

Universidade Federal do Rio de Janeiro
Instituto de Economia
Programa de Pós-Graduação em Economia

**Inflação, salários e conflito em uma economia aberta:
análise do modelo escandinavo de inflação.**

Guilherme Spinato Morlin

Rio de Janeiro
2017

Guilherme Spinato Morlin

**Inflação, salários e conflito em uma economia aberta:
análise do modelo escandinavo de inflação.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Mestre em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Carlos Pinkusfeld Bastos

Rio de Janeiro
2017

FICHA CATALOGRÁFICA

M863 Morlin, Guilherme Spinato.

Inflação, salários e conflito em uma economia aberta: análise do modelo escandinavo de inflação / Guilherme Spinato Morlin. - 2017.

149 p. ; 31 cm.

Orientador: Carlos Pinkusfeld Monteiro Bastos.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e Tecnologia, 2017.

Bibliografia: f. 143 – 149.

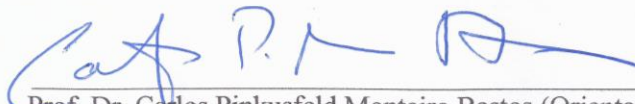
FOLHA DE APROVAÇÃO

Guilherme Spinato Morlin

**Inflação, salários e conflito em uma pequena economia aberta:
análise do modelo escandinavo de inflação.**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Indústria e Tecnologia, Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia.

Aprovada em: 30/08/2017



Prof. Dr. Carlos Pinkusfeld Monteiro Bastos (Orientador)
Instituto de Economia/UFRJ



Prof. Dr. Fábio Neves Perácio de Freitas
Instituto de Economia/UFRJ



Prof. Dr. Leandro Gomes da Silva
Instituto Três Rios/UFRRJ

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu orientador, Prof. Carlos Pinkusfeld Bastos pelo suporte qualificado e engajado a esse projeto. Aos professores Fábio Freitas e Leandro Gomes por aceitarem participar da banca de defesa, assim como Ricardo Summa e Simone Fioritti que se colocaram à disposição como membros suplentes da banca. Pela revisão e comentários ao segundo e terceiro capítulos desta dissertação agradeço ao amigo Guilherme Haluska. Também agradeço à supervisão de Esteban Caldentey no trabalho final da escola de verão da CEPAL, do qual resultou grande parte do quarto capítulo da dissertação. Estendo o agradecimento aos demais professores da escola de verão e aos entusiasmados colegas que encontrei no curso. A Biblioteca Mário Henrique Simonsen da FGV disponibilizou o acesso aos Anuários da OIT, de onde saíram muitas das estatísticas apresentadas no capítulo 3. Esse trabalho também não teria sido possível sem a bolsa financiada pelo CNPq e o suporte da UFRJ.

Das aulas do mestrado, é preciso destacar professores que contribuíram fortemente para a minha formação: Fábio Freitas, Franklin Serrano, Getúlio Borges e Ricardo Summa. Da mesma forma, as recorrentes discussões e parcerias com colegas nesse período enriqueceram minha formação, portanto, agradeço ao Kaio, Haluska, Pedro, Felipe, Estêvão, Kamaiaji.

Nos últimos dois anos compartilhei meu cotidiano com *roomates* que se tornaram bons amigos: Getúlio, Fenando, Ângelo, Hugo, Kaio, Haluska, Mateus; assim como Carol, Thomas e Anna, que me acolheram calorosamente no inverno de Santiago. Também não posso deixar de mencionar aqui queridos amigos, que estiveram sempre por perto, independente da distância: Arthur, Ana, Augusto, Juliana. Além destes, Alexandre, com quem contei em muitos momentos, e também Caroline e Marcos, pela convivência no Rio.

Finalmente, preciso agradecer enormemente àqueles que sempre me apoiam em qualquer empreitada, vibram com minhas conquistas e sofrem junto nas dificuldades: meus pais, Neide e José Paulo, e meu irmão Rodrigo.

It is the attack on trade unions and collective bargaining that exposes the underlying drive of the campaign for restrictive economic policies. The entire campaign is basically a fight against economic expansion and full employment. The attack against trade unions, as well as the propaganda for 'tight money' and budget surpluses at low levels of output and income, is an attempt to achieve a slow pace of economic progress and high levels of unemployment. What the restrictionists have not yet fully developed is a formula by which they can attain sufficiently high levels of unemployment to satisfy them and win elections at the same time."

George Meany (What would labour do about inflation?).

"'You know what President Truman said,' Remi would say. 'We must cut down on the cost of living.'"

Jack Kerouac (On the road).

RESUMO

A presente dissertação busca contribuir para a análise do processo inflacionário brasileiro recente, no contexto de crescimento dos salários reais. Partimos da exposição do modelo escandinavo de inflação, revisado a partir da noção de inflação de custos e conflito distributivo. Conforme os resultados do modelo, economias abertas com negociações salariais centralizadas deveriam moderar o crescimento dos salários nominais a fim de preservar a competitividade das atividades produtivas expostas à concorrência internacional. A seguir, discute-se a experiência da *creeping inflation* dos países capitalistas avançados durante a *Golden Age*, com ênfase no caso dos países de negociações centralizadas. Os países capitalistas avançados apresentaram taxas de inflação moderadas e persistentes nesse período, ao mesmo tempo em que os salários reais acompanharam o ritmo de crescimento da produtividade. Em países de estrutura sindical centralizada, observou-se uma trajetória relativamente moderada e estável dos reajustes salariais mesmo sob condições muito favoráveis do mercado de trabalho. Os resultados obtidos são contrapostos à realidade brasileira no período de elevação dos salários, quando se observou uma inflação mais persistente acompanhada pela alteração dos preços relativos. Identificou-se que a economia brasileira enfrentou condições mais adversas relativamente aos países centrais durante a *Golden Age*, o que seguramente limitou o sucesso da experiência brasileira de crescimento dos salários reais, e pode ter propiciado seu encerramento precoce.

Palavras chave: inflação de custos; inflação salarial; conflito distributivo; modelo escandinavo; *creeping inflation*.

ABSTRACT

This dissertation aims to contribute to the analysis of the recent inflationary process in Brazil, which occurred in the context of real wage growth. We start presenting the Scandinavian model of inflation, which is reviewed according to the notion of cost inflation and distributive conflict. According to the results of the model, open economies with centralized wage bargaining should moderate the growth of nominal wages in order to maintain the competitiveness of production activities exposed to international competition. Then, we discuss the experience of creeping inflation in advanced capitalist countries during the Golden Age, with an emphasis on countries with centralized wage bargaining. Advanced capitalist countries showed moderate and persistent inflation rates during this period, while real wages followed the pace of productivity growth. In countries with a centralized union structure, there was a relatively moderate and stable trend of wage increases even under very favorable conditions in the labor market. Results obtained are contrasted to Brazilian experience of wage growth, when there was a more persistent inflation accompanied by the change in relative prices. We identified that Brazilian economy faced more adverse conditions than those faced by central countries during the Golden Age. Certainly this limited the success of the Brazilian experience of real wage growth and may have contributed to its premature closure.

Key-words: cost inflation; wage inflation; distributive conflict; Scandinavian model, creeping inflation.

LISTA DE VARIÁVEIS

Os subscritos E, P referem-se aos setores competitivo e protegido; o subscrito X refere-se ao setor externo. Os sobrescritos t-1, t, referem-se ao período de tempo anterior e ao período corrente.

a_{ij} : coeficiente técnico de quantidade do insumo i requerido para a produção de uma unidade do bem j .

c : taxa de variação dos custos de produção.

m : margem real de lucro.

n : margem nominal de lucro.

P : nível de preços da economia.

P_i : preço do bem produzido pelo setor i .

r : taxa de lucro.

u : grau de utilização da capacidade instalada.

w : taxa de salários.

\widehat{w} : taxa de variação dos salários nominais da economia.

\widehat{w}_i : taxa de variação dos salários nominais do setor i .

\widehat{w}_R : taxa de variação dos salários reais.

α_i : coeficiente fixo (ou de curto prazo) de participação do setor i no valor agregado.

γ_i : quantidade produzida pelo setor i .

θ_i : coeficiente de participação do setor i no valor agregado.

λ_i : coeficiente técnico de produtividade do trabalho no setor i .

$\widehat{\lambda}_i$: taxa de variação da produtividade do trabalho no setor i .

π : taxa de inflação.

π_i : taxa de inflação para o setor i .

Π : participação dos lucros na renda.

ε : taxa de câmbio nominal.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 3.1 – Índices de preços internacionais por segmentos (base fixa – 1957=100).	80
Gráfico 3.10 – Índice de Preços Desagregado para Noruega, 1951-1970.....	101
Gráfico 3.11 - Variação do nível de salários nominais na Noruega, 1950-1970.....	101
Gráfico 3.12 – Variação do nível de salários reais e da produtividade agregada na Noruega, 1950-1970.....	102
Gráfico 3.13 – Variação dos salários nominais para setores de manufatura, serviços privados, transportes e comunicações, Noruega, 1950-1970.	103
Gráfico 3.14 - Taxa de Desemprego na Noruega, 1948-1970.....	104
Gráfico 3.15 – Índice de Preços ao Consumidor da Suécia, 1950-1970.	105
Gráfico 3.16 – Índice de Preços Desagregado para Suécia, 1951-1970.....	105
Gráfico 3.17 - Variação do nível de salários nominais na Suécia, 1950-1970.....	106
Gráfico 3.18 – Variação do nível de salários reais e da produtividade agregada na Suécia, 1950-1970.	107
Gráfico 3.19 – Variação dos salários nominais para setores de manufatura e serviços, Suécia, 1950-1970.....	108
Gráfico 3.2 – Evolução de preços de insumos e alimentos selecionados (base fixa – 1950=100).	80
Gráfico 3.20 – Variação da produtividade para setores de manufatura e serviços, Suécia, 1951-1970.	108
Gráfico 3.21 - Taxa de Desemprego na Suécia, 1947-1970.....	109
Gráfico 3.3 – Índice de Preços ao Consumidor da Áustria, 1950-1970.	95
Gráfico 3.4 – Índice de Preços Desagregado para Áustria, 1951-1970.....	96
Gráfico 3.5 – Variação do nível de salários nominais na Áustria, 1951-1970.....	97
Gráfico 3.6 – Variação do nível de salários reais e da produtividade agregada na Áustria, 1951-1970.	97
Gráfico 3.7 – Variação dos salários nominais para setores de manufatura e construção, Áustria, 1950-1970.....	98
Gráfico 3.8 – Taxa de Desemprego na Áustria, 1947-1970.	99
Gráfico 3.9 – Índice de Preços ao Consumidor da Noruega, 1950-1970.	100

Gráfico 4.1 – Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e metas de inflação, 1999-2015.	119
Gráfico 4.2 – Taxa de juros reais (mediana das expectativas de inflação) e taxa de inflação, julho de 2001 a dezembro de 2014.	121
Gráfico 4.3 – Variação da taxa de câmbio nominal em 12 meses e taxa de inflação acumulada em 12 meses, janeiro de 1999 a dezembro de 2014.	122
Gráfico 4.4 – Salários nominais e taxa de inflação acumulados em 12 meses, janeiro de 1999 a dezembro 2014.....	126
Gráfico 4.5 – Salários reais e produtividade, 2004-2013.	127
Gráfico 4.6 – Taxa de desemprego, março de 2002 a dezembro 2014.....	129
Gráfico 4.7 – Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) desagregado, 2005-2014.....	132
Gráfico 4.8 – Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) desagregado, 2005-2014.....	133
Gráfico 4.9 – Contribuição para o índice anual de inflação (IPCA), bens comercializáveis, bens não comercializáveis e monitorados, 1999 a 2015.	135
Gráfico B.1 – Trabalhadores envolvidos em greves e dias de trabalho perdidos na Áustria, 1951- 1970.	115
Gráfico B.2 – Trabalhadores envolvidos em greves e dias de trabalho perdidos na Noruega, 1947-1970.....	115
Gráfico B.3 – Número de Disputas na Noruega 1947-1970.....	116
Gráfico B.4 – Trabalhadores envolvidos em greves e dias de trabalho perdidos na Suécia, 1947- 1970.	116
Gráfico B.5 – Número de disputas na Suécia, 1947-1970.....	117

LISTA DE FIGURAS E TABELAS

Figura 1 – Filiação sindical como percentual do total de empregados	84
Tabela 1 – Quadro geral para Áustria, Noruega e Suécia.....	111
Tabela 2 – Índice de Preços ao Consumidor geral e desagregado para a Áustria, 1950-1970.	112
Tabela 3 – Índice de Preços ao Consumidor geral e desagregado para a Noruega, 1951-1970.	113
Tabela 4 – Índice de Preços ao Consumidor geral e desagregado para a Suécia, 1950-1970.	113

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
2 MODELO ESCANDINAVO E INFLAÇÃO SALARIAL NA PEQUENA ECONOMIA ABERTA	17
2.1 O MODELO ESCANDINAVO	17
2.2 INFLAÇÃO DE CUSTOS E CONFLITO DISTRIBUTIVO	34
2.3 COMENTÁRIOS SOBRE O MODELO ESCANDINAVO	50
APÊNDICE A	65
3 CREEPING INFLATION E AS NEGOCIAÇÕES SALARIAIS CENTRALIZADAS	71
3.1 CREEPING INFLATION	72
3.2 INFLAÇÃO, SALÁRIOS E CONFLITO DISTRIBUTIVO NO CASO DAS NEGOCIAÇÕES CENTRALIZADAS	89
APÊNDICE B	112
4 INFLAÇÃO SALARIAL NO BRASIL	117
4.1 INFLAÇÃO NO BRASIL	117
4.2 SALÁRIOS	125
4.3 INFLAÇÃO EM PERSPECTIVA SETORIAL	130
4.4 O BRASIL E A CREEPING INFLATION	135
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	138
REFERÊNCIAS	142

1 INTRODUÇÃO

A economia brasileira experimentou, recentemente, um processo de crescimento dos salários reais e de mudança na distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores. Em um período bastante singular quando comparado ao histórico do País, verificou-se crescimento contínuo das remunerações dos trabalhadores acima da inflação. Naturalmente, os ganhos salariais estiveram relacionados a um contexto favorável do poder de barganha dos trabalhadores, associado ao desemprego mais baixo, à valorização do salário mínimo e às diversas políticas sociais. Como consequência, ocorreu um processo inflacionário caracterizado pela vigência de taxas moderadas e persistentes de inflação e houve uma mudança de preços relativos, em que se destacou a elevação dos preços de serviços. Contudo, a trajetória de crescimento dos salários reais foi subitamente interrompida em 2015, com a guinada neoliberal na política econômica, que abrangeu choques de preços monitorados e de câmbio, e também elevação do desemprego associada à recessão.

A presente dissertação propõe-se a contribuir para a compreensão do processo inflacionário liderado pelo crescimento dos salários observado no Brasil a partir de meados de 2004 até 2014. Contrastando-se o caso brasileiro com experiências históricas de inflação salarial da *Golden Age*, foi possível identificar elementos que favoreceram o crescimento dos salários reais no passado e que não estiveram presentes na economia brasileira no período mais recente. A *creeping inflation* – inflação com trajetória estável em taxas moderadas – observada nos países capitalistas avançados durante a *Golden Age* foi consequência da trajetória de elevação dos salários. Com efeito, esse período histórico revelou-se muito favorável para os trabalhadores, estabelecendo um quadro geral de prosperidade nos países capitalistas avançados. Desde o início da década de 1950 até fins da década seguinte, a taxa de inflação permaneceu, em muitos países, oscilando em torno de um patamar, sem apresentar tendência à aceleração. As elevadas taxas de crescimento da produtividade, a estabilidade das taxas de câmbio, a relativa estabilidade em um nível baixo das taxas de juros, assim como a estabilidade dos preços de matérias primas e petróleo favoreceram de forma crucial esse processo. Esse conjunto de fatores contribuiu para acomodar o crescimento dos salários, diante da ausência de outras pressões de custos e de uma tendência muito favorável da produtividade, de modo que, em geral, o crescimento dos salários não pressionou a distribuição funcional da renda.

Nos países que apresentaram negociações salariais centralizadas, a *creeping inflation* foi combinada com taxas de desemprego muito baixas e com menor grau de conflito nas relações de trabalho. Nesses países, o vínculo entre as confederações sindicais e o governo tornou possível certa coordenação entre a política salarial adotada pelas organizações de trabalhadores e os requisitos de estabilidade macroeconômica, em uma pactuação que conduziu a certa moderação das demandas salariais.

A discussão fundamentou-se na perspectiva da inflação de custos e conflito distributivo, na qual se entende a inflação como resultado da disputa entre os participantes da produção – em especial, trabalhadores e capitalistas – em torno dos resultados distributivos. Essa noção é compreendida nesse trabalho segundo os marcos teóricos estabelecidos pela abordagem clássica do excedente. Essa abordagem procede a uma separação analítica entre a determinação dos preços relativos e da distribuição de um lado e a determinação do produto social, da acumulação de capital e do progresso técnico de outro. Dessa forma, entende-se que o resultado distributivo da economia decorre da disputa entre as classes sociais pela divisão do excedente. O conflito distributivo envolve não apenas a determinação das variáveis nominais, em especial, as negociações salariais, e a fixação de preços (condicionada pela concorrência), mas também a disputa em torno da política econômica e das instituições que interagem com a distribuição (legislação trabalhista, reconhecimento de direitos trabalhistas e sociais, as organizações de capitalistas e de trabalhadores, e mesmo a organização do poder político e do controle do Estado).

Além disso, a análise da inflação é compreendida no contexto de uma economia aberta e tomadora de preços no mercado internacional. Nesse sentido, o modelo escandinavo de inflação apresenta-se como uma contribuição pioneira para a compreensão da inflação de custos em uma pequena economia aberta. O modelo busca identificar o impacto que a dinâmica dos preços internacionais exerce sobre os preços no mercado doméstico, interagindo também com a trajetória da distribuição. Dessa forma, introduz-se uma distinção entre as atividades econômicas, agrupando-as em dois grandes setores, diferenciados quanto à formação de preços (no mercado internacional ou doméstico) e à tendência de crescimento da produtividade. Assim, outro aspecto relevante apresentado no modelo é o crescimento desigual da produtividade, que contribuiu para a análise da inflação em sua época. Contudo, as limitações do modelo – formulado a fim de subsidiar as decisões política salarial nos países escandinavos –, restringiram sua contribuição para a discussão sobre a inflação salarial no Brasil.

No entanto, ainda que a elaboração do modelo escandinavo de inflação tenha uma natureza aplicada e, por isso, vinculada diretamente a um período histórico e países específicos, revisá-lo acaba por levantar pontos relevantes para discussão sobre a realidade brasileira mais recente. Esse debate se relaciona com a possibilidade de crescimento com distribuição de renda e mudança estrutural. Especificamente, o crescimento da renda per capita e a diversificação de consumo tendem a ser acompanhados pela elevação da participação do setor de serviços modernos na economia. Outra discussão que se encontra na ordem do dia das preocupações da economia brasileira no início do século XXI diz respeito a inserção externa, competitividade do setor comercializável, principalmente o industrial, e a relação entre a rentabilidade deste setor e investimento e modernização do mesmo. Assim, apesar de não ser diretamente aplicável ao caso brasileiro, o modelo escandinavo levanta aspectos que podem contribuir para o debate heterodoxo atual.

Para além desta introdução, essa dissertação se organiza em três capítulos seguidos pelas considerações finais. No segundo capítulo apresenta-se o modelo escandinavo de inflação, segundo sua formulação original, em uma primeira seção, e, posteriormente, conforme uma revisão crítica, orientada pela perspectiva de inflação de custos que também é discutida brevemente no capítulo. A seguir, no terceiro capítulo discute-se da *creeping inflation* dos países capitalistas avançados durante as décadas de 1950 e 60, recorrendo-se inicialmente sobre aspectos mais gerais, analisando-se com maior profundidade a experiência da Áustria, Noruega e Suécia, países em que vigorou regime de negociações salariais centralizadas. O quarto capítulo, por sua vez, trata da inflação salarial brasileira, indicando o contraste em relação às experiências históricas analisadas no capítulo anterior. Por fim, nas considerações finais são apresentadas as principais conclusões extraídas do trabalho e comenta-se, brevemente, suas implicações no contexto do debate econômico atual.

2 MODELO ESCANDINAVO E INFLAÇÃO SALARIAL NA PEQUENA ECONOMIA ABERTA

No presente capítulo, discutimos a relação entre a inflação e variáveis distributivas no contexto de uma pequena economia aberta, partindo da proposta original do modelo escandinavo. Adicionalmente, realizamos uma breve exposição da teoria de inflação de custos e conflito distributivo, referenciada na abordagem clássica do excedente, que contextualiza a revisão crítica do modelo escandinavo apresentada também neste capítulo.

O modelo escandinavo de inflação surge da preocupação com a interação entre a trajetória das variáveis distributivas e a necessidade de manter uma relação favorável no Balanço de Pagamentos em economias com elevado grau de abertura comercial. Portanto, em sua formulação original, o modelo se propôs a abordar questões práticas de política econômica, e passou a subsidiar decisões nas políticas salariais e de preços adotadas na Noruega e Suécia. Por outro lado, o enfoque prático pode explicar as limitações analíticas do modelo, que também são discutidas neste capítulo segundo a perspectiva da abordagem clássica do excedente.

2.1 O MODELO ESCANDINAVO

O modelo escandinavo de inflação foi elaborado com a finalidade de explicar a evolução dos preços, dos salários e da distribuição no contexto de pequenas economias abertas operando sob o regime de câmbio fixo. Desenvolvido inicialmente por Odd Aukrust, o então denominado modelo norueguês foi resultado de pesquisas realizadas no *Central Bureau of Statistics of Norway* durante os anos 1960, e passou a ser utilizado na Noruega a partir de 1966 (AUKRUST, 1977)¹. Uma segunda versão do modelo, seguindo basicamente a mesma estrutura do modelo

¹ A distinção entre setor competitivo e setor protegido foi introduzida pela primeira vez em 1962 na *Economic Survey* do *Central Bureau of Statistics of Norway*. Em 1966 um grupo de economistas foi convocado para fornecer embasamento técnico para subsidiar as negociações salariais e de preços agrícolas (que eram fixados por meio de negociações entre o governo e organizações de produtores). Os membros desse comitê – Odd Aukrust, diretor de pesquisa do *Bureau of Statistics*, Fritz C. Holte da *Agricultural College of Norway* e Gerhard Stoltz da *Norwegian School of Economics and Business Administration* – produziram nesse ano dois relatórios contendo dois modelos de inflação: o modelo de longo prazo com dois setores, que aqui denominamos modelo escandinavo, e o modelo de curto prazo multissetorial cujo objetivo era identificar os efeitos de alterações exógenas de preços sobre os outros preços da economia e sobre as rendas, a partir de uma abordagem insumo-produto. O trabalho que apresenta o modelo escandinavo foi publicado em norueguês pelos três autores em 1966 com o título *Recomendação da comissão de avaliação sobre negociações salariais (Instilling fra Utredningsutvalget for inntektsoppgjorene)* (AUKRUST, 1977).

original, foi elaborada poucos anos depois por um grupo de autores suecos vinculados às organizações de trabalhadores e de empregadores que centralizaram o sistema de negociações salariais no país: Gösta Edgren, Karl-Olof Faxen e Clas-Erik Odhner, representando a *Swedish Central Organization of Salaried Employees* (TCO), a *Swedish Employers' Confederation* (SAF) e a *Swedish Confederation of Trade Unions* (LO). Enquanto a primeira proposta enfatizou a explicação da inflação na economia doméstica a partir da propagação de choques inflacionários vindos do exterior, a segunda destacou também a restrição ao crescimento dos salários reais e à mudança na distribuição funcional da renda no contexto de uma economia pequena aberta com importante participação do setor externo na composição da demanda e também na provisão de recursos, insumos e bens de consumo (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969).

2.1.1 Contexto histórico

Durante a *Golden Age*, as economias capitalistas centrais experimentaram uma situação singular de prosperidade, em que houve acelerado crescimento econômico e ganhos sistemáticos de produtividade combinados com baixos índices de desemprego e crescimento contínuo dos salários. Os acirrados conflitos sociais das décadas anteriores conduziram à criação de uma rede ampla de proteção ao trabalhador, com expansão da cobertura e do valor do seguro desemprego, introdução do abono familiar, indexação das pensões, compondo um conjunto de medidas que resultou em significativa mudança na abrangência e no nível dessas políticas sociais (GLYN *et alli*, 1990). Esse contexto de baixas taxas de desemprego e de fortalecimento do Estado de Bem-Estar refletiu-se no aumento do poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais. Com efeito, os sindicatos foram bastante atuantes nas economias capitalistas centrais nesse período. Sua atuação caracterizou-se por uma moderação de pautas mais radicais, concentrando-se, então, nas demandas salariais e na expansão dos direitos trabalhistas e sociais. Deste modo, obtiveram resultados mais efetivos no campo distributivo sem promover questionamentos ao sistema econômico e, portanto, sem gerar um acirramento dos conflitos sociais (MARGLIN, 1990; SERRANO, 2004)². As concessões realizadas pelos capitalistas e as conquistas dos trabalhadores devem ser compreendidos no

² Nesse sentido, a contestação ao sistema econômico nas mobilizações de 1968 representou uma quebra deste padrão (MARGLIN, 1990; SERRANO, 2004).

contexto geopolítico da Guerra Fria, em que foi necessário aprimorar a performance social e econômica do capitalismo nos países ocidentais (SERRANO 2004). Assim, o período da *Golden Age* foi caracterizado por um pacto distributivo que permitiu que o crescimento dos salários reais acompanhasse a taxa de crescimento da produtividade do trabalho³.

O modelo escandinavo é formulado diante da necessidade de se examinar em que medida o crescimento dos salários nominais se refletiria em uma trajetória dos custos que poderia impactar a inflação e assim, em um contexto de câmbio nominal fixo, pressionar a estabilidade das contas externas. Com o crescimento desigual da produtividade em setores distintos, enquanto os salários nominais cresciam de modo uniforme na economia, observou-se trajetórias divergentes do custo unitário do trabalho. Deste modo, o repasse desse aumento de custos aos preços contribuiria para a inflação, ocasionando uma mudança nos preços relativos. Nos setores expostos à concorrência internacional, seja no mercado doméstico, seja no mercado externo, uma elevação de custos que não é compensada por elevação da produtividade não pode ser repassada aos preços, resultando numa redução das margens de lucro e da parcela dos lucros no valor adicionado do setor. No contexto do pós-guerra, em que as economias operavam sob regime de câmbio fixo, essa situação não podia ser compensada por uma desvalorização cambial.

Para Aukrust (1977) e Edgren, Faxén e Odhner (1969, 1973), essa questão é particularmente relevante para economias como a norueguesa e a sueca, nas quais o setor externo possui uma participação importante na absorção da produção, por meio das exportações, e também no fornecimento de bens de consumo e insumos à produção, por meio das importações. Como os autores pressupunham existir uma relação entre taxa de lucro e investimento⁴, a trajetória dos custos de produção – definida pelo comportamento dos salários e da variação da produtividade – pode comprometer a realização de investimentos, reduzindo, com isso, o ritmo de crescimento da economia. Se, a partir de uma elevação de custos, o setor produtor de bens comercializáveis torna-se menos competitivo em relação ao padrão internacional, as exportações diminuem e as importações aumentam. Nesse caso, reduz-se o saldo do Balanço de Pagamentos. Em uma economia pequena com elevado grau de abertura comercial, a piora das relações externas possui impacto considerável e pode, em caso extremo, prejudicar a trajetória de crescimento. Assim, a dinâmica dos salários e da produtividade na

³ Discutiremos mais detalhadamente as características desse período no capítulo seguinte.

⁴ Essa relação possui consequências importantes sobre os resultados do modelo escandinavo e é discutida no item 2.1.5.

economia doméstica deveria, segundo os autores, assegurar que a lucratividade dos setores produtores de bens comercializáveis seja suficiente para manter a produção e a realização de investimentos, essenciais para garantir o crescimento da economia e da produtividade (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969; AUKRUST, 1977; FRISCH, 1977).

Com o elevado grau de centralização das negociações salariais observado nas economias escandinavas, a formulação técnica voltou-se para embasar e qualificar o processo de negociação salarial. No caso da Suécia, a qualificação das negociações por meio de informações técnicas teve como objetivo evitar o acirramento do conflito distributivo, que em um contexto de elevada centralização das organizações de trabalhadores e de empregadores poderia culminar em uma greve ou locaute a nível nacional (como fora observado em países com sistema de negociações semelhante)⁵. Além disso, a busca pela adequação, de forma negociada, da trajetória dos salários e dos preços às restrições da economia também visou evitar a intervenção ativa do governo no processo de negociação salarial, preservando a independência das organizações trabalhistas e patronais em relação ao Estado (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973).

O modelo escandinavo surge, portanto, da necessidade de compreender o conjunto de questões relacionadas ao impacto dos preços internacionais sobre a distribuição e a atividade econômica em pequenas economias com elevado grau de abertura comercial, no contexto de crescimento contínuo dos salários reais durante a *Golden Age*.

2.1.2 O modelo escandinavo

O modelo escandinavo parte de uma distinção fundamental entre as atividades econômicas expostas à concorrência internacional, que produz mercadorias que são exportadas ou que são comercializadas no mercado doméstico em concorrência com as importações, e as atividades econômicas que estão protegidas dessa concorrência, seja por sua própria natureza, seja por restrições de política comercial. Considerada essa distinção entre as atividades, é possível dividir a economia em dois setores: o setor competitivo, composto pelo conjunto das atividades expostas à concorrência externa, e o setor protegido, composto pelas atividades protegidas dessa concorrência. Nota-se, ainda, que as firmas do setor protegido operam em um ambiente concorrencial, embora esse ambiente esteja limitado à economia doméstica. A

⁵ De acordo com Edgren, Faxén e Odhner (1973, p. 12), “in the post-war years general strikes have occurred in both Denmark and Finland, countries with somewhat similar bargaining systems”.

diferença entre os setores é refletida na forma como os preços são determinados em cada um deles.

Como o modelo pressupõe uma economia pequena – i.e. *price-taker* no mercado internacional – que opera sob regime de câmbio fixo, os preços praticados pelo setor competitivo são determinados no mercado internacional, sem qualquer influência das variáveis da economia doméstica. Portanto, os preços do setor competitivo denominados na moeda doméstica são determinados diretamente pelas variáveis exógenas preços no mercado internacional e taxa de câmbio. Consequentemente, a taxa de inflação do setor competitivo (π_E) será determinada pela taxa de inflação observada no mercado internacional (π_X), como na equação (1):

$$(1) \pi_E = \pi_X$$

Com relação à precificação no setor protegido, supõe-se que variações nos custos de produção são integralmente repassadas aos preços. Uma vez que não se depara com o risco de perder o mercado para a concorrência externa, o setor protegido tende a compensar uma elevação generalizada nos seus custos com o aumento dos preços. Os autores pressupõem ainda que o repasse de variações dos custos aos preços é imediato no setor protegido, o que significa, em outras palavras, que a precificação do setor segue um esquema de margens reais fixas. A margem real é determinada pela taxa de lucro normal do setor protegido, que é exógena ao modelo.⁶ Decorre desse pressuposto uma rigidez na distribuição da renda do setor protegido, de modo que a relação entre salários e lucros permanece constante nesse setor.

Além das características da formação de preços, o setor competitivo e o protegido divergem também quanto à tendência apresentada pela produtividade. Assume-se que a taxa de crescimento da produtividade do setor competitivo é estruturalmente mais elevada do que a taxa de crescimento da produtividade do setor protegido.⁷

O setor competitivo opera com uma taxa de lucro normal exógena ao modelo, de modo que o aumento nos preços internacionais e os ganhos de produtividade não se traduzem em uma taxa de lucro mais elevada, mas são repassados aos salários. Portanto, assume-se que os salários

⁶ No item 2.1.4 é discutida a forma como a taxa de lucro é considerada no modelo escandinavo.

⁷ Essa hipótese é fundamentada em resultados empíricos obtidos pelos autores (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973). Não é apresentada, contudo, uma explicação definitiva para o comportamento distinto da produtividade no setor competitivo e no setor protegido, especialmente porque cada um dos setores agrega um conjunto variado de atividades econômicas, cada uma com sua própria dinâmica de avanço tecnológico. Ainda assim, é preciso destacar a grande participação dos serviços – caracterizados pelo lento crescimento da produtividade – entre as atividades econômicas que compõem o setor protegido

praticados no setor competitivo se ajustam até que os lucros obtidos sejam equivalentes à taxa de lucro normal exógena. Na medida em que ocorre esse ajuste, a participação dos trabalhadores no valor adicionado do setor competitivo permanece estável. Por conseguinte, a taxa de crescimento dos salários do setor competitivo é dada pela soma da taxa de crescimento da produtividade e da taxa de inflação internacional, conforme descrito na equação (2) abaixo.

$$(2) \widehat{w}_E = \pi_E + \widehat{\lambda}_E$$

Introduz-se, então, uma outra hipótese salarial fundamental para o modelo: o setor competitivo é líder na formação dos salários da economia, de modo que a taxa de crescimento dos salários no setor competitivo determina a taxa de crescimento dos salários nominais do setor protegido.

$$(3) \widehat{w}_E \equiv \widehat{w}_P$$

O aumento de salário se estenderia para o setor protegido, em parte devido à concorrência no mercado de trabalho, em parte devido à política salarial solidária praticada pelas organizações sindicais no sistema de negociações centralizado. A política salarial solidária tinha a finalidade de reduzir a dispersão salarial entre os trabalhadores de diferentes setores e diferentes níveis de qualificação, diminuindo a desigualdade entre os assalariados. Na prática, esses mecanismos se refletiram na persistência de uma relação estável entre os salários de diferentes setores (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969; AUKRUST, 1977).

Por sua vez, a taxa de inflação é dada por uma média ponderada das inflações de cada setor, conforme sua participação no produto da economia. As participações dos setores na taxa de inflação são constantes, o que significa que a mudança de preços relativos não está sendo considerada no cálculo da inflação (equivalente a supor que não ocorre essa mudança ou, ainda, que a taxa está definida apenas para o curto prazo)⁸. Assim, a taxa de inflação é descrita pela equação (4), com a restrição em (5).

$$(4) \pi = \alpha_E \pi_E + \alpha_P \pi_P.$$

$$(5) \alpha_P + \alpha_E = 1$$

⁸ Além disso, está ausente também a possibilidade de mudança estrutural, uma vez que esta altera a participação das diferentes atividades econômicas na produção, mudando o coeficiente de cada setor na composição da taxa de inflação.

Finalmente é possível determinar a taxa de inflação a partir das equações apresentadas e das variáveis exógenas. Uma vez que partimos do pressuposto de que a economia opera sob regime de câmbio fixo e estável (i.e., não reajustado no período), a inflação do setor competitivo é totalmente determinada pela inflação internacional (como em (1)). Valendo a hipótese salarial apresentada acima, os salários em toda a economia crescerão na medida do aumento dos preços e do crescimento da produtividade no setor competitivo. Assim, a diferença entre a taxa de crescimento dos salários e a taxa de crescimento da produtividade do trabalho no setor protegido – que, como vimos, é inferior à taxa de crescimento da produtividade do setor competitivo – corresponde ao aumento de custos no setor protegido. Preservando as margens de lucro, essas elevações no custo unitário do trabalho são repassadas aos preços, resultando, assim, na taxa de inflação do setor protegido, descrita abaixo na equação (7).

$$(6) \pi_P = \widehat{w}_P - \widehat{\lambda}_P$$

$$(7) \pi_P = \pi_E + \widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P$$

Definidas as taxas de inflação dos dois setores, obtém-se, então, a taxa de inflação da economia doméstica, apresentada na equação (8).

$$(8) \pi = \pi_X + \alpha_P(\widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P)$$

Como resultado, a taxa de inflação será totalmente determinada pela inflação externa e pelo componente estrutural relacionado ao diferencial entre o ganho de produtividade do setor exposto e o do setor protegido, ponderado pela participação do setor protegido na taxa de inflação. A taxa de crescimento da produtividade no setor competitivo gera uma pressão inflacionária ao determinar os reajustes salariais da economia, enquanto a taxa de crescimento da produtividade no setor protegido possui um efeito no sentido oposto, ao reduzir o impacto dos reajustes salariais sobre os custos e sobre os preços praticados pelo setor protegido. Quanto maior o diferencial entre a produtividade dos dois setores, portanto, mais elevada será a taxa de inflação da economia.

Assim, o modelo explica completamente a taxa de inflação a partir das variáveis exógenas inflação externa, participação do setor protegido na composição da taxa de inflação, taxa de crescimento da produtividade do setor competitivo e taxa de crescimento da produtividade do setor protegido.

In a way, and apart from the explicit consideration of productivity trends, the basic idea of the Norwegian model is the "purchasing power doctrine" in reverse: whereas the purchasing power doctrine assumes floating exchange rates and explains exchange rate changes in terms of relative price trends at home and abroad, this model assumes controlled exchange rates and uses exogenously given exchange rates and international prices to explain trends in the national price level (AUKRUST, 1977, p. 114).

2.1.3 Taxa de lucro

Conforme indicado acima, o modelo requer uma taxa de lucro exógena, que seja independente da dinâmica dos salários e preços. Aukrust (1977) denomina essa taxa de lucro de taxa de lucro normal, por considerar que ela tenderia a prevalecer na ausência de perturbações. A vigência dessa taxa de lucro normal explicaria a determinação dos salários no setor competitivo, uma vez que dada essa taxa de lucro, o aumento dos preços do setor e o crescimento da produtividade devem ser repassados aos salários (conforme a equação (2)):

The profitability of the E industries [that is, industries of the competing sector,] is a key factor in determining the wage level of the E industries: mechanisms are assumed to exist which ensure that the higher the profitability of the E industries, the higher their wage level; there will be a tendency for wages in the E industries to adjust so as to leave actual profits within the E industries close to a "normal" level (for which, however, there is no formal definition) (AUKRUST, 1977, p. 113).

Por sua vez, a formação dos preços no setor protegido deve assegurar uma taxa de lucro exógena estável no decorrer do tempo⁹. Nesse sentido, "mechanisms (for example, some type of cost-plus pricing) are assumed to exist that will cause the S industries [that is, industries of the sheltered sector] to adjust output prices *so that a normal relation between wages and prices is maintained*" (AUKRUST, 1977, p. 144, grifo nosso). De maneira complementar em relação à Aukrust (1977), os autores suecos enfatizam a necessidade de uma taxa de lucro exógena para determinar a precificação no setor protegido. Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973) não destacam a existência de uma taxa de lucro normal para o setor competitivo, apesar de se referenciar no trabalho prévio de Aukrust. Estes autores utilizam a noção de taxa de lucro normal somente quando tratam da taxa de lucro que tende a ser observada no setor protegido, e cuja existência explicaria o repasse de variações de preços para os custos finais. Por outro lado, argumentam que "wage developments and profit requirements (gross profits) in the other parts of the sheltered sector are thus determined from outside *in parallel with the development in the*

⁹ A essa taxa de lucro exógena está associada uma margem real de lucro, o que caracteriza a formação de preços do setor protegido no modelo escandinavo.

competitive sector” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, p. 151, grifo nosso). Nesse sentido, indicam também a existência de uma relação estável no longo prazo entre a taxa de lucro dos dois setores da economia¹⁰.

Price formation in the sector sheltered from foreign competition is dominated by the behavior of costs. They are, in turn, very strongly dependent on wage increases and improvements in productivity. As respects the concept of costs, one must comprehend something like a "normal" profit of return on invested capital, either in that it lies *at a level understood as "normal" or that it stands in a "normal" relation to the development of profits in the competitive sector.* [...] Hence a *pre-requisite for this approach is that a "normal" profit level exists in some sense for profits of firms in the sheltered sector, i.e. primarily gross profits, which means that it is determined by other factors than wages and prices.* (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, p. 150, grifo nosso).

Além de ser necessária para o fechamento do modelo, essa hipótese sobre a taxa de lucro estaria respaldada nas evidências apresentadas pelos autores¹¹.

Entretanto, não há uma definição teórica precisa da taxa de lucro normal. Aukrust (1977) admite não adotar nenhuma definição para essa taxa, embora reconheça aspectos favoráveis na noção utilizada por Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973). De acordo com essa definição, a taxa de lucro normal do setor protegido é a taxa suficiente para manter os investimentos, a produção e o emprego nesse setor.

A convergência da taxa de lucro efetiva para a taxa de lucro normal se daria de forma assimétrica. Caso a taxa de lucro efetiva encontre-se abaixo da taxa de lucro normal, então haveria uma redução da produção. Após, uma vez que os bens se tornassem escassos novamente, os preços aumentariam, elevando a taxa de lucro efetiva. Caso a taxa de lucro efetiva encontre-se acima da taxa de lucro normal definida no modelo, então os trabalhadores pressionariam pela elevação dos salários. Assim, por meio desses mecanismos de ajuste, estaria assegurada a convergência da taxa de lucro efetiva para a taxa de lucro normal. Segue a descrição realizada pelos autores:

¹⁰ Entretanto, deve-se considerar que a divergência entre as taxas de lucro dos dois setores não seria sustentável na ausência de restrições à concorrência entre capitais. Dessa forma, é problemático que se admita no modelo diferenças persistentes entre a taxa de lucro de dois setores sem uma justificativa adicional, como barreiras à entrada e saída de capitais ou outras restrições à concorrência.

¹¹ A adoção desse pressuposto está fundamentada no comportamento da parcela do excedente operacional no valor adicionado do setor protegido. De acordo com Edgren, Faxén e Odhner (1973), a distribuição mostrou-se aproximadamente constante para a média do setor protegido para a Suécia durante o período analisado pelos autores (1952-1968). Por sua vez, Aukrust (1977) identifica nas estatísticas norueguesas uma tendência de declínio da participação do excedente operacional no valor adicionado do setor protegido durante as décadas de 1950 e 60, porém atribui esse fenômeno ao “decreasing number of employers and self-employed relative to the number of employees within the group” (AUKRUST, 1977, p. 112). Portanto, com essa explicação de caráter estrutural o autor concilia as evidências com o pressuposto de que o setor opera com uma taxa de lucro constante.

If profits for some reason fall below this normal level, not only will investment decline in the first instance, but also production and employment. The goods or services in question will become scarce, prices will be forced upwards, and profits will rise. If, on the other hand, profits exceed the normal level, there will be heavy pressure from wage earners for increased wages. In the final accounts profits will nevertheless always be determined by wages actually paid out and prices obtained. (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 23).

A taxa de lucro normal exerce uma função diferente em cada setor da economia. No setor competitivo, a taxa de lucro tomada como exógena é necessária para a determinação da taxa de crescimento dos salários no setor, e, por conseguinte, na economia. No setor protegido, a existência de uma taxa de lucro exógena explica o repasse do aumento do custo unitário do trabalho para os preços do setor protegido, dado o reajuste salarial. Apesar das diferenças entre os setores, no conjunto da economia, o pressuposto da taxa de lucro normal exógena assegura a estabilidade da distribuição funcional da renda.

Nota-se que os trabalhos de Aukrust (1977) e de Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973) não se dedicaram a explicar a determinação da taxa de lucro. Na verdade, sequer fornecem uma definição rigorosa da taxa de lucro normal – para a economia ou para cada setor – e de como ela é determinada. Essa variável cumpre um papel importante no modelo escandinavo, porém é discutida muito brevemente e de forma pouco precisa no trabalho dos autores.

2.1.4 Investimento

Especificamente na versão do modelo escandinavo desenvolvida por Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973), a rigidez distributiva, decorrente da existência de uma taxa de lucro exógena, seria funcional para a pequena economia aberta, por sustentar o investimento, manter o ritmo de crescimento da produtividade e, com isso, impedir o declínio das exportações e a redução do resultado do Balanço de Pagamentos. Essas relações decorrem do esquema de determinação do investimento e da relação entre investimento e competitividade que são pressupostos pelos autores.

A propensão das empresas a realizar investimentos dependeria de sua capacidade de financiar esses investimentos. As empresas buscariam operar acima de uma certa razão patrimônio líquido-dívida, com o objetivo de manter-se solventes. Os investimentos são realizados quando podem ser financiados por capitais próprios ou por meio de endividamento até que as empresas atingem uma razão patrimônio líquido-dívida limite. A relação patrimônio

líquido-dívida que as empresas desejariam manter seria determinada por condições psicológicas e históricas, e estaria sujeita a variações em prazos mais longos¹².

If self-financing is replaced by borrowing, the equity/debt ratio of enterprises will deteriorate. If every individual enterprise strives to achieve a certain relation between its own funds and borrowed capital, it may then tend for reasons of solvency to refrain from undertaking certain investments that would otherwise be profitable (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 122).

Dessa forma, identifica-se que as empresas buscariam operar acima da relação patrimônio líquido-dívida que consideram mínima desejada.

The equity/debt ratio that enterprises endeavour to attain is strategic importance in this connection. At any point in time this is determined by their previous experience from operating with different level of equity/debt ratio, by their need for security and independence of creditors, by the behavior of creditors towards the enterprise, the enterprise structure, possibilities of balancing risks within the enterprise, etc. Naturally it is also influenced by the expected profitability of the investment project. (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 123).

Consequentemente, variações na relação patrimônio líquido-dívida afetariam a disposição das empresas a realizar investimentos: quando a relação se encontra acima da taxa desejada, as firmas teriam menor resistência à contratação de empréstimos para financiar seus investimentos. Caso contrário, os investimentos diminuirão como resultado do esforço das firmas para recuperar sua solvência.

Nota-se, ainda, que a taxa de lucro de cada projeto de investimento em particular cumpre uma função independente na determinação do investimento (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, p. 1973, p. 124). Uma vez que a taxa de lucro determina a taxa de crescimento do patrimônio líquido por meio da retenção de lucros, as condições de financiamento existentes – oferta de crédito, possibilidade de emitir ações, e a disposição para operar sob uma razão patrimônio líquido-dívida mais baixa – estão associadas a um valor para a taxa de lucro esperada que viabiliza a realização de investimentos¹³.

A restrição financeira à realização de investimentos pode ser reduzida por meio da emissão de ações ou por meio de políticas econômicas que contribuam para expandir a oferta de crédito e reduzir o custo do crédito para as empresas. Nesse caso, com a redução estrutural

¹² Por exemplo, durante duradouras situações de prosperidade e estabilidade econômica os empresários percebem que mesmo uma baixa razão patrimônio líquido-dívida permite que as empresas sejam capazes de honrar seus compromissos (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969).

¹³ “The relation can also be expressed from another point of view, by stating that the profit expectations that are necessary for the realization of a certain volume of investment largely depend on the supply of credit, the possibilities of issuing new shares, and the willingness to operate under increased debt ratios” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 124).

do risco de insolvência, diminuiria a necessidade de autofinanciamento para a realização de investimentos, de modo que as empresas poderiam operar com uma taxa de lucro mais baixa (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973).

Por outro lado, segundo Edgren, Faxén e Odhner (1973), a manutenção de certo nível de investimento é essencial para o crescimento da produtividade. Os investimentos “criativos”, com efeito relevante sobre o crescimento da produtividade, possuem risco mais elevado do que projetos de investimento convencionais, aos quais estaria associado um risco menor. Do ponto de vista financeiro, as empresas com uma razão patrimônio líquido-dívida superior àquela estabelecida como mínima possuem maior disposição a realizar investimentos de perfil “criativo”. Por outro lado, uma empresa com menor razão patrimônio líquido-dívida tenderia a concentrar seus investimentos em projetos mais convencionais e *de menor risco*, reduzindo a participação dos investimentos de perfil “criativo” nos seus investimentos. Nesse caso, o investimento realizado teria um impacto menor sobre o crescimento da produtividade e sobre o crescimento econômico¹⁴.

Além disso, os autores apontam outros fatores que tornam mais produtivas as empresas que operam com uma razão patrimônio líquido-dívida acima do nível considerado mínimo. De acordo com Edgren, Faxén e Odhner (1973, p. 127-128),

Solvent enterprises are more able to engage in long-run planning, are less dependent on temporary changes in demand, and can consequently offer more stable employment conditions. Excessively high [(sic), actually the authors meant excessively low] equity/debt ratios, on the other hand, can cause enterprises to continue in business at a low level of efficiency and with large losses for a considerable time, instead of placing their resources at the disposal of the market and of other enterprises which can utilize them more efficiently.

Dessa forma, com diferentes argumentos os autores estabelecem que uma razão patrimônio líquido-dívida abaixo da razão considerada mínima ou desejável prejudica o crescimento da produtividade. Se o crescimento dos salários não se ajustar ao menor crescimento da produtividade, a produção doméstica torna-se menos competitiva em relação à produção internacional com a qual concorre nos mercados externo e doméstico. As mesmas consequências são observadas se a taxa de lucro esperada for insuficiente para estimular a

¹⁴ A argumentação é resumida no seguinte trecho: “In this context the distribution of investment between ‘creative’, but often rather risky, and more conventional but less risky projects is of greater interest. A high growth rate presupposes a certain proportion of creative and risky investments. From the financial point of view it is easier to carry out such investments in an enterprise when the equity/debt ratio exceeds what is regarded as a minimum. A fall in the equity/debt ratio in the business sector below a certain level may be expected to affect the direction of investments in favour of conventional, less risky projects, and in that way reduce the growth effect of a given aggregate volume of investment (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 127).

realização de investimentos no setor competitivo¹⁵. A menor competitividade da produção doméstica causa crescente redução do resultado do Balanço de Pagamentos, que na ausência de tendências opostas levaria a uma interrupção da trajetória de crescimento – especialmente no caso de economias com elevado grau de abertura, que são o escopo do modelo escandinavo.

Esse esquema de determinação do investimento fundamentaria a rigidez distributiva existente no modelo escandinavo. A necessidade de preservar a taxa de lucro esperada no setor competitivo delimita, portanto, o espaço existente para elevações dos salários. Reajustes salariais excessivos reduziriam a lucratividade das empresas, o que, com o tempo diminuiria a taxa de lucro esperada, afetando a dinâmica de investimentos e, com isso, o crescimento econômico. Portanto, as possibilidades de que as organizações do mercado de trabalho influenciem a distribuição de renda, por meio das negociações salariais, fica restringida pela necessidade de preservar a lucratividade e a solvência das empresas (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969; 1973). Dessa forma, “the aspiration of the wage earners for an increased wage share must be weighed against the risks that wages in the competing sector become so high that investment and competitiveness, and consequently also the ability to pay wages, are weakened in the long run” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 228).

2.1.5 O equilíbrio do modelo

O equilíbrio do modelo é definido pela tendência de longo prazo dos salários dos trabalhadores do setor competitivo (descrita na equação (2)), e pela correspondente tendência da taxa de inflação (descrita na equação (8))¹⁶. A trajetória de equilíbrio dos salários e da taxa de inflação mantém a taxa de lucro efetiva do setor competitivo constante ao nível da taxa de lucro normal exógena ao modelo. Conseqüentemente, garante-se a estabilidade dessa trajetória. Admite-se a ocorrência de desvios em relação à trajetória de equilíbrio, mas os autores assumem

¹⁵ “But new investmens, which facilitate technically improved and more efficient production and thus mantain the future competitiveness of production, will not be made if profitability is weak. It is through its influence on development-oriented investment that the profitability of enterprises which depend on other countries [that is, enterprises of the competing sector] affects the international competitiveness of the business sector” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 17).

¹⁶ Na seção 2.1.3 descreveu-se um mecanismo de ajuste dos preços que assegura, por meio de uma margem real fixa, que a taxa de lucro no setor protegido convirja rapidamente para a taxa de lucro normal tomada como exógena no modelo.

a existência de mecanismos¹⁷ pelos quais esses desvios tenderiam a ser corrigidos no longo prazo (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, 1973).

Se respeitadas a hipótese de precificação sob margens reais fixas no setor protegido e a hipótese de determinação salarial no setor competitivo descrita pela equação (2), então a distribuição funcional da renda permanece constante. Portanto, nessa trajetória de equilíbrio, os salários reais (\widehat{w}_R) crescem à mesma taxa do crescimento da produtividade da economia – dada pela média do crescimento da produtividade em cada setor ponderada pela participação em valor de cada setor no produto da economia (conforme a equação (9), em aproximação linear). Como o modelo não estabelece a cesta de consumo dos trabalhadores, os salários reais são deflacionados pelo índice de preços agregado ou do produto.¹⁸

$$(9) \widehat{w}_R = \theta_E \widehat{\lambda}_E + \theta_P \widehat{\lambda}_P$$

A taxa de lucro efetiva, por sua vez, mantém-se constante no setor competitivo e no setor protegido. Finalmente, a taxa de inflação será dada pela equação (8), em conformidade com o resultado do modelo.

Os autores denominam a trajetória de equilíbrio seguida pela taxa de inflação, pelos salários e pela taxa de lucro de *main course*. “The ‘main course’ is, consequently, the wage and price development which must be brought about if there is to be a distribution of income in society at any particular time that may be regarded as fairly ‘normal’” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 25)¹⁹. A trajetória efetiva dos preços e dos salários a cada período não corresponderia precisamente aos valores obtidos pelo modelo. Na verdade, as variáveis se moveriam dentro de uma margem em torno da trajetória de equilíbrio do modelo, sendo continuamente influenciadas pelos mesmos determinantes da trajetória de equilíbrio. Com o

¹⁷ “This leads to the hypothesis that mechanisms exist which tend to make the national wage level follow a course through time set ultimately by price trends abroad, by the chosen exchange rates, and by the productivity trends of the E industries [that is, industries of the competing sector]” (AUKRUST, 1977, p. 115-116). Essa determinação salarial descrita equivale à exposta nas equações (2) e (3). Valendo esta relação – e os demais pressupostos do modelo – obtém-se a taxa de inflação da trajetória de equilíbrio do modelo (equação (8)). Com esses resultados estaria caracterizada a trajetória de equilíbrio.

¹⁸ De modo equivalente, pode-se supor que a cesta de consumo é composta por mercadorias dos dois setores na mesma proporção que esses setores possuem na composição do produto agregado.

¹⁹ Nessa definição, os autores suecos expõem sucintamente a ideia introduzida por Aukrust (1977, p. 116): “Such a course is referred to in Norwegian studies as the ‘main course’ of wages. It is defined as the level of wages consistent, at any point of time, with normal profits of the E industries [that is, industries of the competing sector]. Because of the slack in the system, however, wages are free to diverge, within bounds, from either side of the main course, but the further they diverge the stronger will be the forces pulling them back. [...] Corresponding to the main course of wages there will be a ‘main course’ through time that the national price level will have to follow, again with an allowable margin on either side (‘a price corridor’)”.

tempo, os desvios tenderiam a ser reduzidos, seguindo a tendência de aproximação ao equilíbrio.

If for one reason or another the economy does deviate from this main course, counteracting forces do, however, set in, and these are partly automatic in character and in part a response on the part of economic policy. *The greater the deviations, the stronger these forces are, in order to bring the economy back on its main course* (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 77, grifo nosso).

É preciso, então, expor quais seriam essas forças ou mecanismos que asseguram a convergência em direção à trajetória de equilíbrio. De acordo com Aukrust (1977), três mecanismos de ajuste atuariam de modo a corrigir desvios da taxa de lucro do setor competitivo em relação à taxa normal de lucro exógena ao modelo – fazendo, portanto, com que os salários do setor competitivo sigam a tendência de longo prazo dada na equação (2).

O primeiro mecanismo descrito por Aukrust (1977) consiste na adequação das demandas salariais dos trabalhadores às variações da taxa de lucro, uma vez que uma mudança na lucratividade das empresas operaria como um sinal para os sindicatos. Assim, “abnormally high, or low, profits will be taken as a sign by the trade unions to ask for larger, or smaller, wage increases than usual and at the same time weaken, or strengthen, the tendency of entrepreneurs to resist the claims” (AUKRUST, 1977, p. 115). Dessa forma, as negociações salariais resultarão em reajustes maiores se a taxa de lucro efetiva estiver acima da taxa de lucro normal, e menores caso a taxa de lucro efetiva se encontre abaixo da taxa de lucro normal.

O segundo mecanismo de ajuste ocorreria por meio do impacto dos desvios dos salários e da taxa de lucro sobre o mercado de trabalho. Nesse caso, “abnormally high, or low, profits will motivate higher, or lower, demand for labor by entrepreneurs for production and investment purposes. High, or low, profits will therefore lead to a tighter, or less tight, labor market” (AUKRUST, 1977, p. 115). No contexto de negociações salariais centralizadas, esse impacto sobre o mercado de trabalho afetaria os salários por meio de uma redução do *wage drift*, o componente dos reajustes salariais adicional ao acordado nas negociações centralizadas que as empresas aceitam pagar, geralmente justificado por situações do mercado de trabalho mais favoráveis aos trabalhadores. Aukrust (1977) menciona, ainda, uma situação extrema, na qual a taxa de crescimento dos salários permanece baixa durante certo tempo, gerando uma taxa de lucro extraordinariamente elevada. Então, o aumento da produção e dos investimentos no setor competitivo gerariam uma demanda excessiva por trabalho, que causaria rápida elevação dos salários e reduziria a taxa de lucro ao nível normal.

O terceiro mecanismo envolve a intervenção da política econômica, que buscaria manter a taxa de crescimento dos salários dentro dos limites definidos pelo crescimento da produtividade e pelo aumento dos preços internacionais – i.e. nos limites definidos pela equação (2). De acordo com Aukrust (1977, p. 115), “economic policy tends to step in whenever wages become so high (and the competitiveness of E industries so low) as to endanger full employment and the balance of payments. In such cases deflationary measures are resorted to in order to slow down wage increases and thus restore profits to normal levels”. Dessa forma, a política econômica interviria por meio de medidas deflacionárias com a finalidade de preservar o pleno emprego e também de evitar a redução do saldo do Balanço de Pagamentos decorrente da perda de competitividade pelo setor competitivo.

Apenas o segundo mecanismo descrito por Aukrust ocorre por meio de um ajuste de mercado, enquanto o primeiro está associado a uma hipótese sobre a política salarial dos sindicatos e o terceiro mecanismo está associado a uma hipótese sobre as decisões de política econômica.

Edgren, Faxén e Odhner (1969, 1973) também expõem mecanismos de correção de desvios da taxa de lucro efetiva do setor competitivo em relação à taxa de lucro normal exógena ao modelo – assegurando que a taxa de inflação e as variáveis distributivas seguirão a trajetória de equilíbrio no longo prazo. “Wages in competing industries could not in the long run rise so much above and beyond the limits fixed by productivity and price developments that the profitability and competitiveness of these industries became insufficient. Exports, investment and employment would then fall” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 21). O impacto da menor taxa de lucro sobre o investimento, o emprego e as exportações decorre das relações entre taxa de lucro e investimento, e entre investimento e a competitividade da produção do setor competitivo, descritas na seção anterior. Com o aumento do desemprego, diminuiria a taxa de crescimento dos salários, de modo que a taxa de lucro efetiva convergiria para a taxa de lucro normal. Por outro lado, tampouco seria sustentável uma trajetória na qual a taxa de crescimento dos salários nominais é pequena, permitindo que a taxa de lucro efetiva permaneça mais elevada por período duradouro. Nesse caso, os sindicatos reagiriam de modo que as demandas salariais se elevariam rapidamente, restaurando o equilíbrio²⁰.

²⁰ “Nor can wages rise so slowly that enterprises profits become abnormally large over a period, for this would rather quickly create heightened wage demands. That is true both of negotiated wage increases and the effect of market forces in the form of wage drift” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 21).

1.1.6 Implicações sobre política econômica

A partir dos resultados do modelo escandinavo, os autores extraem conclusões a respeito da política econômica de inflação em economias pequenas abertas, sob regime de câmbio fixo – conforme as hipóteses do modelo. Conclui-se que, uma vez mantida constante a taxa de câmbio, as autoridades não são capazes de influenciar a tendência de longo prazo da inflação doméstica (AUKRUST, 1977).²¹ Assim, a tendência de longo prazo corresponde à definida na equação (8). Portanto, mesmo que os salários cresçam à mesma taxa da produtividade os preços não permanecem estáveis caso ocorra uma taxa de inflação positiva na economia internacional, pois esta é repassada para os preços do setor competitivo. Uma vez que a política econômica não possui efeito sobre os preços internacionais, ela não possui efeito sobre os preços do setor competitivo. Tampouco impacta sobre o diferencial de produtividade entre os setores competitivo e protegido. Nesse caso, uma política deflacionista não deve ser executada, uma vez que não teria resultados sobre a inflação, além de implicar consequências adversas sobre o emprego e o crescimento (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969).²²

Para Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973), o principal papel da política econômica é evitar pressões inflacionárias *adicionais* à inflação de custos associada à elevação dos preços internacionais e dos custos salariais²³. Caso necessário, políticas fiscal e monetária restritivas poderiam ser adotadas com a finalidade de moderar o crescimento dos salários, por meio de seu impacto sobre o mercado de trabalho e sobre as negociações salariais²⁴. “A lower wage rise could then also lead to a modest check on price increase in the sheltered sector” (EDGREN;

²¹ “The conclusion drawn from the long-term model is that national authorities have little or no room for influencing the long-run trend of the price level of their countries if foreign exchange rates are kept stable. Contrarily, manipulating the exchange rate (disregarding, for the moment, possible balance of payments problems) may be expected to be a very potent long-run price policy instrument” (AUKRUST, 1977, p. 122-123).

²² “If, on the other hand, attempts are made to apply an economic policy controlling demand for the purpose of coping with the price increases caused by the wage mechanism that we have described, the results are quite different and far more unfavorable. This means in reality that a deflationary policy is pursued in order to master structural price increases. A deflationary policy of this kind has particularly adverse effects on employment and on the growth rate of the economy. Prices in world markets, and consequently in the competing sector as well, cannot be influenced by this policy, nor can the differences in productivity growth between the competing and the sheltered sector” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 226-227).

²³ Nesse caso, a inflação superaria aquela taxa determinada pelo comportamento dos custos e descrita na equação (8).

²⁴ Com relação a esse ponto, deve-se destacar que os autores entendem que uma situação menos favorável no mercado de trabalho traduz-se em um menor ritmo de crescimento dos salários (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, 1973).

FAXÉN; ODHNER, p. 227). Dessa forma, a política econômica pode conter o aumento dos preços do setor protegido, e, assim, reduzir a taxa de inflação da economia (AUKRUST, 1977).

Além disso, os autores ressaltam a importância de evitar, por meio da política econômica, a inflação causada por excesso de demanda. Por fim, são mencionadas por Aukrust (1977) outras medidas importantes ainda que menos efetivas, como subsídios ao consumidor e contenção ao reajuste de preços monitorados pelo governo. Segundo o autor, essas medidas de curto prazo podem atrasar os reajustes de preços, embora não possam evitá-los de forma definitiva (AUKRUST, 1977, p. 123).

2.2 INFLAÇÃO DE CUSTOS E CONFLITO DISTRIBUTIVO

2.2.1 Inflação e conflito distributivo

Antes de prosseguir em uma revisão crítica a respeito do modelo escandinavo, é preciso apresentar a concepção teórica que fundamenta essa revisão. A abordagem clássica do excedente, retomada por Sraffa (1983), permite a separação analítica entre a determinação dos preços relativos e da distribuição de um lado, e a determinação do produto social, da acumulação de capital e do progresso técnico de outro. A partir dessa separação, foi possível compreender o caráter contingente e discricionário da distribuição nas economias capitalistas. Consequentemente, a participação das classes sociais na divisão do produto é determinada por uma combinação de fatores sociais, políticos e econômicos. Assim, a distribuição é fortemente influenciada pela atuação dessas classes na disputa pela sua participação no excedente, seja mais diretamente por meio de negociações salariais, seja por meio de sua influência sobre o formato das instituições – em especial as que regulam as relações de trabalho e a atividade econômica – e sobre a orientação da política econômica. Portanto, na medida em que as classes disputam sua participação no excedente, é possível que a distribuição de renda se altere²⁵.

A concepção a respeito do fenômeno inflacionário compatível com a abordagem clássica do excedente é encontrada na teoria da inflação de custos. Segundo essa visão, o

²⁵ Dessa forma, a abordagem clássica do excedente contrasta com a teoria neoclássica, em que a distribuição e a produção são determinados simultaneamente, de modo que os resultados distributivos – a remuneração dos “fatores de produção” – está diretamente vinculada a forma como grupos se inserem na produção e, portanto, a distribuição resultante da remuneração dos fatores seria independente de aspectos sociais, políticos e institucionais (GAREGNANI, 1983; GAREGNANI; PETRI, 1989).

processo inflacionário consiste na resolução dinâmica de um conflito distributivo no qual os participantes da produção – de forma geral, trabalhadores e capitalistas –, reivindicam rendimentos incompatíveis entre si.

Dessa forma, a elevação do nível de preços da economia surge para compensar elevações nas variáveis nominais que remuneram os participantes da produção. Os resultados distributivos dependem de variáveis distributivas básicas, determinadas por fatores econômicos, políticos e sociais. Essas variáveis distributivas são definidas em termos nominais e se traduzem nos custos básicos da economia, que se relacionam entre si para gerar certo nível de preços agregado e os preços relativos. A interação entre essas variáveis também determina a distribuição entre as classes sociais. Os custos básicos da economia são os salários, a taxa de juros, a taxa de câmbio, os tributos, as rendas e os preços determinados no mercado internacional – que independem das variáveis domésticas no caso de uma economia aberta tomadora de preços. Cada uma dessas variáveis está relacionada com as demais, de modo que a elevação de uma delas *coeteris paribus* reduz o valor real de pelo menos uma das outras (BASTOS, 2010). Apesar de seguirmos a teoria dos preços de produção da abordagem clássica do excedente, a relação entre inflação e conflito distributivo é compatível com outras concepções teóricas que estabelecem o nível de preços a partir dos custos de produção, desde que estas concepções considerem que a variação dos preços e custos pode alterar a distribuição (LAVOIE, 2014).

2.2.2 Salários e lucros

Os salários são definidos em termos nominais, ainda que os trabalhadores tenham como objetivo, por meio das negociações, estabelecer sua remuneração em termos reais, buscando incrementar ou preservar o valor de seu salário real. Contudo, considerando que os salários nominais são negociados no início do período de produção e pagos ao final, os salários reais são conhecidos apenas ao final do período, dada a possibilidade de variação do nível de preços. Nas negociações salariais, os trabalhadores referenciam-se em sua própria experiência presente e passada, resistindo não apenas à redução em seus salários nominais, mas também à redução do poder de compra de seus salários. Por conseguinte, diante de variações do nível de preços, os trabalhadores demandarão uma compensação mediante a elevação de seus salários nominais, o que caracteriza a *real wage resistance*.

Na abordagem clássica do excedente, considera-se que os salários são constituídos por um componente relacionado à subsistência dos trabalhadores e um componente adicional relacionado à participação dos trabalhadores na divisão do excedente. O salário de subsistência é determinado de acordo com o padrão de vida mínimo aceito pelos trabalhadores, considerados os hábitos e costumes correspondentes ao período histórico e ao contexto social. O salário de subsistência assegura o nível mínimo de consumo necessário para os trabalhadores participarem da vida social, serem reconhecidos e respeitados na comunidade (STIRATI, 2001). Dessa forma, o salário de subsistência pode ser compreendido como o valor do salário requerido para que o processo produtivo ocorra de forma ordenada, sem a existência de conflitos e insatisfações excessivas no local de trabalho²⁶ (PIVETTI, 2008). Além de corresponder ao mínimo aceito pelos trabalhadores, o salário de subsistência também seria reconhecido pelos empregadores, que não pressionariam para uma redução abaixo desse piso a não ser sob circunstâncias excepcionais (STIRATI, 2001).

O valor do salário de subsistência altera-se à medida que as condições históricas e os desenvolvimentos do conflito distributivo propiciam alterações no padrão de vida mínimo aceito pelos trabalhadores. Um período em que o poder de barganha dos trabalhadores encontra-se fortalecido, os salários reais tendem a permanecer acima do salário de subsistência, de modo que se altera gradualmente o padrão de vida mínimo aceito pelos trabalhadores, correspondente ao salário de subsistência. Por outro lado, durante um período histórico em que há condições afetando negativamente o poder de barganha dos trabalhadores e, com isso, o salário permanece abaixo do piso de subsistência, ocorrerá gradualmente, ainda que com maior dificuldade, a redução do salário de subsistência. Nesse caso, certas mercadorias antes consideradas como parte da cesta de consumo associada ao padrão mínimo de vida deixam de ser vistas como essenciais. Dessa forma, o salário de subsistência é afetado pela trajetória da parcela dos salários que corresponde à participação dos trabalhadores na divisão do excedente (PIVETTI, 2008).

Por sua vez, a parcela do salário que reflete a participação dos trabalhadores no excedente está mais diretamente relacionada ao processo de negociação salarial e ao poder de barganha dos trabalhadores. Nesse sentido, fatores institucionais como as leis que regulam as relações de trabalho, a existência e a força dos sindicatos e de organizações patronais, e a representação política dos interesses de classe são muito relevantes na determinação das

²⁶ Pivetti (2008) recupera a definição estabelecida por Sraffa em escritos não publicados. Por sua vez, Sraffa conceituou com clareza a noção de salário de subsistência que já estava presente, com variações, em Smith, Ricardo e Marx.

condições em que ocorrem as negociações salariais. Naturalmente, aspectos econômicos cumprem papel determinante sobre o poder de barganha dos trabalhadores. O poder de barganha deve ser compreendido como a *capacidade* dos trabalhadores de influenciar em seu favor o resultado das negociações salariais. Nesse sentido, é importante enfatizar que “workers may feel that the real wage is much too low compared to what they consider to be the just rate, but they may have few means to implement their beliefs” (LAVOIE, p. 550, 2014).

Um período prolongado de baixo desemprego reduz a concorrência entre os trabalhadores por postos de trabalho, diminui o risco associado à perda de emprego – uma vez que seria mais fácil encontrar outro – e melhora a percepção dos trabalhadores a respeito de suas condições de negociação. Conseqüentemente, o baixo desemprego afeta positivamente o poder de barganha dos trabalhadores. Portanto, em períodos de baixo desemprego os salários reais tendem a aumentar, crescendo a parcela dos salários correspondente à participação dos trabalhadores na divisão do excedente. Por outro lado, uma condição persistente de desemprego mais elevado cria um ambiente econômico menos favorável para os trabalhadores, reduzindo seu poder de barganha nas negociações salariais (STIRATI, 2010).

Deve-se notar ainda que o desemprego também possui um impacto indireto sobre as condições em que ocorrem as negociações salariais, atuando por meio da modificação do contexto institucional e político. A persistência de situações de baixo desemprego favoreceu o fortalecimento dos sindicatos durante a *Golden Age* (STIRATI, 2001). De modo geral, circunstâncias semelhantes contribuem para mudanças institucionais e políticas favoráveis aos trabalhadores. A expansão de direitos trabalhistas e fortalecimento da política social podem possuir, ainda, um impacto positivo adicional sobre o poder de barganha dos trabalhadores ao diminuir sua dependência imediata em relação aos empregadores (ESPING-ANDERSEN, 1990)²⁷.

Podemos, então, discutir a determinação da taxa de lucro normal segundo a abordagem clássica do excedente.

O preço normal (ou preço de produção) consiste no requisito para que a produção seja regularmente levada ao mercado, representando, em outras palavras, uma condição necessária à oferta. Esse preço assegura a remuneração de salários, lucros e rendas em seus níveis normais – que tendem a prevalecer sob condições de concorrência (VIANELLO, 1989; SALVADORI;

²⁷ De acordo com Esping-Andersen (1990, p. 11), “the balance of class power is fundamentally altered when workers enjoy social rights, for the social wage lessens the worker's dependence on the market and employers, and thus turns into a potential power resource”.

SIGNORINO, 2013). Portanto, existe uma taxa de lucro normal assegurada pela equalização do retorno de diferentes capitais segundo o processo concorrencial em condições de livre mobilidade do capital. A taxa de lucro normal corresponde ao retorno sobre o capital obtido pelas firmas operando com a técnica dominante e gerando o nível de produto considerado normal para sua capacidade instalada (PIVETTI, 1991). Nota-se que a taxa de lucro efetiva diverge da taxa de lucro normal, uma vez que está sujeita a variações inesperadas no uso da capacidade instalada. Além disso, a taxa de lucro de cada firma desvia da taxa de lucro normal quando a técnica adotada é distinta da técnica dominante.

A concorrência determina que qualquer soma de capital aplicada durante o mesmo intervalo de tempo deve obter o mesmo rendimento, seja um investimento produtivo ou uma aplicação financeira.

Firms would not continue to replace plant which is wearing out unless the prices for their commodities were such that they could not do better for themselves by investing their depreciation funds in gilt-edged securities; conversely, commodity prices could not permanently involve rates of return on the firms' funds exceeding the relevant rates of interest by more than a normal remuneration for the 'risk and trouble' of productively employing capital (on this remuneration, see the following section) (PIVETTI, 1991, p. 23).

Portanto, o preço de produção deve ser suficiente para que a rentabilidade da produção compense o custo de oportunidade existente de aplicações alternativas do capital. Dessa forma, a taxa de lucro normal é determinada por dois componentes. O primeiro é o custo de oportunidade do capital aplicado na produção, que, por sua vez, corresponde à taxa de juros de ativos financeiros sem risco. O segundo determinante da taxa de lucro normal consiste no componente que remunera o *risk and trouble* associado ao emprego produtivo do capital, que pode ser denominado *normal profit of enterprise* (PIVETTI, 1991). Esse componente é proporcional à quantia do capital antecipado, e é variável entre as diferentes atividades produtivas. Considera-se que o *normal profit of enterprise* é independente da taxa de juros nominal, sendo uma magnitude consideravelmente estável. Dessa forma, as variações na taxa de juros são de maior relevância para a compreensão das mudanças na taxa de lucro, e das mudanças inversas nos salários reais (PIVETTI, 1991)²⁸.

²⁸ Caso as empresas atuem em condições em que vigoram restrições à concorrência, deve existir, ainda, outro componente da remuneração do capital relacionado ao poder de mercado. Considera-se que esses dois elementos – o lucro empresarial normal e o lucro adicional associado à existência de poder de mercado – não apresentam variações no curto prazo, e suas variações não devem ocorrer de forma recorrente. Apesar de relevantes na

Considera-se a taxa de juros como fenômeno monetário independente do lado real da economia, sendo determinada de forma autônoma pelas autoridades monetárias, conforme seus objetivos de política econômica e as restrições existentes. Essas restrições podem estar associadas ao setor externo – em especial às condições de financiamento do Balanço de Pagamentos –, ou à aspectos monetários, fiscais ou distributivos.

The first stage simply consists in regarding competition as the mechanism by which prices tend to be equated with normal costs [that is, production costs]. This role of competition is generally acknowledged by economic theory. The second stage of the reasoning consists in looking at the rate of interest as a determinant of production costs, together with money wages and production techniques. Thus, lasting changes in interest rates *constitute* changes in normal costs, which, *ceteris paribus*, will result in corresponding changes of the price level. The third stage of the reasoning comes about as a consequence of the first two: by the competition among firms within each industry, a lasting change in interest rates causes a change in the same direction in the level of prices in relation to the level of money wages, thereby generating changes in income distribution (PIVETTI, 1991, p. 22, grifos no original).

A precificação sob concorrência compele as firmas a fixar seus preços com base nos custos históricos de produção, o preço dos insumos ao início do período de produção. Por outro lado, os custos de reposição do capital correspondem ao valor nominal dos bens de capital e dos insumos no momento da venda da produção, sendo a magnitude relevante para a determinação da taxa de lucro – uma vez que o lucro corresponde à quantia restante da venda da produção após a dedução dos salários e da reposição do capital (PIVETTI, 1991). A distinção entre custos históricos e custos de reposição do capital, permite identificar o impacto da inflação – elevação dos custos de produção – sobre a taxa de lucro. Assim, caso ocorra uma taxa de inflação positiva, e mantida inalterada a taxa de juros nominal, a taxa de lucro resultará da remuneração associada à taxa de juros nominal deflacionada pela variação dos custos de produção decorrente da elevação dos preços. Portanto, a taxa de lucro é determinada, *grasso modo*, pela taxa de juros real.

Nota-se, portanto, que a distinção entre custos históricos e custos de reposição do capital é uma condição necessária para a noção de que a inflação é causada pelo conflito distributivo, pois sem ela não ocorreria mudança distributiva diante de uma variação dos custos salariais.

formação dos preços e na explicação da remuneração do capital aplicado na produção, não são, em geral, um determinante relevante do processo inflacionário, uma vez que o lucro de monopólio não pode crescer continuamente por diversos períodos.

É possível, então, considerar o caso de uma economia fechada e sem governo, em que os custos são completamente determinados pelos salários nominais, taxa de lucro e condições técnicas de produção. Para simplificar a exposição, supõe-se que a precificação e a variação dos custos ocorrem em tempo discreto (t , $t+1$), e que esse período de tempo corresponde ao período de produção. O lucro empresarial normal não é considerado. Supõe-se, adicionalmente, que os salários nominais são pagos ao final da produção, e, finalmente, que não ocorre variação da produtividade.

Partindo de um período de estabilidade do nível de preços, supomos que ocorre um reajuste dos salários nominais ao mesmo tempo em que se mantém constante a taxa de juros nominal. Nesse caso, ocorre uma taxa de inflação positiva em $t+1$ e uma mudança nos preços relativos, elevando-se os preços relativos das mercadorias com maior coeficiente técnico de trabalho total direta e indiretamente necessário à produção. A taxa de juros real observada em $t+1$ é inferior à que vigera em t , enquanto o salário real, em contrapartida, está mais elevado em $t+1$ em comparação com o período anterior. Conseqüentemente, ocorre uma elevação da participação dos trabalhadores na renda agregada, e uma redução da taxa de lucro e da participação dos lucros. Contudo, essa mudança distributiva só é sustentada nos períodos subsequentes caso ocorra a cada período um novo reajuste dos salários nominais à mesma taxa. Dessa forma, a taxa de juros real e os salários reais mantêm-se no mesmo nível observado em $t+1$. Em contrapartida, se os salários nominais não são reajustados em $t+1$, a taxa de juros real e os salários reais retornam ao nível vigente em t , de modo que a distribuição também retorna à situação precedente e a mudança distributiva é apenas temporária (PIVETTI, 1991; STIRATI, 2001).

Alternativamente, pode-se considerar o caso em que a autoridade monetária opera com o objetivo de preservar uma taxa de juros real constante, reajustando a taxa de juros nominal na proporção da taxa de inflação prevista. Nessas condições, supomos que ocorre no período t um aumento na taxa de crescimento dos salários nominais. Por conseguinte, ocorrerá em $t+1$ um aumento da taxa de inflação e uma mudança distributiva favorável aos trabalhadores. Porém, caso a autoridade monetária seja capaz de prever corretamente a taxa de inflação e, com isso, consiga manter constante a taxa de juros real, então não ocorre qualquer mudança distributiva em $t+1$. Nesse cenário, os salários reais e a taxa de lucro permanecem constantes, apesar da variação dos salários nominais, da taxa de juros nominal e do nível de preços (PIVETTI, 1991).

Entretanto, deve-se compreender esse exemplo apenas como um caso particular válido sob circunstâncias específicas²⁹. Em especial, ignora-se a possibilidade de reação dos trabalhadores por meio das negociações salariais posteriores, as quais poderiam resultar na elevação da taxa de crescimento dos salários nominais (e da taxa de inflação) a um patamar consistente com outro padrão distributivo. Por isso, Serrano (1993) enfatiza que a autoridade monetária operaria visando a determinação da taxa de juros nominal, de modo que taxa de juros real deve ser considerada apenas como resultado *ex post* ao qual está associada certa acomodação da distribuição. “[The] complete 'autonomy' of the nominal rate of interest means that *this variable might not always be compatible with the bargaining position of the workers or the possibilities of the technology of the economy.* (SERRANO, 1993, p. 123, grifo nosso). Assim, deve-se desconsiderar a primazia da taxa de juros nominal na determinação da distribuição que Pivetti (1991) propõe, e, alternativamente, considerar que essa variável atua em conjunto com a taxa de crescimento dos salários nominais para determinar resultado distributivo da economia (SERRANO, 1993)³⁰.

Finalmente, pode-se examinar uma situação intermediária, na qual ocorre uma reação da autoridade monetária à elevação dos salários nominais – refletida na elevação da taxa de juros nominal –, mas esta reação é insuficiente para manter constante a taxa de juros real. Nessa situação, a taxa de crescimento dos salários nominais é parcialmente compensada por uma elevação dos juros nominais. Assim, a taxa de juros real diminui, mas menos do que diminuiria se não houvesse uma reação da autoridade monetária, e os salários reais aumentam, embora menos do que aumentariam se a taxa de juros nominal permanecesse constante. Há, portanto, uma mudança distributiva favorável aos trabalhadores, porém menos intensa do que no primeiro exemplo descrito.

²⁹ Para que um ajuste da taxa nominal à taxa de inflação antecipada seja bem-sucedido na finalidade de manter a taxa de juros real constante, depende-se ainda da composição da taxa de inflação, que seria afetada pela mudança dos preços relativos decorrente, por sua vez, da mudança das variáveis distributivas sob diferentes coeficientes técnicos de produção (e, ainda, sob diferentes trajetórias da produtividade). Consequentemente, torna-se ainda menos razoável que a autoridade monetária opere de modo a conservar uma taxa de juros real constante (SERRANO, 1993).

³⁰ Em conformidade com essa posição, Stirati (2001, p. 439) afirma que é “possible that the monetary authorities are themselves influenced and constrained by factors such as the bargaining position of the workers and the ability of money wages to respond to price increases (Garegnani, 1978, p. 63), which therefore may have some influence on the interest rate and the exchange rate policy (the latter may act as a constraint on price changes because of international competition). In Italy, for example, the combination of a high interest rate and stricter fixed exchange rate policies has been implemented only after the defeat, in 1980, of a strike in the automobile industry, marking a turning point in industrial relations”.

Uma forma alternativa de apresentar a relação entre variáveis distributivas, inflação e distribuição coerente com as conclusões expostas acima está contida na diferenciação entre margens nominais e margens reais, conforme Serrano (2010) e Bastos (2002, 2010). Considera-se, que a precificação segue a regra de uma margem sobre os custos de produção. A margem que incide sobre os custos históricos do capital para a formação dos preços sob concorrência é a margem nominal. Conforme a argumentação prévia, o valor dessa margem está positivamente relacionado com o custo de oportunidade do capital, determinado pela taxa de juros nominal. Contudo, a margem nominal não é capaz de explicar a distribuição em um contexto de inflação positiva, pois nesse caso altera-se continuamente o custo de reposição do capital. Por sua vez, a margem real é aquela que incide sobre os custos de reposição do capital, sendo, portanto, consistente com a distribuição de renda observada ao final do período³¹.

Assim, em um contexto de inflação persistente, margem nominal e margem real diferem na medida da elevação dos custos de produção entre o período em que se inicia a produção e o período em que ocorre a reposição do capital. Em outras palavras, a divergência deve-se à diferença entre custo histórico e custo de reposição do capital, associada ao processo inflacionário. Segundo essa definição, pode-se descrever a relação entre margem real e nominal conforme a equação (10), onde m representa a margem real de lucro, n é a margem nominal e c representa a variação dos custos de produção.

$$(10) \quad 1 + m = \frac{1+n}{1+c}$$

É preciso notar que sob condições gerais não se pode tratar a margem nominal como igual a taxa de juros nominal, nem como uma proporção fixa desta. A margem nominal é igual à taxa de juros nominal quando se considera que os salários são pagos ao início do período de produção, fazendo parte do capital adiantado, e a produção utiliza apenas capital circulante. Nesse caso, a margem real corresponderia à taxa de juros nominal deflacionada pelo índice de elevação dos custos de produção – cuja composição seria variável a cada período e a cada setor.

A relação inversa entre a margem real e a taxa de crescimento dos salários nominais pode ser estabelecida de forma mais precisa, como na equação (11), desde que atendidos certos

³¹ Dessa forma, quando a margem real muda, a distribuição de renda também se altera. Nesse caso, abordagens que partem de uma rigidez da distribuição possuem dificuldade em explicar o processo inflacionário a partir da dinâmica do conflito distributivo. Em geral, contam com modelos em que a precificação ocorre pela fixação de margens reais sobre os custos, de modo que os capitalistas sejam sempre capazes de evitar uma redução da taxa de lucro diante da elevação dos salários nominais. Críticas a essas abordagens da inflação e da distribuição foram feitas por Pivetti (1991), Stirati (2001), Bastos (2002), Lara (2008) e Serrano (2010).

requisitos. A equação vale caso seja possível reduzir todos os insumos da produção a trabalho datado do período anterior. A equação também é válida se considerarmos que a taxa de crescimento dos salários nominais mantém-se constante por algum tempo, de modo que se ajustam, gradualmente, a taxa de inflação e os preços relativos. Realizado esse ajuste, a taxa de inflação será igual a taxa de crescimento dos salários nominais. Então, se ocorre uma elevação permanente na taxa de crescimento dos salários nominais, para dadas margens nominais, ocorre, então, uma redução gradual da margem real de lucro até se estabilizar em um patamar mais baixo, definido pela razão entre a margem nominal e a taxa de crescimento dos salários nominais (\hat{w}) (SERRANO, 2010). Por outro lado, se a taxa de variação dos salários nominais se elevar apenas por um período – retornando, após, ao valor anterior – e se a margem nominal permanecer constante, a margem real e a distribuição mudam apenas temporariamente e, após, retornam ao nível precedente.

$$(11) \quad 1 + m = \frac{1+n}{1+\hat{w}}$$

Nessa representação simplificada, pode-se observar ainda o impacto positivo de uma variação das margens nominais sobre as margens reais. Esse resultado é análogo ao exposto acima a respeito do impacto da taxa de juros nominal sobre a taxa de lucro.

2.2.3 Economia aberta e taxa de câmbio

No contexto de uma economia aberta, deve-se levar em consideração também os preços dos bens comercializáveis e a taxa de câmbio como determinantes do nível de preços e da distribuição na economia doméstica. Para uma pequena economia aberta, tomadora de preços no mercado internacional, os preços dos bens comercializáveis podem ser considerados exógenos. Uma vez que seus preços são determinados no mercado internacional, os setores produtores de bens comercializáveis possuem menor capacidade para repassar mudanças nos custos aos preços, uma vez que poderiam perder seu mercado para os produtores externos. Por outro lado, os preços dos bens não comercializáveis tendem a seguir a dinâmica definida na economia doméstica, pois não são afetados pela concorrência internacional. Dessa forma, os preços dos bens não comercializáveis são determinados conforme o caso geral exposto na seção anterior, sendo explicados pelas variáveis distributivas. As características do regime cambial vigente também se revelam importantes no caso da economia aberta.

Assim, o preço dos bens comercializáveis em moeda doméstica é igual ao preço internacional dos mesmos bens medido em moeda doméstica.

$$(12) P_E = \varepsilon P_X$$

Em uma economia aberta *price-taker*, o repasse da variação de custos aos preços está condicionado pela trajetória dos preços internacionais e pela trajetória da taxa de câmbio. Em um regime de câmbio fixo, a dinâmica do preço dos bens comercializáveis segue diretamente as variações dos preços internacionais. Dessa forma, um aumento de custos restrito à economia doméstica não pode ser repassado aos preços. Para se manter a igualdade entre o preço dos bens comercializáveis e o preço internacional em moeda doméstica é necessário que a variação dos custos seja compensada por uma redução da margem de lucro. Portanto, dados os preços internacionais e a taxa de câmbio, uma variação dos salários nominais não pode ser repassada aos preços dos bens comercializáveis.

Nota-se, contudo, que se houver uma redução maior da taxa de lucro obtida na produção dos bens comercializáveis, de modo que ela fique abaixo do custo de oportunidade do capital, a concorrência entre capitais faria com que os novos investimentos se restringissem aos setores produtores de bens não comercializáveis. Assim, essa dinâmica pode prejudicar a reprodução dos setores produtores de bens comercializáveis, inviabilizando, em um caso limite, a produção nesses setores (LARA, 2008). Esse resultado, assim como seu impacto sobre o Balanço de Pagamentos – e, ainda, as consequências de uma restrição externa sobre o crescimento e sobre o emprego –, parece estar entre as preocupações que levaram à elaboração do modelo escandinavo de inflação.

Sob regime de câmbio flexível, por outro lado, é possível desvalorizar a taxa nominal de câmbio e aumentar o preço dos bens comercializáveis em moeda doméstica. Com isso, evita-se parcial ou completamente que um aumento dos custos de produção domésticos implique na redução da margem de lucro praticada no preço dos bens comercializáveis. Dessa forma, pode-se reduzir ou neutralizar o impacto de uma elevação dos salários nominais sobre as margens de lucro da produção doméstica de bens comercializáveis. Caso a desvalorização busque uma compensação completa da variação dos salários nominais, a razão entre os salários e a taxa de câmbio não se alteraria (LARA, 2008).

A variação da taxa de câmbio nominal possui o mesmo impacto que uma variação do preço dos bens comercializáveis relativamente ao preço dos bens não comercializáveis sobre o

nível de preços da economia doméstica. Assim, uma elevação dos preços relativos dos bens comercializáveis em moeda doméstica, que pode decorrer de uma desvalorização cambial ou de uma elevação dos preços praticados no mercado internacional, causa uma elevação do nível de preços, em um processo inflacionário temporário que terá como consequência uma redução do salário real e uma redução do preço relativo dos bens comercializáveis (que será menos que proporcional à variação da taxa de câmbio ou dos preços internacionais) (BASTOS, 2010).

Além disso, uma desvalorização cambial tende a elevar a taxa de lucro normal da economia, na medida que eleva as margens nominais de lucro no preço dos bens comercializáveis. Esse efeito ocorre quando a desvalorização cambial não é acompanhada por uma reação dos trabalhadores, que poderia gerar uma maior taxa de crescimento dos salários nominais. Em contrapartida, uma valorização da taxa de câmbio nominal tende a apresentar os resultados inversos sobre a taxa de inflação e sobre a taxa de lucro normal.

2.2.4 Inflação de demanda

De acordo com a teoria da inflação de custos, as causas de demanda da inflação geralmente não são uma explicação para a ocorrência da elevação dos preços, verificando-se apenas sob condições específicas. Essa situação ocorreria quando a demanda agregada excede o produto de plena capacidade, de modo que a elevação dos preços ajusta a demanda agregada à restrição de curto prazo imposta pelo nível de produto. No entanto, considerando-se válido o princípio da demanda efetiva, então a oferta agregada deve se adequar ao ritmo de crescimento da demanda. Mais especificamente, o crescimento sustentado da demanda efetiva, do produto e da capacidade produtiva é liderado pelo ritmo de crescimento dos componentes autônomos da demanda agregada que não criam capacidade produtiva (FREITAS; SERRANO, 2015; SERRANO; FREITAS, 2017).

Portanto, em uma condição em que o produto potencial da economia no longo prazo é endógeno, de modo que a capacidade produtiva é capaz de se ajustar ao crescimento da demanda, um choque de excesso de demanda possui um impacto inflacionário apenas temporário. Na ausência de inércia inflacionária completa, a taxa de inflação desaceleraria gradualmente após o choque, até que o nível de preços se estabilizaria (SERRANO, 2006). Além disso, considera-se que as empresas operam com capacidade ociosa planejada, sendo, portanto, capazes de atender (até certo limite) a expansões inesperadas da demanda.

If we take the much more reasonable assumption of partial inertia, when we combine it with full hysteresis on output we see that these excess demand situations (by their very nature temporary in this context) will not accelerate inflation permanently. With partial inertia demand pressures will tend to lead to higher inflation rates temporarily. Over time as capacity catches up with the higher levels of demand, demand inflation will stop. And with less than full inertia the memory of this episode will fade away over time (SERRANO, 2006, p. 15).

Assim, a inflação por excesso de demanda não deve ser um fenômeno persistente nem recorrente, e, portanto, o núcleo da inflação deve ser explicado pela trajetória dos custos.

A observação de taxas de inflação mais elevadas em períodos caracterizados por baixas taxas de desemprego ou por um ritmo de crescimento econômico mais acelerado está frequentemente associada a causas de custo. Nessas situações, o poder de barganha dos trabalhadores aumenta, de modo que estes tendem a obter uma taxa de crescimento dos salários nominais mais elevada, que seria refletida em uma taxa de inflação mais elevada. Configura-se nesse caso uma inflação de custos relacionada à elevação dos salários, na qual a demanda exerce apenas um papel indireto ao estabelecer as condições econômicas mais favoráveis para o crescimento dos salários (LAVOIE, 2014). Ainda assim, as condições políticas e institucionais que intermedeiam as negociações salariais, além da dinâmica da produtividade, o regime cambial vigente e outros condicionantes econômicos, possibilitam, em distintos contextos históricos, diferentes combinações entre taxas de desemprego e taxa de inflação – conforme demonstrado por Stirati (2001).

2.2.5 Produtividade e mudança estrutural

Até então, adotou-se a suposição de que as técnicas de produção não mudam, de modo que a produtividade permanece constante. Apesar de não alterar as conclusões mais centrais da abordagem da inflação de custos, a mudança da produtividade ameniza o conflito distributivo ao possibilitar que os ganhos reais de trabalhadores e capitalistas cresçam simultaneamente. O aumento da produtividade altera os coeficientes técnicos de produção, reduzindo o requerimento de trabalho e de insumos para gerar uma mesma quantidade de produto. Em outras palavras, reduz-se o coeficiente técnico de trabalho total direta e indiretamente necessário à produção. Dessa forma, caso seja mantida a ocupação da capacidade instalada, eleva-se o excedente produzido, que, então, deve ser apropriado pelos participantes da produção.

Entretanto, mesmo na ausência de uma variação do excedente (e do produto), as variáveis distributivas em termos reais são *necessariamente* alteradas por uma variação da produtividade – mais precisamente, pelo menos uma das variáveis distributivas deve mudar. Assim, a redução dos custos de produzir uma unidade do produto possui um impacto sobre o comportamento da taxa de inflação e sobre o resultado distributivo da economia.

Supondo que os ganhos de produtividade reduzem o requerimento de trabalho e de insumos à taxa anual g , a taxa de crescimento da produtividade associada é de $\frac{1}{1+g}$ (STIRATI, 2001). Nesse caso, dadas a taxa de juros nominal, a taxa de câmbio nominal e a taxa de crescimento dos salários nominais, a taxa de inflação (associada à taxa de crescimento dos salários nominais) é diminuída em g . Ao mesmo tempo, os salários reais e a taxa de lucro observados ao final do período são maiores do que seriam sem o ganho de produtividade.

Por outro lado, se as variáveis distributivas em termos nominais permanecerem constantes, e ocorrer uma elevação da produtividade, então haveria uma redução do nível de preços. A deflação de preços aumentaria a taxa de lucro normal e os salários reais. Existindo uma taxa de crescimento positiva da produtividade de forma persistente, esse processo se repetiria a cada período. Portanto, o crescimento da produtividade gera espaço para uma acomodação do conflito distributivo ao permitir que os trabalhadores obtenham reajustes reais sem impactar negativamente a taxa de lucro normal (BASTOS, 2010).

Do ponto de vista do setor externo, se tomamos como dados os preços internacionais e a taxa de câmbio nominal, o crescimento da produtividade reduz o impacto do reajuste dos salários nominais sobre as margens de lucro dos bens comercializáveis. Dessa forma, é possível preservar a competitividade da produção doméstica nesses setores em um contexto de elevação dos salários nominais e mantendo-se a taxa nominal de câmbio estável (BASTOS, 2010).

2.2.6 Doença de custos de Baumol

Outro aspecto relevante na análise da inflação de custos, especialmente quando considerada em perspectiva setorial e diante do processo de mudança estrutural, é a assim denominada doença de custos de Baumol. A doença de custos refere-se a inevitável tendência de elevação contínua do custo de produção de certos serviços relativamente ao custo de produção dos demais setores da economia. Esse processo decorreria da diferença entre a tendência do crescimento da produtividade das atividades econômicas.

Segundo essa concepção, as atividades econômicas podem ser classificadas em dois tipos: as progressistas e as estagnacionistas. As atividades progressistas desfrutam de ganhos de produtividade de forma sistemática, gerando um incremento cumulativo no produto por trabalhador. Em contrapartida, as atividades estagnacionistas são caracterizadas pela dificuldade em reduzir a quantidade de trabalho requerida na produção, uma vez que em seu processo de produção existe um “human element not readily re-placeable by machines [...], which makes it difficult to reduce their labor content” (BAUMOL *et alli*, 2012, p. 19). Portanto, incrementos na produtividade ocorreriam apenas de forma esporádica nas atividades estagnacionistas.

O fundamento da diferenciação entre atividades progressistas e estagnacionistas encontra-se no papel que o trabalho possui na produção. A doença de custos está relacionada a serviços em que a interação direta entre o prestador e o consumidor é indispensável, ou em casos em que reduzir essa interação implica elevar custos ou reduzir consideravelmente a qualidade do serviço. Baumol (1967) e Baumol *et alli* (2012) referem-se a estes como serviços pessoais, exemplificando com os serviços de saúde, educação, performances artísticas ao vivo, policiamento, programas de bem-estar voltados aos pobres.

Identifica-se três causas para o lento progresso da produtividade nas atividades estagnacionistas. A primeira é que muitas dessas atividades são desfavoráveis à padronização. Cada paciente de um médico, por exemplo, possui um diagnóstico específico e o tratamento correspondente que deve ser identificado em particular, sem que seja possível recomendar um tratamento padronizado para numerosos pacientes. A segunda causa identificada está associada à relação entre a qualidade do serviço e o tempo dispendido em trabalho na prestação desses serviços. Em algumas atividades é difícil reduzir o conteúdo de trabalho requerido no cumprimento de diversas tarefas sem prejudicar a qualidade do serviço. “In other words, an increase in labor productivity in health care or education— that is, a rise in the number of patients or students treated or educated in a given amount of time— is difficult to attain without an accompanying decline in quality” (BAUMOL *et alli*, 2012, p. 21) A terceira causa indicada seria uma espécie de “autoengano” (*self-deception*) em torno da impossibilidade de mecanização da atividade ou substituição do trabalho. Segundo Baumol *et alli* (2012), tanto os prestadores de serviços quanto os consumidores acreditariam que o atendimento pessoal ou a prestação direta do serviço superaria em qualidade outras alternativas que envolveriam esforços

para poupar trabalho³². Contudo, muitas vezes essa crença não seria justificada, devendo-se, então, à resistência dos costumes estabelecidos e difundidos a mudanças poupadoras de trabalho nos serviços pessoais (BAUMOL *et alli*, 2012).

A doença de custos é responsável pela tendência de elevação do custo das atividades estagnacionistas relativamente às atividades progressistas, que se reflete no comportamento do preço relativo dessas atividades. Nota-se que na abordagem convencional seguida pelos autores a alteração de preços relativos não requer uma elevação do nível de preços. Ainda assim, Baumol *et alli* (2012) consideram a inflação mais elevada para diversas atividades do setor de serviços como o sintoma mais evidente da doença de custos.

Na perspectiva da inflação de custos e conflito distributivo, o crescimento desigual da produtividade também se reflete na mudança dos preços relativos. A trajetória de crescimento da produtividade pode estimular demandas salariais por parte dos trabalhadores. Uma possibilidade é que o crescimento dos salários nominais aconteça de forma generalizada na economia, sem se restringir aos setores que lideram o crescimento da produtividade. Nesse caso, deve ocorrer um processo inflacionário no qual os preços das atividades estagnacionistas crescem acima da taxa de inflação da economia. Segundo Lavoie (2014) esse processo pode ser caracterizado como uma *productivity-led inflation*³³. Contudo, na concepção de Baumol (1967) e Baumol *et alli* (2012), a mudança nos preços relativos pode ocorrer sem uma elevação do nível de preços, assim como o ajuste dos salários reais ao aumento da produtividade não requereria um processo de elevação dos salários nominais de modo geral.

A mudança nos preços relativos associada à doença de custos é reflexo de uma mudança estrutural vinculada ao processo de desenvolvimento, no qual algumas atividades econômicas desfrutam de contínuo crescimento da produtividade e reduz-se, de modo geral, o requerimento de trabalho necessário à produção. Dessa forma, essa trajetória reflete-se também na mudança

³² “Still, professors and medical doctors often have an inflated view of the benefits of their personal attendance in the lecture hall and the operating room. These attitudes are widely shared by medical patients, students, and others who benefit from such person-to-person interactions.” (BAUMOL *et alli*, 2012, p. 23)

³³ Embora sem referência à doença de custos, Lavoie (2014) analisa as consequências de uma trajetória de crescimento desigual da produtividade sobre a inflação. Nesse caso, os trabalhadores dos setores de maior crescimento da produtividade demandariam reajustes salariais maiores. Por sua vez, os trabalhadores dos setores de menor crescimento da produtividade buscariam obter reajustes salariais equivalentes, com o objetivo de preservar sua posição relativa à dos trabalhadores dos setores mais dinâmicos. “This would be caused by the large nominal wage increases that would be demanded in sectors with large productivity increases. Workers in sectors with low increases in productivity would ask for similar increases in wages, based on those obtained in sectors with high rates of technical progress” (LA VOIE, 2014, p. 563). Os reajustes salariais superiores ao crescimento da produtividade seriam repassados aos preços, e o processo inflacionário resultaria numa mudança dos preços relativos. Ver também Hicks (1955).

na composição do emprego. Assim, diminui a participação da força de trabalho empregada nas atividades progressistas, enquanto cresce a participação da força de trabalho empregada nas atividades estagnacionistas. Em outra perspectiva, o crescimento da produtividade nas atividades progressistas libera força de trabalho para as atividades estagnacionistas, o que permite que a produção dessas atividades acompanhe a demanda crescente por serviços pessoais, conforme eleva-se o padrão de vida da população (BAUMOL *et alli*, 2012).

Diante da elevação dos custos relativos, algumas atividades podem deixar de ser ofertadas, ou ser ofertadas em uma medida muito menor, ou ainda passar a se limitar ao consumo de luxo. Alternativamente, pode ocorrer mudanças na forma como ocorre o consumo de certos serviços, com diversas possibilidades que abrangem formas de automatização, *do-it-yourself*, ou produtos fabricados de modo a facilitar a montagem ou instalação, a ser feita pelo consumidor. Entretanto, as atividades importantes do ponto de vista social não deixam de ser realizadas, a despeito da trajetória de elevação dos custos. Na verdade, o contínuo crescimento da produtividade assegura o crescimento do poder de compra da comunidade e a elevação do seu padrão de vida. Por fim, deve-se mencionar que muitos serviços de caráter estagnacionistas são prestados diretamente pelo governo, o que possui consequências sobre o orçamento público e pode gerar decisões políticas desfavoráveis ao bem-estar da população (BAUMOL *et alli*, 2012).

2.3 COMENTÁRIOS SOBRE O MODELO ESCANDINAVO

2.3.1 Comentários gerais

A abordagem proposta pelo modelo escandinavo não pode ser qualificada como uma teoria de inflação, conforme reconhecido pelos seus propositores (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973). O modelo propõe-se a descrever o modo como impulsos inflacionários oriundos do exterior propagam-se na economia doméstica, impactando sobre a trajetória da inflação e das rendas, sem explicar teoricamente a causa da inflação internacional. Contudo, a explicação da elevação de preços na economia doméstica a partir do repasse de custos salariais aos preços aproxima o modelo da abordagem de inflação de custos³⁴. Portanto,

³⁴ Ainda assim, os autores persistem em englobar também causas de demanda como determinantes da inflação, associando, algumas vezes, a inflação salarial relacionada à baixas taxas de desemprego a uma inflação de excesso de demanda (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973). Esta associação é incorreta, uma vez que

os impulsos inflacionários externos são transmitidos para a economia doméstica por meio do aumento dos salários nominais.

O impacto dos salários sobre os preços é minorado pela variação da produtividade da economia, que apresenta tendência de crescimento em ambos os setores. A consideração da variável produtividade na análise do processo inflacionário, em especial com sua trajetória desigual entre setores da economia, é uma contribuição importante introduzida pelo modelo escandinavo.

Nota-se ainda que o aumento dos salários nominais está relacionado ao impacto da inflação externa, e não é diretamente relacionado a condições de demanda no mercado de trabalho. Parece considerar-se, implicitamente, uma situação de baixas taxas de desemprego, na qual os trabalhadores, com elevado poder de barganha, são capazes de se apropriar dos ganhos de produtividade, de forma coerente com a realidade do período histórico que contextualizou a formulação do modelo.

O modelo escandinavo é compatível e contribui para uma análise do processo inflacionário orientada pela abordagem da inflação de custos e conflito distributivo. Nesse sentido, o modelo pode ser caracterizado como um modelo de inflação salarial, no qual os salários nominais crescem acima da taxa média de crescimento da produtividade da economia, no contexto de uma economia pequena e aberta e com crescimento desigual da produtividade nos setores da economia. A própria construção do modelo assegura que a distribuição da renda agregada entre salários e lucros permaneça estável. Assim, os trabalhadores obtêm ganhos salariais (em termos reais) associados à elevação da produtividade enquanto as taxas de lucro permanecem estáveis.

Esse resultado parece ser muito relevante na visão dos autores, que acreditam ser preciso manter a taxa de lucro acima de um certo nível para sustentar a realização de investimentos e a competitividade da produção doméstica. Isso seria especialmente relevante no caso do setor competitivo, uma vez que esse setor seria incapaz de repassar elevações de custos aos preços por ter seus preços formados no setor externo. Nesse sentido, os autores preocupam-se que a hipótese do modelo de que os salários nominais crescem à taxa de crescimento da produtividade somada a taxa de inflação dos preços dos bens produzidos pelo setor competitivo, seja respeitada. Em um contexto de baixo desemprego e de elevada taxa de sindicalização da força

a inflação decorrente do aumento da taxa de elevação dos salários nominais deve ser compreendida como uma inflação de custos – ainda que a taxa de crescimento dos salários nominais divirja daquela definida pelo modelo.

de trabalho, é possível que a taxa de crescimento dos salários nominais ultrapasse àquela definida na equação (2). Tal preocupação é manifestada pelos autores, especialmente pela possibilidade de elevação do *wage-drift*³⁵ diante de condições econômicas e políticas mais favoráveis ao poder de barganha dos trabalhadores.³⁶

Another problem is the effect of strong demand for labor in causing the sum of negotiated wage increases plus wage drift to surpass the average room for wage increases, which is created by productivity developments in the economy as a whole (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, p. 134).

Caso a taxa de crescimento dos salários nominais excedesse aquela prevista pela equação (2) do modelo, ocorreria uma redução da participação dos lucros na renda, o que, na visão dos autores, comprometeria a dinâmica dos investimentos e a trajetória de crescimento da economia.

if they [wages] exceed the margin, this mean a decrease in the profits share, as the cost increase due to international competition cannot be compensated by price rises. After a time the fall in profits can influence the propensity to invest, the rate of growth and employment. If the increase in total wage costs over the course of several years exceeds the margin and profits fall sharply, the competitiveness of the industries in world markets will of course be undermined (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 158).

But it seems unlikely, in the absence of internal inflationary impulses from the commodity or labour markets, that employers would accept a wage development which reduced profits so much that their enterprises would no longer be competitive in world markets (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 158).

É também orientado por esta preocupação que Aukrust (1977) propõe que a política econômica deve atuar, em certas situações, de forma contracionista para elevar a taxa de desemprego com a finalidade de evitar a elevação dos salários nominais acima da taxa estabelecida pela equação (2). Esse é o terceiro mecanismo por meio do qual a taxa de lucro

³⁵ O *wage-drift* é o componente dos reajustes salariais que excede o valor acordado nas negociações centralizadas.

³⁶ Adicionalmente, Edgren, Faxén e Odhner observaram uma mudança distributiva favorável aos trabalhadores no valor adicionado do setor competitivo em sua análise, e apontaram consequências sobre a dinâmica do investimento no setor. “The distribution of income in the sheltered sector has been constant on the average during the period under investigation, 1960-67, even if it did fluctuate considerably within special areas. In the competitive sector again wage movements have had direct effects on the income distribution. Wage increases have exceeded the room for them determined by productivity changes in the competitive sector and the movement in international prices. *A certain shift in the income distribution to the advantage of wage earners has thus occurred. On the other hand, this development has had implications for investments within this sector. The limited possibilities of the labor market organizations to influence the income distribution by the use of their wage policies have thus been experience*” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, p. 138, grifo nosso).

observada na economia tenderia a convergir para um patamar estável predeterminado (a taxa de lucro normal, nos termos de Aukrust), conforme apresentado na seção 2.1.5.³⁷

In the medium run, however, say, over a period of from two to five years, the scope for a national price policy should be considerable. According to the long-term model, it is perfectly possible for wages to rise more or less steeply within the boundaries set by the wage corridor: actual wages may move from a position near the lower boundary of the corridor toward the upper boundary, or from the upper boundary toward the lower boundary, depending in part on the outcome of wage negotiations taking place during the period and in part on the size of the wage drift. Because the outcome of wage negotiations and the size of the wage drift presumably depend to some extent on the general economic climate (for instance, the tightness of the labor market) it should be possible for policy authorities to influence wage and price developments in the medium run through demand management or monetary policies, supplemented perhaps by an incomes policy. Note, however, that such a course of action, to the extent that it succeeds in holding back price increases, will have achieved this through holding back wage increases, thus shifting the distribution of the national income in favor of the owners of enterprises in the E industries [that is, industries of the competing sector] (AUKRUST, 1977, p. 124).

Consequentemente, as reivindicações salariais deveriam ser ponderadas diante dos objetivos de política econômica com relação à competitividade da produção nos setores comercializáveis e à dinâmica das exportações. Dessa forma, “the aspiration of the wage earners for an increased wage share must be weighed against the risks that wages in the competing sector become so high that investment and competitiveness, and consequently also the ability to pay wages, are weakened in the long run” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 228).

É preciso então discutir os determinantes da distribuição de renda que são tomados como exógenos nas equações do modelo.

2.3.2 Determinação da Distribuição

Apesar da importância atribuída para a questão da distribuição, o modelo escandinavo não apresenta uma discussão satisfatória a respeito dos determinantes da distribuição de renda. Conforme exposto na seção 2.1, o modelo utiliza uma taxa de lucro exógena, requisito para explicar a determinação dos preços a partir das variações salariais.

Compreende-se nesse sentido a adoção da equação de determinação salarial no setor competitivo, equação (2), que assegura a preservação de uma taxa de lucro exógena ao modelo,

³⁷ De acordo com Edgren, Faxén e Odhner, a menor ênfase dada por Aukrust à questão distributiva estaria, provavelmente, relacionada com o fato de o modelo em sua versão norueguesa ter sido formulado por um comitê governamental. Em contrapartida, a versão sueca foi elaborada por técnicos vinculados às confederações de trabalhadores e empresários, para os quais o problema distributivo teria, naturalmente, relevância crucial (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969, p. 138).

denominada por Aukrust de taxa de lucro *normal*. Nota-se que tal denominação não possui relação com o grau de utilização da capacidade instalada (i.e. a taxa de lucro associada ao uso normal da capacidade). Refere-se, na verdade, à tendência dessa taxa de lucro ser a vigente no longo prazo. Desvios em relação à taxa de lucro normal decorrem de desvios (para cima ou para baixo) dos salários em relação à trajetória definida pela equação (2).

Uma vez que o preço do setor competitivo é determinado, de acordo com hipótese assumida pelo modelo, pelos preços vigentes no mercado internacional e pela taxa de câmbio dada, então uma elevação do preço externo deve se refletir, necessariamente, em elevação dos salários nominais ou da taxa de lucro – ou de ambos, em menor medida. Considerando-se a hipótese adotada no modelo a respeito da determinação salarial, a variação da produtividade e dos preços internacionais deve ser repassada aos salários nominais. Deve-se notar ainda que se trata uma hipótese questionável a respeito da determinação salarial, tendo em vista os aspectos sociais e políticos para além dos econômicos que atuam na determinação dos salários. Assim, a dinâmica dos salários pressuposta no modelo escandinavo pode ser criticada, uma vez que, na prática, o resultado obtido pelos trabalhadores decorre de processos de negociação em que o poder de barganha das partes envolvidas é o determinante fundamental. Como vimos na seção anterior, é possível que a taxa de crescimento dos salários reduza a taxa de lucro e altere a distribuição do produto em favor dos trabalhadores. Sob as rígidas hipóteses do modelo escandinavo, no entanto, a parcela dos lucros e dos salários na renda permanecem constantes.

Ainda a respeito da taxa de lucro, constata-se que Aukrust (1977) não apresenta uma definição precisa dessa taxa nem de seus determinantes. Segundo o autor, esta falta de definição restringiria as aplicações do modelo escandinavo, “since, so far, no operational definition has been given of “normal profits”, a key variable in the model” (AUKRUST, 1977, p. 127)³⁸. Ainda assim, o autor parece indicar a necessidade de se preservar a taxa de lucro no patamar estabelecido como “normal”, o que é manifestado quando antecipa que a política econômica interviria caso os salários se encontrassem demasiadamente elevados, com o objetivo de direcionar os salários à trajetória resultante da equação (2) – rerepresentada abaixo – e a taxa de lucro ao nível compreendido como normal.

³⁸ Ao descrever o funcionamento do modelo, o autor admite não possuir uma definição para a taxa de lucro normal: “there will be a tendency for wages in the E industries [that is, industries of the competing sector] to adjust so as to leave actual profits within the E industries close to a “normal” level (for which, however, there is no formal definition).” (AUKRUST, 1977, p. 113).

$$(2) \widehat{w}_E = \pi_E + \widehat{\lambda}_E$$

Por outro lado, Edgren, Faxén e Odhner (1969, 1973) justificam a existência de uma taxa de lucro exógena no setor competitivo a partir do esquema de determinação do investimento adotado pelos autores³⁹.

Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973) compreendem que o investimento dependeria fundamentalmente das condições de financiamento encontradas pelas firmas, determinada pela retenção de lucros e pela tomada de empréstimos. O financiamento ao investimento seria limitado caso os agentes fixem uma restrição ao seu endividamento a partir de uma certa razão patrimônio líquido-dívida (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 122-125). Dessa forma, os autores incorporam a hipótese de que as empresas operariam com uma razão patrimônio líquido-dívida desejada em busca de manter sua solvência. Dada a necessidade de financiamento das firmas para manter o ritmo de investimento, é preciso que a taxa de lucro assuma o valor necessário para permitir a acumulação de lucros de modo a preservar a capacidade de financiar investimentos no decorrer do tempo. Devido a essa visão a respeito da taxa de lucro os autores concluem, ao observar a economia em níveis agregados, que: “If economic policy is directed to increasing the supply of credit, the share of profits in the production result will fall to the same extent as the need for self-financing is reduced” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 122).

Entretanto, considerar que as taxas de lucro são formadas apenas tendo em vista a necessidade de autofinanciamento das empresas é uma explicação muito problemática a respeito da distribuição da renda agregada entre salários e lucros. Conforme exposto na seção 2.2, a distribuição é determinada pelo conflito entre os participantes da produção que disputam parcelas do excedente gerado na economia. Portanto, a taxa de lucro deve ser compreendida como variável distributiva que identifica a remuneração ao capital adiantado à produção. Acima, indicamos também existir um custo de oportunidade à aplicação produtiva do capital – dado pela taxa de juros – que deve ser, portanto, considerado para determinar sua remuneração. Em contrapartida, a determinação da taxa de lucro exclusivamente a partir dos requisitos de financiamento das firmas revela uma compreensão errônea a respeito da produção capitalista, desconsiderando a taxa de lucro como variável distributiva voltada a apropriação de parcela do

³⁹ Ver seção 2.1.4.

excedente e considerando implicitamente que a existência de lucro decorreria apenas da busca por autofinanciamento ao investimento.

Crítica semelhante a esta foi realizada anteriormente por Guimarães (1981) em revisão ao trabalho *Uma teoria dos lucros* de Adrian Woods, que apresenta semelhanças com a argumentação dos autores suecos a respeito da determinação dos lucros pelo requisito de financiamento ao investimento. Segundo Guimarães (1981, p. 267), uma hipótese central do modelo revisado estabelece que a meta para quantidade de lucros definida por uma empresa é determinada pela quantidade de investimentos que ela planeja realizar. Assim como os autores suecos, Woods pressupõe existirem restrições ao endividamento das empresas, de modo que dado o montante de investimentos definido por fatores exógenos, o total dos lucros da empresa deveria se ajustar até prover o financiamento necessário por meio dos lucros retidos. Portanto, Guimarães (1981) destaca que tal hipótese sobre o ajuste dos lucros a necessidade de financiamento do investimento fundamenta-se numa concepção inadequada a respeito da natureza da produção capitalista. Enquanto essa concepção parece compreender a obtenção de lucros pelas empresas como subordinada a decisões de investimento determinadas de modo exógeno, a produção capitalista caracteriza-se pela realização de investimentos orientada para a geração e apropriação de lucros adicionais aos já obtidos. Naturalmente, a realização de investimentos não é um requisito para que as firmas operem com uma taxa de lucro positiva, como ocorre normalmente. Nesse sentido, Pivetti (1991) afirma que Woods desconsidera a existência de um custo de oportunidade à aplicação produtiva do capital, sendo incapaz de explicar qual seria o limite inferior da taxa de lucro, sendo esta limitada acima pela concorrência⁴⁰. Analogamente, Edgren, Faxén e Odhner também ignoram a existência de um custo de oportunidade do capital, de modo que concluem que uma expansão do patrimônio líquido das empresas – por meio da emissão de ações, por exemplo – permitiria que o mesmo montante de investimento fosse realizado na economia com uma taxa de lucro esperada mais baixa.

Além disso, o tratamento do investimento a nível das firmas, a partir da hipótese de que elas seriam estrangidas por uma restrição financeira, não pode ser simplesmente recolocado à nível agregado. Ainda que as firmas não fossem capazes de efetivar projetos de investimento, isso não significa que outras firmas não poderiam expandir a capacidade para atender a demanda, considerando-se adicionalmente a possibilidade de novas firmas ingressarem no

⁴⁰ Ver outros comentários em Pivetti (1991, p. 117-119).

mercado. Nesse caso, as firmas que não realizassem investimento tenderiam a observar a redução de sua participação do mercado em favor dos concorrentes dispostos a satisfazer a demanda dos consumidores ao preço normal. É difícil de acreditar que as firmas incumbentes não antecipariam essa possibilidade. Portanto, uma consideração apropriada do funcionamento da concorrência capitalista não permite conceber esse comportamento do investimento a nível agregado⁴¹.

Ainda segundo a concepção do investimento defendida pelos autores, dadas as condições de financiamento, o montante de investimento seria determinado pela taxa de lucro⁴². Ou, alternativamente, dado o nível de investimento que deve ser realizado para manter a competitividade da economia – “the growth rate of the stock of capital in the competing sector which is required if international competitiveness is to be retained” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973, p. 123) – haverá uma taxa de lucro correspondente. Essa taxa de lucro é interpretada como o limite inferior que deve ser respeitado para que a pequena economia aberta mantenha-se competitiva internacionalmente, de modo que as contas externas permaneçam favoráveis à trajetória de crescimento econômico e elevado nível de emprego.

Central para esse argumento é a dependência do investimento em relação à taxa de lucro. No entanto, esse não é um tratamento adequado do investimento, uma vez que a taxa de lucro não reflete necessariamente variações na demanda. O investimento deve reagir a mudanças no grau de utilização da capacidade instalada, pois estas repercutem a dinâmica da demanda, de modo que as empresas podem evitar operar com capacidade ociosa não planejada ou deparar-se com limites da capacidade produtiva em períodos em que a demanda é crescente (SERRANO, 2001). Como enfatiza Pariboni (2015, p. 24), “an increase in the accumulation rate, stimulated by a rise in the profit share and not justified by an expected increase in aggregate demand, leads to over-accumulation”. Na verdade, as empresas antecipariam os efeitos negativos (de acordo com seu interesse) de uma expansão da capacidade produtiva não coincidente com aumento da demanda (na medida correspondente). Dessa forma, as empresas não realizarão novos investimentos apenas com base na elevação da participação dos lucros na renda (PARIBONI, 2015). Em outras palavras, pode-se afirmar que, na ausência de mudanças

⁴¹ Ver Petri (1993) e Pariboni (2015).

⁴² “The conditions of financing and the willingness to operate under increased debt ratios alone do not, however, determine the willingness to invest. The expected profitability of each particular investment project plays an independent part, and the assessment of technological development is in turn a strategic element in expectations regarding profitability” (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973).

na ocupação da capacidade instalada, uma variação da taxa de lucro não teria impacto sobre o investimento, pois não refletiria a dinâmica da demanda esperada pelos empresários⁴³.

Nesse caso, uma mudança na distribuição de renda favorável aos trabalhadores não impede a realização de investimentos nem a manutenção do ritmo do crescimento econômico. Essa conclusão contesta a noção contida no modelo escandinavo de que a (aparente) necessidade de preservar o nível da taxa de lucro (mantendo estável a distribuição de renda entre salários e lucros) impor uma restrição à elevação dos salários, impedindo que os salários reais crescessem acima do ritmo de crescimento da produtividade. Questiona-se, com isso, essa característica do modelo escandinavo que deu suporte à defesa da rigidez da distribuição e da moderação dos reajustes salariais⁴⁴. Na existência de componentes autônomos da demanda não geradores de capacidade, o ritmo de crescimento da economia tenderá a seguir o ritmo de crescimento desses gastos (PARIBONI, 2015). Nesse caso, a distribuição de renda deixa de ser relevante para a determinação da taxa de crescimento da economia no longo prazo⁴⁵.

2.3.3 Salários relativos

Outro aspecto relevante observado no modelo escandinavo a respeito da distribuição é a manutenção de posições relativas da estrutura salarial da economia, uma vez que os salários crescem à mesma taxa em ambos os setores. Esse pressuposto pode ser associado com a política salarial solidária, promovida por sindicatos de alguns países no período Pós-Guerra, especialmente naqueles em que vigorou maior grau de centralização das negociações salariais. A política salarial solidária não possuía uma definição precisa e objetivos específicos, mas visava, de modo geral, comprimir a dispersão salarial. Com efeito, um fato estilizado observado em diferentes países nos anos 50 e 60 é a tendência à compressão ou pelo menos estabilidade dos diferenciais de salário entre trabalhadores segundo diferentes critérios – setorial, nível de qualificação, gênero – conforme discutido no capítulo 3.

⁴³ O argumento fundamenta-se na decomposição da taxa de lucro efetiva (r) a partir do produto do grau de utilização da capacidade instalada (u), a participação dos lucros na renda (Π) e o inverso da relação capital-produto, conforme segue: $r = \Pi \cdot u/v$. Considera-se que a economia converge para um grau normal de utilização da capacidade, ao qual corresponde a taxa de lucro normal. Sob essa condição, variações na taxa de lucro normal são acompanhadas por mudanças na participação dos lucros na renda agregada.

⁴⁴ Com efeito, o modelo serviu de referência para as negociações salariais na Suécia, conforme se propunham os seus formuladores, provendo suporte, a partir de argumentos econômicos, à moderação das demandas das confederações sindicais. Martin (1985) demonstra que as negociações centralizadas levaram em conta seu possível impacto sobre as contas externas, ainda que as confederações não acatassem integralmente o modelo.

⁴⁵ A distribuição afetaria exclusivamente o nível do produto no curto prazo (FREITAS; SERRANO, 2015).

2.3.4 Coeficientes fixos e variáveis

É preciso discutir, ainda, questões relevantes que foram encontradas analisando a construção do modelo. Para tanto, retomamos abaixo a equação (4), apresentada na seção 2.1.2.

$$(4) \pi = \alpha_E \pi_E + \alpha_P \pi_P$$

A taxa de inflação é definida na equação (4) como média ponderada da taxa de inflação de cada um dos setores, utilizando-se ponderações fixas (representadas por α_E e α_P) para estabelecer o peso de cada setor na taxa de inflação. Essa característica deriva de uma suposição implícita de que os setores possuem uma participação constante no valor agregado da economia.

Entretanto, um dos resultados do próprio modelo é uma dinâmica de alteração dos preços relativos, que se reflete numa tendência de elevação do preço relativo do setor protegido. Por conseguinte, eleva-se a participação do setor protegido na composição do produto (em valor), de modo que o coeficiente fixo se torna defasado uma vez que não reflete a alteração nos preços relativos. Alternativamente, pode-se reescrever a equação (4), adotando-se pesos em termos de valor (θ_P, θ_E) na composição do índice de preços agregado (a taxa de inflação com a qual o modelo escandinavo trabalha). A taxa de inflação é representada então na equação (13), com a restrição descrita em (14). O peso em termos de valor, em cada período e para cada setor, é obtido a partir da razão entre o preço do bem produzido pelo setor e o nível de preços da economia, multiplicada pelo coeficiente que expressa a quantidade física produzida pelo setor (γ_P, γ_E) – como nas equações (15) e (16). Em outras palavras, o peso de cada setor na taxa de inflação representa a participação em valor desse setor na composição do produto agregado.

$$(13) \pi = \theta_E \pi_E + \theta_P \pi_P$$

$$(14) \theta_P + \theta_E = 1$$

$$(15) \theta_E^t = \frac{\gamma_E P_E^t}{\gamma_P P_P^t + \gamma_E P_E^t}$$

$$(16) \theta_P^t = \frac{\gamma_P P_P^t}{\gamma_P P_P^t + \gamma_E P_E^t}$$

Valendo a hipótese de crescimento desigual da produtividade dos dois setores, deve-se observar uma trajetória de aumento contínuo do preço relativo do setor protegido – à

semelhança da tendência de elevação dos preços relativos de serviços observada na descrição da doença de custos de Baumol. Essa tendência a elevação do preço relativo praticado pelo setor protegido tem como consequência a elevação do peso do setor protegido na taxa de inflação (θ_p^t) a cada período, e a redução do peso do setor competitivo. Com o passar do tempo, a taxa de inflação seria cada vez mais explicada pela inflação do setor protegido e menos pela inflação do setor competitivo. Se mantidas as demais conclusões do modelo, é possível reescrever a equação (8) – reapresentada abaixo – como (17).

$$(8) \pi = \pi_X + \alpha_P (\widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P)$$

$$(17) \pi = \pi_E + \theta_P (\widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P)$$

Assim, nota-se que a tendência de elevação do peso do setor protegido na taxa de inflação contribui para uma tendência a elevação da taxa de inflação da economia – uma vez que a taxa de inflação depende positivamente deste peso.

Além disso, outra observação deve ser feita, referente à própria trajetória de crescimento de cada setor, que pode alterar a composição do valor agregado da economia independentemente da dinâmica dos preços relativos dos setores. É possível supor que os setores crescem proporcionalmente no curto-prazo, mas no longo prazo a estrutura produtiva sofre transformações que alteram as proporções das quantidades físicas produzidas por cada setor da economia (γ_E, γ_P). Naturalmente, essa mudança também impacta no peso da inflação de cada setor na composição do índice de inflação agregado.

2.3.5 Determinação dos salários no modelo com capital circulante

Ainda com relação à formulação do modelo, surgem problemas na determinação da taxa de crescimento dos salários nominais quando se considera uma economia em que os dois setores produzem insumos à produção de ambos os setores. A taxa de crescimento dos salários nominais tal como é definida (segundo as equações (2) e (3), que retomamos abaixo) mantém constante a taxa de lucro do setor competitivo apenas sob condições restritivas.

$$(2) \widehat{w}_E = \pi_E + \widehat{\lambda}_E$$

$$(3) \widehat{w}_E \equiv \widehat{w}_P$$

Essa relação pode valer se considerarmos que tanto o setor competitivo e quanto o setor protegido são verticalmente integrados. Alternativamente, é possível obter o mesmo resultado ao reduzir-se todos os custos a trabalho diretamente empregado na produção – conforme parecem fazer Aukrust (1977), Edgren, Faxén e Odhner (1969; 1973) e Frisch (1977). Esse tratamento do modelo corresponde ao apresentado na seção 2.1, com alguns detalhamentos expostos também na primeira parte do apêndice A. A partir dessa revisão, compreende-se que a taxa de crescimento dos salários nominais adotada pelo modelo é a taxa que mantém a margem de lucro do setor competitivo constante diante de variações da produtividade e variações exógenas de seus preços.

Como os preços do setor competitivo são formados no mercado internacional, e os autores pressupõem que existir uma taxa de lucro exógena constante (à qual corresponde uma margem de lucro também constante), então a taxa de salários do setor deve ser determinada endogenamente⁴⁶. Por hipótese, essa taxa estende-se para toda a economia, o que no caso simplificado (em que os insumos consistem exclusivamente em trabalho direto) não impõe outros problemas. A taxa de salários determina os custos de produção do setor protegido, que, por sua vez, estabelecem o preço praticado pelo setor, sem a restrição da concorrência internacional.

Contudo, deve-se analisar o caso mais geral em que cada setor utiliza insumos produzidos em cada um dos dois setores (ou seja, no próprio setor e no outro). Nesse caso, adotando-se uma taxa de lucro exógena e preços praticados no setor competitivo como exógenos, e considerando-se que os salários dos dois setores crescem à mesma taxa, em um contexto de crescimento da produtividade desigual entre os setores, o salário nominal deve crescer a uma taxa inferior àquela estabelecida no modelo simplificado. Se os salários nominais em ambos os setores crescessem à taxa de variação dos preços do setor competitivo somada à taxa de crescimento da produtividade deste setor, ocorreria, em um primeiro momento, uma elevação do custo de produção em ambos os setores. No setor competitivo estaria mantida a taxa de lucro constante. No setor protegido, porém, os custos se elevariam a uma proporção

⁴⁶ Essa questão pode ser compreendida analiticamente por meio do sistema que descreve os preços de produção do setor competitivo, conforme as equações abaixo. Seguindo as hipóteses do modelo, o preço vigente no mercado internacional (P_X), a taxa de câmbio (ε) e a margem de lucro do setor competitivo são exógenos. Se permitimos que o salário seja determinado endogenamente, então possuímos um sistema com duas equações e duas incógnitas (P_E, w), um sistema exatamente determinado que, portanto, pode ser solucionado.

$$P_E = \frac{w}{\lambda_E}(1 + m)$$

$$P_E = \varepsilon P_X$$

maior do que a observada no setor competitivo, uma vez que o ganho de produtividade foi inferior. Em conformidade com o modelo, este setor, então, repassaria a parcela adicional da variação dos custos para os preços, de modo a manter a taxa de lucro do setor constante. Uma consequência disso é o aumento do preço do setor protegido relativamente aos bens do setor competitivo, o que, por sua vez, possui um impacto sobre os custos de produção do setor competitivo. Com a elevação do preço de insumos gerados no setor protegido, ocorre uma elevação dos custos de produção no setor competitivo que não pode ser repassada aos preços. Por conseguinte, deve ocorrer uma redução da taxa de lucro neste setor.

Esse resultado, obtido na presente dissertação (e expresso matematicamente com maior detalhamento no apêndice A), revela que o modelo escandinavo de inflação se depara com limitações quando se considera um caso mais geral em que cada setor utiliza insumos produzidos em cada um dos dois setores.

Em outros termos, ao se considerar que os setores utilizam outros insumos além do trabalho direto, a trajetória dos preços desses insumos também se torna relevante na determinação dos custos de produção. Para manter a margem real constante em ambos os setores, a taxa de variação dos salários nominais deverá ser menor que a obtida no caso anterior. A taxa de crescimento dos salários nominais para essa versão do modelo escandinavo é calculada no apêndice a este capítulo e apresentada abaixo na equação (18). Nota-se que essa taxa é dada pela taxa de inflação internacional somada à uma média ponderada do crescimento da produtividade dos setores competitivo e protegido. O termo de ponderação (φ_E^{t-1}) é definido na equação (19), abaixo. Este termo foi obtido no a partir das equações de preço e pondera o impacto da variação da produtividade de cada setor sobre o preço final do setor exposto (outro termo está presente no apêndice A, representando o impacto da variação da produtividade sobre o preço do setor protegido). Deve-se notar ainda que o termo de ponderação é variável a cada período.

$$(18) \widehat{w}^t = \pi_X^t + (1 - \varphi_E^{t-1})\widehat{\lambda}_E + \varphi_E^{t-1}\widehat{\lambda}_P$$

$$(19) \varphi_E^{t-1} = \frac{\frac{a_{PE}(1+r)}{\lambda_P^{t-1}}}{\frac{a_{PE}(1+r)}{\lambda_P^{t-1}} + \frac{[1-a_{PP}(1+r)]}{\lambda_E^{t-1}}}$$

Por sua vez, a taxa de crescimento dos salários reais é descrita na equação (20), e a taxa de inflação da economia é representada em (21). O termo (φ_P^{t-1}) é definido na equação (22). O apêndice A detalha como foram obtidos esses resultados.

$$(20) \widehat{w}_R^t = \widehat{\lambda}_E + \theta_E^t \varphi_E^{t-1} (\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E) + \theta_P^t \varphi_P^{t-1} (\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E)$$

$$(21) \pi^t = \pi_X^t + \theta_P^t (\varphi_E^{t-1} + \varphi_P^{t-1}) (\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E) - \theta_P^t (\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E)$$

$$(22) \varphi_P^{t-1} = \frac{\frac{\alpha_{EP}(1+r)}{\lambda_E^{t-1}}}{\frac{\alpha_{EP}(1+r)}{\lambda_E^{t-1}} + \frac{[1-\alpha_{EE}(1+r)]}{\lambda_P^{t-1}}}$$

Da expressão para o salário real, conclui-se que a taxa de crescimento do salário real obtida no modelo deve ser menor do que a taxa de variação da produtividade do setor exposto, uma vez que o segundo e terceiro termos da equação são necessariamente negativos. Contudo, pela construção dos coeficientes, uma estimativa mais precisa da taxa de variação do salário real requerida pelo modelo torna-se pouco viável na prática. Na verdade, a taxa de crescimento dos salários reais é uma média ponderada da taxa de variação da produtividade dos dois setores da economia. Essa conclusão fica mais explícita se a apresentamos como na equação (23), abaixo, que não passa de uma reordenação de (20).

$$(23) \widehat{w}_R^t = (\theta_E^t \varphi_E^{t-1} + \theta_P^t \varphi_P^{t-1}) \widehat{\lambda}_P + [1 - (\theta_E^t \varphi_E^{t-1} + \theta_P^t \varphi_P^{t-1})] \widehat{\lambda}_E$$

A taxa de inflação, por outro lado, é explicada pela taxa de inflação internacional, e por outros dois termos associados ao diferencial de produtividade dos dois setores. Assim como no modelo original, a inflação da economia doméstica é integralmente explicada por variáveis exógenas. Uma vez que o termo $(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E)$ é negativo, por hipótese, então o segundo termo da expressão para a taxa de inflação deve ser negativo, e o terceiro, positivo. Contudo, não se pode antecipar o efeito líquido dos dois termos

Assim, com as conclusões apresentadas nesta seção, espera-se que a presente dissertação tenha contribuído para uma revisão crítica do modelo escandinavo de inflação. Foi possível apresentar os resultados para a taxa de inflação, variação do salário nominal e variação do salário real compatíveis com um caso mais geral, em que mercadorias são produzidas por meio de mercadorias.

2.3.6 Taxa de câmbio e inflação

Finalmente, destacamos uma das conclusões do modelo escandinavo, explicitada por Aukrust, que é a possibilidade de utilizar a valorização da taxa de câmbio como política anti-inflacionária. Essa alternativa pode ser utilizada com maior facilidade em um contexto de

crescimento da produtividade do setor competitivo. Na verdade, Aukrust (1977) indica que a valorização cambial seria um dos poucos recursos pelos quais as autoridades poderiam buscar a redução da taxa de inflação doméstica em um contexto de inflação internacional, uma vez que conclui que a taxa de inflação doméstica é totalmente explicada por variáveis estruturais relativas à variação de produtividade e pela inflação internacional. De acordo com o autor⁴⁷,

national authorities have little or no room for influencing the long-run trend of the price level of their countries if foreign exchange rates are kept stable. Contrarily, manipulating the exchange rate (disregarding, for the moment, possible balance of payments problems) may be expected to be a very potent long-run price policy instrument. [...] The trouble is that foreign exchange rate changes cannot always be manipulated freely, nor are they well suited as regular instruments of a price policy because exchange rate changes, when they are foreseen and expected, are bound to create unwanted speculation (AUKRUST, 1977, p. 123).

Na ausência do recurso da valorização cambial, a alternativa seria aceitar o impacto da inflação internacional sobre a economia doméstica, de modo que se torna necessário para a pequena economia aberta aceitar uma taxa de inflação moderada e persistente.

Por fim, deve-se recordar que se pressupõe que a taxa de câmbio é fixa. Uma atualização do modelo requer a introdução de uma taxa de câmbio flexível e a consideração de seu impacto sobre os demais elementos do modelo.

⁴⁷ Em outro trecho, a argumentação segue raciocínio similar: “In a world with rising prices, where the wage corridor will point steeply upward at stable exchange rates, a national policy aiming at stable prices, however successful in the short and medium run, cannot succeed in the long run unless it is backed by repeated revaluations of the national currency” (AUKRUST, 1977, p. 124).

APÊNDICE A

Neste apêndice apresento o resultado obtido para a taxa de crescimento dos salários nominais no contexto do modelo escandinavo para o caso em que cada setor utiliza insumos produzidos em cada um dos dois setores. Para explicitar o conteúdo do comentário sobre o modelo apresentado na seção 2.3.5, exponho inicialmente um detalhamento do modelo em uma formulação mais abrangente.

A.1 Modelo escandinavo simplificado

Partimos das equações de preço de produção para os setores competitivo e protegido, representadas por (A.1) e (A.2), definidas a partir de uma margem real fixa (m) que incide sobre o custo unitário do trabalho de cada setor, dado pela divisão da taxa de salários por um termo referente a produtividade do trabalho no setor. Supõe-se, sem perda de generalidade, que ambos os setores operam com a mesma margem de lucro e com a mesma taxa de salários. A seguir, pode-se definir a equação para o nível de preços agregado (P), descrito na equação (A.3), determinado pela soma do preço de cada mercadoria ponderada por um coeficiente (γ_E, γ_P) associado à quantidade produzida em cada setor. Seguindo o modelo escandinavo, supomos que esses coeficientes permanecem constantes. Finalmente, a equação (A.4) indica que o preço da mercadoria produzida pelo setor competitivo deve ser igual ao preço praticado no mercado internacional em moeda doméstica. Assume-se que a taxa de câmbio (ε) permanece fixa.

$$(A.1) P_E^t = \frac{w^t}{\lambda_E^t} (1 + m)$$

$$(A.2) P_P^t = \frac{w^t}{\lambda_P^t} (1 + m)$$

$$(A.3) P^t = \gamma_E P_E^t + \gamma_P P_P^t$$

$$(A.4) P_E^t = \varepsilon P_X^t$$

Uma vez que o preço do setor competitivo é determinado conforme a equação (A.4), a equação (A.1) determina a taxa de salários, de modo que resta à equação (A.2) estabelecer o preço do setor protegido. A partir da equação (A.4), necessariamente deve valer (A.5), abaixo, que determina a inflação do setor competitivo a partir da inflação internacional.

$$(A.5) \pi_X^t = \pi_E^t$$

Por sua vez, as equações (A.6) e (A.7) definem a taxa de inflação para cada setor, determinadas pela taxa de variação dos salários nominais (\widehat{w}) e pela taxa de variação do coeficiente técnico de produtividade do trabalho ($\widehat{\lambda}_E, \widehat{\lambda}_P$). Nota-se que o coeficiente que expressa a variação da produtividade consiste no inverso da variação do coeficiente técnico de trabalho.

$$(A.6) \pi_E^t = \frac{\widehat{w}^t - \widehat{\lambda}_E}{1 + \widehat{\lambda}_E}$$

$$(A.7) \pi_P^t = \frac{\widehat{w}^t - \widehat{\lambda}_P}{1 + \widehat{\lambda}_P}$$

Com o objetivo de simplificar as operações, podemos trabalhar com uma aproximação, considerando que o denominador das equações (A.6) e (A.7) é igual a 1. Dessa forma, obtemos as expressões (A.8) e (A.9), em que a taxa de inflação de cada setor é dada pela diferença entre a taxa de variação dos salários nominais e a taxa de variação do coeficiente técnico de trabalho.

$$(A.8) \pi_E^t = \widehat{w}^t - \widehat{\lambda}_E$$

$$(A.9) \pi_P^t = \widehat{w}^t - \widehat{\lambda}_P$$

De acordo com as hipóteses do modelo, as produtividades setoriais crescem a taxas constantes, porém diferentes entre si, considerando-se que a produtividade do setor competitivo aumenta a uma taxa mais elevada que a produtividade do setor protegido ($\widehat{\lambda}_E > \widehat{\lambda}_P$).

A taxa de inflação da economia (π^t) consiste em uma média ponderada da inflação de cada setor, com pesos em termos de valor (θ_E^t, θ_P^t) na composição do índice de preços agregado – exatamente conforme apresentado detalhadamente no capítulo 2, seção 2.3.5, e definido nas equações (A.10), (A.11) e (A.12).

$$(A.10) \pi^t = \theta_E^t \pi_E^t + \theta_P^t \pi_P^t$$

$$(A.11) \theta_E^t = \frac{\gamma_E P_E^t}{\gamma_P P_P^t + \gamma_E P_E^t}$$

$$(A.12) \theta_P^t = \frac{\gamma_P P_P^t}{\gamma_P P_P^t + \gamma_E P_E^t}$$

Com poucas operações é possível resolver o modelo. A taxa de crescimento dos salários nominais apresentada em (A.13) é obtida por meio das equações (A.5) e (A.8). Destacamos que essa taxa é um resultado endógeno obtido no modelo. Por fim, o resultado para a taxa de

inflação, obtido por meio das equações (A.5), (A.9), (A.10), (A.11), (A.12), (A.13), é descrito pela equação (A.14).

$$(A.13) \widehat{w}^t = \pi_X^t + \widehat{\lambda}_E$$

$$(A.14) \pi^t = \pi_X^t + \theta_P^t (\widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P)$$

O salário real é definido no modelo escandinavo pela razão entre os salários nominais e o nível de preço. Assim, é possível descrever a taxa de variação dos salários reais pela equação (A.15).

$$(A.15) \widehat{w}_R^t = \frac{\widehat{w}^t - \pi^t}{1 + \pi^t}$$

Realizando uma aproximação, podemos obter (A.16).

$$(A.16) \widehat{w}_R^t = \widehat{w}^t - \pi^t$$

Assim, a taxa de crescimento do salário real é obtida a partir da diferença entre a taxa de crescimento do salário nominal e a taxa de inflação da economia. O resultado para a variação dos salários reais apresentado em (A.17) consiste numa média ponderada da taxa de crescimento da produtividade da economia, cujos pesos correspondem à participação do valor agregado de cada setor no produto.

$$(A.17) \widehat{w}_R^t = \theta_E^t \widehat{\lambda}_E + \theta_P^t \widehat{\lambda}_P$$

A.2 Modelo escandinavo com modificações

Tratamos agora de uma versão alternativa do modelo escandinavo, em que abandonamos a hipótese de que o único insumo à produção de mercadorias é o trabalho diretamente empregado na produção.

Inicialmente, reescrevemos as equações de preços de produção no setor protegido e no setor competitivo, para o período t . O preço de produção é definido a partir dos custos de reposição do capital, uma vez que o modelo escandinavo assume existir uma taxa de lucro exógena constante (à exceção das oscilações de curto prazo da taxa de lucro do setor

competitivo, embora esta também convirja para um valor exógeno e constante). Adicionalmente, podemos supor, sem perda de generalidade, que ambos os setores operam com a mesma taxa de lucro e com a mesma taxa de salários. Assim, obtém-se as equações de preços para o setor competitivo (A.18) e para o setor protegido (A.19).

Adotamos, novamente, coeficientes associados à produtividade do trabalho na produção de cada mercadoria (λ_E, λ_P), que representam o inverso dos coeficientes técnicos de trabalho. Uma vez que tratamos o progresso técnico como poupador de mão de obra, os coeficientes de produtividade do trabalho variam a taxas constantes positivas ($\widehat{\lambda}_E, \widehat{\lambda}_P$), enquanto os demais coeficientes técnicos de produção mantêm-se constantes. Assim como no modelo simplificado, o termo de produtividade do trabalho do setor competitivo cresce a uma taxa mais acelerada que o do setor protegido, valendo, portanto, que $\widehat{\lambda}_E > \widehat{\lambda}_P$.

O sistema de equações de preços é constituído pelas equações (A.4), (A.18) e (A.19), em que a taxa de salários (w^t) e os preços do setor competitivo (P_E^t) e do setor protegido (P_P^t) são variáveis endógenas, enquanto a taxa de lucro (r) e os coeficientes técnicos de produção ($a_{EE}, a_{PE}, a_{PP}, a_{EP}, \lambda_E^t, \lambda_P^t$) são exógenos. O preço do setor competitivo é determinado pelo produto entre o preço vigente na economia internacional e a taxa de câmbio (ε), sem influência das demais variáveis domésticas – conforme (A.4). Consequentemente, nas equações (A.18) e (A.19), obtém-se simultaneamente o resultado para o salário nominal e para o preço da mercadoria produzida no setor competitivo.

$$(A.18) P_E^t = (a_{EE}P_E^t + a_{PE}P_P^t)(1+r) + \frac{w^t}{\lambda_E^t}$$

$$(A.19) P_P^t = (a_{EP}P_E^t + a_{PP}P_P^t)(1+r) + \frac{w^t}{\lambda_P^t}$$

Por sua vez, o nível de preços agregado (P), segue a equação (A.3) apresentada no modelo simplificado.

Com algumas operações podemos explicar o preço de produção de cada setor por meio da taxa de salários, taxa de lucro e coeficientes técnicos de produção, obtendo (A.20) e (A.21).

$$(A.20) P_E^t = w^t \frac{\left\{ \frac{1}{\lambda_E^t} [1 - a_{PP}(1+r)] + \frac{1}{\lambda_P^t} a_{PE}(1+r) \right\}}{\{[1 - a_{EE}(1+r)][1 - a_{PP}(1+r)] - a_{EP}a_{PE}(1+r)^2\}}$$

$$(A.21) P_P^t = w^t \frac{\left\{ \frac{1}{\lambda_E^t} a_{EP}(1+r) + \frac{1}{\lambda_P^t} [1 - a_{EE}(1+r)] \right\}}{\{[1 - a_{EE}(1+r)][1 - a_{PP}(1+r)] - a_{EP}a_{PE}(1+r)^2\}}$$

É possível, então, obter as equações (A.22) e (A.23), abaixo.

$$(A.22) \frac{\pi_E^t - \widehat{w}^t}{1 + \widehat{w}^t} = \left(\frac{-\widehat{\lambda}_E}{1 + \widehat{\lambda}_E} \right) \frac{\frac{[1 - a_{PP}(1+r)] \lambda_E^{t-1}}{a_{PE}(1+r) + \frac{[1 - a_{PP}(1+r)]}{\lambda_P^{t-1}}} + \left(\frac{-\widehat{\lambda}_P}{1 + \widehat{\lambda}_P} \right) \frac{\frac{a_{PE}(1+r) \lambda_P^{t-1}}{a_{PE}(1+r) + \frac{[1 - a_{PP}(1+r)]}{\lambda_E^{t-1}}}}$$

$$(A.23) \frac{\pi_P^t - \widehat{w}^t}{1 + \widehat{w}^t} = \left(\frac{-\widehat{\lambda}_E}{1 + \widehat{\lambda}_E} \right) \frac{\frac{a_{EP}(1+r) \lambda_E^{t-1}}{a_{EP}(1+r) + \frac{[1 - a_{EE}(1+r)]}{\lambda_P^{t-1}}} + \left(\frac{-\widehat{\lambda}_P}{1 + \widehat{\lambda}_P} \right) \frac{\frac{[1 - a_{EE}(1+r)] \lambda_P^{t-1}}{a_{EP}(1+r) + \frac{[1 - a_{EE}(1+r)]}{\lambda_E^{t-1}}}}$$

Realizando poucas operações e desconsiderando os termos $\left(\frac{1}{1 + \widehat{w}^t}, \frac{1}{1 + \widehat{\lambda}_E}, \frac{1}{1 + \widehat{\lambda}_P} \right)$, que podem ser considerados próximos de 1, obtemos as equações (A.24) e (A.25).

$$(A.24) \pi_E^t = \widehat{w}^t + (-\widehat{\lambda}_E) \frac{\frac{[1 - a_{PP}(1+r)] \lambda_E^{t-1}}{a_{PE}(1+r) + \frac{[1 - a_{PP}(1+r)]}{\lambda_P^{t-1}}} + (-\widehat{\lambda}_P) \frac{\frac{a_{PE}(1+r) \lambda_P^{t-1}}{a_{PE}(1+r) + \frac{[1 - a_{PP}(1+r)]}{\lambda_E^{t-1}}}}$$

$$(A.25) \pi_P^t = \widehat{w}^t + (-\widehat{\lambda}_E) \frac{\frac{a_{EP}(1+r) \lambda_E^{t-1}}{a_{EP}(1+r) + \frac{[1 - a_{EE}(1+r)]}{\lambda_P^{t-1}}} + (-\widehat{\lambda}_P) \frac{\frac{[1 - a_{EE}(1+r)] \lambda_P^{t-1}}{a_{EP}(1+r) + \frac{[1 - a_{EE}(1+r)]}{\lambda_E^{t-1}}}}$$

Reescrevemos abaixo as equações (A.26) e (A.27), estabelecendo os coeficientes φ_E^t e φ_P^t , com o objetivo de simplificar a apresentação das equações.

$$(A.26) \pi_E^t = \widehat{w}^t + \varphi_E^{t-1}(-\widehat{\lambda}_P) + (1 - \varphi_E^{t-1})(-\widehat{\lambda}_E) = \widehat{w}^t - \widehat{\lambda}_E + \varphi_E^{t-1}(\widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P)$$

$$(A.27) \pi_P^t = \widehat{w}^t + \varphi_P^{t-1}(-\widehat{\lambda}_E) + (1 - \varphi_P^{t-1})(-\widehat{\lambda}_P) = \widehat{w}^t - \widehat{\lambda}_P + \varphi_P^{t-1}(\widehat{\lambda}_E - \widehat{\lambda}_P)$$

$$(A.28) \varphi_E^{t-1} = \frac{\frac{a_{PE}(1+r) \lambda_P^{t-1}}{a_{PE}(1+r) + \frac{[1 - a_{PP}(1+r)]}{\lambda_E^{t-1}}}}$$

$$(A.29) \varphi_P^{t-1} = \frac{\frac{a_{EP}(1+r) \lambda_E^{t-1}}{a_{EP}(1+r) + \frac{[1 - a_{EE}(1+r)]}{\lambda_P^{t-1}}}}$$

Assim como no modelo simplificado, a taxa de inflação do setor exposto será explicada pela taxa de inflação internacional (π_X) para a mesma mercadoria – como na equação (A.5) –, uma vez que se assume que a taxa de câmbio permanece fixa. Por conseguinte, a equação (A.26) determina a taxa de variação do salário nominal a partir de variáveis exógenas. Essa equação pode ser reescrita como segue em (A.30), na qual se estabelece a taxa de variação dos salários

nominais, que consiste na soma da inflação dos preços internacionais e de uma média ponderada da taxa de crescimento da produtividade do setor protegido e do setor exposto. O resultado obtido, por sua vez, é utilizado para determinar a taxa de inflação do setor protegido expressa em (A.32).

$$(A.30) \widehat{w}^t = \pi_X^t + (1 - \varphi_E^{t-1})\widehat{\lambda}_E + \varphi_E^{t-1}\widehat{\lambda}_P$$

$$(A.31) \pi_P^t = \pi_X^t + (1 - \varphi_E^{t-1})\widehat{\lambda}_E + \varphi_E^{t-1}\widehat{\lambda}_P + \varphi_P^{t-1}(-\widehat{\lambda}_E) + (1 - \varphi_P^{t-1})(-\widehat{\lambda}_P)$$

$$(A.32) \pi_P^t = \pi_X^t + (\varphi_E^{t-1} + \varphi_P^{t-1} - 1)(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E)$$

Finalmente, pode-se obter os resultados para a taxa de inflação para a economia e para a taxa de crescimento dos salários reais, expressos em (A.33) e (A.34). A taxa de inflação para o período corrente depende positivamente da taxa de inflação internacional para o mesmo período; depende negativamente do segundo termo da expressão (uma vez que $(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E) < 0$), e positivamente do terceiro termo.

$$(A.33) \pi^t = \pi_X^t + \theta_P^t(\varphi_E^{t-1} + \varphi_P^{t-1})(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E) - \theta_P^t(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E)$$

$$(A.34) \widehat{w}_R^t = \widehat{\lambda}_E + \theta_E^t\varphi_E^{t-1}(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E) + \theta_P^t\varphi_P^{t-1}(\widehat{\lambda}_P - \widehat{\lambda}_E)$$

O salário real do período corrente depende de um impacto direto da taxa de crescimento da produtividade do setor competitivo, e de dois termos que refletem o impacto do diferencial entre a trajetória da produtividade do setor protegido e do setor exposto. A taxa de crescimento do salário real pode ser reescrita como uma média ponderada da variação da produtividade em cada um dos setores, como segue em (A.35).

$$(A.35) \widehat{w}_R^t = (\theta_E^t\varphi_E^{t-1} + \theta_P^t\varphi_P^{t-1})\widehat{\lambda}_P + [1 - (\theta_E^t\varphi_E^{t-1} + \theta_P^t\varphi_P^{t-1})]\widehat{\lambda}_E$$

3 *CREEPING INFLATION* E AS NEGOCIAÇÕES SALARIAIS CENTRALIZADAS

As décadas de 1950 e 60 constituíram um período de considerável prosperidade para as economias capitalistas centrais, sendo caracterizada por crescimento econômico e contínua elevação do padrão de vida da população, consagrando a *Golden Age* do capitalismo. Nesse período, verificou-se o crescimento contínuo dos salários reais, possibilitado por um contexto favorável no mercado de trabalho e pelas taxas elevadas de crescimento da produtividade. A contrapartida desse processo foi, por outro lado, a ocorrência de taxas de inflação moderadas e persistentes, fenômeno bastante diverso do comportamento dessa variável nos períodos anteriores. Por outro lado, as taxas de inflação permaneceram dentro de limites relativamente baixos e não apresentaram tendência a aceleração pelo menos até fins da década de 1960. Esse comportamento do nível de preços foi denominado por *creeping inflation* (inflação rastejante). Antes de discutirmos de forma mais aprofundada as características desse processo inflacionário, é preciso analisar brevemente o cenário internacional que foi determinante do período de intenso progresso econômico e social nos países capitalistas avançados, e que explica em parte a dinâmica salarial à qual esteve relacionada a *creeping inflation*.

O sistema de pagamentos internacional que emergiu do acordo de Bretton Woods foi estabelecido em condição de grande assimetria de poder entre os Estados Unidos e os países europeus no cenário resultante da Segunda Guerra Mundial. O acordo constituiu o padrão monetário ouro-dólar, assegurando um papel específico para o dólar como meio de pagamento internacional. Por sua vez, essa situação permitiu que os Estados Unidos executassem sua política econômica de acordo com o objetivo de favorecer a grande expansão do comércio mundial e propiciar a recuperação dos países europeus ocidentais. Esse aspecto foi fundamental para a efetivação do período de prosperidade econômica que definiu a *Golden Age* do capitalismo. Assim, as décadas de 1950 e 60 destacaram-se pelas elevadas taxas de crescimento econômico e pela contínua elevação do padrão de vida da população nas economias capitalistas centrais.

Nesse contexto, a adoção de política econômica expansionista pelos Estados Unidos proporcionou a expansão da demanda mundial. Com efeito, essa política foi favorável ao crescimento econômico dos países europeus. Além disso, o auxílio financeiro direcionado à reconstrução europeia (Plano Marshall) e o investimento externo direto de empresas americanas contribuíram para a estabilidade cambial dos países europeus (SERRANO, 2004). Com a

expansão da demanda americana dinamizou-se também o comércio internacional, e cresceram as exportações dos países europeus. A expansão do comércio entre economias industriais do ocidente ocorreu a taxas aceleradas nas décadas de 1950 e 60, com crescimento marcado no setor manufatureiro (MARGLIN, 1990). Nota-se, ainda, que os Estados Unidos permaneceram tolerantes diante das políticas protecionistas de seus parceiros comerciais. “After 1950 the US surplus on goods and services fell sharply and the country started to run overall deficits” (GLYN *et alli*, 1990, p. 69).

Esse quadro geral revelou-se muito favorável ao crescimento econômico e à elevação do padrão de vida dos trabalhadores dos países capitalistas avançados. Evidentemente, deve-se compreendê-lo no contexto geopolítico da Guerra Fria, em que foi necessário assegurar a reconstrução europeia, assim como sua estabilidade econômica e política, no esforço de contenção da área de influência soviética. De acordo com Korpi (2002, p. 386) “in all Western countries, the presence of the Soviet bloc served as a warning against allowing the expected postwar disorganization to take the same expressions as after the First World War”. A prosperidade compartilhada com os trabalhadores buscou, ainda, reduzir a insatisfação no nível da política doméstica dos países capitalistas, evitando questionamentos mais estruturais ao sistema por período duradouro. Nesse sentido, Serrano (2004, p.9) destaca que “the growing trade integration and the development of the international financial and monetary system in a period of fast economic growth were results of the U.S. strategy to win the Cold War”.

3.1 CREEPING INFLATION

3.1.1 Aspectos gerais

Durante as décadas de 1950 e 60, observou-se nas economias capitalistas centrais um comportamento particular da inflação bastante distinto daquele que predominara nas décadas precedentes. Para os fins deste trabalho, sintetizo na expressão *creeping inflation* a referência à dinâmica inflacionária observada nesse período, caracterizada por taxas de inflação moderadas e persistentes, que se verificou até fins da década de 1960. Deve-se notar que as taxas de inflação permaneceram por período duradouro em um patamar moderado, dentro de limites relativamente baixos quando se considera os baixos níveis de desemprego assim como as

elevadas taxas de crescimento vigentes durante o período. Assim, o processo inflacionário dos países capitalistas centrais apresentou uma dinâmica estável, sem tendência à aceleração, enquanto permaneceu relativamente sólido o arranjo distributivo da *Golden Age*. Essa dinâmica prevaleceu até fins da década de 1960, quando o acirramento do conflito distributivo, refletido no aumento das demandas salariais, elevou o patamar das taxas de inflação desses países. A seguir, no início da década de 1970, a liberação da flutuação das taxas de câmbio, os choques de preço do petróleo, e a resistência dos trabalhadores em absorver o impacto da mudança nos termos de troca e das desvalorizações cambiais – buscando evitar a redução dos salários reais – conduziram à mudança de patamar das taxas de inflação, causando também transformações mais profundas na dinâmica do conflito distributivo (KALDOR, 1976; SERRANO, 2004; KORPI, 2002).

A *creeping inflation* esteve associada à inflação salarial, em um período em que o elevado poder de barganha dos trabalhadores assegurou a ocorrência de reajustes periódicos dos salários nominais. O crescimento da taxa de salários nominais acima da taxa média de variação da produtividade implicou no repasse da elevação dos custos salariais aos preços, estabelecendo a principal causa da inflação no período. Em conformidade com esse processo, observou-se também trajetória contínua de crescimento dos salários reais. Com efeito, o período da *creeping inflation* foi caracterizado em diferentes países por uma trajetória de crescimento dos salários reais que avançava aproximadamente no mesmo ritmo do crescimento da produtividade (TURNER; JACKSON, 1970). “It was a primary characteristic of the golden age that the money wage bargains produced nevertheless a rapid rise in real wages, linked more or less closely to productivity growth” (GLYN *et alli*, 1990, p. 57).

O cenário econômico e político favoreceu o estabelecimento de uma institucionalidade na qual os trabalhadores obtinham reajustes periódicos nos salários nominais. Apesar das diferenças entre os países, observou-se a emergência de uma dinâmica em que reajustes salariais favoráveis eram obtidos nos acordos firmados nas empresas líderes em setores mais dinâmicos da economia. A taxa de crescimento dos salários nominais negociada entre empregadores e sindicatos estabelecia um componente relacionado com a variação do nível de preços (a fim de recompor o valor do salário real diante da mudança no custo de vida dos trabalhadores, uma vez que ocorria uma inflação moderada e persistente) e um componente adicional que assegurava o aumento do poder de compra dos salários. Então, esses acordos se disseminavam entre as demais empresas que atuavam nos setores em questão, devido à pressão dos sindicatos

e à autoridade das associações de empregadores (GLYN *et alli*, 1990). Acordos salariais similares se disseminavam também nos demais setores da economia, seja devido à atuação das negociações salariais, seja por meio dos reajustes concedidos ao salário mínimo. Esses mecanismos geraram impactos distintos nos diferentes países, o que se traduzia em uma dinâmica salarial mais ou menos aproximada entre os setores da economia e em uma estrutura salarial mais ou menos estável.

Glyn *et alli* (1990) ressaltam que esse mecanismo de determinação do crescimento dos salários nominais não implica que as negociações fossem fundamentadas em resultados macroeconômicos antecipados, como, por exemplo, na garantia de que a variação dos salários nominais refletisse precisamente os ganhos de produtividade. Nesse sentido, nota-se que a taxa de crescimento da produtividade varia bastante período a período, ainda que tenha mantido uma tendência em intervalo mais longo.

Na verdade, o fato de os salários reais crescerem aproximadamente na medida da variação da produtividade média da economia decorre da dinâmica dos salários nominais associada também ao comportamento dos preços. Uma vez que os demais componentes de custos (como o custo de oportunidade do capital e os insumos com preços formados internacionalmente) não apresentaram impacto sistemático sobre os preços no período analisado, o crescimento da produtividade, quando excedeu a elevação dos salários nominais, reduziu a taxa de inflação do período correspondente. O ganho de produtividade permitiu, assim, maior crescimento dos salários reais para uma dada taxa de reajuste dos salários nominais. Também nesse caso, aumentam os salários reais na medida do ganho de produtividade (ainda que parte da elevação seja defasada, pois depende do impacto do aumento de produtividade sobre o nível de preços)⁴⁸.

A forma como os reajustes salariais impactaram a dinâmica dos preços foi condicionada pelo crescimento desigual da produtividade entre os setores da economia. Naturalmente, os setores com menor crescimento da produtividade tenderam a apresentar taxas de inflação mais elevadas. Por outro lado, em setores mais dinâmicos de crescimento mais acelerado da produtividade, as taxas de inflação foram menores. De modo geral, os salários nominais

⁴⁸ No entanto, caso ocorra redução dos preços, aumenta também a taxa de lucro normal. Em outras palavras, nesse caso eleva-se a margem real de lucro para uma dada margem nominal constante. Por outro lado, uma taxa constante de aumento da produtividade associada com uma taxa constante de crescimento dos salários nominais implica numa margem real de lucro constante, combinada com um salário real crescente na medida do ganho de produtividade.

cresceram acima da taxa média de crescimento da produtividade das economias, o que explica seu impacto sobre o nível de preços.

Nesse contexto, alguns autores elaboraram a hipótese do setor-chave ou da liderança salarial, segundo a qual os setores que lideravam o crescimento da produtividade determinavam a taxa de crescimento dos salários na economia. A hipótese pode ser descrita em duas etapas. Primeiro, a variação da produtividade nos setores-chave permitia fornecer reajustes nos salários nominais à taxa equivalente sem elevar os custos salariais da produção. Após, o reajuste dos salários nominais promovido nos setores-chave tenderia a se estender para o conjunto da economia, de modo que ocorreria um crescimento geral dos salários nos diferentes setores a taxas uniformes (EATWELL; LLEWELLYN; TARLING, 1974; TURNER; JACKSON, 1970). Com efeito, Eatwell, Llewellyn e Tarling (1974) afirmam que estudos prévios fracassaram na tentativa de identificar elementos para explicar o crescimento dos salários nominais para indústrias específicas. Por outro lado, um fato estilizado do período fora a elevada uniformidade do comportamento dos reajustes salariais entre os diferentes setores, em especial nos setores manufatureiros.

The crucial behavioural assumption underlying this idea is that the key industries dissipate a high proportion of their large gains in productivity in the form of higher wage payments, and that gains are not absorbed in higher profits, the higher input costs attendant-upon unit-cost inflation in other sectors, or by substantial price cutting. (EATWELL; LLEWELLYN; TARLING, 1974, p. 516)

Dessa forma, o setor-líder determinaria ou exerceria uma influência forte sobre o ritmo de crescimento dos salários nominais nos demais setores, em que o crescimento da produtividade é menor. Nesse caso, os setores de menor crescimento da produtividade verificariam elevação dos custos salariais, o que ocasionaria a elevação de seus preços. Assim, essa dinâmica resultaria em taxas de inflação moderadas, apresentando diferenças no movimento dos preços setorialmente. Naturalmente, se elevariam os preços relativos praticados nos setores de crescimento mais lento da produtividade. Uma versão mais flexível da hipótese do setor-chave considerou que não seria necessário encontrar tal setor que explicaria a dinâmica salarial durante um período duradouro de tempo, propondo que se encontrasse o setor que lidera o crescimento da produtividade durante certo intervalo menor de tempo ou um conjunto de setores líderes durante um período mais longo como base para explicar a dinâmica dos salários da economia (EATWELL; LLEWELLYN; TARLING, 1974). Analisando um período intermediário da *creeping inflation* (no intervalo 1956-1965), Turner e Jackson (1970)

identificaram que, a nível nacional, os salários nominais de diferentes setores seguiram trajetória similar nas economias capitalistas avançadas. De modo mais geral, considerando-se a diversidade entre os países, os autores extraíram algumas conclusões para o período em questão. A taxa de crescimento dos salários nominais média para a economia correspondia aproximadamente à tendência que seguia a taxa de variação da produtividade dos setores mais dinâmicos da economia. Os preços tenderam a se elevar mais ou menos na medida da diferença entre as taxas de variação dos salários nominais e a taxa média de crescimento da produtividade. Finalmente, como resultado direto das relações mencionadas, os salários reais tendiam a crescer segundo o ritmo do crescimento médio da produtividade (TURNER; JACKSON, 1970).⁴⁹ Essas três conclusões apresentaram-se com alguma diversidade nos diferentes países. A partir dos resultados obtidos, compreende-se maior importância de fatores institucionais – em especial o papel cumprido pelas organizações de trabalhadores e de empresários – como determinante dos salários, em detrimento da explicação baseada exclusivamente no comportamento de variáveis econômicas adotada na perspectiva da hipótese do setor-chave, ainda que os fatores econômicos sigam cumprindo papel relevante.

In the model that best fits the data of this study, the major immediate determinant is institutional behaviour – the behaviour of employing and workers' organisations, and to some degree that of governments. On the other hand, the model is conditioned by certain characteristics of the economic system, and particularly by differential rates of productivity growth between the economy's branches which appear both as a factor facilitating wage inflation and as indicating a certain upper restraint upon it. So that here, economic and non-economic factors interact, rather than oppose each other (TURNER; JACKSON, 1970, p. 846).

É preciso, ainda, distinguir a hipótese de liderança salarial de casos específicos em que a configuração das negociações salariais determina um comportamento semelhante para os reajustes salariais de diferentes setores. Esse seria o caso observado em negociações salariais mais centralizadas, e especialmente quando vigora uma política solidária, a qual buscaria evitar o aumento da dispersão salarial entre setores ou categorias ocupacionais distintas. Nesse caso, o resultado observado na trajetória dos salários nominais – crescendo de forma aproximada em diferentes setores – também decorreria principalmente de fatores institucionais e políticos, e não de uma determinação diretamente relacionada à aspectos econômicos como a variação da produtividade. O caráter contingente da dinâmica salarial, e a primazia dos aspectos

⁴⁹ Esse resultado coincide com aquele previsto pelo modelo escandinavo de inflação para a variação dos salários reais, conforme apresentado na seção 2.1.5.

institucionais, fica ainda mais evidente quando observado em perspectiva histórica. Em fins da década de 1960 os reajustes salariais se afastam da trajetória da produtividade, o que conduz ao aumento das taxas de inflação (TYLECOTE, 1981).

3.1.2 Custo de oportunidade do capital, matérias primas e produtividade

A vigência de regime de câmbio fixo e a estabilidade das taxas de juros nominais, em especial da taxa de juros americana, foram fatores que contribuíram para o repasse dos ganhos de produtividade para os salários reais. Conforme apresentado no capítulo 2, o repasse de variações de custos a preços é condicionado pela concorrência, e existe um custo de oportunidade do capital que atua como referencial às aplicações produtivas do capital. Demonstrou-se, ainda, que, em um contexto de aceleração da taxa de crescimento dos salários nominais, a estabilidade do custo de oportunidade do capital implica numa redução da taxa de lucro normal.

Durante o período da *creeping inflation* a relativa estabilidade do custo de oportunidade do capital em níveis baixos⁵⁰ permitiu que os ganhos de produtividade se traduzissem no crescimento dos salários reais à taxa similar. Para uma taxa constante de crescimento dos salários nominais e uma taxa constante de crescimento da produtividade, uma variação da taxa de juros nominal tende a se refletir sobre a taxa de lucro normal – ou, em outras palavras, uma variação das margens nominais causa variação proporcional das margens reais. Por outro lado, na ausência de variações da taxa de juros, os salários reais tenderão a crescer a uma taxa equivalente à taxa de variação da produtividade agregada.

Compreende-se, assim, a centralidade que a estabilidade do custo de oportunidade do capital teve para que os trabalhadores se apropriassem dos resultados da dinâmica favorável da produtividade⁵¹. Essa conclusão favorece a noção de que a estabilidade da taxa de juros nominal e a vigência de taxas de câmbio fixas constituíram aspectos macroeconômicos cruciais para conformar o arranjo distributivo que caracterizou a *creeping inflation*.

Conforme já discutido, as taxas de câmbio permaneceram fixas, como definidas no acordo de Bretton Woods – sendo reajustadas apenas eventualmente sob circunstâncias

⁵⁰ Ver Homer e Sylla (2005) sobre o comportamento histórico das taxas de juros.

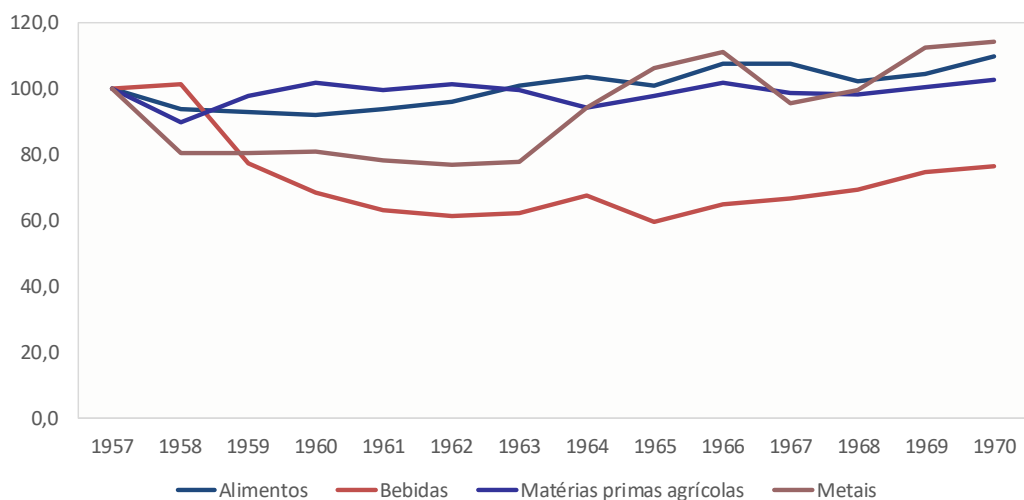
⁵¹ Lara (2008) também enfatiza esse ponto.

específicas. Desvalorizações cambiais contribuiriam para a inflação de custos ao elevar o preço dos bens comercializáveis e de insumos (com preço formado internacionalmente) utilizados na produção. Em uma economia pequena, o aumento do preço dos bens comercializáveis também tende a elevar a taxa de lucro praticada nesse setor.

Além disso, à exceção dos choques relacionados à guerra da Coreia em 1950, os preços de matérias primas e dos alimentos permaneceram consideravelmente estáveis durante esse período. “The U.N. index of the export prices of primary commodities in terms of U.S. dollars was virtually the same in 1970 as in 1950. In the intervening period (again, abstracting from Korea) it had a gently falling trend up to about 1962, and first a stationary, then a gently rising trend thereafter” (KALDOR, 1976, p. 703). Kaldor atribui essa estabilidade ao acelerado progresso em técnicas agrícolas poupadoras de terra que se deu no mesmo período. Por sua vez, Serrano (2004) aponta que o domínio americano sobre o Oriente Médio sustentou até 1970 a estabilidade do preço do petróleo em termos nominais. Em uma ótica mais geral, “both the trend of dollar commodity prices in the international market and the overall world export price index (measured in U.S. dollars) remained practically stable in nominal terms during more than twenty years” (SERRANO, 2004).

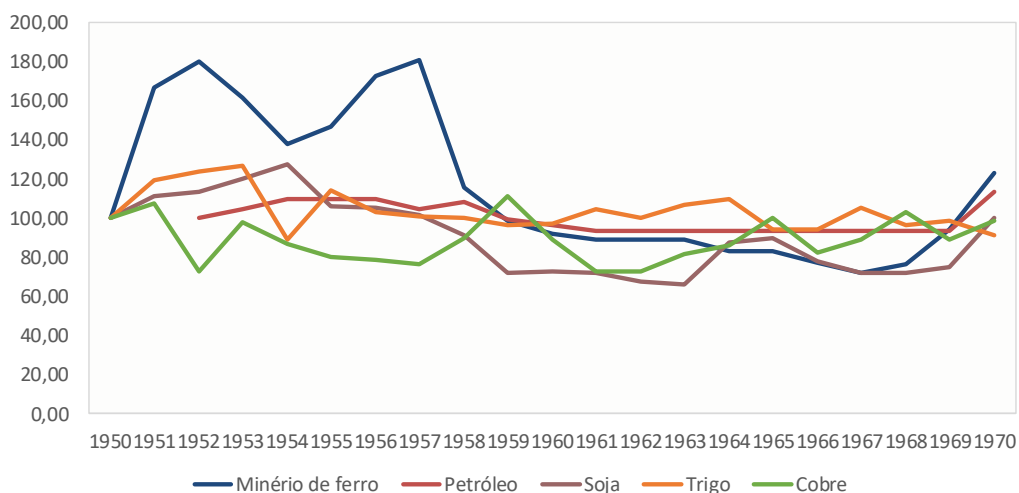
O comportamento dos índices de preços de alimentos, matérias primas e petróleo podem ser vistos nos gráficos abaixo. Os índices de preços agrupados por segmentos exibidos no gráfico 3.1 apresentaram pouca variação no período. Alimentos e matérias primas agrícolas permaneceram relativamente estáveis. Os preços de metais variaram de forma mais acentuada, embora inicialmente o preço tenha apresentado uma redução. Ao final da série os preços de metais encontraram-se pouco acima do valor inicial. No segundo gráfico, constam os preços de petróleo, minério de ferro, cobre, soja e trigo. Também nesse caso não se verificou elevações sistemáticas de preços. O minério de ferro apresentou uma trajetória com maiores variações na década de 1950, até se estabilizar, a seguir, no seu nível inicial. Entre as matérias primas deve-se destacar ainda o preço do petróleo, que se manteve estável em um nível muito baixo (oscilando entre 3 e 4 dólares por barril). Dessa forma, a dinâmica internacional dos preços contribuiu para a estabilidade das taxas de inflação nas economias capitalistas avançadas.

Gráfico 3.1 – Índices de preços internacionais por segmentos (base fixa – 1957=100).



Fonte: Fundo Monetário Internacional.

Gráfico 3.2 – Evolução de preços de insumos e alimentos selecionados (base fixa – 1950=100).



Fonte: Fundo Monetário Internacional.

3.1.3 O poder de barganha dos trabalhadores

A dinâmica favorável dos salários na *creeping inflation* foi consequência do elevado poder de barganha dos trabalhadores observado no período. Nesse período as taxas de desemprego permaneceram baixas, e disseminou-se a compreensão de que o Estado dispõe dos

instrumentos de política econômica necessários para reduzir o desemprego e estimular o crescimento econômico. Nesse contexto, a manutenção de baixas taxas de desemprego apresentou-se também como uma questão política relevante com importante impacto eleitoral nos países democráticos (KORPI, 2002; HOLZMAN, 1959; MEANY, 1959). A elevação do poder de barganha dos trabalhadores também decorreu do fortalecimento dos sindicatos, com o aumento do percentual de trabalhadores sindicalizados em relação ao total da força de trabalho – i.e. a taxa de sindicalização –, e, em alguns países, a consolidação do reconhecimento da legitimidade da organização sindical e do direito à greve⁵². Finalmente, a expansão do conjunto de direitos trabalhistas e sociais e a expansão da oferta de serviços públicos também contribuíram para que o poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais permanecesse elevado no período da *creeping inflation* (GLYN *et alli*, 1990; MARGLIN, 1990).

Korpi (2002) mostra que as taxas de inflação das economias capitalistas avançadas foram muito menores no período de maior estabilidade econômica que precedeu a Primeira Guerra Mundial. Nesse período, priorizou-se politicamente a estabilidade de preços, mas deve-se notar que vigoraram taxas de desemprego mais elevadas associadas também à atividade sindical muito mais fraca. Em muitos países sequer existia uma regulação apropriada para estruturar as negociações salariais e os direitos trabalhistas de organização e greve que em geral são reconhecidos no contexto das negociações. Por conseguinte, os trabalhadores possuíam baixo poder de barganha nesse período. Nota-se que as condições políticas e geopolíticas não tinham o mesmo perfil favorável aos ganhos dos trabalhadores, diferentemente do que teriam posteriormente no período da *creeping inflation*.

No imediato pós-guerra, ocorreu uma intensa compressão da estrutura salarial nos diferentes países capitalistas avançados, concretizando melhoria relativa das ocupações de remuneração mais baixa, em especial ocupações que exigem menor qualificação. De modo geral, tendeu-se a observar durante as décadas de 1950 e 60, de forma aproximada, a estabilidade das diferenças salariais, às vezes amparada em políticas de reajuste do salário mínimo, no fortalecimento dos sindicatos de categorias de menor qualificação – nas quais o movimento sindical chegou mais tarde, em alguns países – e também na política salarial

⁵² Este parecia ser o caso da Itália na década de 1950, segundo Salvati (1985). Na França, as negociações salariais não eram propriamente formalizadas e os sindicatos eram muito fracos, de modo que os empregadores deliberadamente ignoravam o posicionamento dos representantes dos trabalhadores, sem quaisquer consequências (TYLECOTE, 1981). No caso alemão, a reorganização das relações trabalhistas no pós-guerra e o reconhecimento do direito a greve era ainda muito recente, datando de 1949 (KLOTEN; KETTERER; VOLLMER, 1985).

solidária adotada em países em que as negociações salariais ocorriam de forma centralizada (TURNER, 1957; REHN, 1957; SELLIER, 1957; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973).

Os países capitalistas avançados apresentaram taxas de desemprego muito baixas no pós-guerra, principalmente se essas taxas são avaliadas em perspectiva histórica, que se mantiveram em patamar baixo por período duradouro. Alguns países mantiveram-se de maneira sustentada próximos do pleno emprego. Compreende-se que essa dinâmica muito favorável no mercado de trabalho impactou positivamente o poder de barganha dos trabalhadores nesses países, contribuindo para a trajetória favorável dos salários no período.⁵³

De acordo com Marglin (1990), as políticas de proteção ao trabalhador, de seguro desemprego, a ampliação da cobertura e do valor dos benefícios prestados pela seguridade social, assim como a ampliação da prestação de serviços pelo Estado reduziu consideravelmente o “custo” econômico associado a perda de emprego. Nesse novo contexto, se um trabalhador fica desempregado, ele depara-se com um contexto em que será muito mais fácil encontrar um novo emprego, ao mesmo tempo em que a perda econômica associada à condição do desemprego é menor, uma vez que se desfruta do seguro desemprego e da provisão de serviços fundamentais de forma gratuita nos Estados de Bem-Estar.

Por outro lado, disseminou-se no pós-guerra a noção de que a política macroeconômica possui os instrumentos necessários para conduzir a economia ao pleno emprego, sendo amplamente reconhecido, ainda, que este deveria ser seu principal objetivo. “Among policy makers as well as economists, the new consensus view was that unemployment is a curable disease; economic policy should focus on maintaining full employment, and a long-run trade-off between unemployment and the rate of inflation was assumed” (KORPI, 2002, p. 367)⁵⁴. A noção de que a política econômica possuiria como objetivo a manutenção de baixas taxas de desemprego foi bastante aceita nos países europeus (TYLECOTE, 1981). No caso dos Estados Unidos, o compromisso da política econômica com a promoção do emprego foi estabelecido no *Employment Act* de 1946.

A contrapartida da priorização política da manutenção de baixas taxas de desemprego foi a tolerância – em maior ou menor grau para cada país – da política econômica com as

⁵³ Na seção 2.2, expomos brevemente a relação que existe entre a dinâmica do emprego e das relações de trabalho e o poder de barganha dos trabalhadores que impacta na determinação dos salários (e da distribuição funcional da renda).

⁵⁴ Diante dessa visão consensual, economistas como Gunnar Myrdal e Arthur Okun acreditavam que a problemática das taxas elevadas de desemprego encontrava-se obsoleta, uma vez que os governos passaram a perseguir de forma bem-sucedida políticas de pleno-emprego (KORPI, 2002).

moderadas taxas de inflação⁵⁵. Na perspectiva da inflação de custos e conflito distributivo, o instrumento mais convencional de política anti-inflacionária, o controle da demanda agregada, acaba surtindo efeito por vias alternativas sobre a taxa de inflação ao aumentar o desemprego e, com isso, conter o poder de barganha dos trabalhadores e reduzir suas reivindicações salariais. Nesse caso, se a política econômica reagisse severamente e com medidas convencionais diante da *creeping inflation*, limitaria também a elevação dos salários.

Inicialmente essa tolerância com a inflação suscitou ampla divergência entre economistas. Em revisão ao debate econômico contemporâneo a respeito da *creeping inflation* observada nos Estados Unidos, Holzman (1959) indica a compreensão difundida da peculiaridade da inflação no pós-guerra, enfatizando o papel do compromisso político com o emprego.

Postwar inflation is considered somehow different and more dangerous than prewar inflation, partly because of changes in market structure, especially the rise of "labor monopolies," and partly because of the government's commitment to full employment under the Employment Act of 1946 (HOLZMAN, 1959, p. 234).

O autor revisou documentos técnicos do comitê econômico do congresso americano, do comitê para o desenvolvimento econômico e um trabalho do economista Arthur Burns, que presidira o *Council of Economic Advisors* entre 1953 e 1956, durante o governo Eisenhower. Destaca-se, nos trabalhos revisados, a compreensão do papel dos sindicatos como explicação relevante para as taxas de inflação moderadas observadas no pós-guerra. Com efeito, identificou-se entre as peculiaridades desse processo inflacionário – distinguindo-o da dinâmica inflacionária observada em períodos anteriores – a persistência da taxa de reajustes salariais e da taxa de inflação mesmo nos anos em que ocorria uma elevação da taxa de desemprego (HOLZMAN, 1959). Admitiu-se a ineficácia das políticas convencionais de controle da demanda agregada em promover simultaneamente o pleno emprego e a estabilidade de preços, destacando a necessidade de solucionar de forma alternativa essa questão. Assim, tornou-se necessário compatibilizar a política de controle da inflação com a política de crescimento econômico e emprego, o que se reconheceu como impossível no arcabouço tradicional então existente (HOLZMAN, 1959). Mais tarde, a discussão em torno da relação empírica inversa entre desemprego e inflação identificada pela curva de Phillips tornou admissível aceitar uma taxa moderada de inflação com o objetivo de manter baixa a taxa de desemprego.

⁵⁵ Apesar dessa tolerância, no entanto, convém apontar que em alguns episódios políticas contracionistas foram adotadas com o objetivo de conter a inflação, elevando o desemprego e reduzindo o crescimento econômico.

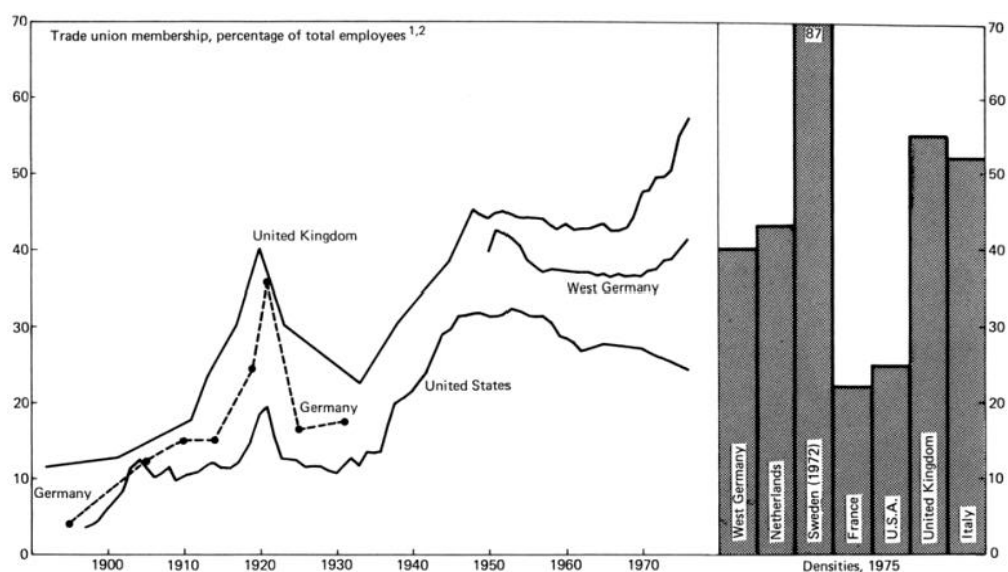
De modo complementar, Tylecote (1981) demonstra como em fins da década de 1940 exacerbou-se nos Estados Unidos a preocupação com as taxas de inflação moderadas observadas em consonância com uma trajetória favorável dos salários. “If inflation had greatly increased since the last period of full employment (in the 1920s) so had union power; thus the role of unions in inflation attracted attention - and hostility” (TYLECOTE, 1981, p. 5). Essa experiência motivou mudanças na legislação que reduziram o poder dos sindicatos e, por consequência, diminuíram as taxas de inflação americanas⁵⁶ (TYLECOTE, 1981; RUBIN, 1986).

A figura abaixo, extraída de Tylecote (1981), explicita a mudança marcante observada na organização sindical durante os anos 1940, que resultaria em um contexto consideravelmente diferente para a barganha salarial nas décadas seguintes. A figura apresenta a evolução da taxa de sindicalização, i.e., razão entre a quantidade de trabalhadores sindicalizados e o total da força de trabalho, para Estados Unidos, Reino Unido e Alemanha entre 1900 e meados da década de 1970. Identifica-se o expressivo crescimento da taxa de sindicalização durante a década de 1940, mantendo-se em patamar elevado nas décadas seguintes. Em consonância com outros autores, Tylecote afirma que essa mudança explica parcialmente a dinâmica favorável dos salários nas décadas de 1950 e 60, à qual reconhece uma trajetória correspondente da taxa de inflação⁵⁷.

⁵⁶ O *Labor Management Relations Act*, conhecido também como *Taft-Hartley Act* foi aprovado em 1947, e utilizado para conter as atividades sindicais. Mais tarde, em 1959, nova legislação – o *Landrum-Griffin Act* ou, formalmente, o *Labor-Management Reporting and Disclosure Act* – seria introduzida nos Estados Unidos, intervindo legalmente em assuntos internos das organizações sindicais sob o pretexto de prevenir corrupção e desvios nessas entidades, mas resultando, na prática, em um enfraquecimento dos sindicatos e na redução do poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais. “Additionally, as did Taft-Hartley, Landrum-Griffin curtailed strategies of protest, picketing, and organizing” (RUBIN, 1986, p. 626).

⁵⁷ Ver também Hines (1964; 1969), Rubin (1986), Hibbs (1987), além de Korpi (2002) e Kristal (2010).

Figura 1– Filiação sindical como percentual do total de empregados



Fonte: Tylecote (1981).

No entanto, deve-se ressaltar que as diferentes configurações da estrutura sindical de cada país acomodaram o comportamento da dinâmica salarial na *creeping inflation* a partir de suas singularidades. Os sindicatos poderiam atuar de forma mais ou menos centralizada, podendo também ser organizados conforme setor de atuação ou por empresa, impactando os resultados da distribuição entre salários e lucros e também a estrutura salarial entre diferentes setores e categorias ocupacionais. Hibbs (1987) demonstra que a militância sindical impactou a determinação salarial em diferentes países. Analisando as experiências de Estados Unidos, Reino Unido, Itália e França, o autor conclui que a atuação dos sindicatos obteve sucesso em indexar os salários a variações no nível de preços. Além disso, afirma que “trade union action has not systematically contributed to accelerating wages and prices, except perhaps in recent years [1970’s], when “real wage resistance” has persisted in the face of changes in relative prices in favor of food and fuel producers” (HIBBS, 1987, p. 79).

Existem indícios favoráveis a hipótese de que o fortalecimento eleitoral de partidos políticos de esquerda pode ter sido um fator que favoreceu as políticas de promoção do emprego, e, com isso, uma dinâmica de barganha salarial mais favorável aos trabalhadores durante o período da *creeping inflation* (KORPI, 2002). Os partidos de esquerda tornaram-se mais fortes no pós-guerra, em comparação com períodos anteriores, e defendiam a agenda da contenção do desemprego como prioritária. De modo geral, estes partidos passaram a ser cada

vez mais representativos nos parlamentos, tornando-se importantes partidos de oposição, ou mesmo chegando a compor os governos em alguns países europeus. Korpi (2002) conclui que nos países em que a esquerda apareceu mais forte na disputa política e eleitoral, o governo teve maior disposição a apoiar políticas que contribuíssem para manter baixas taxas de desemprego⁵⁸.

Finalmente, deve-se destacar a Guerra Fria como determinante central da prosperidade observada durante a *Golden Age* nos países capitalistas avançados. A vigência de baixas taxas de desemprego e a tolerância política com o contínuo crescimento dos salários reais e com as persistentes taxas de inflação deve ser compreendida, portanto, no contexto da disputa geopolítica daquele período. Assim, foi necessário assegurar bons resultados econômicos e sociais para evitar questionamentos políticos à ordem capitalista e, com isso, conservar a área de influência americana. Nesse período, a política econômica americana contribuiu com o crescimento da economia e com a estabilidade cambial dos países capitalistas avançados, provendo condições favoráveis ao processo de *creeping inflation*.

3.1.4 Conflito distributivo

A *creeping inflation* observada nas décadas de 1950 e 60 foi um subproduto de um período de crescimento econômico, baixas taxas de desemprego e elevação contínua dos salários nominais. Esse quadro permitiu que os ganhos do progresso técnico fossem distribuídos de um modo mais equitativo, sendo apoiado, ainda, na barreira imposta pelas taxas de câmbio fixas, pela estabilidade dos preços internacionais das matérias primas e dos alimentos e pela estabilidade da taxa de juros nominal de longo prazo.

Na *Golden Age*, os reajustes salariais permaneceram dentro de certo limite, de modo que geralmente os salários reais cresceram em linha com os ganhos de produtividade, e a distribuição funcional da renda se manteve relativamente estável. No entanto, já na segunda metade da década de 1960, ocorreu uma elevação gradual da parcela dos salários na renda agregada em alguns países europeus (KRISTAL, 2010). Especialmente a partir de 1968, o arranjo econômico e social vigente passou a ser fortemente contestado, as demandas por reajustes salariais cresceram e a inflação se acelerou.

⁵⁸ Ver Kristal (2010).

Comparativamente à contestação mais intensa observada no final dos anos 1960, o período da *creeping inflation* mostrou-se menos conflituoso. No entanto, deve-se enfatizar que as experiências de *creeping inflation* também envolveram certo grau de conflito, com intensidades variadas entre os diferentes países. Nota-se que o conflito entre grupos sociais pela participação na renda agregada não envolve exclusivamente os processos de negociação de salários e de outras rendas nominais, mas também a disputa política em torno das decisões das autoridades econômicas, da legislação que regula as negociações salariais e outros direitos trabalhistas (em especial os direitos de organização e de greve), assim como as regulações sobre as condições de trabalho. Nesse sentido, apresentamos exemplos de políticas adotadas em alguns países que buscaram mediar o conflito entre salários e lucros, voltando-se principalmente para a contenção da taxa de reajustes salariais em contextos em que esta foi considerada excessiva. Observou-se intervenções mais diretas na determinação salarial, por meio de políticas de renda. Também ocorreram certas restrições à atividade sindical, como no caso americano. Ainda, alguns países recorreram a políticas contracionistas, voltadas à redução do poder de barganha dos trabalhadores por meio da elevação da taxa de desemprego. Essas medidas parecem ter contribuído para manter os reajustes salariais dentro de certos limites, preservando certo padrão de distribuição funcional da renda.

É necessário destacar, ainda, que houve variados graus de cooperação e tensionamento nas experiências de *creeping inflation*. Nas economias caracterizadas pela vigência de negociações salariais centralizadas, houve maior coordenação entre os objetivos de política econômica do governo e as organizações sindicais e patronais. Nesse contexto, a manutenção de situações próximas do pleno emprego por período duradouro não ameaçou a trajetória de moderação das demandas salariais nem implicou em maiores tensionamentos nas relações trabalhistas – com menores índices de greves relativamente a outros períodos. Discutimos esses casos, observados na Áustria, Noruega e Suécia, na seção 3.2.

De acordo com Headey (1970) políticas salariais foram adotadas em muitos países capitalistas centrais no período pós-guerra, em condições de baixo desemprego ou próximas do pleno emprego. “The object has been to prevent wages rising so fast that they cause an unacceptable degree of inflation” (HEADEY, 1970, p. 410). Em diversos países, as políticas salariais foram adotadas com oposição dos sindicatos. Esse foi o caso de Alemanha, Bélgica,

Estados Unidos, França, Irlanda, Itália, Reino Unido⁵⁹. A resistência dos sindicatos a políticas salariais foi menor nos países capitalistas avançados quando os governos que propunham tais políticas eram liderados por partidos de esquerda ou por uma coalizão que incluía partidos de esquerda. O vínculo entre partidos de esquerda e as organizações de trabalhadores explicaria a maior disposição dos sindicatos em negociar acordos com o governo. Nota-se que esse vínculo foi particularmente forte no caso dos países escandinavos (HEADEY, 1970).

No Reino Unido, os sindicatos foram recorrentemente responsabilizados pelas taxas de inflação observadas no pós-guerra, que eram associadas a demandas salariais consideradas excessivas (TARLING; WILKINSON, 1977). Verificou-se no país repetida adoção de políticas de renda desde 1945, cada vez com maior suporte legal e diante de crescente oposição por parte do movimento sindical. Segundo Tarling e Wilkinson (1977, p. 396), “the main effect of incomes policies has been to reduce wage increases relative to price increases”. Adicionalmente, “the advocates [...] have regarded incomes policies not only as a weapon to fight inflation, but also as a crucial part of a range of economic measures aimed at creating a surplus so as to divert resources to investment and exports” (TARLING; WILKINSON, 1977, p. 396). Deste modo, a necessidade de estimular os investimentos e as exportações justificou à época a adoção de medidas que continham o crescimento dos salários e a distribuição de renda em favor dos trabalhadores. Contudo, a despeito dos efetivos resultados em moderar os reajustes salariais ou mesmo em reduzir a taxa de salários em certos períodos, as políticas não apresentaram os resultados esperados sobre os investimentos (TARLING; WILKINSON, 1977).

Deve-se ressaltar que as políticas de renda no Reino Unido tornaram-se mais frequentes e restringiram os salários com mais intensidade a partir de 1965. Embora elas estejam presentes durante todo o período do pós-guerra e tenham quase sempre implicado com sucesso na contenção dos reajustes salariais.

Nos Estados Unidos, foi explícita a apreensão em relação a atuação dos sindicatos, ainda que estes restringissem suas demandas à incrementos de salários e benefícios, tendo renunciado a quaisquer reivindicações sobre a organização da produção, investimento, política econômica e internacional (RUBIN, 1986). No início da década de 1950, “a nation wide campaign has characterized runaway inflation as America’s major problem” (MEANY, 1959, p. 33). Assim,

⁵⁹ Em contrapartida, Headey (1970) menciona Áustria, Dinamarca, Finlândia, Noruega, Países Baixos, Suécia como países em que as políticas foram acordadas com os sindicatos e aceitas por período duradouro. Nesses casos, elas tenderam a apresentar maior sucesso na contenção dos salários e da inflação.

medidas econômicas contracionistas foram adotadas com o objetivo de conter a inflação na economia americana, a despeito da existência de capacidade ociosa e desemprego involuntário. A partir de 1954, essas políticas diminuíram o ritmo do crescimento e elevaram o desemprego – cumprindo seu real objetivo segundo Meany (1959)⁶⁰. Nesse cenário, também ocorreram mudanças legais cuja consequência prática foi enfraquecer os sindicatos e reduzir o poder de barganha dos trabalhadores (TYLECOTE, 1981; RUBIN, 1986).

Na Itália, por sua vez, ocorreu um *boom* salarial no início da década de 1960, em que os salários nominais cresceram acima da produtividade. O crescimento mais expressivo dos salários, porém, suscitou a reação da política econômica. “The wage boom of the early 1960s was suffocated by a sharp monetary restriction in the winter 1963-64” (SALVATI, 1985, p. 518). A desaceleração veio nos anos 64-65 com intenso declínio do investimento, embora o crescimento tenha sido sustentado pela expansão das exportações.

Apesar das tendências de acirramento do conflito distributivo associadas às baixas taxas de desemprego vigentes durante a *creeping inflation*, o crescimento acelerado da produtividade operou no sentido oposto. O Estado de Bem-Estar pode ter efeito de forma similar ao ampliar a provisão pública de serviços e fortalecer a seguridade social. Com isso, benefícios tipicamente demandados pelos trabalhadores em negociação com empregadores passaram a ser assumidos pelo Estado⁶¹.

A discussão realizada nesta sessão tratou de algumas características do conflito distributivo durante a *creeping inflation*. As experiências apresentadas antecederam o período em que as demandas salariais se elevaram de forma geral nos países capitalistas avançados, aumentando, também, as taxas de inflação. Buscou-se explicitar, assim, que, apesar do avanço material considerável conquistado pelos trabalhadores nesse período, a distribuição de renda entre salários e lucros seguiu refletindo uma dinâmica em que os interesses são, no final das contas, conflitivos. Durante a *creeping inflation*, a melhoria do padrão de vida dos trabalhadores foi tolerada enquanto permaneceu dentro de certo limite. Dessa forma, a política econômica interviu ativamente seguindo a finalidade de moderar a trajetória dos salários, chegando a promover a elevação do desemprego e causar contração da economia para reduzir o poder de barganha dos trabalhadores. Um caso limite ocorreu nos Estados Unidos, com a contenção da atividade sindical por meio de mudanças regulatórias. Assim, se é possível afirmar que os

⁶⁰ De fato, observou-se contração da economia americana nos anos de 1954 e 1958.

⁶¹ Ver Swenson (2004) sobre esta questão.

salários reais tenderam a crescer em uma trajetória aproximada do crescimento da produtividade, de modo que exerceriam pouca ou nenhuma pressão sobre a distribuição funcional da renda, parte desse resultado deve ser atribuído ao impacto de políticas econômicas que buscaram conter o crescimento dos mesmos.

Por outro lado, como a elevação dos salários nominais não se confrontou com reações do lado da taxa de juros ou das taxas de câmbio, as taxas de inflação – refletindo o impacto do conflito distributivo sobre as variáveis de custo – permaneceram estáveis e moderadas. Nesse sentido, faz sentido dizer que o impacto do conflito distributivo na dinâmica inflacionária foi mais ameno, em especial quando se compara com o período posterior.

3.2 INFLAÇÃO, SALÁRIOS E CONFLITO DISTRIBUTIVO NO CASO DAS NEGOCIAÇÕES CENTRALIZADAS

3.2.1 Negociações salariais centralizadas

Um caso particular da *creeping inflation* ocorreu em países que contavam com um sistema de negociações salariais centralizadas, em que as confederações de sindicatos de trabalhadores e as confederações de empregadores regem parcela considerável dos acordos salariais. Nesses países, o maior grau de coordenação teria permitido que as negociações incorporassem a preocupação com objetivos mais gerais de política econômica, considerando o impacto do crescimento dos salários sobre o emprego, o crescimento e sobre a conta corrente do Balanço de Pagamentos.

Por outro lado, em um sistema de negociações descentralizado, ou onde há maior autonomia para negociações diretamente nos locais de trabalho, é muito difícil estabelecer alguma forma de coordenação que subordine os interesses econômicos imediatos a um compromisso mais abrangente. A descentralização estabelece um quadro mais propício a disputas entre trabalhadores de diferentes setores ou categorias por posições relativas. Assim, o reajuste mais elevado de uma categoria estimularia outras categorias a entrar em greve em busca de reajustes similares, o que poderia culminar em taxas de inflação mais elevadas decorrente apenas do ajuste das posições relativas no mercado de trabalho (*wage-wage inflation*) (TYLECOTE, 1981). Nesse sentido, a centralização das negociações dificulta muito

este tipo de conflito, pois os acordos setoriais ou locais estariam de alguma forma subordinados à autoridade da confederação sindical. “Disagreements [among workers] over proper relativities can be settled within the union structure, rather than by competitive claims” (TYLECOTE, 1981, p. 88).

O forte vínculo político entre as confederações sindicais e os partidos políticos de esquerda que ocuparam o governo fez da política salarial adotada nas negociações centralizadas uma parte integrante da política econômica nacional (HEADEY, 1970). No caso da Suécia, relatou-se que “the central negotiations provide a mechanism through which the confederations can try to resolve the conflicting claims of labor and capital in aggregate terms consistent with the long-run viability of Sweden’s position in the international economy” (MARTIN, 1985, p. 413).

Três experiências destacam-se como casos típicos de negociações salariais centralizadas no período estudado: Áustria, Suécia e Noruega. Os três países contaram com elevada densidade sindical – compreendida aqui como a quantidade de trabalhadores vinculados a sindicatos, que não estão aposentados nem trabalham por conta própria, como percentual da força de trabalho. Em 1950, a densidade sindical foi de 57,5% na Áustria, manteve-se praticamente inalterada em 1960 (57,4%) e chegou a registrar um percentual mais elevado em 1970 (61%). No caso da Noruega, a densidade sindical era de 48,3% em 1950, aumentou para 57,7% em 1960 e, posteriormente, alterou-se para 55,6% em 1970. Por sua vez, a Suécia apresentou um patamar ainda mais elevado, com uma densidade de 66,7% em 1950, 70,1% em 1960 e 66,2% no ano de 1970⁶². Portanto, no caso dos três países verificou-se a estabilidade da densidade sindical em um patamar bastante elevado durante as décadas de 1950 e 60.

A confederação sindical austríaca, a ÖGB (*Österreichischer Gewerkschaftsbund*), é a única organização reconhecida legalmente no país, concentrando a totalidade dos trabalhadores sindicalizados. Os sindicatos nacionais não são considerados organizações independentes, sendo subdivisões da ÖGB. A central sindical possui prerrogativa de apontar os funcionários dos sindicatos afiliados, embora as indicações sigam acordos entre os líderes eleitos e a ÖGB. Além disso, as negociações coletivas não podem iniciar sem a permissão da confederação, e os acordos dependem de sua ratificação para valer legalmente. Dessa forma, a ÖGB possui poder de veto sobre os acordos estabelecidos, e greves devem ser previamente autorizadas pela confederação (WALERSTEIN, 1997). A ÖGB manteve relações muito próximas com o Partido

⁶² As estatísticas foram extraídas de Walerstein (1997).

Socialista, que compôs o governo austríaco em coalizão com o partido conservador de 1945 a 1966. Deve-se notar, ainda, que vigorou um importante compromisso político na Áustria durante o pós-guerra, que unificou os dois principais partidos políticos e estabeleceu marcos para a cooperação por parte da ÖGB. Esse compromisso buscou manter a estabilidade política no país em favor da reconstrução e da preservação da democracia.

Na Noruega, as negociações centralizadas datam da década de 1930, quando a principal confederação sindical e a confederação dos empregadores concordaram em estabelecer um mecanismo centralizado para a determinação dos salários (THOMAS, 1998). Em 1960, 80% dos trabalhadores sindicalizados eram vinculados à maior confederação sindical do país, a Confederação Norueguesa de Sindicatos (LO, *Landsorganisasjonen*) (WALERSTEIN, 1997). Além disso, os salários negociados pela LO serviam como referência para os acordos realizados por outros sindicatos. Também no caso norueguês, o vínculo entre organização sindical e o Partido Trabalhista foi explícito⁶³, contribuindo para a cooperação entre a LO e os governos liderados pelo Partido Trabalhista de 1945 a 1965 (HEADEY, 1970).

Na Suécia, as negociações centralizadas surgiram, em uma primeira experiência, em 1938, a partir de um acordo entre a confederação dos empregadores (SAF) e a principal confederação sindical do país (LO). Esse episódio foi precedido por três décadas de crescente centralização das negociações a nível setorial, estimulada ativamente pela confederação de empregadores por meio de locautes (SWENSON, 2004). “The early 1920s saw a big wave of centralization, always accompanied by either threats of or actual multiemployer and often multi-industry lockouts” (SWENSON, 2004, p. 13). Na década de 1940, constituíram-se, ainda, duas confederações sindicais, às quais se vincularam trabalhadores mais qualificados (*white-collars*): a Confederação de Empregados Profissionais e a Confederação de Associações Profissionais. Contudo, durante as décadas de 1950 e 60, ambas as confederações seguiram a liderança da LO nas negociações salariais, moderando os reajustes salariais (MARTIN, 1985; THOMAS, 1998). A LO reunia 79% da força de trabalho sindicalizada em 1950, e 75% em 1960 (WALERSTEIN, 1997). A direção nacional do LO possuía prerrogativa formal de deliberar a respeito de atividade de greve e de aprovar os acordos salariais. De acordo com Martin (1985), a centralização da LO é reforçada pelo controle exercido pela confederação patronal sobre seus filiados. Assim, torna-se difícil para certo sindicato estabelecer um acordo

⁶³ De acordo com Headey (1970), no início da década de 1950 as lideranças da LO ameaçavam abandonar a política de salarial moderada que adotavam caso o Partido Trabalhista deixasse o poder. Contudo, quando de fato isso ocorreu em 1965, as ameaças não foram cumpridas.

com o empregador que desvie do estabelecido nos acordos centralizados. Uma vez estabelecido o acordo central, os sindicatos comprometem-se a não entrar em greve, procedendo, então, com negociações locais, complementares à negociação mais geral. A confederação patronal sueca, por outro lado, possuía mais elevado grau de centralização e autoridade sobre seus membros.

According to its rules, all members must submit collective bargaining agreements to it for approval before they can go into effect. Offensive action against unions is subject to SAF's control as well. Its executive council can order a general or partial lockout, while no member can engage in a lockout without the council's approval (MARTIN, 1985, p. 408).

As negociações salariais suecas orientaram-se também pela noção de política salarial solidária. Segundo Hibbs (1990), essa proposta foi defendida pela primeira vez em um congresso da LO em 1936, embora tenha permanecido sem uma definição prática até os anos 1950⁶⁴. Até meados da década de 1960, essa política orientou-se pela defesa de “pagamento igual para trabalho igual”. A partir de então, fortaleceu-se o caráter igualitário dessa proposta, que passou a buscar o nivelamento salarial mais geral, que se traduziu, na prática, na busca por melhorar relativamente a remuneração dos trabalhadores com salários mais baixos. Nesse período, muitas lideranças sindicais suecas possuíam um compromisso ideológico profundo com a igualdade (HIBBS, 1990). Os processos mais intensos de compressão salarial observados na Suécia ocorreriam apenas em dois intervalos em meados da década de 1960 e em meados da década de 1970.

Finalmente, deve-se notar a existência do *wage-drift*, um componente importante da remuneração dos trabalhadores que excede o acordado nas negociações centralizadas. Esse componente esteve presente nos diferentes países mencionados, com um impacto relevante. Segundo economista vinculado à Confederação Norueguesa dos Empregadores, o *wage-drift* foi responsável por mais da metade do total dos reajustes dos trabalhadores do sexo masculino entre 1955 e 1962. Enquanto o reajuste negociado foi em média, nesse período de 3%, o incremento salarial associado ao *wage-drift* foi de 3,6% (AARVIG, 1964). A existência e a dimensão do *wage-drift* sugerem a limitação do poder da negociação centralizada, traduzindo o impacto de variáveis de mercado de trabalho sobre os salários dos trabalhadores (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973). Nesse sentido, esse componente dos reajustes salariais reflete o elevado poder de barganha dos trabalhadores no contexto de baixo desemprego, indicando uma

⁶⁴ Coube aos economistas Gösta Rehn e Rudolf Meidner desenvolver propostas práticas associadas ao princípio da solidariedade na política salarial (HIBBS, 1990).

resistência em relação à moderação dos reajustes salariais efetuada pelas confederações sindicais.

3.2.2 Inflação, salários e conflito na Áustria, Noruega e Suécia

Nesta seção são apresentados dados para os três países em que vigoraram negociações salariais centralizadas. Apresentamos informações a respeito das taxas de inflação, da trajetória dos salários e produtividade e das taxas de desemprego na *creeping inflation* de Áustria, Suécia e Noruega.

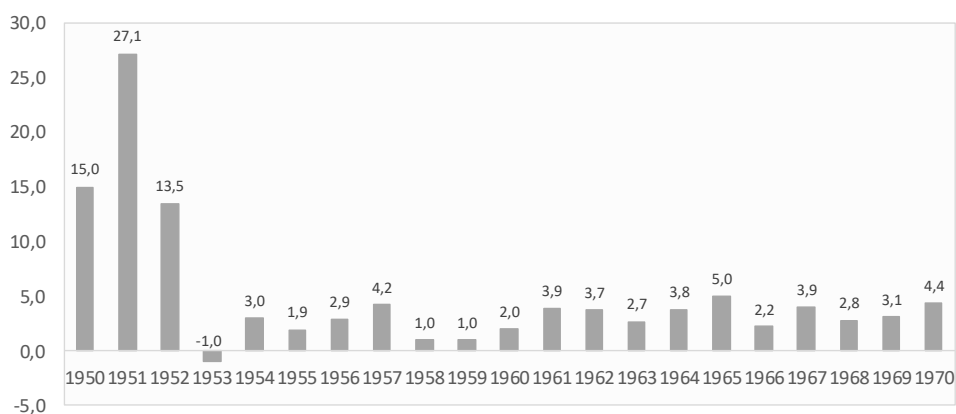
3.2.2.1 Áustria

As taxas de inflação observadas na Áustria durante o período analisado, apresentaram uma trajetória estável e moderada na maior parte do período. No entanto, como pode ser visto no gráfico 3.3, observou-se taxas mais elevadas em 1950, 1951 e 1952. Esse comportamento da taxa de inflação pode ser explicado pelas desvalorizações cambiais observadas nos primeiros anos da década de 50 e pelo repasse dos choques de preços internacionais relacionados com a Guerra da Coreia em 1950.

Anteriormente, no segundo semestre de 1949, ocorrera uma desvalorização da moeda austríaca. A seguir, instituiu-se um novo regime cambial (extinguindo um sistema de taxas de câmbio múltiplas) que integrou a Áustria ao sistema de pagamentos internacional seguindo o modelo estabelecido pelo acordo de Bretton Woods. Nos anos posteriores, a desvalorização em relação ao dólar americano foi de 7,3% em 1951, de 14,2% em 1953 e de 6,5% em 1954. A partir de então, a taxa de câmbio em relação ao dólar manteve-se estável até 1970.

A estabilidade das taxas de câmbio com início em 1954 refletiu-se nas taxas de inflação, que oscilaram em um patamar baixo de 1954 a 1970, conforme verifica-se no gráfico 3.3. Nesse intervalo, registrou-se taxas de inflação mais baixas em 1955 (1,9%), 1958 (1,0%) e 1959 (1,0%).

Gráfico 3.3 – Índice de Preços ao Consumidor da Áustria, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

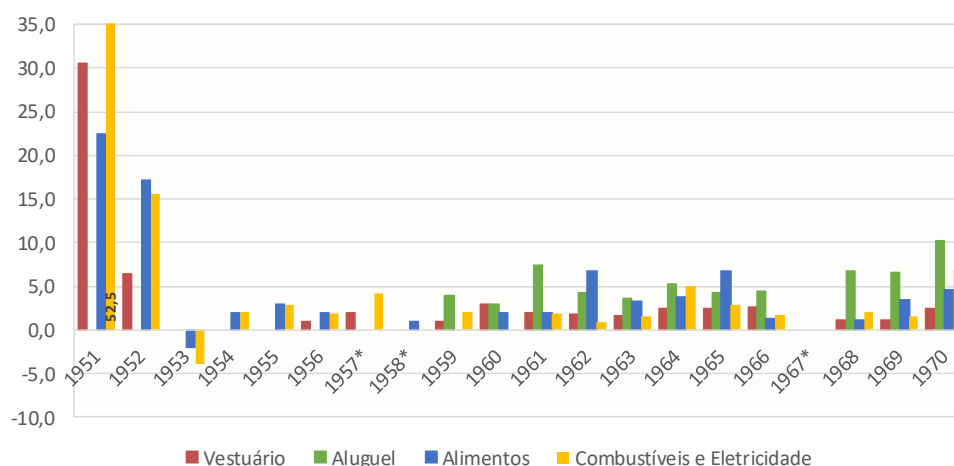
A intensa desaceleração da taxa de inflação observada em 1954, foi impulsionada pelo crescimento mais acelerado da produtividade, sem uma contrapartida nas taxas de crescimento dos salários nominais. Em 1953, os salários nominais cresceram à taxa sensivelmente superior à taxa de variação da produtividade agregada. No ano seguinte, a produtividade cresceu a uma taxa mais elevada que os salários nominais, com a diferença entre as duas séries acentuando-se em 1955. Uma *proxy* simplificada para a evolução do custo unitário do trabalho pode ser obtida a partir das duas séries. Essa variável modificou-se a uma taxa de 0,2% em 1953, -1,9% no ano seguinte e de -3,6% em 1955, explicitando a contribuição da relação entre salários e produtividade para a estabilização no início da década.

O gráfico 3.4 expõe a trajetória da taxa de inflação desagregada para as alimentos, alugueis, combustíveis e eletricidade e vestuário. A taxa de inflação média observada nas décadas de 1950 e 60 foi de 4,9%. A taxa de inflação dos preços de alimentos foi em média, para o mesmo período de 4,5%. Por sua vez, a inflação de alugueis e também a de combustíveis e energia elétrica foram 5% na média do período. Finalmente, a taxa de inflação média para bens de vestuário foi de 3,3%. Deve-se ressaltar que a série de preços para alugueis foi registrada apenas a partir de 1959, e que nos anos de 1957, 1958 não se obteve integralmente as informações para os preços de alimentos, combustíveis e energia e vestuário, enquanto em 1967 ocorreram mudanças metodológicas nos índices desagregados, de modo que não foi possível obter a taxa de inflação para nenhum dos setores.

Nos dois primeiros anos da série, a inflação dos preços de alimentos, combustíveis e energia elétrica, e vestuário foi mais elevada, refletindo o impacto das desvalorizações cambiais. No ano seguinte, alimentos e combustíveis e energia elétrica apresentaram redução

de seus preços. Por sua vez, os preços de bens de vestuário permaneceram estáveis entre 1953 e 1955. De modo geral, a inflação dos bens de vestuário manteve-se sistematicamente em um nível mais baixo, contribuindo para reduzir o índice de preços ao consumidor. Por outro lado, alugueis tenderam a permanecer em um nível moderadamente mais elevado. A inflação de alimentos teve uma trajetória com maiores oscilações, porém também apresentou taxas moderadas após os anos iniciais da década de 1950.

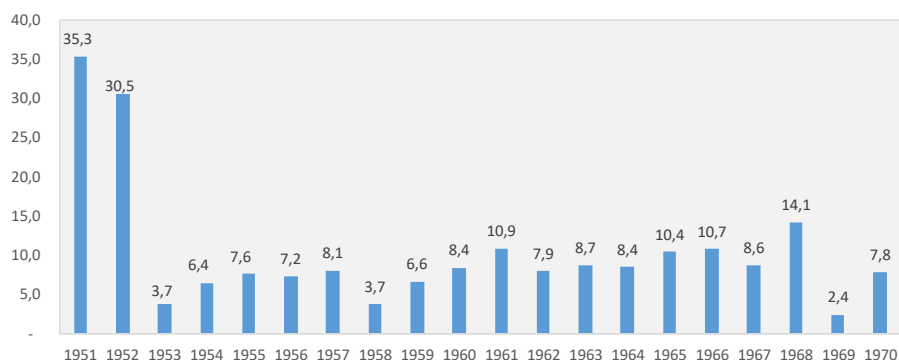
Gráfico 3.4 – Índice de Preços Desagregado para Áustria, 1951-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

O período da *creeping inflation* na Áustria revelou-se bastante favorável para a trajetória dos salários e da produtividade. Registrou-se uma dinâmica contínua de crescimento econômico durante todo intervalo de tempo analisado, com uma taxa média anual de 5,5% entre 1951 e 1970. O gráfico 3.5 expõe a taxa de crescimento dos salários nominais na Áustria para esse período. Os primeiros dois anos da série apresentam variações mais elevadas, refletindo o impacto da desvalorização cambial. A partir de 1953, porém, a taxa de crescimento dos salários nominais permaneceu em patamar mais moderado. A taxa média anual de variação dos salários entre 1951 e 1970 foi de 10,1%.

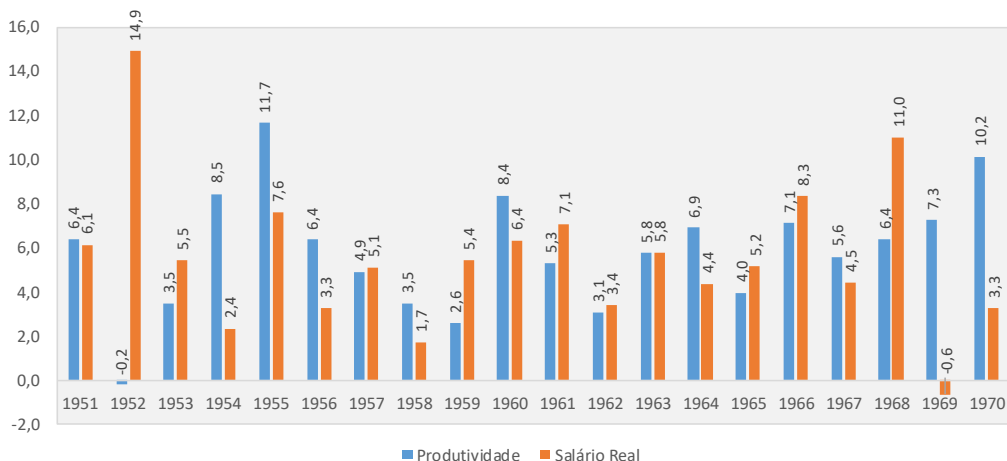
Gráfico 3.5 – Variação do nível de salários nominais na Áustria, 1951-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

A seguir, no gráfico 3.6, constam a trajetória dos salários reais e da produtividade agregada para a economia austríaca. Apesar das flutuações das duas variáveis, ambas cresceram a taxas aproximadas na média para o período. Nota-se, ainda, que a produtividade cresceu a taxas aceleradas, reproduzindo a trajetória de crescimento econômico observada no período. A média anual da taxa de crescimento da produtividade foi de 5,8% para o período de 1951 a 1970. Por sua vez, o salário real aumentou a uma taxa média de 5,5% ao ano.

Gráfico 3.6 – Variação do nível de salários reais e da produtividade agregada na Áustria, 1951-1970.

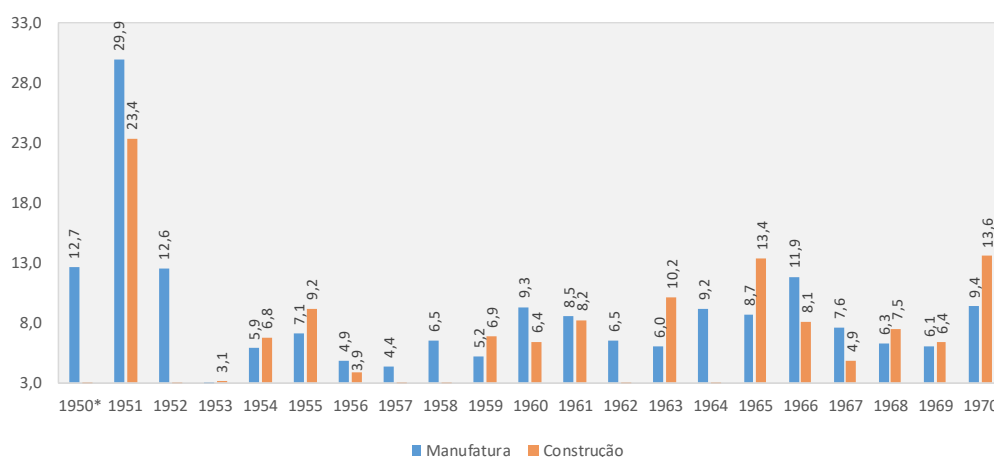


Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho e da *Penn World Table*.

O gráfico 3.7, por sua vez, apresenta a trajetória dos salários nominais em dois setores distintos, permitindo a comparação entre a taxa de crescimento dos salários da manufatura e do piso salarial da construção civil. O dado do piso salarial da construção civil foi o único obtido para a Áustria como referência para a trajetória dos salários em um setor não-comercializável durante o período da *creeping inflation*, o que restringe a possibilidade de formular conclusões mais aprofundadas. Notou-se, entretanto, que na maior parte da série as remunerações do setor manufatureiro cresceram em um ritmo mais acelerado que as remunerações da construção civil. Assim, observou-se uma divergência crescente entre as remunerações dos dois setores no período. Identificou-se, ainda, que na década de 1960 ocorreram reajustes mais elevados e com maior frequência para o piso dos trabalhadores da construção civil. Contudo, essa aceleração não foi suficiente para conter o distanciamento estabelecido em relação aos salários pagos no setor manufatureiro.

A taxa média de variação dos salários no setor manufatureiro foi de 8,1% ao ano durante o período, enquanto para o piso salarial da construção civil essa média foi de 6,3%.

Gráfico 3.7 – Variação dos salários nominais para setores de manufatura e construção, Áustria, 1950-1970.

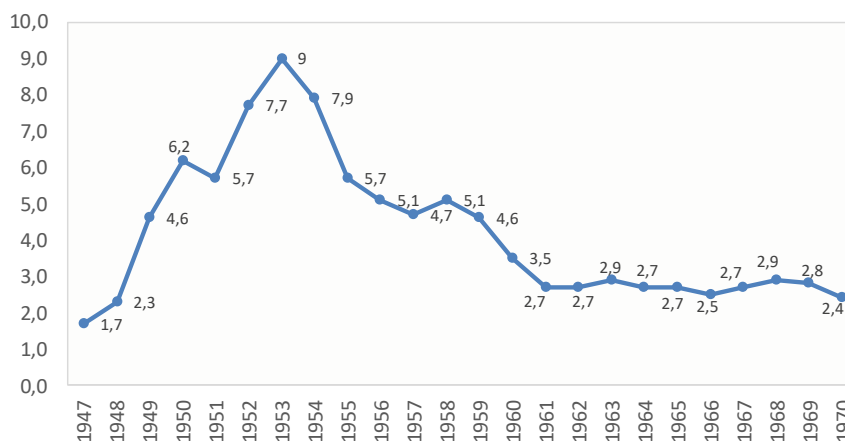


Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

O mercado de trabalho na Áustria apresentou uma dinâmica menos favorável do que a vista na Suécia e na Noruega. Durante a década de 1950, a taxa de desemprego permaneceu acima do patamar de 5% - à exceção do ano 1957, em que a taxa de desemprego registrada foi de 4,7% -, chegando aos valores mais elevados da série entre 1952 e 54, com pico de 9% em 1953. Conforme apresentado no gráfico abaixo, a taxa de desemprego declina entre 1958 e

1961, quando passa a oscilar em um patamar menor, permanecendo abaixo dos 3%. Portanto, é na década de 1960 que a trajetória do desemprego se mostrou mais favorável para os trabalhadores. Ainda assim, a taxa de desemprego permaneceu em um patamar mais elevado em relação aos outros dois países analisados.

Gráfico 3.8 – Taxa de Desemprego na Áustria, 1947-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

3.2.2.2 Noruega

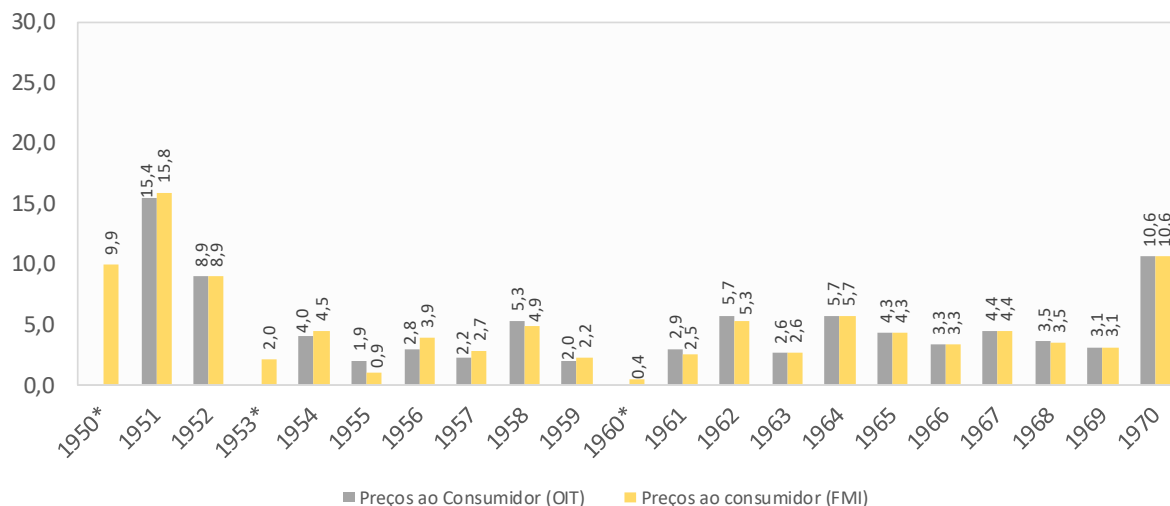
Podemos, então, discorrer sobre as informações obtidas para a economia norueguesa, apresentando as características da *creeping inflation* nesse país. O gráfico 3.9, abaixo, exhibe o comportamento do índice de preços ao consumidor da Noruega. Utilizou-se a série de preços ao consumidor disponibilizada pelo Fundo Monetário Internacional com a finalidade de complementar a série disponibilizada pela Organização Internacional do Trabalho, uma vez que esta contém interrupções nos anos 1950, 1953 e 1960.

Assim como nos outros países, a dinâmica da inflação variou durante a maior parte da série em um patamar moderado. Embora as taxas de inflação tenham sido um pouco mais elevadas nos primeiros três anos, elas mantiveram-se em valores mais baixos de 1953 até 1969, sem ultrapassar os 6%. No último ano da série, a inflação elevou-se para uma taxa de 10,6%.

A taxa de inflação anual média para o período foi de 4,8%. Por sua vez, durante o período em que a inflação permaneceu mais moderada – de 1953 a 1969 –, a taxa média foi de 3,3% ao ano. Finalmente, deve-se notar que a taxa de câmbio norueguesa, denominada em

dólares americanos, permaneceu constante durante o período analisado, de modo que não ocorreram pressões inflacionárias decorrentes de variações na taxa de câmbio.

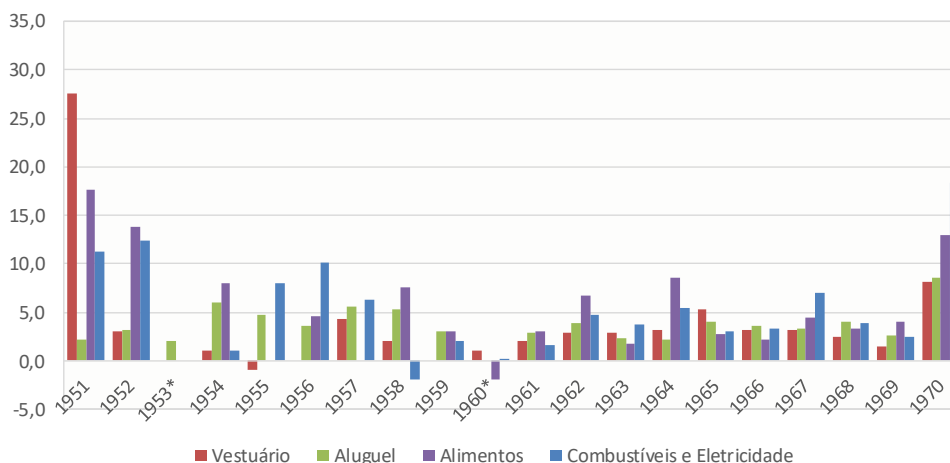
Gráfico 3.9 – Índice de Preços ao Consumidor da Noruega, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho e do Fundo Monetário Internacional.

Observando-se as taxas de inflação desagregadas, percebe-se um comportamento similar, com taxas mais elevadas no início da série – em 1951 e 1952 – e elevação da inflação no último ano da série. No intervalo intermediário, as taxas de inflação oscilaram em taxas menores, ainda que os diferentes segmentos tenham apresentado trajetórias relativamente distintas, conforme pode ser verificado no gráfico 3.10. A taxa de inflação para o segmento de alimentos foi, em média, a mais elevada, atingindo uma média anual de 5,3%. Os preços de combustíveis e energia elétrica, elevaram-se a uma média anual de 5,0%. Por outro lado, os preços de alugueis e vestuário cresceram a taxas menores – 3,8% e 3,5%, respectivamente –, contribuindo para reduzir a taxa de inflação.

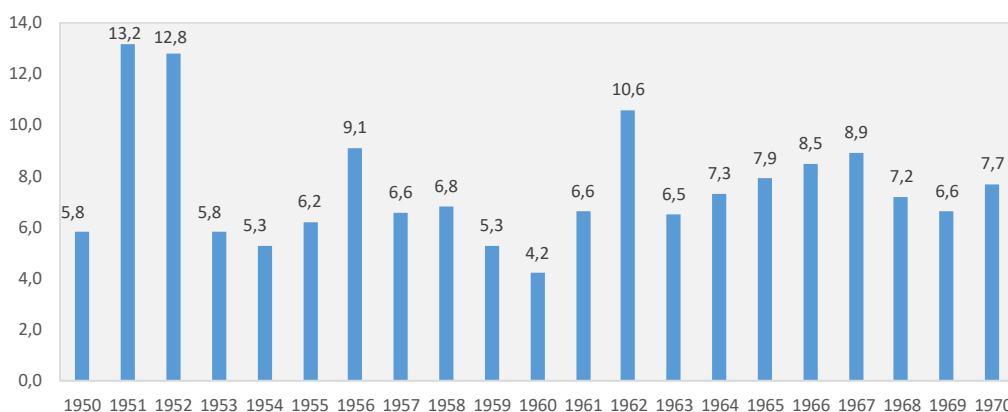
Gráfico 3.10 – Índice de Preços Desagregado para Noruega, 1951-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

O gráfico 3.11 apresenta a trajetória dos salários nominais durante a *creeping inflation* norueguesa. Os salários nominais elevaram-se continuamente no período, porém sua taxa de crescimento manteve-se em um patamar relativamente estável, especialmente a partir de 1953. Nesse sentido, o ano de 1962 apresentou desvio moderado, com uma elevação de 10,6% dos salários nominais. A taxa média de crescimento dos salários nominais entre 1950 e 1970 foi de 7,5%.

Gráfico 3.11 - Variação do nível de salários nominais na Noruega, 1950-1970.

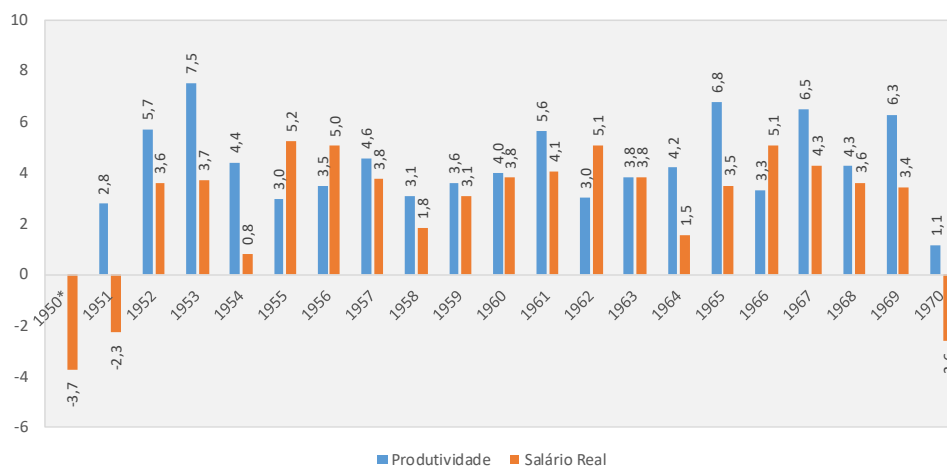


Fonte: Elaboração própria. Dados de Grytten (2007).

Os reajustes salariais refletiram-se em uma trajetória de crescimento do salário real, que ocorreu de forma contínua no intervalo que inicia entre 1952 e 1969. Ao início e ao final da

série, as taxas de inflação mais elevadas implicaram em perdas reais para os trabalhadores. Em contrapartida, a produtividade apresentou crescimento durante toda a série. A taxa de crescimento da produtividade média entre 1951 e 1970 foi de 4,3% ao ano. Enquanto isso, os salários reais aumentaram em uma média anual de 3,0% no mesmo período⁶⁵. Considerando-se apenas os períodos em que houve elevação dos salários reais, encontrou-se uma taxa média de 3,2%. Portanto, percebe-se que os ganhos de produtividade não foram completamente repassados para os salários reais no caso da Noruega, uma vez que os ganhos de produtividade excederam a elevação dos salários reais no período analisado.

Gráfico 3.12 – Variação do nível de salários reais e da produtividade agregada na Noruega, 1950-1970.



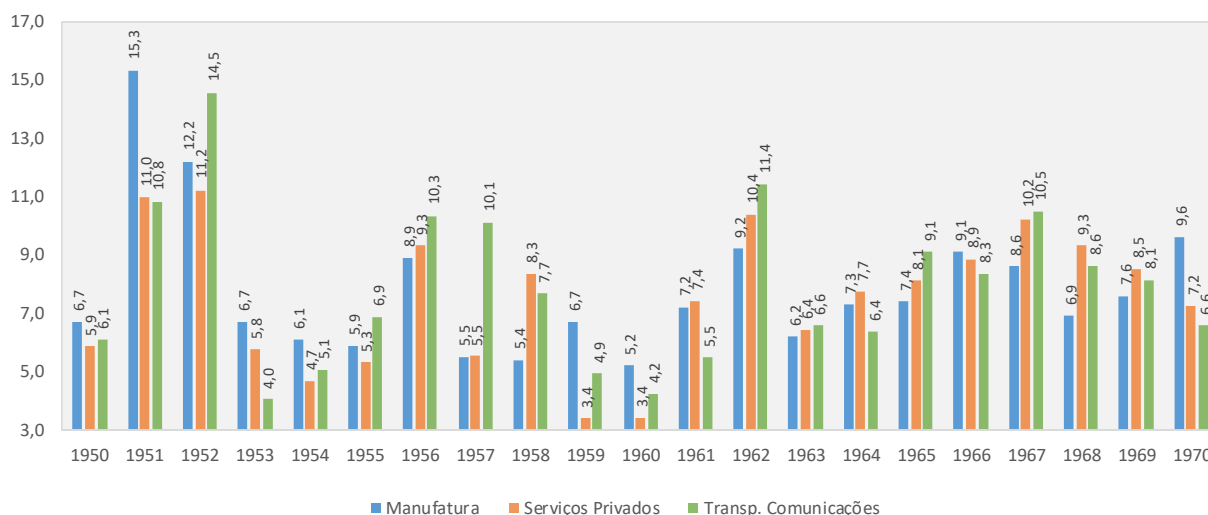
Fonte: Elaboração própria. Dados de Grytten (2007), do Fundo Monetário Internacional e da *Penn World Table*.

A dinâmica dos salários nominais para os setores de manufatura, serviços privados e transportes e comunicação é apresentada no gráfico 3.13, abaixo. Nota-se que os salários cresceram continuamente nos três setores, seguindo frequentemente tendências aproximadas com relação a períodos de crescimento mais ou menos acelerado. Apesar das flutuações observadas no gráfico, as taxas médias de crescimento dos salários foram bastante próximas, o que indica a estabilidade da relação entre a remuneração nos diferentes setores. Assim, os salários no setor de transportes e comunicação elevou-se a uma taxa média de 7,9%, enquanto

⁶⁵ Para facilitar a comparação entre a trajetória dos salários reais e da produtividade não consideramos o ano de 1950 no cálculo da taxa média de crescimento dos salários reais, uma vez que não consta para esse ano dado de variação da produtividade agregada para a Noruega.

para o setor manufatureira essa taxa foi de 7,8% e atingiu o valor de 7,5% no setor de serviços privados.

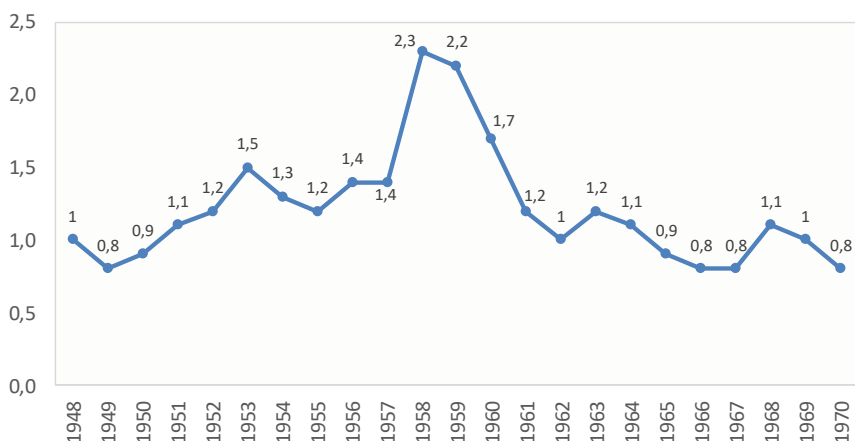
Gráfico 3.13 – Variação dos salários nominais para setores de manufatura, serviços privados, transportes e comunicações, Noruega, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados de Grytten (2007).

A dinâmica do mercado de trabalho da economia norueguesa mostrou-se bastante favorável, conforme consta no gráfico 3.14. Durante toda a série as taxas de desemprego permanecessem muito baixas, sendo que na maioria dos períodos a economia encontrou-se próxima do pleno emprego. Em um intervalo intermediário, entre 1958 e 1960, em que vigoraram taxas de desemprego um pouco mais elevadas do que o observado nos demais períodos. A elevação do desemprego esteve associada com a contração econômica observada no ano de 1958, após uma trajetória contínua de crescimento. A partir de 1959, contudo, a economia retomou o crescimento econômico, o que reduziu gradualmente o desemprego.

Gráfico 3.14 - Taxa de Desemprego na Noruega, 1948-1970.



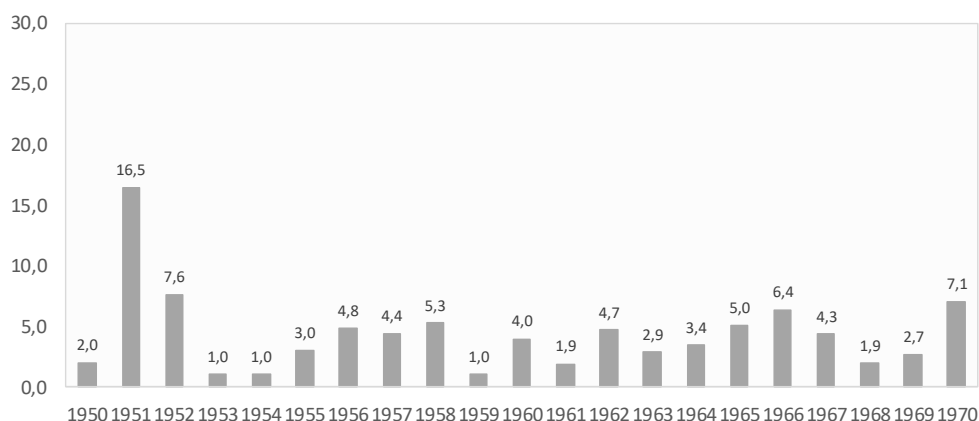
Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

Finalmente, deve-se ressaltar que a sustentação de taxas de desemprego muito baixas por um período duradouro não ameaçou a estabilidade da economia norueguesa. O crescimento contínuo dos salários nominais manteve-se em uma taxa relativamente estável durante todo o período. Da mesma forma, a taxa de inflação permaneceu, pelo menos entre 1953 e 1969, oscilando em um patamar moderado, sem apresentar tendência à aceleração.

3.2.2.3 Suécia

As taxas de inflação também se mantiveram em um patamar moderado no caso da Suécia, conforme verifica-se no gráfico 3.15. A inflação do período apresentou uma taxa média anual de 4,4%. No início da série, em 1951 e 1952, o índice de preços ao consumidor apresentou valores mais elevados, de 16,5% e 7,6%. Contudo, a partir do ano seguinte, a taxa de inflação passou a oscilar em um patamar mais moderado. Além disso, a taxa de câmbio sueca em relação ao dólar americano permaneceu constante durante as décadas de 1950 e 1960, o que contribuiu com a estabilidade do processo inflacionário no período.

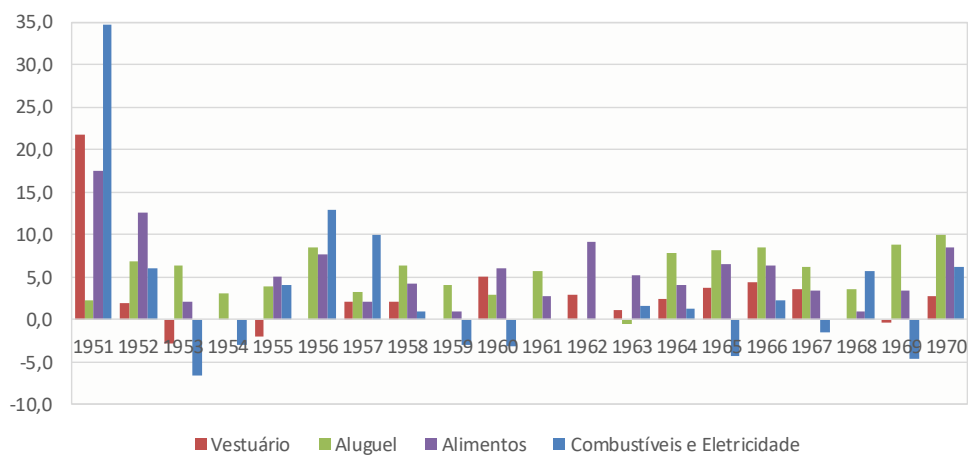
Gráfico 3.15 – Índice de Preços ao Consumidor da Suécia, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

A trajetória desagregada da taxa de inflação é exibida no gráfico 3.16 abaixo. A taxa de inflação para alugueis apresentou taxas moderadas durante todo o período. Nota-se que o preço dos alugueis liderou o processo inflacionário entre 1964 e 1970. Alugueis e alimentos apresentaram a taxa de inflação mais elevada na média para o período, com um valor de 5,0%.

Gráfico 3.16 – Índice de Preços Desagregado para Suécia, 1951-1970.



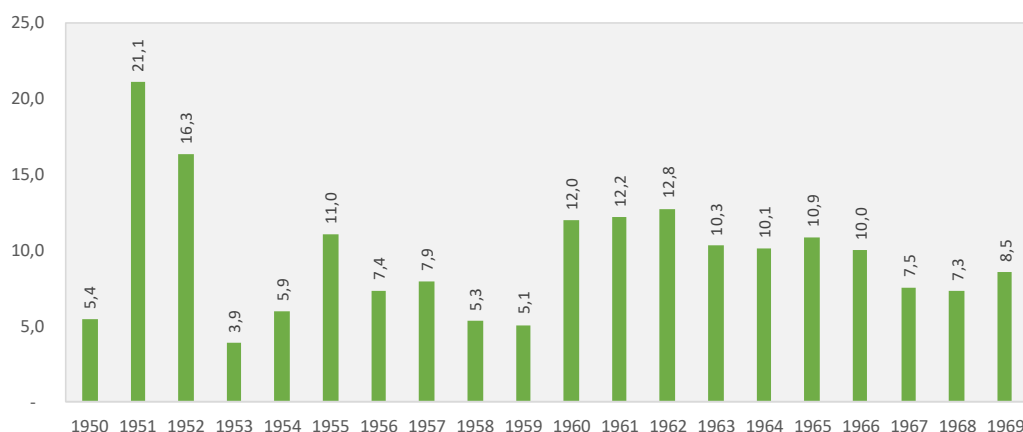
Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

Por sua vez, o índice de preços para combustíveis e energia elétrica elevou-se a uma taxa anual média de 2,5%, superdimensionada devido ao valor elevado da série em 1951, quando o índice atingiu 34,7%. Nota-se que em diversos períodos os preços de combustíveis e energia elétrica decresceram, e em outros apresentaram estabilidade ou um incremento muito

baixo. Portanto, na maior parte da série, este segmento contribuiu para conter a elevação do índice de preços ao consumidor – em especial no intervalo 1958-1967. Por fim, o segmento de vestuário apresentou uma taxa de inflação média de 2,4% ao ano. À exceção dos anos 1951 e 1960, a taxa de variação dos preços para o segmento vestuário permaneceu sistematicamente abaixo da taxa de inflação dos preços ao consumidor.

O gráfico 3.17 expõe a trajetória dos salários nominais na economia sueca durante a *creeping inflation*. Os salários nominais elevaram-se a taxa média anual de 9,5%, os reajustes elevam-se a partir de 1960, refletindo as menores taxas de desemprego que vigoraram a partir desse ano – vide gráfico 3.21 abaixo.

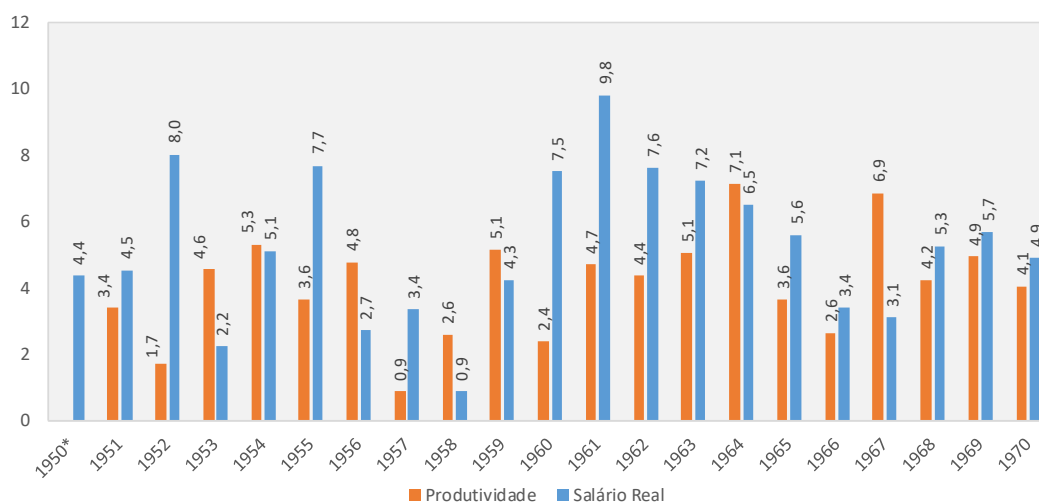
Gráfico 3.17 - Variação do nível de salários nominais na Suécia, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados de Edvinsson (2005).

Os reajustes dos salários nominais traduziram-se no crescimento contínuo dos salários reais durante o período. Nota-se que os salários reais cresceram à taxa mais elevada do que a produtividade agregada da economia. A taxa de crescimento dos salários reais média no período foi de 5,2%, enquanto a taxa de variação da produtividade foi de 3,9%. No período entre 1960 e 1965, a taxa de crescimento dos salários reais manteve-se em um patamar mais elevado. Esse período também correspondeu ao intervalo em que a taxa de desemprego permaneceu em um nível mais baixo.

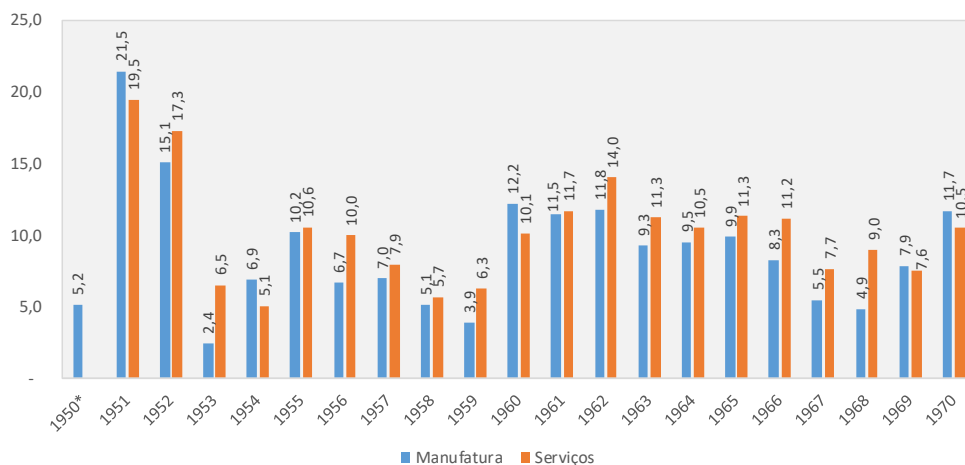
Gráfico 3.18 – Variação do nível de salários reais e da produtividade agregada na Suécia, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho, de Edvinsson (2005) e da *Penn World Table*.

Por sua vez, o gráfico 3.19, exibe o comportamento da taxa de salários do setor manufatureiro e do setor de serviços. Percebe-se que ambas as séries apresentaram trajetórias muito semelhantes durante o período. Ainda assim, a relação entre os salários praticados nos dois setores alterou-se gradualmente em favor dos trabalhadores do setor de serviços. Esse distanciamento ocorreu porque a taxa média de elevação dos salários do setor de serviços (10,1%) foi mais elevada do que a taxa média de crescimento dos salários do setor manufatureiro (9,0%). Nesse sentido, os resultados encontrados contrapõem-se ligeiramente ao que seria esperado a partir das características do modelo escandinavo, no qual o setor produtor de bens comercializáveis determina a taxa de variação dos salários nominais na economia (EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1969; 1973).

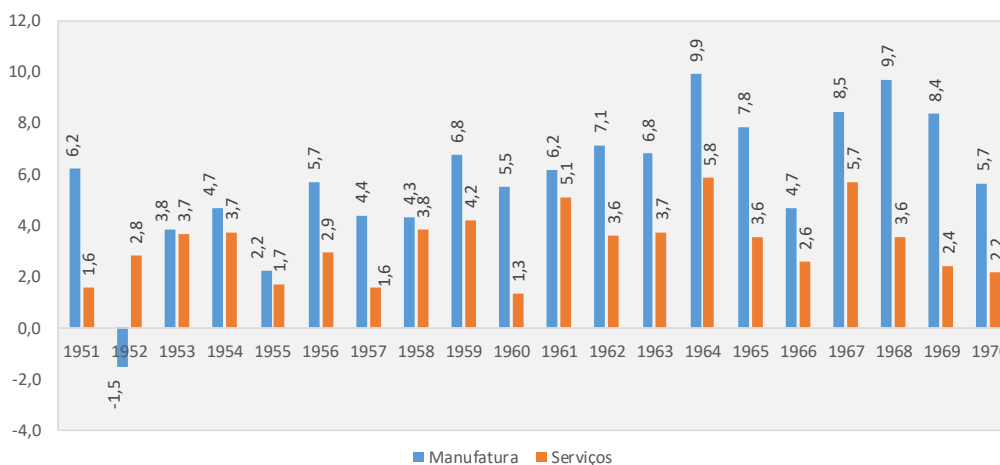
Gráfico 3.19 – Variação dos salários nominais para setores de manufatura e serviços, Suécia, 1950-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados de Edvinsson (2005).

A trajetória da produtividade setorial exhibe, conforme esperado, uma sustentada diferença entre a taxa de crescimento da produtividade da manufatura e a dos serviços. As informações são apresentadas abaixo, no gráfico 3.20. Nota-se que à exceção do ano de 1952 – único da série em que ocorreu contração da economia – a produtividade do setor manufatureiro cresceu sistematicamente acima da produtividade do setor de serviços. Contudo, deve-se enfatizar que a produtividade dos serviços manteve um crescimento regular, atingindo taxas mais elevadas em alguns períodos. A taxa média de crescimento da produtividade do setor manufatureiro foi de 5,8%, enquanto essa taxa foi de 3,3% para o setor de serviços.

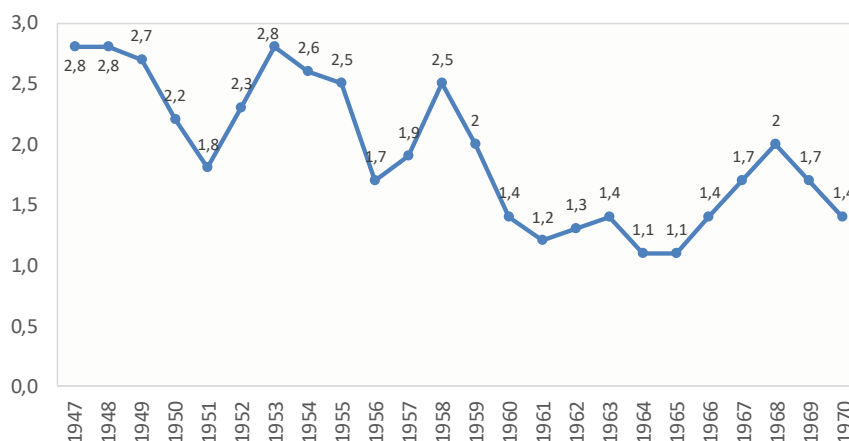
Gráfico 3.20 – Variação da produtividade para setores de manufatura e serviços, Suécia, 1951-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados de Edvinsson (2005).

Finalmente, o gráfico 3.21 apresenta a trajetória da taxa de desemprego da Suécia durante a *creeping inflation*. A taxa de desemprego permaneceu baixa durante todo o período, aproximando a economia do pleno emprego no intervalo mais favorável (de 1960 a 1966). Conforme discutido acima, as taxas mais baixas de desemprego observadas nesse intervalo parecem ter causado aceleração do crescimento dos salários. Contudo, a taxa de inflação permaneceu em um patamar moderado no mesmo período. Assim, o caso sueco revela um mercado de trabalho bastante favorável ao poder de barganha dos trabalhadores, de modo que a coordenação efetivada pelas confederações sindicais foi importante para preservar a estabilidade.

Gráfico 3.21 - Taxa de Desemprego na Suécia, 1947-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

3.2.3 Considerações Finais

Os países analisados nesta seção foram selecionados por retratarem experiências da *creeping inflation* sob condições de negociações salariais centralizadas. Além da estrutura sindical característica destes países, existiu também um vínculo das confederações sindicais com o grupo político que liderou (ou compôs, no caso da Áustria) o governo no período (ou, pelo menos, na maior parte do tempo). Com efeito, Áustria, Noruega e Suécia apresentaram taxas de desemprego baixas combinadas com taxas de inflação moderadas e estáveis. Especialmente no da Noruega e Suécia a economia manteve-se de forma sustentada próxima do pleno emprego. Por sua vez, a dinâmica de crescimento dos salários não apresentou uma trajetória explosiva em nenhum dos casos. Apenas na Suécia o aumento dos salários reais

superou os ganhos de produtividade nas décadas de 1950 e 1960, ainda que em uma diferença pequena. Esses fatos são indícios do sucesso da coordenação entre a política salarial das organizações de trabalhadores e os requisitos de estabilidade dessas economias. Assim, o sistema de negociações salariais centralizadas contribuiu para conciliar taxas muito baixas de desemprego com a manutenção de uma inflação rastejante, que não apresentou tendência aceleracionista. Ao mesmo tempo, esses resultados foram atingidos com menores índices de greves. Os gráficos B.1, B.2, B.3, B.4, B.5 no apêndice B apresentam as estatísticas de número de trabalhadores envolvidos em greves, dias de trabalho perdidos e quantidade de conflitos observados nos países. O grau de conflito mostra-se especialmente pequeno quando se considera que parcela elevada da força de trabalho era vinculada a sindicatos nesses países.

As três economias desfrutaram de estabilidade nas taxas de câmbio, durante todo o período para Suécia e Noruega e durante a maior parte no caso da Áustria. Dessa forma, o câmbio não pressionou as taxas de inflação (pelo menos não sistematicamente no caso da Áustria). Isso também contribuiu para a continuidade da elevação dos salários reais. A dinâmica da produtividade, com taxas relativamente elevadas refletindo o crescimento econômico da *Golden Age*, também contribuiu para manter baixas as taxas de inflação e possibilitar uma trajetória de crescimento dos salários reais.

A possibilidade de interpretação dos resultados obtidos segundo a perspectiva do modelo escandinavo de inflação foi limitada por dificuldades relacionadas à disponibilidade de dados empíricos para o período analisado. A principal restrição esteve associada às informações para o índice de preços desagregado, que não pode ser traduzido – mesmo que de forma simplificada – nos termos propostos pelo modelo, identificando-se um setor competitivo e um setor protegido. O índice de preços disponibilizado nos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho apresenta quatro segmentos: Alimentos, Alugueis, Combustíveis e energia elétrica, Vestuário. O setor produtor de Alimentos produz bens comercializáveis, mas tratou-se de um setor fortemente influenciado por políticas de preços e pela prática de subsídios à produção agrícola. Aukrust (1977) caracteriza explicitamente os preços de produtos agrícolas como preços administrados, no caso da Noruega. Os preços de Combustíveis e energia elétrica também são influenciados por decisões do governo. Não se dispõe de explicação para a dinâmica dos preços desse segmento, o que exigiria uma análise detalhada que não compete às finalidades deste trabalho. Por sua vez, o setor de vestuário poderia representar um setor produtor de bens comercializáveis, de preços livres, e cuja formação de preços é impactada pela

trajetória dos custos salariais. Uma ressalva relevante, porém, é que se trata de um setor pouco dinâmico comparativamente a outros setores industriais, tornando-se difícil extrapolar generalizações deste segmento para os demais bens comercializáveis. Por fim, o segmento alugueis, apesar de representar um setor que não é exposto a concorrência internacional, não pode ser utilizado como representante geral de um setor protegido. Os preços de alugueis possuem uma dinâmica própria e não refletem diretamente a variação dos custos salariais, como seria observado na prestação de serviços.

Dessa forma, não houve disponibilidade de um segmento que pudesse ser considerado representativo do setor protegido no modelo escandinavo. Adicionalmente, existem limitações relacionadas à utilização do segmento de vestuário como representativo do setor competitivo.

Os principais resultados encontrados para as três economias analisadas foram sintetizados na Tabela 1. Verificam-se os resultados já descritos quanto às taxas de inflação e crescimento dos salários nominais e reais. A comparação entre a trajetória dos salários reais e o crescimento da produtividade agregada da economia apresentou discrepâncias entre os três casos analisados. Para a Áustria, a taxa de crescimento dos salários reais foi muito próxima do crescimento médio da produtividade para o período. Por outro lado, para a Noruega, o crescimento da produtividade superou a taxa de crescimento dos salários reais. No caso da Suécia, a taxa de crescimento dos salários reais superou o crescimento da produtividade na média para o período analisado.

Com relação a comparação entre a trajetória dos salários de diferentes setores, também se verificou diferenças entre os três países estudados. Para o caso da Áustria, a taxa de crescimento dos salários da manufatura superou a taxa de crescimento dos salários da construção civil, com uma diferença considerável de 1,8 ponto percentual entre as taxas médias dos dois setores. Entretanto, esse resultado pode decorrer das características da série de salários para a construção civil, que reflete apenas as variações no piso salarial dos operários. Deste modo, não traduz, necessariamente, a tendência do salário médio do setor. Por outro lado, a Noruega apresentou elevada convergência entre as taxas de crescimento dos salários dos setores de manufatura e de serviços privados. Nesse caso, os salários da manufatura cresceram a uma taxa apenas ligeiramente superior que os do setor de serviços. Finalmente, para a economia sueca, notou-se um crescimento mais elevado dos salários do setor de serviços do que do setor manufatureiro, com uma diferença de 1,1 ponto percentual.

Tabela 1 – Quadro geral para Áustria, Noruega e Suécia

	Taxa de inflação	Salários Nominais	Produtividade	Salários reais	Salários Manufatura	Salários Setor Protegido*	Diferença Setorial
Áustria ^a	4,9	10,1	5,8	5,5	8,1	6,3	1,8
Noruega ^b	4,8	7,5	4,3	3,0	7,8	7,5	0,3
Suécia ^c	4,4	9,5	3,9	5,2	9,0	10,1	-1,1

Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho, da *Penn World Table*, do Fundo Monetário Internacional, de Edvinson (2005) e de Grytten (2007).

Nota: *Piso da construção civil para a Áustria, Serviços Privados para a Noruega e Serviços para a Suécia.

^aTaxas médias para o intervalo 1951-1970.

^bTaxas médias para o intervalo 1951-1970 para Produtividade e Salários reais. Taxas médias para o intervalo 1950-1970 para as demais variáveis.

^cTaxas médias para o intervalo 1950-1970 para Taxa de inflação e para os Salários Nominais. Taxas médias para o intervalo 1951-1970 para as demais variáveis.

A discrepância entre a trajetória dos salários setoriais observadas para a Áustria e para a Suécia contraria a noção de que os salários tenderiam a crescer à mesma taxa entre os diferentes setores. Nota-se que essa noção é incorporada como pressuposto no modelo escandinavo com respeito à relação entre os salários dos setores competitivo e protegido.

Obteve-se, ainda, a taxa de variação da produtividade em nível setorial para o caso da Suécia, com dados para o setor manufatureiro e o setor de serviços. Se considerarmos o setor manufatureiro como representativo do setor competitivo e o setor de serviços como representativo do setor protegido, é possível apurar alguns resultados do modelo escandinavo para a Suécia. Em primeiro lugar, nota-se que a taxa de variação da produtividade do setor competitivo foi mais elevada que a taxa observada no setor protegido. Além disso, a taxa de variação dos salários reais média da economia permaneceu em um valor intermediário entre a taxa de crescimento da produtividade no setor manufatureiro (5,8%) e a taxa de crescimento da produtividade do setor de serviços (3,3%). Esse resultado seria esperado pelo modelo escandinavo.

APÊNDICE B

Neste apêndice, constam as tabelas referentes à trajetória da taxa de inflação e dos preços desagregados para Áustria, Noruega e Suécia, assim como os gráficos que apresentam a dinâmica do conflito distributivo, com número de conflitos trabalhistas, quantidade de trabalhadores envolvidos em greve e dias de trabalho perdidos devido à ocorrência de greves.

Tabela 2 – Índice de Preços ao Consumidor geral e desagregado para a Áustria, 1950-1970.

Ano	Preços ao Consumidor		Combustíveis e		
	Consumidor	Alimentos	Aluguel	Energia Elétrica	Vestuário
1950	15,0	8,0	-		
1951	27,1	22,5	-	52,5	30,6
1952	13,5	17,2	-	15,6	6,4
1953	-1,0	-2,0	-	-3,8	0,0
1954	3,0	2,0	-	2,0	0,0
1955	1,9	2,9	-	2,9	0,0
1956	2,9	1,9	-	1,9	1,0
1957	4,2	-	-	4,2	2,0
1958	1,0	1,0	-	-	-
1959	1,0	0,0	4,0	2,0	1,0
1960	2,0	2,0	2,9	0,0	3,0
1961	3,9	2,0	7,5	2,0	1,9
1962	3,7	6,7	4,3	1,0	1,9
1963	2,7	3,3	3,6	1,5	1,6
1964	3,8	3,8	5,3	5,0	2,5
1965	5,0	6,8	4,3	2,9	2,4
1966	2,2	1,3	4,4	1,8	2,6
1967	3,9	-	-	-	-
1968	2,8	1,2	6,8	2,0	1,2
1969	3,1	3,4	6,6	1,6	1,1
1970	4,4	4,7	10,2	6,8	2,5

Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

Tabela 3 – Índice de Preços ao Consumidor geral e desagregado para a Noruega, 1951-1970.

Ano	Preços ao			Combustíveis e	
	Consumidor	Alimentos	Aluguel	Energia Elétrica	Vestuário
1951	15,4	17,6	2,2	11,3	27,6
1952	8,9	13,8	3,2	12,4	3,1
1953	-	-	2,0	0,0	0,0
1954	4,0	8,0	6,0	1,0	1,0
1955	1,9	0,0	4,7	7,9	-1,0
1956	2,8	4,6	3,6	10,1	0,0
1957	2,2	0,0	5,6	6,3	4,3
1958	5,3	7,5	5,3	-2,0	2,0
1959	2,0	3,0	3,0	2,0	0,0
1960	0,0	-1,9	-	0,1	1,0
1961	2,9	3,0	2,9	1,7	2,0
1962	5,7	6,7	3,8	4,8	2,9
1963	2,6	1,7	2,2	3,7	2,9
1964	5,7	8,6	2,2	5,4	3,2
1965	4,3	2,8	4,0	3,0	5,2
1966	3,3	2,2	3,6	3,3	3,2
1967	4,4	4,4	3,4	7,0	3,1
1968	3,5	3,3	4,0	3,9	2,5
1969	3,1	4,0	2,6	2,4	1,5
1970	10,6	12,9	8,6	18,4	8,1

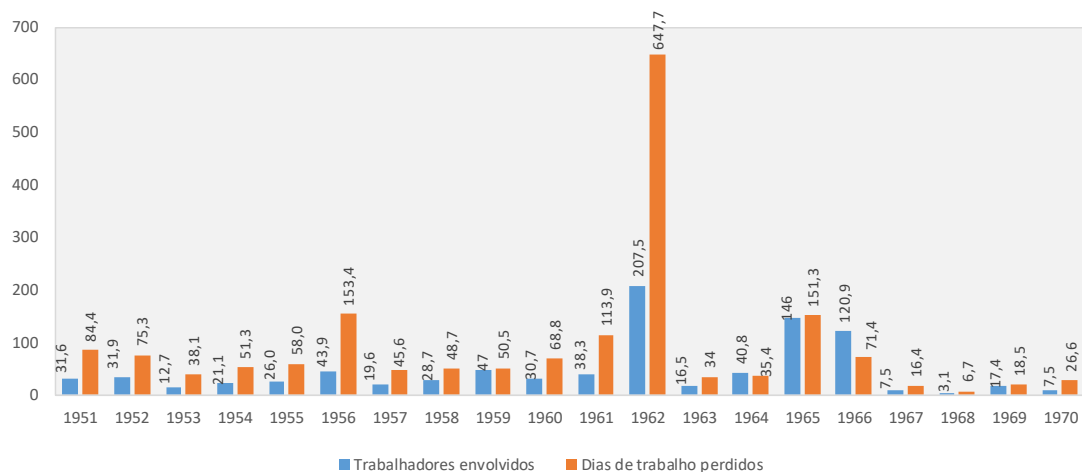
Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

Tabela 4 – Índice de Preços ao Consumidor geral e desagregado para a Suécia, 1950-1970.

Ano	Preços ao			Combustíveis e	
	Consumidor	Alimentos	Aluguel	Energia Elétrica	Vestuário
1950	2,0	2,0	-	-	-
1951	16,5	17,6	2,3	34,7	21,7
1952	7,6	12,6	6,8	5,9	2,0
1953	1,0	2,0	6,4	-6,5	-2,9
1954	1,0	0,0	3,0	-3,0	-
1955	3,0	5,0	3,9	4,1	-2,0
1956	4,8	7,6	8,4	12,9	0,0
1957	4,4	2,1	3,3	10,0	2,1
1958	5,3	4,2	6,4	1,0	2,0
1959	1,0	1,0	4,0	-3,0	0,0
1960	4,0	5,9	2,9	-3,1	5,0
1961	1,9	2,8	5,6	0,0	0,0
1962	4,7	9,1	0,0	0,0	2,9
1963	2,9	5,2	-0,5	1,6	1,1
1964	3,4	4,0	7,9	1,2	2,4
1965	5,0	6,5	8,2	-4,2	3,7
1966	6,4	6,3	8,5	2,2	4,4
1967	4,3	3,4	6,2	-1,5	3,5
1968	1,9	1,0	3,6	5,7	0,0
1969	2,7	3,4	8,8	-4,6	-0,3
1970	7,1	8,5	10,0	6,2	2,8

Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

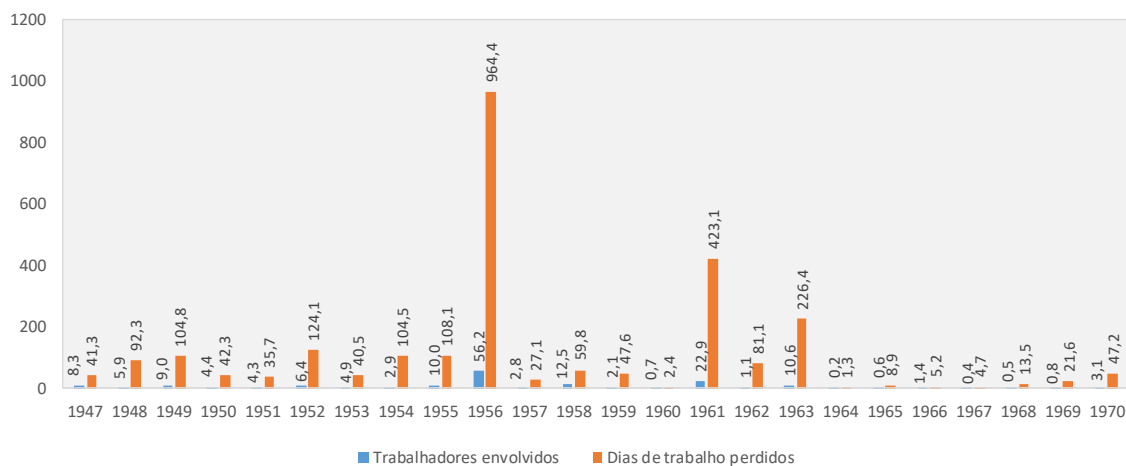
Gráfico B.1 – Trabalhadores envolvidos em greves e dias de trabalho perdidos na Áustria, 1951-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

Nota: Eixo em milhares de unidades.

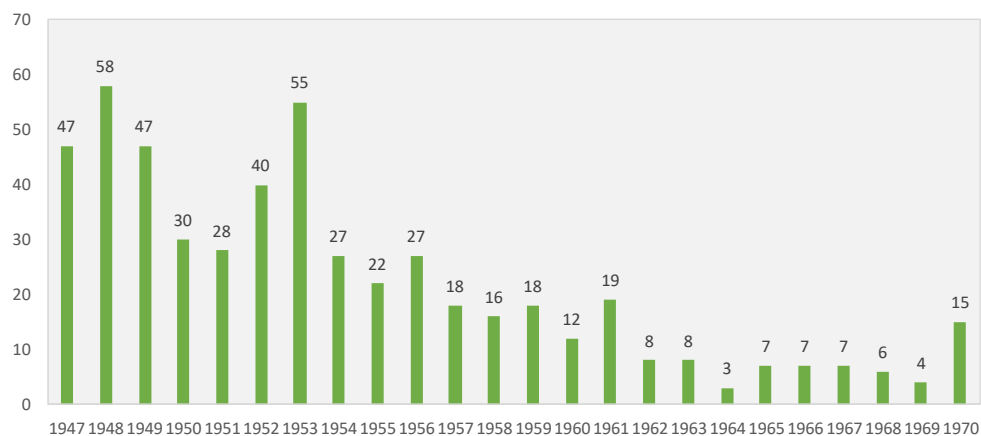
Gráfico B.2 – Trabalhadores envolvidos em greves e dias de trabalho perdidos na Noruega, 1947-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

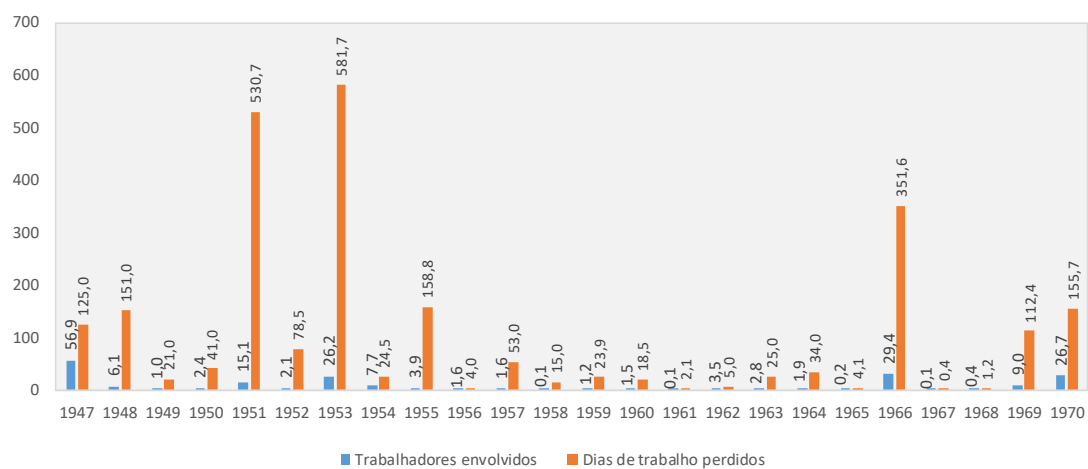
Nota: Eixo em milhares de unidades.

Gráfico B.3 – Número de Disputas na Noruega 1947-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

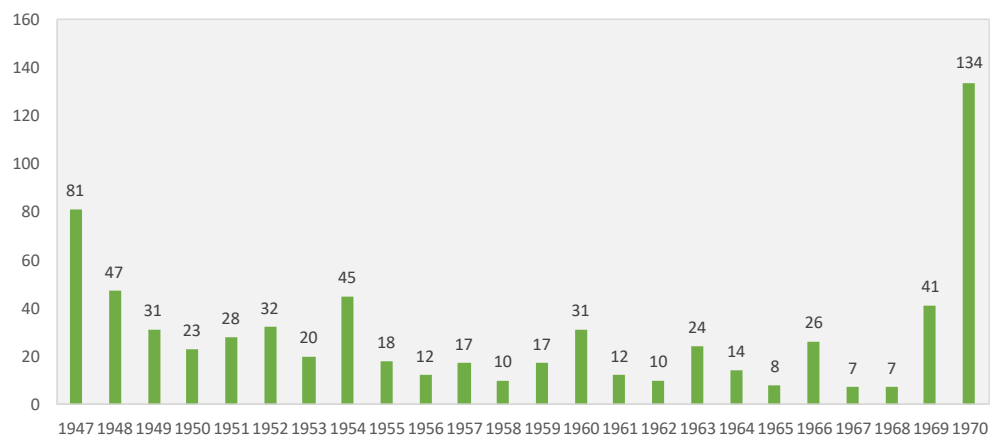
Gráfico B.4 – Trabalhadores envolvidos em greves e dias de trabalho perdidos na Suécia, 1947-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

Nota: Eixo em milhares de unidades.

Gráfico B.5 – Número de disputas na Suécia, 1947-1970.



Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

4 INFLAÇÃO SALARIAL NO BRASIL

O Brasil apresentou um processo de inflação salarial a partir de meados de 2004 até 2014, que se revelou compatível com taxas de inflação moderadas e estáveis. De forma similar ao observado nas experiências de *creeping inflation*, o crescimento dos salários nominais foi um componente importante da inflação de custos observada no período. Nesse período, a taxa de desemprego apresentou trajetória decrescente até se estabelecer em um patamar mais baixo, ao mesmo tempo em que ocorreram outras mudanças sociais e institucionais favoráveis ao poder de barganha dos trabalhadores no período. A trajetória de crescimento dos salários também provocou mudança nos preços relativos, destacando-se o aumento mais acelerado dos preços dos serviços.

Contudo, o mesmo período apresentou pressões adversas, que perturbaram a trajetória moderada da taxa de inflação e limitaram o processo de crescimento gradual dos salários reais. Assim, a economia brasileira absorveu choques de preços internacionais no período e deparou-se com limitações relacionadas ao lento crescimento da produtividade. Essas pressões podem ter contribuído parcialmente para o fim desse arranjo distributivo, baseado nas baixas taxas de desemprego, na garantia dos direitos trabalhistas e no crescimento econômico, com a guinada na política econômica a partir de 2015.

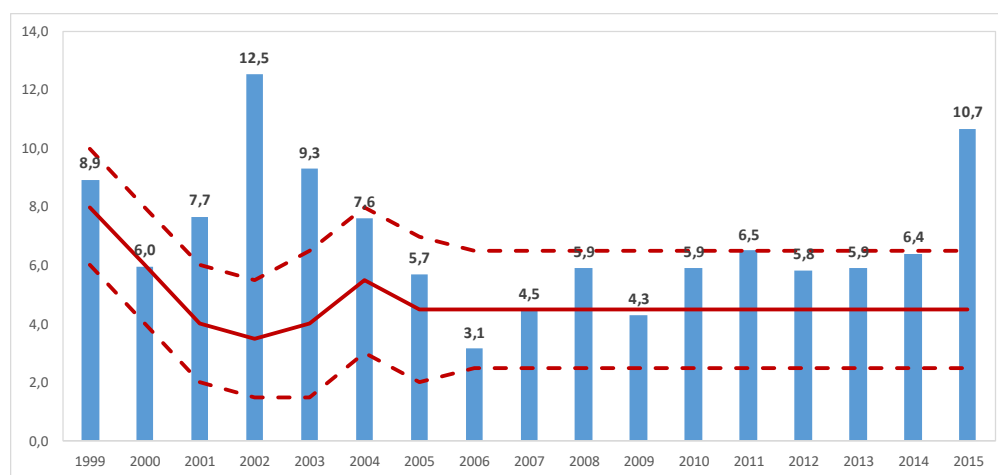
A discussão realizada neste capítulo concentra-se no período entre 2004 e 2014, em que a trajetória da inflação foi compatível com o crescimento dos salários reais e com uma mudança gradual na distribuição funcional da renda no Brasil. Após uma discussão a respeito de algumas características desse processo inflacionário, compara-se suas principais características com as observadas na *creeping inflation* dos países com negociações salariais centralizadas.

4.1 INFLAÇÃO NO BRASIL

Desde 1999, a política monetária brasileira opera segundo o regime de metas de inflação, com metas anuais de inflação cheia (isto é, não se utiliza o *core* da inflação como em outros países) medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo. Entre 2004 e 2014, a inflação excedeu oito vezes a meta prevista, embora tenha permanecido dentro do intervalo de flutuação de 2 pontos percentuais previsto para o período – conforme mostra o gráfico 4.1. Vale ressaltar que em 1999 e em 2004 a meta de inflação foi revista durante o ano, possibilitando

que a taxa de inflação permanecesse dentro do intervalo de flutuação previsto nesses dois anos. A forte mudança ocorrida na política econômica em 2015 traduziu-se em uma taxa de inflação mais elevada, decorrente da desvalorização cambial e dos reajustes elevados nos preços monitorados, em especial na energia elétrica e nos combustíveis, e na revisão de isenções fiscais que possuíam impacto negativo sobre os preços. Essa elevação dos preços resultou em uma mudança significativa na dinâmica que a inflação apresentara até então.

Gráfico 4.1 – Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e metas de inflação, 1999-2015.



Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE; BCB.

O regime de metas de inflação, surgido na esteira do *novo consenso macroeconômico*, opera segundo a concepção de que o núcleo da inflação é determinado pelas condições de demanda da economia. De acordo com essa visão, a demanda agregada pode ser manipulada por meio de variações na taxa de juros, e ocorreriam, ainda, variações na taxa de câmbio como um efeito colateral do movimento nos juros (SERRANO, 2010). As variações na taxa de juros afetariam também as expectativas inflacionárias, o que contribuiria para a convergência da inflação em direção à meta preestabelecida. Essas noções são consequência de pressupostos fundamentais do novo consenso, segundo o qual o hiato do produto afeta a inflação, a inflação possui uma persistência completa (i.e., os coeficientes relacionados ao componente de inércia e ao componente expectacional em uma curva de Phillips, somados, são iguais a 1), o produto potencial está relacionado exclusivamente a condições de oferta da economia, e os choques de

oferta são aleatórios e se anulam no longo prazo (SERRANO, 2010). Valendo esses pressupostos, garante-se, ainda, que a política monetária não afeta o produto no longo prazo.

Evidências mostram, no entanto, que tais pressupostos não caracterizam a realidade brasileira. Em estudo para os anos 2000, Braga (2013) encontra um coeficiente de inércia inflacionária inferior à unidade, ainda que seja elevado. Além disso, o principal determinante da inflação tem sido a inflação importada – ou seja, o efeito total da variação dos preços internacionais medido em moeda doméstica (BRAGA, 2011; BRAGA, 2013; SUMMA; BRAGA, 2014). As variáveis de inflação importada acabam sendo muito importantes para explicar a inflação brasileira ao determinar o preço dos bens comercializáveis, parte do custo dos não comercializáveis, mas também pelo efeito que têm sobre os indexadores utilizados para reajuste dos preços monitorados. Este último efeito é consequência do processo de privatizações ocorrido na década de 1990, em que buscou-se atrelar os preços de serviços regulados à índices mais fortemente influenciados pela taxa de câmbio (com frequência usou-se o IGP-M), de modo a preservar a rentabilidade do setor medida em moeda estrangeira. Tal efeito foi contido a partir de 2006, quando entraram em vigor algumas revisões contratuais desses serviços (BRAGA, 2013).

Na verdade, as variáveis associadas a excesso de demanda não vêm impactando sistematicamente a taxa de inflação (BRAGA, 2013; SUMMA; BRAGA, 2014; BASTOS; JORGE; BRAGA, 2015). Portanto, considera-se que o sistema de metas de inflação não vem controlando a taxa de inflação pelo mecanismo convencional. Na verdade, o sistema de metas atinge seus objetivos, no caso brasileiro, na medida em que variações na taxa de juros doméstica alteram o diferencial de juros em relação à taxa de juros internacional, provocando uma entrada de capitais no país e uma valorização cambial. Essa valorização possui um impacto direto sobre os preços dos bens comercializáveis e também sobre os custos de produção dos demais setores (SERRANO, 2010; SUMMA; SERRANO, 2015).

Gráfico 4.2 – Taxa de juros reais (mediana das expectativas de inflação) e taxa de inflação, julho de 2001 a dezembro de 2014.

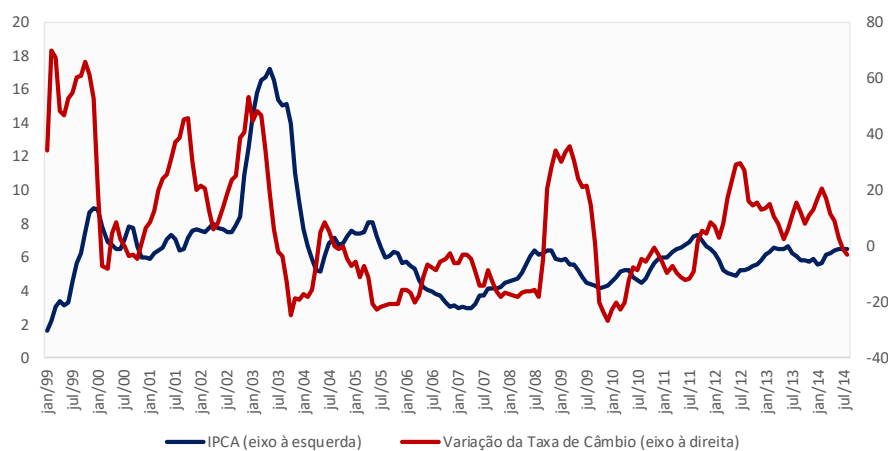


Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE; BCB.

Na maior parte do período mais recente, variações da taxa de juros são observadas em combinação com uma inflação que oscila em menor grau dentro de um determinado patamar. Entre 2005 e 2008 verificou-se uma redução progressiva na taxa de juros real – quando se estabeleceu em um patamar mais baixo, comparado com o histórico –, na qual inicialmente percebe-se uma desaceleração da inflação.

De acordo com Serrano e Summa (2012), a redução das taxas de juros internacionais nos anos 2000 permitiram a redução das taxas de juros no Brasil enquanto preservaram-se os elevados diferenciais entre os juros domésticos e os internacionais. Assim, foi possível reduzir a taxa básica de juros brasileira sem a ocorrência de uma desvalorização cambial, e, portanto, sem impacto sobre a taxa de inflação. Na verdade, a partir de 2003 também foram verificadas melhoras nas condições externas devido à elevação de preços de bens exportados pelo País. Em suma, verificou-se após 2003 um quadro de melhora nas condições dos fluxos comerciais e nos fluxos de capitais, simultânea a uma menor taxa de juros nos Estados Unidos e a menores *spreads* para os “mercados emergentes”. Além disso, a partir de 2006 iniciou-se uma política de acumulo de reservas internacionais, que deu maiores graus de liberdade à política cambial brasileira (SERRANO; SUMMA, 2012). A partir dos últimos meses de 2011 a taxa de câmbio passou a se desvalorizar, em uma trajetória que se manteve até o final de 2014.

Gráfico 4.3 – Variação da taxa de câmbio nominal em 12 meses e taxa de inflação acumulada em 12 meses, janeiro de 1999 a dezembro de 2014.



Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE; BCB.

Outra característica mais estrutural da inflação brasileira é o baixo grau de flexibilidade nominal dos salários e dos preços. Verifica-se resistência das margens nominais em períodos em que ocorrem desvios da capacidade utilizada em relação ao grau normal de utilização da capacidade, assim como resistência dos salários em situações em que a taxa de desemprego se distancia daquela tendencial no longo prazo. *Mark ups* procíclicos não são observados, de modo geral na economia brasileira, e a evolução dos salários está mais relacionada à tendência de longo prazo do desemprego, e não às flutuações de curto prazo em torno dessa tendência (SUMMA; SERRANO, 2015). Os preços de bens comercializáveis são determinados no mercado internacional, portanto, de forma exógena às variáveis domésticas de custo e de demanda. Por sua vez, entre os bens não comercializáveis, muitos são monitorados e outros têm seus preços fixados a partir de regras de margens sobre os custos. Finalmente, com relação aos salários, sua rigidez está associada a leis trabalhistas que proíbem reduções do salário nominal de um trabalhador já empregado.

Estimativas da curva de Phillips aplicadas à economia brasileira têm suscitado controvérsias a respeito das variáveis que afetam a inflação e os coeficientes a elas atribuídos. Diferentes estudos utilizaram a inflação passada e as expectativas de inflação como variáveis explicativas da taxa de inflação⁶⁶. Embora tenham encontrado resultados diversos, em geral apontou-se um componente inercial significativo e importante na explicação da taxa de inflação. Ainda assim, destaca-se que os resultados em geral são desfavoráveis a obtenção de

⁶⁶ Ver Summa (2011) e Sachsida (2014).

uma curva de Phillips do tipo aceleracionista, na qual a soma dos coeficientes dos termos de inércia inflacionária e expectativas de inflação devem ser iguais a 1⁶⁷. Portanto, a despeito de uma inércia positiva e de um eventual papel das expectativas, verifica-se que a inflação brasileira não segue um modelo aceleracionista.

Braga (2011) considera o impacto de variáveis relacionadas à noção de inflação de custos, como um componente de inflação importada – que combina o efeito de oscilações de um índice de preços internacionais com variações da taxa de câmbio –, os salários, a taxa de juros, além das variáveis inércia inflacionária e hiato da capacidade produtiva, como indicador de excesso de demanda. A estimativa utilizou dados de 1999 a 2008, realizada pelo método de defasagens auto regressivas distribuídas (ADL) para todas as variáveis. A inércia inflacionária mostrou-se bastante relevante (com um coeficiente acima de 0,6 nas diferentes regressões realizadas) na explicação da taxa de inflação corrente. Da mesma forma, o componente de inflação também foi significativo e importante. A taxa básica de juros também foi significativa estatisticamente e apresentou um coeficiente positivo. Por outro lado, o indicador de excesso de demanda e a variação dos salários nominais não foram significativos. Braga (2011) destaca que o custo unitário do trabalho, medido em termos reais, declinou de 1999 a 2003 e permaneceu estável de 2003 a 2008. Com relação ao indicador de demanda, a autora acrescenta que em estimativas recentes do Banco Central “para o período de 1996 a 2007, o coeficiente associado ao hiato do desemprego é significativo, porém seu sinal é positivo, o contrário do que se espera quando se adota o modelo aceleracionista” (BRAGA, 2011, p. 8, grifo nosso).

De forma complementar, análises da inflação desagregada buscaram identificar a explicação da variação dos preços em diferentes setores (BRAGA, 2013; SUMMA; BRAGA, 2014; BASTOS; JORGE; BRAGA, 2015). Esses estudos permitem identificar se os resultados obtidos em termos agregados são mantidos nas desagregações, possibilitando, ainda, uma compreensão sobre a mudança dos preços relativos presente no processo inflacionário.

Em um estudo desagregado dos determinantes da inflação, Braga (2013) testa a inflação de bens não duráveis, bens semiduráveis, bens duráveis e serviços para os anos 2000, incorporando, novamente as variáveis de custo. Os resultados indicam uma inércia elevada (entre 0,7 e 0,8), embora seja importante enfatizar que os coeficientes são menores que a unidade. Outro resultado importante é que o trabalho não encontrou suporte econométrico para

⁶⁷ Summa. (2011) destaca que alguns estudos impõem essa relação entre os coeficientes como restrição prévia à estimativa da curva de Phillips, levando, por hipótese, a uma curva do tipo aceleracionista.

a existência de inflação de demanda na década 2000, tanto no nível agregado como no nível desagregado por categoria de uso. A inflação importada foi significativa estatisticamente e teve peso importante na explicação da inflação de todas as componentes desagregadas. A exceção foram os serviços não monitorados, para os quais essa variável não foi significativa. O componente de inflação importada foi dominado, na primeira metade da década 2000, pela pressão da taxa de câmbio, enquanto na segunda metade foi consequência da elevação dos preços das *commodities*. De modo geral, períodos de elevação dos preços das *commodities* tiveram seus efeitos sobre a inflação atenuados por um comportamento no sentido contrário da taxa de câmbio. Embora ambos os fatores tenham atuado conjuntamente no final de 2002 e no início de 2003, esse foi o único período em que isso ocorreu. Tal condição explica o elevado patamar alcançado pela taxa de inflação em 2003. Destaca-se ainda a mudança estrutural detectada na série dos bens monitorados, cuja taxa de inflação passa a apresentar maior estabilidade a partir de 2006, indicando o sucesso das diferentes mudanças regulatórias que atuaram como políticas não monetárias de combate à inflação. Por sua vez, a inflação no setor de serviços apresentou um comportamento diferenciado em relação aos demais setores, sendo o único setor em que a inflação importada não foi significativa estatisticamente. Esse setor, junto com o setor de bens de consumo não duráveis, teve sua inflação explicada pela variação dos salários médios, variável não significativa nas demais componentes desagregadas (BRAGA, 2013).

Em conformidade com o resultado anterior, Summa e Braga (2014) encontraram dificuldade em associar estatisticamente pressões de demanda à taxa de inflação geral, encontrando significância estatística para indicador desse tipo exclusivamente no caso da inflação de serviços. Nesse estudo, foram utilizadas quatro componentes desagregadas: monitorados, e os três seguintes segmentos de preços livres, alimentos, industriais e serviços. A série vai de agosto de 1999 a dezembro de 2012. Notou-se que a taxa de câmbio e a inflação importada afetaram todas as desagregações da inflação propostas pelo trabalho. Essas variáveis acabam sendo muito importantes para explicar a inflação brasileira ao determinar o preço dos bens comercializáveis, parte do custo dos bens não comercializáveis, mas também pelo efeito que têm sobre os preços monitorados (reajustados por um índice de inflação sensível à inflação importada). A inflação de serviços apresenta o maior grau de inércia, e elevada persistência inflacionária nesse setor foi vista quando foi a única variável do estudo que não rejeitou a hipótese de raiz unitária pelo teste Dickey-Fuller aumentado (ADF) – ainda que o tenha

rejeitado pelo teste Phillip-Perron. Assim, a inércia inflacionária, a inflação importada e a taxa de desemprego foram significativas na explicação da inflação de serviços. A respeito da inércia, vale destacar que o setor de serviços possui salários bastante vinculados à dinâmica do salário mínimo, ao qual desde 2007 foi aplicada uma política explícita de indexação (ver a próxima seção) com o objetivo de assegurar a valorização real do salário mínimo. Com relação aos preços monitorados, foram significativas a inércia inflacionária e a inflação importada. Percebeu-se que as mudanças regulatórias na precificação dos monitorados implicaram numa redução do patamar da esperança condicionada e na redução da variância da série da inflação mensal dos monitorados a partir de 2005. Nos preços de alimentos, as variáveis de inércia e de inflação importadas foram significativas estatisticamente, enquanto a variável de demanda, o custo financeiro – medido pela taxa Selic – e o custo de frete não foram significativos. Por fim, os bens industrializados também tiveram significância estatística da inércia inflacionária e da inflação importada. Esse foi o único caso em que o custo financeiro também foi estatisticamente significativo, o que pode ser consequência da importância do crédito para capital de giro nesse setor.

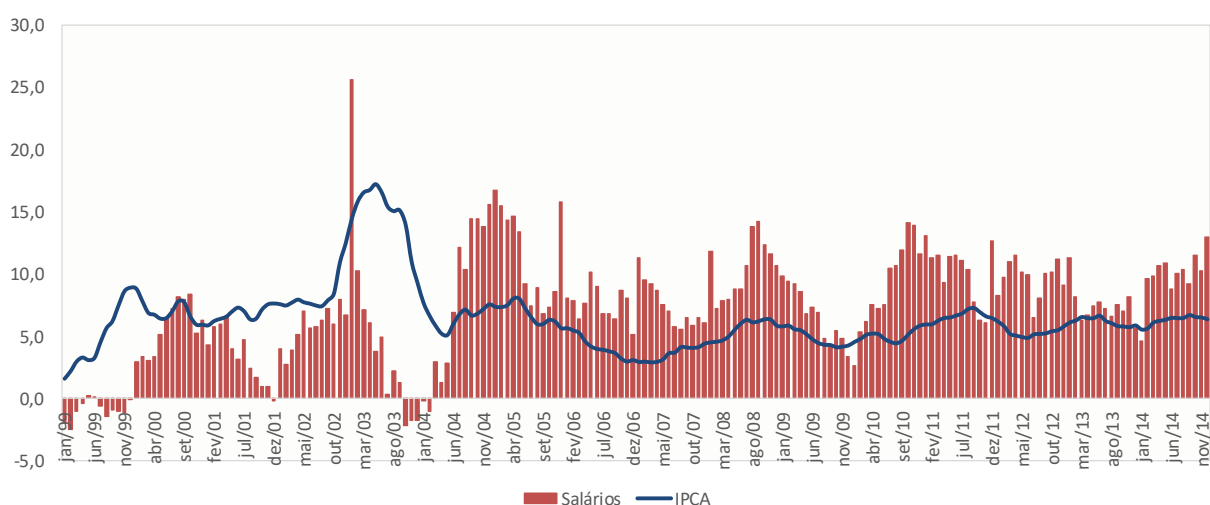
Bastos, Jorge e Braga (2015) realizaram uma investigação para dezessete setores da indústria, com dados para o período 1996 e 2011, por meio da metodologia de defasagens auto regressivas distribuídas (ADL). Três entre esses setores são da indústria extrativa, enquanto treze são da indústria de transformação. Utilizou-se, ainda, o índice agregado da indústria geral. Levou-se em conta a inércia inflacionária, o canal de custo da política monetária – ao considerar-se a taxa de juros como variável explicativa – e o efeito combinado da taxa de câmbio e dos preços internacionais – pela *proxy* dada por um índice de preços das *commodities* – resultando na inflação importada. A taxa de juros foi significativa estatisticamente na explicação da inflação de seis dos 17 setores. Entretanto, o fato de essa variável não ser significativa para os demais setores não significa, necessariamente, que estejam imunes ao canal de custos da política monetária. Na verdade, este canal pode estar vinculado, nesses outros setores, à outras taxas de juros vigentes no mercado de crédito que representariam mais apropriadamente o custo do crédito ao tomador final. O coeficiente de longo prazo associado à inflação importada foi significativo em todos os setores. Os setores em que o coeficiente da inflação importada foi mais elevado foram “aqueles com inserção externa considerável através da penetração expressiva de importações e ligados aos mercados internacionais de commodities, cujos preços são exógenos à economia brasileira” (BASTOS; JORGE; BRAGA,

2015, p. 271). O setor de alimentos e bebidas é um dos setores fortemente influenciado pelos preços das *commodities*. Assim, os resultados reiteram a importância dos preços internacionais e da trajetória da taxa de câmbio sobre a dinâmica da inflação nos setores industriais. Em contrapartida, o indicador para o excesso de demanda, o hiato da utilização da capacidade instalada, foi pouco relevante na explicação da inflação⁶⁸. Assim, um resultado importante indica não haver uma relação forte sistemática entre a demanda e a inflação medida pelo Índice de Preços ao Produtor Amplo.

4.2 SALÁRIOS

Observou-se na economia brasileira um processo contínuo de crescimento dos salários reais, que se estendem de meados de 2004 e até o final de 2014, conforme pode ser visto no gráfico 4.4

Gráfico 4.4 – Salários nominais e taxa de inflação acumulados em 12 meses, janeiro de 1999 a dezembro 2014.



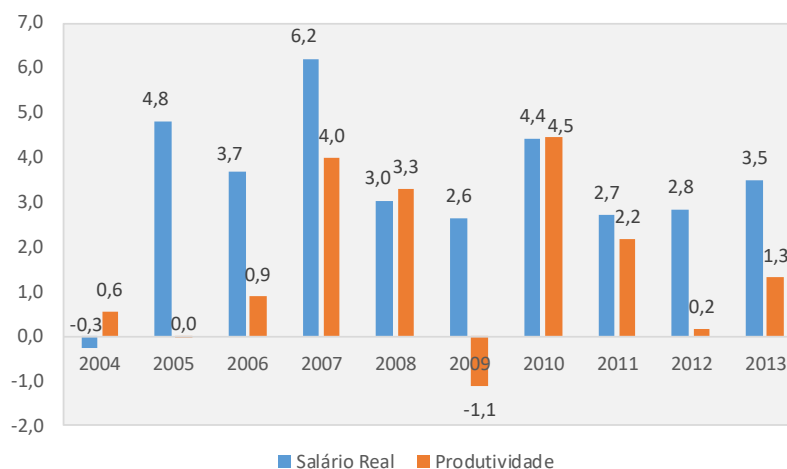
Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE.

⁶⁸ Na verdade, o coeficiente de longo prazo foi estatisticamente significativo em apenas dois setores: minerais não metálicos e veículos. No primeiro caso, foi significativa apenas a um nível de significância de 10%, enquanto no segundo caso apresentou um coeficiente com sinal contrário ao esperado. No curto prazo, um número maior de setores apresentou coeficientes significantes, ainda que em poucas defasagens (BASTOS; JORGE; BRAGA, 2015).

De acordo com Serrano e Summa (2011), as intensas mudanças nas condições externas com as quais o País se deparou a partir de 2003, assim como as alterações na política econômica, contribuem para explicar alterações no comportamento da inflação, a recuperação do crescimento econômico no decorrer dos anos 2000 e a melhoria da distribuição de renda e a redução da pobreza. Com relação à política econômica, em especial entre 2005 e 2010, ela orientou-se para o crescimento, com um papel importante dos investimentos públicos e do consumo privado a partir da distribuição de renda e da expansão do acesso ao crédito. Como resultado, ocorreu uma aceleração do investimento privado (SERRANO; SUMMA, 2011). A taxa de desemprego entra em uma trajetória de queda progressiva a partir de 2005 – ver gráfico 4.6–, refletindo o início de uma mudança nas condições do mercado de trabalho. Segundo Baltar (2015), o processo de reativação do mercado de trabalho é um dos principais determinantes das melhorias nas condições socioeconômicas da população.

A participação dos salários na renda seguia uma trajetória de declínio desde 1993 até seu ponto mais baixo em 2004, inicialmente de modo mais acelerado (1993-1997) e, a seguir, mais lentamente (1997-2004). Em 2004 ocorreu uma importante inflexão, a partir da qual se verificou uma trajetória de recomposição da participação dos salários na renda. Dessa forma, a partir de 2005 os salários reais passam a crescer acima da produtividade – conforme o gráfico 4.5. De acordo com as informações extraídas do Sistema de Contas Nacionais, o salário real cresceu a uma taxa média anual de 3,3%, enquanto a produtividade variou em uma média de 1,6% (SARAMAGO, 2016).

Gráfico 4.5 – Salários reais e produtividade, 2004-2013.



Fonte: Elaboração própria. Dados de Saramago (2016).

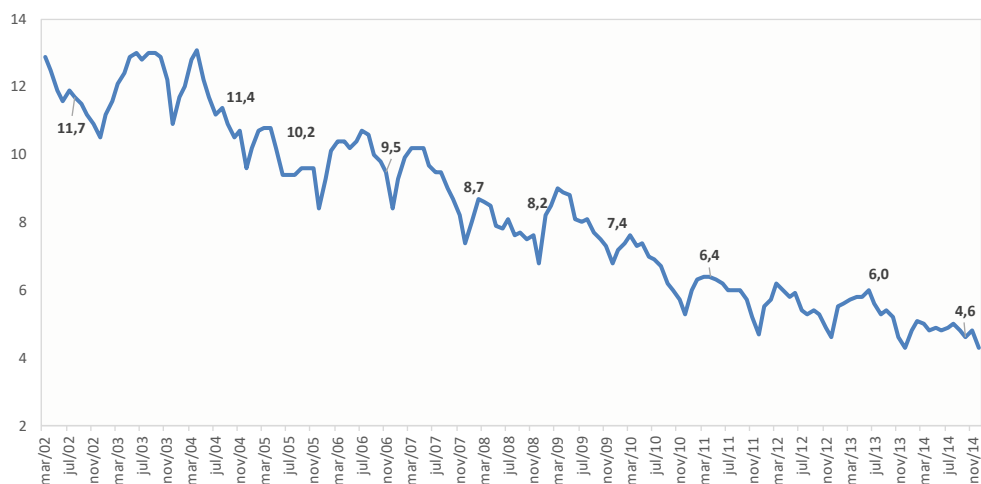
Uma política explícita de valorização real do salário mínimo foi adotada, com reajustes mais elevados a partir de 2005 (DIEESE, 2015). A partir de 2007, inclui-se uma regra de reajuste segundo a qual a taxa anual de reajuste do salário mínimo seria igual a soma da inflação no ano anterior e a taxa de crescimento do PIB de dois anos antes. O impacto distributivo dessa medida é amplificado uma vez que os benefícios de seguridade social eram indexados ao salário mínimo, como o piso das aposentadorias (em que abrange parcela grande dos beneficiários), as pensões e o seguro desemprego. O crescimento do valor desses benefícios reduz a pobreza e as condições de insegurança social. Uma consequência desse processo é a elevação do poder de barganha dos trabalhadores, em especial dos estratos mais baixos, de forma similar ao que descrevemos para o caso da *creeping inflation* dos países capitalistas avançados. Essas políticas também interagem com a oferta de trabalho na medida em que elevam o salário reserva dos trabalhadores (SUMMA; SERRANO, 2015). Além da valorização do salário mínimo, ocorreu no período em questão um aumento da cobertura do seguro desemprego⁶⁹. A melhora do mercado de trabalho também foi marcada pelo impulso na formalização da força de trabalho.

A taxa de crescimento do salário mínimo superou a taxa de crescimento do salário médio nesse período, reduzindo-se as distâncias entre a remuneração de trabalhadores qualificados e trabalhadores não qualificados (BALTAR, 2015; SARAMAGO, 2016). A valorização do salário mínimo também apresentou efeito positivo sobre o mercado de trabalho informal, uma vez que seu valor estabelece um referencial para as remunerações nesse setor. Dessa forma, o período de inflação salarial coincidiu também com um processo de compressão da estrutura salarial na economia brasileira.

A trajetória de redução do desemprego seguiu mesmo durante a desaceleração das taxas de crescimento econômico entre 2011 e 2014. Na verdade, desde 2008, com os impactos da crise econômica internacional, o crescimento econômico centrou-se mais fortemente em atividades não-manufatureiras, em especial o setor de serviços, que possuem maior requisito de mão de obra (BALTAR, 2015). No período 2008-2012 observou-se uma desaceleração da taxa de crescimento da população economicamente ativa, explicada por fatores demográficos – dada a desaceleração do crescimento da população acima de 10 anos de idade (BALTAR, 2015). A partir de outubro de 2013, a redução do desemprego é explicada pela diminuição da população economicamente ativa, em um contexto de desaceleração econômica mais forte.

⁶⁹ Ver Ibarra (2013).

Gráfico 4.6 – Taxa de desemprego, março de 2002 a dezembro 2014.



Fonte: Elaboração própria. Dados da Pesquisa Mensal de Emprego, IBGE.

As transformações no mercado de trabalho decorrentes de políticas deliberadas e também influenciadas por mudanças demográficas tiveram um impacto forte sobre o poder de barganha dos trabalhadores, melhorando suas condições em negociações salariais. Com efeito, Summa e Serrano (2015) mostram que o número de greves e o número de horas de trabalho despendidas em greve mantiveram-se em um mesmo patamar até 2010, crescendo consideravelmente entre 2010 e 2012. Assim, a atuação dos sindicatos persistiu efetiva e propagada pelo país e pelos diferentes setores da economia. Não existem, portanto, evidências de que a militância sindical tenha perdido força no país, ainda que sua atuação não provoque a mesma comoção observada no passado⁷⁰. Com relação às negociações salariais, percebeu-se que elevado percentual dos trabalhadores obteve reajustes reais, sendo que em todos os anos do intervalo entre 2006 e 2013 esse percentual superou os 75%, culminando em 95% dos trabalhadores em 2012 (SUMMA; SERRANO, 2015). Assim, além do crescimento do salário real médio da economia, conclui-se que os ganhos salariais também foram abrangentes, contemplando ampla maioria da força de trabalho. Finalmente, é relevante ainda lembrar nesse contexto o forte vínculo entre a maior central sindical do país e o partido político que governou entre 2003 e 2016.

A dinâmica de crescimento do salário mínimo possui um impacto específico sobre a dinâmica dos preços, e seu crescimento explica parte da mudança de preços relativos favorável ao setor de serviços e outros setores mais intensivos em trabalho de baixa qualificação. De

⁷⁰ Ver Cardoso (2014) *apud* Summa e Serrano 2015.

acordo com Martinez (2015), cerca de 5,2% do IPCA deve-se à ponderação dos serviços “trabalhador doméstico” e “cabeleireiro, manicure, barbeiro e depilação”. Esses serviços têm sua remuneração fortemente vinculada ao salário mínimo, o que significa que há um impacto *imediato* de um reajuste do salário mínimo sobre a inflação geral, por meio da inflação desses serviços. Analisando a relação entre salário mínimo e inflação, Summa (2014) conclui que pode existir uma relação sistemática entre crescimento do salário mínimo e inflação, mas tal relação não seria forte o suficiente para explicar a mudança do patamar da inflação a partir de 2011. O autor ressalta também que a valorização do salário mínimo possui um efeito sobre o poder de barganha dos trabalhadores que recebem salários superiores ao mínimo. Destaca, ainda, que a cesta de consumo das famílias que ganham um salário mínimo se concentra na compra de bens comercializáveis – como alimentos, eletrônicos – ou bens monitorados – como medicamentos –, o que permitiria descartar seu eventual impacto sobre a inflação de demanda (SUMMA, 2014).

Segundo Silva (2016), embora a aceleração do crescimento dos salários tenha sido parcialmente compensada por aumentos da produtividade, o custo unitário do trabalho cresceu entre 2005 e 2009⁷¹, pressionando a taxa de inflação. O setor de bens comercializáveis apresentou, no período analisado por Silva (2016), uma trajetória de variação da produtividade do trabalho muito desfavorável, com variação negativa na maior parte do período. O desempenho da produtividade no setor de comercializáveis causou pressão sobre as margens de lucro durante todo o período 2001-2009. Ainda assim, essa pressão foi mais intensa no subperíodo 2006-2009, no qual mesmo havendo uma queda menor da produtividade do setor a aceleração do crescimento dos salários reais implicou num aumento maior do custo unitário do trabalho (SILVA, 2016). No caso específico dos bens manufaturados, Summa e Serrano (2015) afirmam que as margens obtidas nesse setor provavelmente declinaram desde 2011, uma vez que a produtividade estagnou enquanto os salários continuaram crescendo. Nota-se que o setor é fortemente exposto à concorrência externa, o que limita o repasse ao consumidor do aumento de custos.

⁷¹ Note que a análise de Silva (2016) se restringe ao período 2000-2009.

4.3 INFLAÇÃO EM PERSPECTIVA SETORIAL

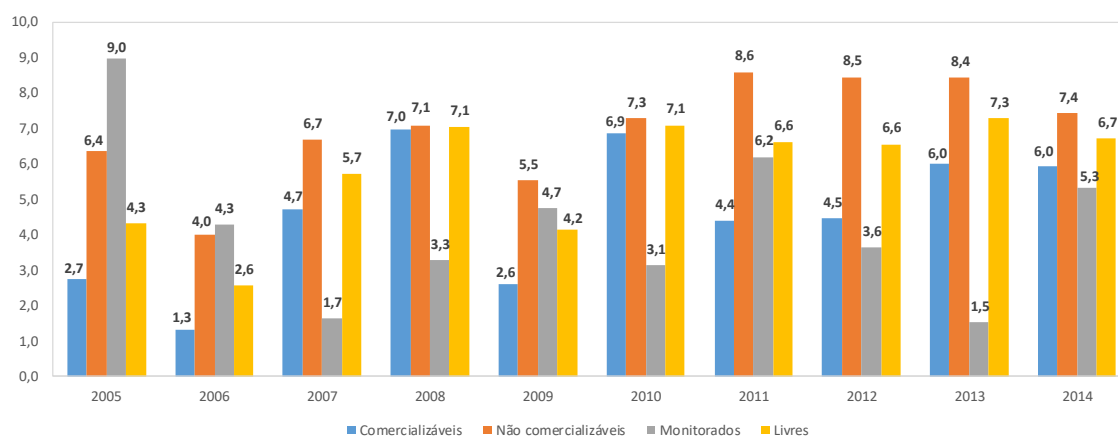
O comportamento recente da inflação apresentou impacto diferente sobre os setores da economia, como pode ser observado por meio da comparação entre a trajetória dos preços dos bens comercializáveis e os bens não comercializáveis, no gráfico 4.7. A inflação dos bens comercializáveis se acelera no período em que ocorrem aumentos nos preços internacionais de alimentos e *commodities*. Entre 2005 e 2010, uma trajetória de valorização do câmbio nominal contribuiu para conter a inflação dos bens comercializáveis, reduzindo seu impacto sobre os outros setores e sobre a inflação geral. Mesmo a partir de 2011, quando inicia uma trajetória de depreciação moderada da taxa de câmbio, percebe-se que os preços não comercializáveis seguem liderando como fonte de inflação, com taxas persistentemente elevadas especialmente a partir de 2010.

Por outro lado, na relação entre preços monitorados e preços livres, nota-se que o crescimento mais lento dos primeiros contribui de forma importante para uma inflação média mais baixa na maior parte da série. Na verdade, a inflação de monitorados superou a de bens livres apenas em 2005, 2006 e 2009. Uma série de medidas regulatórias passaram a afetar a dinâmica dos preços monitorados a partir de 2006. No caso da energia elétrica, a mudança do marco regulatório racionalizou a aquisição de energia pelas distribuidoras por preços mais baixos, obtidos mediante a realização de leilões. Além disso, a partir de dezembro de 2004 substituiu-se o IGP-M (mais sensível às oscilações da taxa de câmbio) pelo IPCA como indexador nos contratos firmados em leilões de energia. Posteriormente, em 2013 entrou em vigor outra proposta voltada à redução das tarifas de energia elétrica, baseada na redução de encargos federais e pela redução dos custos de geração, transmissão e distribuição por meio da renegociação antecipada de contratos de concessão. Para os serviços telefônicos, a alteração no indexador dos contratos de serviços substituiu o indexador utilizado para reajustes. Além disso, vinculou-se o desconto no preço após o reajuste (referente ao mecanismo de “preço-teto”) aos ganhos de produtividade, estabelecendo o repasse de parcela dos ganhos ao consumidor. Com relação aos combustíveis, a Petrobras adotou intervalos maiores para o repasse de variações nos preços internacionais de derivados do petróleo, reduzindo a variabilidade dos preços. Além disso, usou-se a flexibilização da Cide (Contribuição de Intervenção sobre Domínio Econômico, tributo que incide, entre outros produtos, sobre os combustíveis) sobre combustíveis para compensar o reajuste dos preços da gasolina e do óleo diesel ocorrido em

2008, anulando o impacto do reajuste para o consumidor final (e para o índice de inflação) (MARTINEZ; CERQUEIRA, 2013). Ainda, a difusão de motores bicompostíveis no mercado de automóveis brasileiros teve um efeito favorável ao permitir a substituição entre etanol e gasolina.

Essas medidas foram compreendidas como políticas não monetárias de controle da inflação bem-sucedidas. De fato, elas reduziram o grau de indexação da economia e reduziram o efeito de choques cambiais sobre o nível de preços (BASTOS; BRAGA, 2010; MARTINEZ; 2012; MARTINEZ; CERQUEIRA, 2013; BRAGA, 2013; SUMMA; BRAGA, 2014). O gráfico 4.9 mostra a contribuição dos bens comercializáveis, não comercializáveis e monitorados para a taxa de inflação medida pelo IPCA. Nesse gráfico, percebe-se a alteração abrupta na contribuição dos preços monitorados, que se reduz de uma média de 41,92% entre 1999 e 2006 para 17,78% no período 2007-2014. Essas medidas também possuíram consequências distributivas favoráveis aos assalariados, permitindo um maior crescimento dos salários reais.

Gráfico 4.7 – Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) desagregado, 2005-2014.

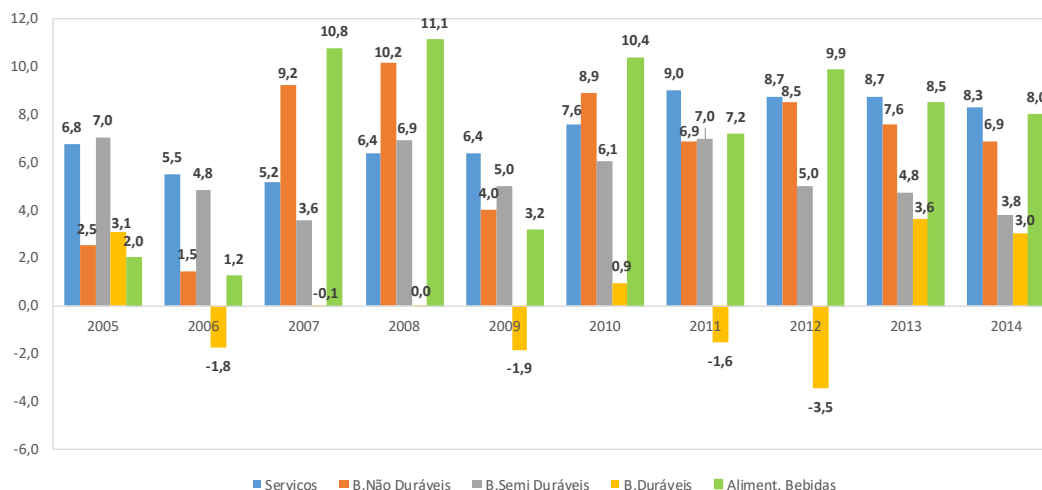


Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE.

O gráfico 4.8 apresenta o comportamento da inflação por diferentes categorias de uso. Percebe-se que a inflação de alimentos, serviços e a de bens de consumo não duráveis são as mais elevadas durante o período em análise. Contudo, nota-se que a inflação de bens de consumo não duráveis e a inflação de alimentos apresentaram uma variação maior, ao contrário da inflação de serviços que esteve sempre acima dos 5%. Por sua vez, a taxa de inflação dos

bens de consumo duráveis foi negativa em vários anos, e também apresentou valores mais baixos quando positiva. Os semiduráveis apresentaram uma trajetória mais intermediária.

Gráfico 4.8– Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) desagregado, 2005-2014.



Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE.

Nesse período identificou-se que a inflação do setor de serviços esteve associada a um processo de mudança estrutural na economia brasileira, dado o contexto de elevação dos salários, crescimento mais acelerado do salário mínimo e dos salários de trabalhadores não-qualificados, crescente formalização do trabalho, vigência de baixas taxas de desemprego e distribuição de renda em favor da camada mais pobre da população. Em conformidade com a abordagem da inflação de custos, esse processo pode ser interpretado como uma consequência direta da elevação dos custos de produção, dada a trajetória de o crescimento dos salários e, em especial, o crescimento mais acelerado dos salários de trabalhadores não-qualificados. Vale destacar novamente que parcela considerável dos serviços opera com mão obra não qualificada. Nota-se que além de ser um setor não comercializável, o que permite o repasse de aumentos de custos para os preços finais, o setor de serviços, em geral, apresenta menores ganhos de produtividade, de modo que os reajustes salariais possuem impacto maior sobre o custo unitário do trabalho.

Santos *et alli* desagregam os grupos do IPCA com a finalidade de analisar o comportamento dos preços dos serviços que compõem o índice. Identificou-se diferenças marcantes entre a inflação dos diferentes serviços. Serviços pessoais, de alimentação, de saúde e de educação, além dos transportes públicos apresentaram inflação superior ao IPCA, enquanto telecomunicações, habitação, consertos gerais, e serviços voltados aos donos de automóveis

particulares registraram inflação menor. Os preços dos serviços monitorados elevaram-se em um ritmo mais lento a partir de 2006, refletindo as mudanças regulatórias mencionadas acima. A inflação dos preços livres, por sua vez, permaneceu em um patamar mais elevado no período.

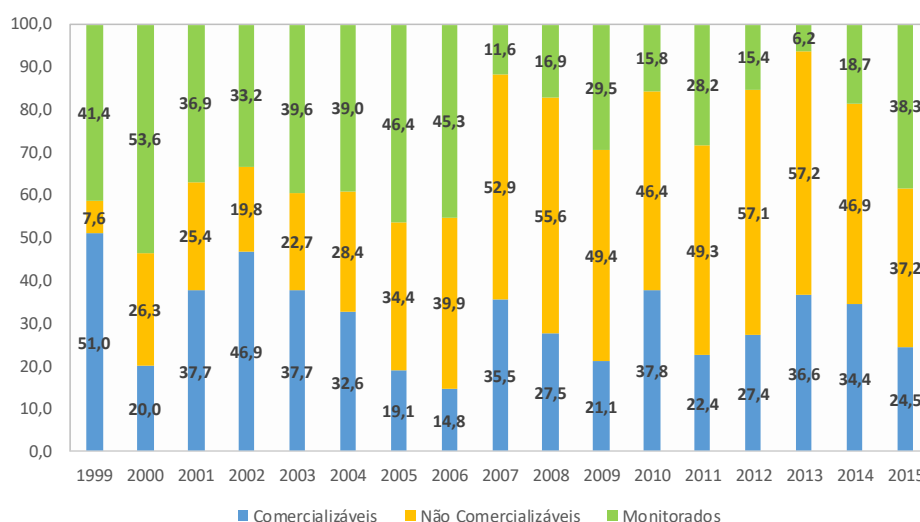
Santos *et alli* observam, ainda, que a partir de 2006 serviços caracterizados por serem menos intensivos em trabalho apresentaram uma redução forte no preço relativamente aos serviços que requerem maior intensidade de trabalho (como é o caso de serviços pessoais ou alimentação fora de casa). Constatou-se que poucos segmentos de serviços intensivos em trabalho qualificado – como saúde e educação privadas – e em trabalho não-qualificado – como alimentação fora de casa e serviços pessoais constituíram os principais determinantes da inflação de serviços. Santos *et alli* destacam, ainda, a importância da dinâmica dos preços que dependem do custo da terra urbana para explicar a elevação da inflação de serviços no Brasil.

Os serviços intensivos em trabalho apresentam baixas taxas de crescimento da produtividade. Esses setores podem ser classificados como *estagnacionistas*, se analisados sob a ótica da doença de custos de Baumol. Em especial no caso dos serviços de saúde e educação, “é bastante plausível que esses setores (e em especial a saúde) venham(a) sofrendo da doença de custos de Baumol” (SANTOS *et alli*, 2014, p. 21). Conforme discutido no capítulo 2, a doença de custos definiria uma tendência de elevação dos preços relativos de serviços, devido ao menor crescimento da produtividade dessas atividades.

Entretanto, é preciso estabelecer algumas ressalvas. A doença de custos identifica uma tendência secular de elevação dos preços de setores *estagnacionistas*, entre os quais se destacam os serviços pessoais, pressupondo uma taxa homogênea de variação dos salários nominais. No caso brasileiro recente, porém, observou-se uma liderança do crescimento dos salários de categorias de menor qualificação e com remuneração atrelada ao salário mínimo. Estes afetariam mais diretamente os custos salariais dos setores de serviços, dadas as características da força de trabalho empregada nesses setores. Como os salários não seguem, necessariamente, uma trajetória homogênea, as diferenças entre segmentos do mercado de trabalho devem se refletir sobre os preços relativos. Nesse sentido, além das tendências associadas à doença de custos, a inflação de serviços também deve ser atribuída a um processo de mudança estrutural ocorrido na economia brasileira. Esse processo esteve relacionado com a compressão da estrutura salarial, em um contexto de valorização do salário mínimo, aumento da formalização, menores taxas de desemprego e políticas de combate à pobreza – que elevaram o poder de barganha dos segmentos do mercado de trabalho tradicionalmente menos favorecidos.

A dinâmica da inflação também pode ser analisada segundo uma categorização entre preços monitorados, bens comercializáveis e não comercializáveis, como visto no gráfico 4.9. A contribuição para o índice de inflação indica um crescimento da participação dos bens não comercializáveis no decorrer do tempo. Partindo de um patamar em que sua contribuição se mantém em torno dos 25% entre 2000-2005, essa contribuição cresce nos anos seguintes até atingir um patamar mais elevado de 2007 a 2014 (em torno dos 50%). No mesmo gráfico, fica evidente a contenção da inflação dos monitorados, com uma mudança considerável de 2006 (45,3%) para 2007 (11,6%). Os bens comercializáveis apresentaram uma trajetória mais particular, sem retratar uma tendência específica ou uma distinção clara entre períodos da série. No primeiro ano da série, os preços de bens comercializáveis representaram mais da metade da contribuição para a taxa de inflação, devido à forte desvalorização cambial ocorrida em 1999. De 2001 a 2003, esses preços refletem, novamente, a trajetória da taxa de câmbio. Em contrapartida, os anos de 2005 e 2006, em que houve valorização cambial, os bens comercializáveis apresentaram sua menor contribuição para o índice de preços.

Gráfico 4.9 – Contribuição para o índice anual de inflação (IPCA), bens comercializáveis, bens não comercializáveis e monitorados, 1999 a 2015.



Fonte: Elaboração própria. Dados do BCB.

4.4 O BRASIL E A *CREEPING INFLATION*

A inflação salarial brasileira recente pode ser comparada com as experiências históricas discutidas no capítulo 3, apresentando aspectos similares e diferenças importantes. Nesse sentido, ambas as experiências foram caracterizadas pela vigência de um período de contínuas elevações do salário real, estabelecendo, com isso, um processo inflacionário moderado e persistente. Esse quadro permitiu importante elevação no padrão de vida dos trabalhadores, e teve reflexos sociais e econômicos muito relevantes. Contudo, percebe-se imediatamente que o período de inflação salarial no Brasil foi menor do que o observado nos países capitalistas avançados durante a *Golden Age*. Além disso, os ganhos salariais na experiência brasileira foram menores do que os ganhos efetivados nas experiências históricas discutidas. Por outro lado, ao contrário dessas experiências, o caso brasileiro envolveu um processo gradual de mudança na distribuição funcional da renda. Talvez isso explique (pelo menos parcialmente) a hostilidade direcionada a este processo na esfera política.

Ainda assim, alguns elementos aproximam a experiência brasileira da observada nos países da *Golden Age*, e em especial dos países que tiveram negociações salariais centralizadas – que analisamos com maior detalhamento. Em ambos os casos, a situação favorável do mercado de trabalho, com baixas taxas de desemprego, traduziu-se na elevação do poder de barganha dos trabalhadores. As taxas de inflação oscilaram em torno de um patamar moderado, mas não apresentaram tendência aceleracionista no período. Também houve relativa tolerância da política macroeconômica diante da vigência dessas taxas de inflação. Ainda que, no caso brasileiro, o controle da inflação tenha permanecido entre os objetivos prioritários da política econômica, a taxa de inflação permaneceu entre 2010 e 2014 acima da meta de inflação, ainda que dentro da banda de flutuação. A indexação do salário mínimo seguramente contribuiu para o aumento do patamar e da persistência da taxa de inflação, e que foi criada e mantida no contexto de uma política de valorização do trabalho. Alternativamente, preços monitorados tiveram menor contribuição para a taxa de inflação, o que também favoreceu o crescimento dos salários reais⁷².

Vale notar uma discrepância relevante entre as experiências discutidas. No Brasil

⁷² Na prática, a redução da inflação de monitorados reduz seu impacto sobre o custo de vida e sobre os custos de produção de outros setores, reduzindo a taxa de inflação relacionada a certa taxa de reajuste dos salários nominais, e permitindo, com isso, maior elevação dos salários reais. Haluska (2016) representa esta situação em modelo, concluindo que a contenção de preços monitorados favorece a elevação do salário real e a mudança da distribuição funcional da renda em favor da parcela dos salários.

vigeram taxas de desempregos baixas durante parte do período de inflação salarial, especialmente quando são comparadas com o histórico do país. Contudo, essas taxas não chegaram a aproximar-se do pleno emprego, diferentemente do que foi observado nos casos da Noruega e da Suécia. No entanto, a situação mais favorável no mercado de trabalho brasileiro originou maior grau de conflito nas relações trabalhistas, verificando-se crescimento das atividades grevistas. Nesse sentido, a estrutura sindical mais descentralizada no Brasil pode representar um obstáculo para se atingir uma dinâmica mais similar a dos países de negociações centralizadas, em que vigeram taxas de desemprego muito baixas, menor grau de conflito nas relações de trabalho, e um crescimento moderado e contínuo dos salários. Conforme discutido no capítulo 3, as negociações efetivadas no contexto de uma estrutura sindical centralizada contribuem para evitar a irrupção de demandas salariais excessivas, mesmo diante da vigência de taxas de desempregos mais baixas.

Uma diferença marcante entre as experiências discutidas emerge da comparação entre a dinâmica da produtividade. Na *creeping inflation* dos países de negociações centralizadas (e também em outras experiências durante a *Golden Age*), o elevado crescimento da produtividade acomodou o impacto do crescimento dos salários sobre os custos de produção. Em contrapartida, no caso brasileiro, a produtividade cresceu em média a uma taxa mais baixa, de modo que o crescimento dos salários reais gradualmente alterou a distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores. Tal mudança tende a reduzir a lucratividade dos capitalistas, promovendo um maior acirramento do conflito distributivo.

Além disso, pelo menos para o caso da Suécia, os setores produtores de bens comercializáveis lideraram o crescimento da produtividade, em especial o setor manufatureiro. Na perspectiva do modelo escandinavo de inflação, essa característica é relevante para a preservação da competitividade das atividades produtivas expostas à concorrência externa. No caso brasileiro, a trajetória da produtividade da indústria de transformação permaneceu estagnada entre 2004-2008, e foi declinante entre 2008-2011 (FEVEREIRO, FREITAS, 2015). Deve-se notar ainda a taxa de câmbio valorizou-se até 2010. Nesse sentido, Silva (2016) identifica que a combinação de redução da produtividade, valorização cambial e crescimento dos salários reduziu a margem de lucro dos setores comercializáveis entre 2006 e 2009.

Os preços internacionais de petróleo, alimentos, matérias primas industriais apresentaram um comportamento diferenciado no período da *Golden Age* e no período da inflação salarial brasileira. Enquanto no primeiro período esses preços permaneceram estáveis,

no período mais recente eles variaram bastante, pressionando a inflação. Com efeito, o índice de preços que acompanha os preços de *commodities* primárias no FMI apresentou, no intervalo 2004-2014, uma taxa média de aumento anual de 6,4% para *commodities* não-combustíveis, 6,2% para alimentos e bebidas e 6,7% para insumos industriais⁷³. Esse cenário muito distinto do observado nas décadas de 1950 e 60 foi menos favorável ao crescimento dos salários reais. A inflação de alimentos aumenta o custo de vida, tornando necessário reajustar os salários para recompor o poder de compra. Por outro lado, essa elevação dos salários nominais aumenta os custos de produção dos outros setores ao mesmo tempo em que a inflação de matérias primas também pressiona os custos.

Identificou-se, assim, que o período de crescimento dos salários no Brasil não contou com os mesmos aspectos favoráveis que estiveram presentes durante a *Golden Age*. O contraste entre as duas experiências revela-se especialmente intenso no que diz respeito à dinâmica dos preços internacionais e da produtividade. Também deve se destacar que as taxas de desemprego permaneceram em um patamar mais elevado no caso brasileiro, e que o controle da inflação permaneceu entre os objetivos centrais da política macroeconômica.

⁷³ As *commodities* energéticas elevaram-se a uma taxa de 11,2%. No entanto, deve-se notar que esse reajuste não foi diretamente repassado, por causa da política de preços praticada pela Petrobrás.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A aceleração inflacionária que ocorreu nos países centrais nos anos 1970 e nos países em desenvolvimento na mesma década e na seguinte consistiu em um elemento fundamental para a construção da hegemonia neoliberal. A partir de então, a concepção da política econômica deixou, cada vez mais, de se orientar à manutenção de elevado nível de emprego e promoção de bem-estar social nos países desenvolvidos, e ao crescimento econômico e desenvolvimento das forças produtivas na periferia do capitalismo. Nesse contexto, diminuiu severamente a tolerância com a inflação e progressivamente foram adotadas políticas macroeconômicas restritivas, que se consolidaram no século XXI com o estabelecimento de regimes de metas de inflação por muitos países e de outras regras que restringem a capacidade de discricionariedade da política econômica.

Essa transição esteve associada também a uma mudança de percepção e posicionamento na sociedade civil. Os trabalhadores perderam poder de barganha em parte devido ao próprio desgaste causado pela aceleração inflacionária. Por outro lado, estruturou-se um consenso teórico de natureza mais ortodoxa, denominado Novo Consenso macroeconômico, que passou a nortear as decisões de política econômica.

A intensidade das transformações e o grau de acirramento do conflito distributivo durante os anos 1970 e 80, após a aceleração inflacionária do final dos anos 1960, acaba por retirar foco do estudo do processo inflacionário na chamada *Golden Age* do capitalismo. Uma análise mais cuidadosa desse período histórico permite identificar dois fenômenos: a) alguns países apresentaram inflações moderadas de forma persistente b) esse fenômeno, em alguns casos, estimulou a formulação de políticas econômicas específicas para administrá-lo.

A contribuição do modelo escandinavo de inflação foi discutida nesta dissertação. O modelo não constituiu uma formulação teórica abstrata, mas na verdade, representou um esforço de formalização de políticas econômicas a partir de algumas condições econômicas específicas. Assim, o modelo tem como ponto de partida economias com estruturas duais, nas quais haveria um setor dinâmico (com taxa de crescimento de produtividade mais elevada) exposto a concorrência internacional e outro setor protegido, com taxas de crescimento da produtividade mais baixas. Essas economias são pequenas, i.e., *price takers*, e muito abertas, de modo que dependem fortemente das importações para sua operação econômica e social normal. Finalmente, são caracterizadas pela existência de um sistema de negociações salariais

centralizado, no qual os reajustes salariais do setor dinâmico são estendidos aos trabalhadores do setor protegido.

O modelo, que é obtido a partir de uma noção mais genérica de inflação de custos, não está livre de certos problemas analíticos, conforme discutido no capítulo 2. Um exemplo é a hipótese de composição setorial constante, mesmo quando seus próprios resultados conduzem ao crescimento relativo do setor protegido na composição do valor agregado da economia. Os resultados previstos pelos propositores do modelo dependem também da redução dos insumos à trabalho diretamente empregado na produção, de modo que flexibilizar esse pressuposto levou a uma redução da taxa de crescimento dos salários que é compatível com uma taxa de lucro constante. Além disso, pressupostos que justificaram a rigidez da taxa de lucro (e da distribuição) na economia também são questionados no capítulo 2. Operando com uma taxa de lucro exógena e fixa, o modelo escandinavo incorre em limitações comuns às abordagens da inflação fundamentadas na precificação a partir de uma margem real sobre os custos de produção. Dessa forma, revela-se limitada sua contribuição para a compreensão do impacto da inflação sobre mudanças distributivas.

Entretanto, mais além das considerações específicas sobre o modelo em si, algumas de suas preocupações centrais e conclusões são importantes para a análise atual da inflação em países como o Brasil. Inicialmente, vale destacar que a *creeping inflation* nos países com negociações salariais centralizadas resultou exclusivamente de uma inflação de salários, uma vez que no período vigorava um sistema de taxas de câmbio fixas e o movimento de preços das *commodities* – e especificamente do petróleo – foi de relativa estabilidade. Em uma economia em que há setores heterogêneos em termos de crescimento da produtividade, quando os salários nominais crescem acima da média de crescimento da produtividade da economia, obtém-se uma inflação rastejante. Nesse caso, o processo inflacionário pode ser potencializado por choques de custos resultantes de variação nos preços de *commodities* e políticas de câmbio flutuante. Deve-se destacar, ainda, que a existência de dois setores com estruturas produtivas e competitivas desiguais também é verificada nos países em desenvolvimento, embora neste caso a evolução relativa de ambos possa ser mais dramática.

Como mencionado nesta dissertação, a mudança nos preços relativos setoriais decorrente do crescimento desigual da produtividade foi interpretada como uma “doença de custos” por Baumol. Devido ao maior crescimento dos preços dos serviços, cresceria a participação relativa deste setor no produto. Certamente, num país em desenvolvimento, no

qual as mudanças estruturais ainda estão se processando, e, especificamente neste caso, com o crescimento mais acelerado dos salários dos trabalhadores de menor qualificação ampliou o efeito de mudança de preços relativos.

Mostramos, no capítulo 4, que a partir de 2006 ocorre no Brasil, em consequência de uma série de fatores, um crescimento do salário no setor não comercializável, que seria equivalente do setor protegido do modelo escandinavo, que causou a inflação de serviços. Essa dinâmica salarial não se originou no setor competitivo, mas, à semelhança da estrutura do modelo escandinavo, observou-se no setor protegido a combinação de baixo crescimento “estrutural” da produtividade com elevação do salário real. Além disso, esse período recente explicitou uma tendência inerente ao próprio crescimento econômico com elevação salarial de um viés inflacionário, potencializado pela instabilidade de outros componentes de custo e pelo fraco desempenho da produtividade. Nesse sentido, políticas de preço poderiam contribuir de forma complementar com a dinâmica de elevação dos salários, minorando o impacto de outros preços sobre os custos de produção ou sobre a cesta de consumo dos trabalhadores. A contenção da inflação de preços monitorados exerceu impacto desse tipo no caso brasileiro, especialmente a partir de 2006. Contudo, a volatilidade dos preços de *commodities* e da taxa de câmbio tornam mais difícil praticar uma coordenação mais ativa. Por outro lado, nos países com negociações centralizadas, verificou-se regulação de preços agrícolas.

Entretanto, além da preocupação direta com a inflação, o modelo escandinavo preocupou-se com a manutenção da competitividade internacional, que seria crucial para países que necessitam de uma proporção elevada de insumos importados para desempenho regular das atividades econômicas. Ainda seguindo a perspectiva do modelo, a redução da taxa de lucro (decorrente de uma elevação “excessiva” dos salários) causaria uma redução do investimento, que por sua vez, diminuiria a tendência de crescimento da produtividade, originando um ciclo vicioso de perda de competitividade e gerando problemas de restrição externa. Uma questão interessante na ótica dos países em desenvolvimento é que, ainda que não se pressuponha uma relação direta entre investimento e taxa de lucro, a perda de rentabilidade do setor competitivo pode implicar na redução do dinamismo do mesmo, em uma economia aberta e *price taker* no mercado internacional. Segundo as hipóteses do modelo escandinavo, o setor protegido teria condições de repassar integralmente os aumentos salariais logo sua lucratividade não sofreria uma compressão. Assim, ainda que a demanda justificasse a expansão da produção nos setores competitivos, seria necessário explicar porque os capitalistas não migrariam para o setor

protegido, com lucratividade preservada. Na prática, esse quadro analítico se revela insuficiente para desenvolver essa questão. Contudo, a despeito de suas limitações analíticas e de condições histórico-estruturais distintas, o modelo escandinavo aponta para uma reflexão sobre questões cruciais de países como o Brasil no século XXI ao discutir um processo de inflação de custos liderada pelos salários, em uma economia com setores distintos e sujeita à determinação externa dos preços de bens comercializáveis.

A reflexão apresentada nesta dissertação indica a necessidade de busca de políticas anti-inflacionárias alternativas, destacando-se instrumentos muito efetivos no campo dos acordos coletivos ou no campo do fornecimento de bens salariais públicos. Além disso, nota-se que uma pequena economia aberta está sujeita a choques de preços oriundos do setor externo, de modo que, na ausência da possibilidade de valorização cambial, esses preços impactam diretamente a taxa de inflação. Nesse caso, a política macroeconômica não pode influir sobre a elevação de preços, sendo necessário compreender essa limitação. É necessário compreender que a desaceleração do crescimento econômico voltada ao controle da inflação possui consequências graves sobre o processo de desenvolvimento, podendo representar um obstáculo para uma dinâmica de crescimento dos salários. A redução do ritmo de crescimento também pode ter um efeito adverso sobre o conflito distributivo, pois implica numa diminuição da taxa de crescimento da produtividade. No caso brasileiro, a desaceleração do crescimento econômico observada a partir de 2011 não foi acompanhada por uma elevação da taxa de desemprego. Assim, sustentaram-se as demandas salariais em um contexto de menores ganhos de produtividade, o que se refletiu no conflito distributivo.

REFERÊNCIAS

- AARVING, L. Wage drift in Norway. *British Journal of Industrial Relations*, v. 2, n. 2, p. 182-188, July 1964.
- ANDERMAN, S. Central wage negotiation in Sweden: recente problems and developments. *British Journal of Industrial Relations*, p. 322-337.
- AUKRUST, O. Inflation in the open economy: a Norwegian model. Oslo: Central Bureau of Statistics. Artikler fra statistisk sentralbyrå NR.96, 1977.
- ALEXOPOULOS, M.; COHEN, J. Centralised wage bargaining and structural change in Sweden. *European Review of Economic History*, v. 7, n.3, p. 331–366, Dec. 2003.
- BACH, G.; ANDO, A. Redistributonal effects of inflation. *The Review of Economics and Statistics*, [S.l.], v. 39, n. 1, p. 1-13, Feb. 1957.
- BALTAR, P. *Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil*. Brasília: IPEA, 2015. (Texto para discussão, 470)
- BASTOS, C. *Price stabilization in Brazil: a classical interpretation for an indexed nominal interest rate economy*. Ph.D. Dissertation, Graduate Faculty of Political and Social Sciences of the New School for Social Research, 2002.
- BASTOS, C. *Conflito distributivo e inflação*. Brasília: CEPAL/IPEA, 2010. (Texto para Discussão, 11).
- BASTOS, C.; JORGE, C.; BRAGA, J. 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, maio–ago. 2015.
- BAUMOL, W. Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis. *The American economic review*, [S.l.], v. 57, n. 3, p. 415-426, June 1967.
- BAUMOL, W.; MALACH, M.; PABLOS-MÉNDEZ, A.; WU, L. *The cost disease: why computers get cheaper and health care doesn't*. New Haven: Yale university press, 2012.
- BRAGA, J. A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 22, n. 3, p. 697-727, 2013.
- BRAGA, J. *O atual regime de política econômica favorece o desenvolvimento?* Brasília: CEPAL/IPEA, 2011. (Texto para Discussão, 16)
- BUDD, E.; SEIDERS, D. The impact of inflation on the distribution of income and wealth. *The American Economic Review*, [S.l.], v. 61, n.2, Papers and proceedings of the eighty-third annual meeting of the American economic association, p. 128-138, May 1971.

- BUEHLER, A. The problem of inflation. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 326, n. 1, p. 1-10, 1959.
- CAVALIERI, T.; GAREGNANI, P.; LUCII, M. La sinistra e l'occupazione: anatomia di una sconfitta. *La Rivista Del Manifesto*, n. 48, marzo, 2004.
- EATWELL, J., LLEWELLYN, J.; TARLING, R. Money wage inflation in industrial countries. *The Review of Economic Studies*, v. 41, n. 4, p. 515-523., 1974.
- EDGREN, G.; FAXÉN, K.; ODHNER, C. Wages, growth and the distribution of income. *The Swedish Journal of Economics*, v. 71, n. 3, Economic Problems of the Labor Market, p. 133-160, Sep. 1969.
- EDGREN, G.; FAXÉN, K.; ODHNER, C. *Wage formation and the economy*. London: Allen & Unwin, 1973.
- EDVINSSON, R. *Growth, accumulation, crisis: with new macroeconomic data for Sweden 1800-2000*. Stockholm Studies in Economic History. Stockholm: Acta Universitatis Stockholmiensis, 2005.
- ESPING-ANDERSEN, G. The three political economies of the welfare state. *Canadian Review of Sociology*, v. 26, n. 1, p. 10-36, 1989.
- FEVEREIRO, J.; FREITAS, F. Produtividade do trabalho e mudança estrutural: uma comparação entre diferentes métodos de decomposição a partir da experiência brasileira entre 2000-2011. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, 2015 (mimeo).
- FEENSTRA, R.; INKLAAR, R.; TIMMER, M. The next generation of the Penn World Table. *American Economic Review*, n. 105, v. 10, p. 3150-3182, 2015.
- FREITAS, F.; SERRANO, F. Growth rate and level effects, the stability of the adjustment of capacity to demand and the Sraffian supermultiplier. *Review of Political Economy*, v. 27, n. 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.
- GAREGNANI, P. The classical theory of wages and the role of demand schedules in the determination of relative prices, *American Economic Review*. v. 73, n. 2, p. 309-313, 1983.
- GAREGNANI, P.; PETRI, F. Marxismo e teoria econômica hoje. In: Hobsbawn, E. (ed.) *História do marxismo*, vol. XII. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.
- GLYN, A.; HUGHES, A.; LIPIETZ, A.; SINGH, A. The rise and fall of the Golden Age. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J (Eds.). *The Golden Age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Oxford University Press, 1990.

- GRYTTE, O. Norwegian wages 1726-2006 classified by industry. In: EITRHEIM, Ø.; KLOYLAND, J.; QVIGSTAD, J. (Eds.) *Historical monetary statistics for Norway: part II*. Norges Bank, Occasional Paper, n. 38, 2007.
- GUIMARÃES, E. Uma teoria de lucros. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, p. 267-274, abr. 1981.
- HALUSKA, G. *Inércia, conflito e distribuição funcional da renda: um modelo analítico*. Dissertação de mestrado, IE-UFRJ, 2016.
- HANDA, J.; OKIYAMA, Y. Inflation in a large, open Economy: the Scandinavian model and the Japanese economy. *Hitotsubashi Journal of Economics*, n. 26, p. 83-97, 1985.
- HARALZ, J. Inflation experience in Iceland. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 3, n. 3, p. 312-324, Spring 1981.
- HEADEY, B. Trade unions and national wages policies. *The Journal of Politics*, v. 32, n. 2, p. 407-439, May 1970.
- HIBBS, D. *The political economy of industrial democracies*. Cambridge: Harvard University Press, 1987.
- HIBBS, D. *Wage compression under solidarity bargaining in Sweden*. Trade Union Institute for Economic Research, 1990. (Economic Report, 30)
- HICKS, J. Economic foundations of wage policy. *The Economic Journal*, v. 65, n. 259, p. 389-404, Sep. 1955.
- HINES, A. Trade Unions and Wage Inflation in the United Kingdom 1893-1961. *The Review of Economic Studies*, v. 31, n. 4, p. 221-252, Oct. 1964.
- HINES, A. Wage inflation in the United Kingdom 1948-62: a disaggregated study. *The Economic Journal*, [S.l.], v. 79, n. 313, p. 66-89, Mar. 1969.
- HOLZMAN, F. Creeping Inflation. *The Review of Economics and Statistics*, [S.l.], v. 41, n. 3, p. 324-329, Aug. 1959.
- HOMER, Sidney; SYLLA, Richard Eugene. *A history of interest rates*. New Brunswick: Rutgers University Press, 1996.
- JACOBSSON, L.; LINDBECK, A. Labor market conditions, wages and inflation: Swedish experiences 1955-67. *The Swedish Journal of Economics*, v. 71, n. 2, p. 64-103, June 1969.
- KALDOR, N. Economic growth and the problem of inflation. *Economica*, v. 26, n. 104, p. 287-298, Nov. 1959.
- KALDOR, N. Inflation and recession in the world economy. *The Economic Journal*, v. 86, n. 344, p. 703-714, 1976.

- KLOTEN, N.; KETTERER, K.; VOLLMER, R. West Germany's stabilization performance. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 353-402.
- KRISTAL, T. Good times, bad times: postwar labor's share of national income in capitalist democracies. *American Sociological Review*, [S.l.], v. 75, n. 5, p. 729–763, Oct. 2010.
- KORPI, W. The great trough in unemployment: long-term view of unemployment, inflation, strikes, and the profit/wage ratio. *Politics & Society*, v. 30, n. 3, p. 365-426, Sep. 2002.
- LARA, F. Um estudo sobre moeda, juros e distribuição. Tese de doutorado. IE/UFRJ, 2008.
- LAVOIE, M. *PostKeynesian Economics: new foundations*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2014.
- LUNDBERG, E. Productivity and structural change: a policy issue in Sweden. *The Economic Journal*, v. 82, n. 325, p. 465-485, Mar. 1972.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1952.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1954.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1957.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1962.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1964.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1965.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1967.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1970.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1971.
- ILO. International Labour Organization. *Year book of labour statistics*. 1972.
- IMF. International Monetary Fund. *International Financial Statistics*. 2017.
- MARGET, A. Inflation: some lessons of recent foreign experience. *The American Economic Review*, [S.l.], v. 50, n. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-second Annual Meeting of the American Economic Association, p. 205-211, May 1960.
- MARGLIN, S. *Lessons of the Golden Age: an overview*. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J (Eds.). *The Golden Age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Oxford University Press, 1990.
- MARTIN, A. Wages, profits, and investment in Sweden. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 403-466.

MARTINEZ, T. *Inflação e o padrão de crescimento brasileiro: considerações a partir da desagregação do IPCA*. Brasília: IPEA, 2012. (Texto para Discussão, 1804)

MARTINEZ, T. *Preços relativos e política monetária no Brasil: uma discussão a partir do índice de contribuição para o desvio da meta de inflação (ICMI) e da desagregação do IPCA por natureza dos produtos*. Brasília: IPEA, 2015. (Texto para Discussão, 2055)

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

MEANY, G. What would labor do about inflation? *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 326, n. 1, p. 32-39, 1959.

PARIBONI, R. Autonomous demand and the Marglin–Bhaduri model: a critical note. *Review of Keynesian Economics*, v. 4, n. 4, p. 409–428, Winter 2016.

PERROUX, F.; LISLE, E. Structural inflation and the economic function of wages: the French example. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p 251-263.

PETRI, F. Critical notes on Kalecki's theory of investment, In: MONGIOVI, G.; RÜHL, C. (Eds.), *Macroeconomic Theory: Diversity and Convergence*, Aldershot, UK and Brookfield, US: Edward Elgar, p. 189–207, 1993.

PIVETTI, M. *An essay on money and distribution*, London: Macmillan, 1991.

PIVETTI, M. El concepto de salario como “costo y excedente” y sus implicaciones de política económica. In: PIVETTI, M. (ed.) *Piero Sraffa: contribuciones para una biografía intelectual*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2008, p. 481-514.

REES, A. Do unions cause inflation? *The Journal of Law & Economics*, Chicago, v. 2, p. 84-94, Oct. 1959.

REHN, G. Unionism and the wage structure in Sweden. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p 222-237.

REYNOLDS, L. The impact of collective bargaining on the wage structure in the United States. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p 194-221.

ROSENBERG, S.; WEISSKOPF, T. A conflict theory approach to inflation in the postwar U.S. economy. *The American Economic Review*, [S.l.], v. 71, n. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Third Annual Meeting of the American Economic Association, p. 42-47, May, 1981.

ROTTIER, G. The evolution of wage differentials: a study of British data. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p 238-250.

- RUBIN, B. Class Struggle American Style: Unions, Strikes and Wages. *American Sociological Review*, [S.l.], v. 51, n. 5, p. 618-633, Oct. 1986.
- SACHSIDA, A. *Inflação, desemprego e choques cambiais: uma revisão da literatura sobre a curva de Phillips no Brasil*. Brasília: IPEA, 2014. (Texto para discussão, 1924)
- SALVADORI, N.; SIGNORINO, R. The classical notion of competition revisited. *History of Political Economy*, v. 45, n. 1, p. 149-175, 2013.
- SALVATI, M. *The Italian Inflation*. The politics of inflation and economic stagnation. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 509-563.
- SARAMAGO, H. Trajetória da parcela dos salários na renda no Brasil: análise de decomposição a partir do salário real e da produtividade (1990-2013). Dissertação de Mestrado, UFRJ, Rio de Janeiro, 2016.
- SELLIER, F. The effects of inflation on the wage structure of France. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p. 264-277.
- SERRANO, F. Book Review on An essay on money and distribution by M. Pivetti. *Contributions to Political Economy*, v. 13, p. 117-124, 1993.
- SERRANO, F. Juros, câmbio e o sistema de metas de inflação no Brasil. *Revista de Economia Política*, v. 30, n. 1, p. 63-72, 2010.
- SERRANO, F. Mind the gap: hysteresis, inflation dynamics and the sraffian supermultiplier, *Second preliminary draft for discussion purposes*, 29 Oct.-2006.
- SERRANO, F. O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. *Revista Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, p. 395-421, maio-ago. 2010.
- SERRANO, F. Power relations and American macroeconomic policy, from Bretton Woods to the floating dollar standard. In: *O Poder Americano*, Petrópolis: Editora Vozes, p. 1-43, 2004.
- SERRANO, F.; FREITAS, F. The Sraffian supermultiplier as an alternative closure for heterodox growth theory. *European Journal of Economics and Economic Policies*, v. 14, n. 1, p. 70-91, 2017.
- SERRANO, F.; SUMMA, R. Macroeconomic policy, growth and income distribution in the Brazilian economy in the 2000s. *Investigación Económica*, v. 71, n. 282, p. 55-92, 2012.
- SILVA, L. *A dinâmica inflacionária no Brasil de 2000 a 2009: uma abordagem multissetorial*. Tese de doutorado, IE-UFRJ, 2016.
- SRAFFA, P. *Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelúdio para uma crítica da teoria econômica*. Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1983 [1960].

- STIRATI, A. Inflation, unemployment and hysteresis: an alternative view, *Review of Political Economy*, v. 13, n. 4, Aug. 2001.
- STIRATI, A. Interpretations of the classics: the theory of wages. Roma: Università degli studi Roma Tre, 2010. (Working paper, 116)
- SUMMA, R. Uma avaliação crítica das estimativas da curva de Phillips no Brasil. *Pesquisa & Debate*, v. 22, n. 40, 2011.
- SUMMA, R. *Uma nota sobre a relação entre salário mínimo e inflação no Brasil a partir de um modelo de inflação de custo e conflito distributivo*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2014. (Texto para discussão, 12/2014)
- SUMMA, R.; BRAGA, J. Estimação de um modelo desagregado de inflação de custo para o Brasil, *Working paper*, IE 14/2014, Instituto de Economia, UFRJ, 2014.
- SUMMA, R.; SERRANO, F. *Distribution and cost-push inflation in Brazil under inflation targeting, 1999-2014*, 2015.
- SWENSON, P. Varieties of capitalist interests: power, institutions, and the regulatory Welfare State in the United States and Sweden. *Studies in American Political Development*, n. 18, p. 1-29, Spring 2004.
- TARLING, R., WILKINSON, F. The Social Contract: post-war incomes policies and their inflationary impact. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, n. 4, p. 395-414, Dec. 1977.
- THOMAS, A. The wage bargaining structure in Norway and Sweden and its influence on real wage developments. International Monetary Fund. Dec. 1998. (Working Paper 174).
- TURNER, H.; JACKSON, A. On the Determination of the General Wage Level--A World Analysis; or "Unlimited Labour Forever". *The Economic Journal*, v. 80, n. 320, p. 827-849, Dec. 1970.
- TURNER, H. Inflation and wage differentials in Great Britain. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p 123-135.
- TYLECOTE, A. *Causes of the present inflation: interdisciplinary explanation of inflation in Britain, Germany and the United States*. London: The Macmillan Press, 1981.
- VIANELLO, F. Natural (or normal) prices: Some pointers. *Political Economy: Studies in the Surplus Approach*. v. 5, n. 2, p. 89-105, 1989.
- WALLERSTEIN, M.; GOLDEN, M.; LANGE, P. Unions, employers' associations, and wage-setting institutions in northern and central Europe, 1950-1992. *Industrial and Labor Relations Review*, v. 50, n. 3, p. 379-401, Apr. 1997.