anais [...]. São Paulo, 2012.

MARTINEZ, T. S.; CERQUEIRA, V. S. Estrutura da inflação brasileira, determinantes e desagregação do IPCA. *Economia e Sociedade*, v. 22, n. 2, p. 409-456, 2013.

MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F. Padrões monetários internacionais e crescimento. In: FIORI, L. (org.). *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1999. p. 119-151.

MEDEIROS, C. A.; SERRANO, F. Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil. In: FIORI, L.; MEDEIROS, C. A. (org.). *Polarização mundial e crescimento*. Petrópolis: Vozes, 2001. p. 105-134.

MEDEIROS, C. A. Financial dependency and growth cycles in Latin American countries. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 31, p. 79-100, 2008.

OREIRO, J. L. A Grande Recessão Brasileira: diagnóstico e agenda de política econômica. *Estudos Avançados*, v. 31, p. 75-88, 2017.

PIVETTI, M. Monetary endogeneity and non-neutrality in a Sraffiano perspective. In: ROCHON, L.; VERNENGO, M (org.). *Credit, interest rates and open economy: essays on horizontalism*. Cheltenham: Edward Elgar, 2001. p. 104-119

PIVETTI, M. Distribution, Inflation and Policy Analysis. *Review of Political Economy*, v. 19, n. 2, p. 243-247, 2007.

PREBISCH, R. O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, R (org.). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 69-136. v. 1.

SERRANO, F. Long Period Effective Demand and the Sraffian Supermultiplier. *Contributions to Political Economy*, v. 14, p. 67-90, 1995a.

SERRANO, F. 'The Sraffian Supermultiplier'. Unpublished PhD Thesis, University of Cambridge, UK, 1995b.

SERRANO, F. Mind the gap: hysteresis, inflation dynamics and the Sraffian supermultiplier. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, 2006. Mimeografado.

SERRANO, F. Política Macroeconômica e estratégia de desenvolvimento: uma visão crítica. In: CASTELAR, A.; SICSÚ, J. (org.). *Sociedade e economia: estratégias de crescimento e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: IPEA, 2009. p. 121-130.

SERRANO, F. O Conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 14, n. 2, p. 395-420, 2010.

SERRANO, F.; FREITAS, F. The Sraffian supermultiplier as an alternative closure to heterodox growth theory. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, v. 14, n. 1, p. 70-91, 2017.

SERRANO, F.; SUMMA, R. Política econômica, crescimento e distribuição de renda na economia brasileira nos anos 2000. In: Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira, 4., 2011, Rio de Janeiro. *Anais [...]*. Rio de Janeiro: AKB, 2011.

SERRANO, F.; SUMMA, R. Aggregate demand and the slowdown of Brazilian economic growth in 2011-2014. *Nova Economia*, v. 25, p. 803-833, 2015.

SUMMA, R. Mercado de trabalho e evolução dos salários no Brasil. *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, v. 42, p. 10, 2015.

SUMMA, R.; BRAGA, J. Taxa de juros, taxa de câmbio e inflação no período do sistema de metas de inflação no Brasil. In: CORREA, V. P. (org.). *Padrão de acumulação e desenvolvimento brasileiro*. São Paulo: Perseu Abramo, 2013. p. 1-248.

SUMMA, R.; BRAGA, J. Estimação de um modelo desagregado de inflação de custo para o Brasil. *Ensaio FEE*, v. 37, p. 399-430, 2016

SUMMA, R.; SERRANO, F. Distribution and conflict inflation in brazil under inflation targeting, 1999-2014. *Review of Radical Political Economics*, v. 49, n. 2, p. 48-78, 2017.

**Autor correspondente:**

Leandro Gomes da Silva  
E-mail: leandrogomes.ie@uol.com.br

Recebido em: 18/04/2019.  
Aceito em: 14/10/2019.



Este é um artigo de acesso aberto distribuído sob os termos da Creative Commons Attribution CC-BY 4.0, que permite uso irrestrito, distribuição e reprodução em qualquer meio, desde que o trabalho original seja devidamente citado.