



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA

ANDRÉ LUIS CAMPEDELLI

**A INFLAÇÃO BRASILEIRA:
UMA INTERPRETAÇÃO DO FENÔMENO SOB A ÓTICA DO
CONFLITO DISTRIBUTIVO ENTRE 1999 e 2018.**

CAMPINAS
2022

ANDRÉ LUIS CAMPEDELLI

**A INFLAÇÃO BRASILEIRA:
UMA INTERPRETAÇÃO DO FENÔMENO SOB A ÓTICA DO
CONFLITO DISTRIBUTIVO ENTRE 1999 e 2018.**

Tese apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas como parte dos requisitos exigidos para a obtenção do título de Doutor em Ciências Econômicas, na área de Teoria Econômica.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Linhares Rossi

Coorientador: Prof. Dr. Lucas Azevedo da Silva Teixeira

ESTE TRABALHO CORRESPONDE A VERSÃO FINAL DA TESE DEFENDIDA PELO ALUNO ANDRÉ LUIS CAMPEDELLI E ORIENTADA PELO PROF. DR. PEDRO LINHARES ROSSI E COORINETADA PELO PROF. DR. LUCAS AZEVEDO DA SILVA TEIXEIRA

CAMPINAS

2022

Ficha catalográfica
Universidade Estadual de Campinas
Biblioteca do Instituto de Economia
Mirian Clavico Alves - CRB 8/8708

C153i Campedelli, André Luis, 1986-
A inflação brasileira : uma interpretação do fenômeno sob a ótica do conflito distributivo entre 1999 e 2018. / André Luis Campedelli. – Campinas, SP : [s.n.], 2022.

Orientador: Pedro Linhares Rossi.
Coorientador: Lucas Azeredo da Silva Teixeira.
Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Conflito distributivo. 2. Preços. 3. Inflação - Brasil. I. Rossi, Pedro Linhares, 1981-. II. Teixeira, Lucas Azeredo da Silva, 1982-. III. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. IV. Título.

Informações Complementares

Título em outro idioma: The brazilian inflation : an interpretation of the phenomenon from the perspective of the distributive conflict between 1999 and 2018.

Palavras-chave em inglês:

Distributive conflict

Prices

Inflation (Finance) - Brazil

Área de concentração: Teoria Econômica **Titulação:**

Doutor em Ciências Econômicas **Banca examinadora:**

Pedro Linhares Rossi [Orientador]

Simone Silva de Deos

André Martins Biancarelli

Guilherme Haluska Rodrigues de Sá

André de Melo Modenesi

Data de defesa: 19-12-2022

Programa de Pós-Graduação: Ciências Econômicas

Identificação e informações acadêmicas do(a) aluno(a)

- ORCID do autor: <https://orcid.org/0000-0002-7442-205X>

- Currículo Lattes do autor: <http://lattes.cnpq.br/4070562212222207>



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
INSTITUTO DE ECONOMIA**

ANDRÉ LUIS CAMPEDELLI

**A inflação brasileira: uma interpretação do fenômeno sob a ótica do
conflito distributivo entre 1999 e 2018.**

Prof. Dr. Pedro Linhares Rossi - Orientador

Prof. Dr. Lucas Azevedo da Silva Teixeira

Defendida em 19/12/2022

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Pedro Linhares Rossi - PRESIDENTE
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Profa. Dra. Simone Silva de Deos
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof(a). Dr(a). André Martins Biancarelli
Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

Prof(a). Dr(a). Guilherme Haluska Rodrigues de Sá
Universidade Federal de Integração Latino-Americana (UNILA)

Prof(a). Dr(a). André de Melo Modenesi
Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ)

A ata de defesa com as respectivas assinaturas dos membros encontra-se no SIGA/Sistema de Fluxo de Tese e na Secretaria do Programa da Unidade.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de financiamento 001. Sem o suporte financeiro da agência a realização deste trabalho não seria possível.

Gostaria, antes de tudo, de agradecer a minha família, que me ajudou demais em todo este processo longo, porém satisfatório, sem o apoio deles, tal trabalho não seria possível. Gostaria de agradecer, nominalmente, a minha mãe, Angela, a meu pai, Luis, a minha irmã Juliana, a minhas tias Helena e Vera e a minha prima Luísa, que foram um verdadeiro conforto nesses tempos difíceis que passaram, inclusive com uma pandemia no meio deste processo. A ajuda dessas pessoas foi essencial para conseguir sempre seguir em frente com este trabalho.

Também gostaria de agradecer muito a minha namorada Tais, com quem, atualmente, divido um apartamento. Antes de todo este caminho, nem juntos morávamos. Muita coisa aconteceu neste tempo todo deste o começo deste processo, desde a distância entre Campinas e São Paulo, até morar juntos logo no começo da pandemia e, finalmente, um apartamento nosso. Sem sua ajuda, sem você ao meu lado, eu nunca conseguiria trilhar este caminho que teve tantas dificuldades. Você foi essencial pelo apoio que me deu durante estes quase 6 anos de trabalho, além dos mais de 11 anos juntos.

Os meus companheiros de pós-graduação também merecem espaço especial nestes agradecimentos. Foram muitos momentos juntos, alegrias, tristezas, congressos, viagens, muita coisa especial e, com certeza, de uma ajuda especial. Sofremos todos, mas sofremos juntos, e isso torna tudo o que tivemos muito especial. Quero agradecer aos meus amigos Gustavo, Renan, João, Vitor, Felipe Silva, André e Felipe pelo tempo em que passamos juntos. Temos um grupo muito forte e unido que dificilmente o tempo vai separar.

Gostaria de agradecer, também, a alguns queridos professores que passaram neste meu caminho dentro da Unicamp. Primeiramente, quero agradecer ao meu orientador, Pedro Rossi, que foi o meu companheiro durante todo o percurso deste trabalho. Mesmo com as divergências naturais que ocorrem ao longo de um trabalho, sem sua ajuda e sua orientação, esta tese não seria realizada. Você merece um agradecimento especial por toda a ajuda que me proporcionou nestes quase 6 anos de jornada.

Além disso, também gostaria de agradecer ao professor Lucas Teixeira, que foi meu coorientador e, com uma grande paciência, me ensinou e explicou pontos essenciais para o funcionamento da minha tese. Seus comentários foram muito agregadores para todo o trabalho e, sem você, dificilmente o resultado final teria sido este. Você foi de muita ajuda durante todo

esse trajeto, sem palavras para todo o esforço que depositou nessa reta final para a finalização deste trabalho.

Também gostaria de agradecer aos alunos e professores membros do CECON, grupo de estudos do qual fui mais próximo neste momento. Tive uma grande convivência com alguns deles, seja dentro da Unicamp, seja nos congressos e eventos que ocorreram em todo o país. Muitos de vocês me ajudaram nas apresentações, auxiliando com dicas, sugestões de literatura e críticas duras sobre o trabalho quando eram necessárias. Vocês fizeram adições importantes nesta tese.

Além disso, gostaria de agradecer a todos os meus alunos e colegas de trabalho de UNIP, que me aguentam, ouvem minhas reclamações, tomam minhas broncas e, mesmo assim, falam, não sei como, que eu sou um bom professor. Saibam vocês que tenho muito carinho por todas as pessoas que eu já ensinei desde o começo de minha carreira discente. Amplio meus agradecimentos a toda equipe do Instituto Conhecimento Liberta, ao próprio Eduardo Moreira, à equipe de produção do ICL Notícias, do ICL Economia e a minha companheira de trabalho, Deborah, que me ajudou, inclusive, com aspectos importantes desta tese.

RESUMO

A inflação é tema recorrente no debate acadêmico brasileiro, com a visão predominante sendo a de que a variação de preços ocorre devido a movimentos entre oferta e demanda na economia, com base nas premissas do Regime de Metas. Este trabalho propõe apresentar uma interpretação alternativa, baseando-se na teoria de conflito distributivo e mostrando o peso da disputa entre classes pela renda na formação inflacionária brasileira. Porém, para o caso latino americano, é preciso incorporar as contribuições da escola estruturalista, que mostram as especificidades do caso das economias em desenvolvimento. Isso nos ajuda a responder a hipótese deste trabalho, de que o conflito distributivo possui um peso explicativo importante na inflação brasileira. Entretanto, ele atuou de formas diferentes em períodos distintos, sendo assim é preciso entender como os fatores inflacionários explicam distintos momentos históricos desde a adoção do Regime de Metas de Inflação até o final do governo Temer. Este trabalho busca fazer uma leitura particular da inflação brasileira entre 1999 e 2018, apresentando uma nova interpretação com base na teoria do conflito distributivo. Para cumprir esse objetivo, esta tese é formada por uma introdução, apresentando a forma geral do debate, além de três capítulos. O primeiro deles realiza um referencial teórico que servirá de base para todo o trabalho, enquanto o segundo aprofunda a forma como os fatores de custo atuam na inflação brasileira. O terceiro separa os bens e serviços da cesta do IPCA em novos grupos baseados no principal fator inflacionário destes itens e faz um exercício detalhando como cada fator de custo influenciou os diferentes períodos observados. O trabalho se finaliza com as conclusões finais, mostrando como foi respondida a hipótese desta tese.

Palavras-chave: Conflito distributivo – Preços– Inflação

ABSTRACT

Inflation is a recurring theme in the Brazilian academic debate, with the prevailing approach that the price variation occurs due to supply and demand movements in the economy, based on the Inflation Target Regime assumptions. This thesis proposes to introduce an alternative interpretation, based on the distributive conflict theory, demonstrating the influence of the dispute among classes for income in the Brazilian inflation formation. However, for the Latin American case, structuralist school contributions are incorporated, which present the specificities of the developing economies case. This helps to answer the hypothesis of this work, that the distributive conflict has an important role on the explanation in the Brazilian inflation. However, this conflict acted in different ways within different periods, and it is necessary that the different inflationary factors are explained in these historical moments, since the adoption of the Inflation Target Regime until the end of Temer's government. This work aims to make a particular reading of the Brazilian inflation between 1999 and 2018, presenting a new interpretation based on the conflict distributive theory. To fulfill this objective, this thesis is formed by an introduction presenting the general form of the debate, in addition to three chapters. The first chapter makes a theoretical reference which will work as base for all the work, while the second chapter will investigate how cost factors act in the Brazilian inflation formation. The third chapter separate the good and services from the IPCA basket into new groups based on the main inflation factor and performs an exercise detailing how each cost factor influenced the different periods observed. This thesis ends with the final conclusion that illustrates how the initial hypothesis was answered.

Keywords: Distributive conflict – prices –inflation

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Comportamento das variáveis ω (parcela dos salários na renda) e k (mark-up) dos bens comercializáveis: 1999–2018 (eixo esquerdo com valores de ω e eixo direito com valores de k).....	48
Gráfico 2 – Taxa de desemprego do setor industrial no Brasil: 2003–2014 (em %)	49
Gráfico 3 – Variação do emprego do setor industrial no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2015–2018 (em %)	50
Gráfico 4 – Reajuste dos salários do setor industrial na negociação sindical: 1999–2018 (em %)	51
Gráfico 5 – Comportamento das variáveis ω (parcela do salário na renda) e k (mark-up) dos bens não comercializáveis: 1999–2018 (eixo esquerdo com valores de ω e eixo direito com valores de k).....	53
Gráfico 6 – Reajuste dos salários do setor de serviços na negociação sindical: 1999–2018 (em %)	55
Gráfico 7 – Reajuste dos salários do comércio na negociação sindical: 1999–2018 (em %) ..	56
Gráfico 8 – Taxa de desemprego do setor comercial e de serviços no Brasil: 2002–2014 (em %)	58
Gráfico 9 – Variação do emprego do setor de serviços no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2015–2018 (em %)	59
Gráfico 10 – Nível do salário-mínimo real: 2005–2018 (Em R\$; Base=Mai/2022).....	60
Gráfico 11 – Índice da taxa de câmbio efetiva nominal e a variação do IPCA geral acumulado em 12 meses: 1999–2018 (Câmbio: jun./1994=100 e IPCA em %)	68
Gráfico 12 – Variação acumulada em 12 meses do IPCA dos bens comercializáveis, não comercializáveis e índice da taxa de câmbio efetiva nominal (Câmbio: jan./1994=100 IPCA em %)	70
Gráfico 13 – Inflação acumulada em 12 meses dos bens com preços administrados, livres e IPCA geral: 1999–2018 (em %).....	87
Gráfico 14 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Conflito Distributivo (Média entre 2012 e 2018).....	101
Gráfico 15 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Câmbio (Média entre 2012 e 2018).....	102
Gráfico 16 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Preços Administrados (Média entre 2012 e 2018).....	103

Gráfico 17 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Commodities (Média entre 2012 e 2018).....	104
Gráfico 18 – Contribuição dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio no IPCA total em cada ano: 1999-2018 (em %).....	106
Gráfico 19 – Contribuição percentual dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio no IPCA total em cada ano: 1999-2018 (em %).....	107
Gráfico 20 – Variação mensal da inflação dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio: 1999-2018 (em %).....	108
Gráfico 21 – Variação mensal acumulada em 12 meses da inflação dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo, Câmbio e o IPCA geral: 2000-2018 (em %) .	109
Gráfico 22 – Média móvel do IPCA em 12 meses comparado com o impacto mensal somado dos grupos Commodities, Conflito Distributivo, Câmbio e Preços Administrados: 2000-2018	110
Gráfico 23 – Participação percentual de cada grupo no IPCA total, média móvel de 12 meses: 2000-2018.....	113
Gráfico 24 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Commodities em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 2000- 2018 (em %)	115
Gráfico 25 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Conflito Distributivo em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 1999-2018 (em %)	117
Gráfico 26 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Câmbio em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 1999-2018 (em %).....	119
Gráfico 27 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Preços Administrados em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 1999-2018 (em %)	120

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Principal fonte inflacionária de cada categoria de bens na economia brasileira	44
Tabela 2 – Bens classificados como Preços Administrados pelo IPCA.....	72
Tabela 3 – Classificação proposta no trabalho e os itens e subitens do IPCA que fazem parte destes novos grupos formados.....	99
Tabela 4 – Média anual do peso mensal dos itens que compõem os grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio: 1999-2018 (em %)	105
Tabela 5 – Fatores de pressão ou que amenizaram o IPCA por período: 1999-2018	122

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Mecanismo de transmissão de política monetária segundo o Banco Central	64
Figura 2 – Modelo alternativo de transmissão de política monetária.....	66

LISTA DE VARIÁVEIS

A	Gasto autônomo dos capitalistas
a	Porcentagem da inflação passada que foi recomposta no salário nominal
b	Relação técnica entre trabalho e produto
B	Produtividade do trabalho
C	Custos diretos totais
c	Parcela autônoma de crescimento dos salários
cd	Custos diretos unitários
C_w	Gasto com consumo dos trabalhadores
g	Taxa de crescimento dos salários
i	Taxa de juros nominal
j	Relação técnica entre custos com matéria-prima e salários agregados
K	Mark-up real
K	Estoque de capital
L	Total de pessoas empregadas na economia
m	Taxa de mark-up real
M	Custos com matéria-prima
n	Taxa de mark-up nominal
p	Taxa de inflação
P	Nível geral de preços
Pf	Preço das firmas observadas
Pf*	Preço das firmas concorrentes
p_r	Inflação de lucros
p_w	Inflação de salários
r	Parcela do lucro na renda
R	Taxa máxima de lucro
u	Grau de utilização da capacidade produtiva
v	Relação técnica entre capital e produto
Va	Valor adicionado da produção
Vp	Valor da produção
w	Salário nominal
W	Massa salarial agregada
w_{rf}	Salário real que as firmas desejam pagar aos trabalhadores
w_r	Salário real
w_{rw}	Salário real desejado pelos trabalhadores
Y	Produto real
Y*	Produto potencial
Π	Lucro agregado nominal
Π_b	Lucro bruto
Π_r	Lucro agregado real
Ψ	Intensidade da capacidade das firmas de ajustarem seus preços

- Ω Intensidade do poder de barganha dos trabalhadores
- ω Participação do salário na renda

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	17
CAPÍTULO 1 – TEORIA INFLACIONÁRIA DO CONFLITO DISTRIBUTIVO E DA ESCOLA ESTRUTURALISTA.....	22
1.1 Modelos de distribuição funcional da renda	22
1.1.1 Modelo básico de distribuição de renda.....	23
1.1.2 O modelo clássico	25
1.1.3 O modelo de Cambridge proposto por Kaldor	26
1.1.4 O modelo de Kalecki.....	28
1.1.5 Modelo sraffiano	29
1.2 A precificação via mark-up.....	30
1.2.1 A teoria de Kalecki.....	31
1.3 As teorias inflacionárias a partir do conflito distributivo	33
1.3.1 A teoria de kaleckianos e pós-keynesianos	34
1.4 A teoria estruturalista.....	35
CAPÍTULO 2 – ORIGEM E COMPOSIÇÃO DA INFLAÇÃO BRASILEIRA	40
2.1 Debate recente sobre a formação inflacionária brasileira	41
2.2 Conflito distributivo e a questão salarial na inflação brasileira.....	45
2.2.1 O efeito do conflito distributivo	45
2.2.1.1 Bens comercializáveis com precificação interna.....	46
2.2.1.2 Bens não comercializáveis.....	52
2.3 O papel da taxa de câmbio e do setor externo na formação inflacionária	62
2.3.1 Mecanismo de transmissão cambial na política monetária	63
2.3.2 A influência do câmbio na inflação brasileira.....	67
2.4 Preços administrados	71
2.4.1 Definição	71
2.4.2 Formação dos preços administrados	73
2.4.2.1 Precificação dos preços administrados do grupo Habitação	73
2.4.2.2 Precificação dos preços administrados do grupo Saúde e Cuidados Pessoais ..	77
2.4.2.3 Precificação dos preços administrados do transporte	78
2.4.2.3.1 Precificação do transporte público e pedágios.....	79
2.4.2.3.2 Precificação da gasolina e óleo diesel.....	81
2.5.2.4 Precificação dos preços administrados do grupo Comunicação.....	84

2.4.2.5 Breves notas sobre a precificação dos demais bens com preços administrados	85
2.4.3 Análise do impacto dos preços administrados na formação inflacionária brasileira	87
2.5 Considerações finais sobre a formação inflacionária brasileira	90
CAPÍTULO 3 – INTERPRETAÇÃO DA INFLAÇÃO BRASILEIRA ENTRE 1999 E 2018: UMA PERIODIZAÇÃO SOB UMA ÓTICA DE INFLAÇÃO DE CUSTOS	91
3.1 Metodologia utilizada para os cálculos	92
3.1.1 Definição do grupo Commodities/Bens agrícolas	94
3.1.2 Definição do grupo Conflito Distributivo/Serviços e bens industrializados de precificação interna	95
3.1.3 Definição do grupo Câmbio/Bens industrializados com precificação externa	96
3.1.4 Definição do grupo Preços Administrados	97
3.1.5 Escolha por tal classificação	98
3.1.6 Peso dos principais itens em cada um dos grupos definidos	100
3.2 Variação da inflação dos grupos segundo metodologia sugerida neste trabalho	104
3.3 Análise por grupo da variação da inflação segundo metodologia sugerida neste trabalho	114
3.4 Inflação brasileira entre 1999 e 2018: uma periodização	122
3.4.1 Choques inflacionários (1999-2005)	123
3.4.2 Pressão do conflito distributivo (2006-2014)	126
3.4.2.1 Câmbio acomodado e o peso salarial (2006-2011)	126
3.4.2.2 Pressão cambial e utilização dos preços administrados como instrumento de controle inflacionário (2012-2014)	130
3.4.3 Austeridade fiscal e a resolução do conflito distributivo (2015-2018)	131
3.5 Considerações finais sobre a precificação e os custos inflacionários brasileiro	134
CONCLUSÃO	136
BIBLIOGRAFIA	140
ANEXO A – VALORES CALCULADOS DO <i>MARK-UP</i> DE KALECKI PARA O SETOR INDUSTRIAL: 1999-2018	148
ANEXO B – VALORES CALCULADOS DO <i>MARK-UP</i> DE KALECKI PARA O SETOR DE SERVIÇOS: 1999-2018	149
ANEXO C – ÍNDICE UTILIZADO PARA O REAJUSTE DE ÁGUA E ESGOTO POR ESTADO BRASILEIRO	150
ANEXO D – MÉTODO DE REAJUSTE DO TRANSPORTE PÚBLICO EM CADA CAPITAL DOS ESTADOS NO QUAL O IPCA É MEDIDO	151

ANEXO E – ÍNDICE INFLACIONÁRIO UTILIZADO PARA O REAJUSTE PERIÓDICO DA TARIFA DO PEDÁGIO.....	152
---	-----

INTRODUÇÃO

A inflação é um dos problemas mais debatidos academicamente e socialmente no Brasil. Devido aos diversos períodos em que o aumento do nível de preços se tornou a principal questão econômica do país, esse tema quase nunca saiu da discussão econômica nacional. Um dos grandes marcos históricos é a adoção de um mecanismo que instrumentaliza o combate inflacionário a partir de regras rígidas, o regime de metas de inflação, que começa a ser utilizado desde 1999 e persiste até os dias atuais.

Tal movimento foi importante pois marca a consolidação de uma visão dominante sobre a formação inflacionária brasileira e a melhor forma de combatê-la. Com pressupostos nas expectativas racionais, foi adotado um modelo que pressupõe uma inflação majoritariamente de demanda, resultado de um crescimento econômico acima do hiato do produto, com origem no excesso de gastos dos agentes econômicos.

Essa visão dominante não é um consenso entre os economistas brasileiros. A vertente ortodoxa concorda com tal afirmação e acredita no regime de metas como a melhor forma possível de se realizar o controle inflacionário. Porém, quando se observa a inflação por outra ótica, como os economistas heterodoxos fazem, fica evidente que o atual entendimento possui grandes limitações na explicação da formação da inflação brasileira.

Entre as diferentes formas que a heterodoxia observa este fenômeno, a teoria de que a inflação tem origem no conflito distributivo entre trabalhadores e capitalistas tem grande aceitação na discussão acadêmica, por levar em conta os problemas de formação de preços e o peso dos custos na precificação dos bens e serviços. Nessa visão, o custo dos fatores de produção, como o capital, os insumos e o trabalho, é mais importante para explicar a variação de preços do que a mudança no equilíbrio entre oferta e demanda agregada. Sendo assim, mostra um alto nível de detalhamento ao abordar o problema, podendo dar respostas mais coerentes ao entendimento geral do funcionamento da dinâmica inflacionária brasileira.

O período delimitado para ser analisado neste trabalho foi entre 1999 e 2018, escolhido justamente pelo fato de o começo do regime de metas consolidar no debate a visão ortodoxa do problema inflacionário, dominando a condução de políticas públicas brasileiras para controlar a inflação, com o entendimento que uma demanda acima do produto potencial é a causa principal da elevação de preços.

A proposta deste trabalho é de realizar uma interpretação alternativa para explicar a dinâmica inflacionária brasileira, que seja pautada na teoria do conflito distributivo com contribuição de elementos da escola estruturalista, o que permite observar elementos para além

da disputa entre trabalhadores e capitalistas, como o peso do câmbio em bens com preços formados externamente e o caso dos preços administrados, que possuem lógica própria de precificação e reajuste. O ano de 2018 foi escolhido por ser o último do governo Temer, sendo que ainda faltariam dados importantes de pelo menos dois anos de governo Bolsonaro (como as pesquisas anuais de serviços e a pesquisa industrial anual dos anos de 2021 e 2022), foi preferível deixar uma análise mais robusta e completa do governo Bolsonaro para trabalhos posteriores.

Este trabalho parte da hipótese de que o conflito distributivo possui papel fundamental para a explicação inflacionária brasileira, tendo uma situação pró-trabalhador durante os governos de Lula e Dilma graças às mudanças estruturais realizadas, como o fortalecimento das políticas distributivas e o governo não colocando o peso do controle inflacionário diretamente em medidas que afetam mais a classe trabalhadora, como medidas de controle salarial e busca por redução do nível de emprego da economia. Com o começo do período da austeridade em 2015, as medidas contração inflacionária reduziram o conflito distributivo, tornando o cenário pró-capitalista, reduzindo o poder de barganha dos trabalhadores via redução do salário mínimo, aumento do desemprego e precarização do trabalho.

Como objetivo, pretendeu-se fazer uma análise da inflação brasileira no período entre 1999 e 2018, baseado na teoria do conflito distributivo com as contribuições pontuais da escola estruturalista, analisando quais são os fatores que mais geraram pressões inflacionárias nos diferentes momentos. Para atender este objetivo e validar a hipótese deste trabalho, esta tese recorre uma decomposição da inflação brasileira a partir dos principais fatores de custos dos diferentes bens e serviços que compõem o IPCA, pautado nas diferentes formas de precificação que existem no país (doméstica, externa, administrada e de demanda), para que com isso, seja possível observar como cada uma das possíveis fontes inflacionárias afetou de forma diferente períodos distintos da economia brasileira.

Temos um objetivo e uma hipótese definida que serão a base deste trabalho. Para dar suporte a tal finalidade, foi realizado um exercício, a partir do reagrupamento dos itens medidos pelo IPCA, levando em conta a principal fonte inflacionária incidente sobre estes bens. Com isso, a periodização pode ser mais bem analisada observando quais foram os fatores predominantes para a formação inflacionária brasileira em diferentes momentos do tempo.

A metodologia para tal foi de separar os diferentes bens e serviços contidos no IPCA, a partir do fator de custo que mais impacta a variação de preços, em novos grupos. A forma que determinado item tem sua precificação é que foi o critério de escolha sobre a principal fonte inflacionária de cada um dos bens da cesta do nível inflacionário brasileiro. Com tal separação,

observou-se como em diferentes momentos ocorreram diferentes pressões inflacionárias, com quatro períodos distintos, um primeiro marcado por grandes choques de custo, um segundo onde o conflito distributivo pró-trabalhador se consolidou, um terceiro onde o câmbio volta pressionar a inflação e os preços administrados passaram a ser ferramenta de controle inflacionário e um quarto onde a austeridade torna o conflito distributivo pró-capitalista, reduzindo as pressões inflacionárias e controlando a inflação penalizando a classe trabalhadora.

Dessa forma, a tese foi separada em quatro partes para além desta introdução, sendo formada por três capítulos e uma conclusão final sobre como a hipótese foi respondida. No primeiro capítulo deste trabalho, a análise se inicia com as primeiras discussões sobre a distribuição funcional da renda, mostrando desde o modelo básico até um debate entre as visões clássicas e as mais heterodoxas, como a kaleckiana, baseada em Kalecki (1983) e a sraffiana, baseada, principalmente, em Serrano (1988), Pivetti, (1991) e Garegnani (1978). Com isso, foi possível mostrar uma forma de precificação que sai do paradigma clássico, de preços sendo formados pelas interações de mercado. Com uma visão ligada a preços formados via *mark-up*, como mais bem detalhada em Lavoie (2014), conseguiu-se demonstrar o peso dos custos no reajuste dos preços, sendo este motivo mais importante do que alterações na demanda econômica.

Isso permitiu elaborar uma base teórica ligando a inflação ao conflito distributivo, em que o excedente gerado da renda é fruto de disputa entre capitalista e trabalhadores, o que influencia a forma como são repassadas as variações de custos de produção para o preço final do bem. Uma última incorporação importante no capítulo 1 é a visão dos autores estruturalistas, que mostram as peculiaridades do caso da América Latina, pautado principalmente nos trabalhos de Noyola-Vasquez (2000). Tais contribuições ajudaram a enriquecer o debate sobre a visão de uma inflação como resultado do conflito distributivo, com a adição de problemas próprios da região, como a desigualdade de renda, a taxa de câmbio e os gargalos produtivos.

Já no segundo capítulo, iniciou-se a análise sobre as causas da inflação brasileira entre o período de 1999 até 2018. Primeiramente analisou-se de forma geral o debate heterodoxo nos últimos anos, separando-se os principais problemas inflacionários brasileiros em três eixos: os efeitos dos salários nos serviços e nos bens industrializados com precificação doméstica, o papel do câmbio na formação dos preços dos bens industrializados que realizam precificação externa e, por fim, o papel dos preços administrados e suas peculiaridades.

Posteriormente, realizou-se um exercício, baseado em Kalecki (1983), que medindo dinâmica da distribuição funcional da renda, o momento em que ocorreu uma tendência maior para cada um dos lados da disputa e o papel dos salários dentro desta situação. Depois, foi feito

um amplo levantamento sobre a literatura que trata do câmbio na formação inflacionária brasileira foi tratado para mostrar como que se dá o impacto cambial dentro da lógica da inflação nacional, pautado em autores importantes, como Bastos e Braga (2010), Araújo e Modenesi (2011) e Summa e Santolin (2016), entre outros. Por fim, um levantamento de todos os preços administrados do país foi construído, detalhando como cada um tem seu reajuste calculado e qual é o grande impacto destes na formação dos preços da economia. Neste caso, foram utilizados dados oficiais retirados diretamente de documentos oficiais de empresas estatais ou obtidos via secretarias e agências reguladoras.

Com as informações levantadas dentro do segundo capítulo, foi possível separar as causas inflacionárias em quatro grandes blocos. O primeiro é aquele em que realmente agem conforme as interações de mercado, dentro da lógica de oferta e demanda. Este caso é aplicado apenas para bens agrícolas, que não se podem reajustar no curto prazo a oferta para responder a mudanças repentinas da demanda. Um segundo grupo é aquele em que os salários e a correlação de forças entre capitalistas e trabalhadores mais afetam a formação inflacionária, que são aqueles em que a precificação é feita de forma doméstica. Um terceiro grupo tem, nas variações cambiais, a principal causa de variação de preços, devido ao fato destes terem sua precificação realizada de forma externa, não formando seu *mark-up*. Por fim, existem os preços administrados, que, devido a sua dinâmica própria, precisam ser analisados de maneira separada, entendendo os métodos de reajuste e os impactos deste grupo de bens na formação inflacionária geral da economia, com potencial caráter inercial.

No terceiro capítulo, criou-se uma nova metodologia, separando os bens contidos na cesta do IPCA e utilizando como critério para tal divisão o principal fator inflacionário que leva a elevação de preços dos itens. Isso permitiu realizar uma periodização das causas inflacionárias brasileiras, mostrando que, em diferentes momentos, ocorreram fatores distintos que pressionaram a inflação brasileira. A norma para definir a separação dos grupos se encontra no trabalho de Gomes e Freitas (2018), que mostra quais são os bens industriais com precificação doméstica e os com externa, restando aos autores delimitar os bens que seguem uma lógica de demanda na formação inflacionária, além de utilizar a própria classificação do IBGE e do Banco Central para delimitar quais são os bens com preços administrados.

Isso nos permitiu percorrer o objetivo deste trabalho, respondendo a hipótese inicial da importância do conflito distributivo para a explicação inflacionária do país no período entre 1999 e 2018 e o efeito das medidas que melhoraram as condições de barganha da classe trabalhadora durante os governos Lula e Dilma e a solução para o controle inflacionário via aumento do poder de barganha dos capitalistas no período posterior a 2015.

CAPÍTULO 1 – TEORIA INFLACIONÁRIA DO CONFLITO DISTRIBUTIVO E DA ESCOLA ESTRUTURALISTA

Este capítulo demonstra o referencial teórico deste trabalho. São apresentadas as duas principais teorias sobre inflação que embasam essa tese: a do conflito distributivo e da escola estruturalista. Ambas possuem diversos pontos em comum, como o conceito de disputa pela renda entre as diferentes classes sociais. A primeira visão trata de uma forma mais generalizada, podendo ser observada em qualquer país capitalista do mundo. Já a segunda contempla melhor países em desenvolvimento, especialmente da América Latina, pois aponta questões como desequilíbrios econômicos e problemas de gargalos de produção como fonte de origem inflacionária.

O objetivo deste capítulo é criar um referencial teórico da inflação a partir dessas duas abordagens. Este será dividido em duas partes. Na primeira, inicialmente, serão abordadas as teorias de distribuição funcional de renda, retomando o debate entre as principais vertentes, a do modelo clássico, kaleckiano, de Cambridge e sraffiano. Posteriormente, será observada a ligação entre a distribuição de renda e a precificação via *mark-up*. Logo após, as teorias de inflação de conflito distributivo serão analisadas. Na segunda seção, serão apontadas, inicialmente, as observações gerais da teoria inflacionária estruturalista, para, posteriormente, mostrar os pontos específicos dessa escola de pensamento econômico.

1.1 Modelos de distribuição funcional da renda

A teoria do conflito distributivo como explicação para a formação inflacionária tem como base as distintas visões sobre a distribuição de renda. Esta seção trata de detalhar a distribuição funcional da renda de forma generalista, para poder posteriormente se aprofundar nas teorias inflacionárias de conflito distributivo. O problema da distribuição do excedente econômico entre o lucro dos capitalistas e os salários pagos à classe trabalhadora é um tema de ampla discussão entre diversas vertentes econômicas.

Existem duas questões centrais acerca do tema: a primeira é a definição de quais são as variáveis exógenas na definição dos preços de produção e a segunda é qual a teoria mais adequada para entender como se dá a distribuição funcional da renda. Algumas teorias acabam se destacando, sendo que parte delas coloca como variável de ajuste em seus modelos o salário enquanto outras colocam o lucro como o resultado final.

1.1.1 Modelo básico de distribuição de renda

Supondo uma economia que produz um único produto homogêneo (Y), servindo tanto para consumo quanto para investimento, podemos observar que o nível de renda nominal pode ser expresso em termos de massa salarial agregada nominal (W) e do lucro agregado nominal (Π). Sendo (P) o nível geral de preços, temos que o produto nominal ($P.Y$) se forma de tal maneira:

$$P.Y = W + \Pi \quad (1)$$

Nesse modelo, a massa salarial nominal (W) aparece como função da quantidade total de pessoas empregadas da economia (L) e do salário nominal (w) enquanto o lucro agregado nominal (Π) é resultado da taxa de lucro (r) multiplicado pela quantidade agregada de capital (K) em determinado nível de preços (P). A equação 2 e 3 abaixo mostram a formalização:

$$W = w.L \quad (2)$$

$$\Pi = r.(P.K) \quad (3)$$

Podemos formalizar que o nível do produto real (Y) acaba sendo determinado segundo a equação abaixo:

$$Y = \left(\frac{w}{P}\right).L + r.K \quad (4)$$

A partir destas definições iniciais, podemos determinar outras variáveis importantes. Começamos observando a relação entre salário real e nominal. O real (w_r) é determinado segundo a equação abaixo:

$$w_r = \frac{w}{P} \quad (5)$$

Ou seja, o salário real (w_r) é o salário nominal (w) dividido pelo nível de preços da economia (P). A partir disso, podemos observar como se dá a participação do salário na renda (ω), formalizada na equação abaixo:

$$\omega = \frac{W/P}{Y} = \frac{w_r.L}{Y} \quad (6)$$

A participação do salário na renda (ω) é o resultado da razão entre a massa de salário real (W/P) e o produto real (Y). Utilizando outros termos, podemos chegar à situação em que a participação do salário na renda será dada pelo salário real (w_r) multiplicado pela quantidade de trabalhadores (L) e dividido pelo produto real (Y).

Agora é preciso definir algumas variáveis técnicas importantes: a quantidade de trabalhadores necessários para se produzir uma unidade de produto, ou seja, a relação técnica entre trabalho/produto (b), a produtividade do trabalho (B) e relação técnica capital/produto (v), que é o produto da quantidade de capital dividido pelo produto real. Podemos formalizar todas como mostrado abaixo:

$$b = \frac{L}{Y} \quad (7)$$

$$B = \frac{Y}{L} \quad (8)$$

$$v = \frac{K}{Y} \quad (9)$$

Também é preciso determinar a parcela do lucro na renda (r), para que, assim, possamos mostrar a relação entre esta e a participação dos salários na renda (ω). A parcela do lucro na renda (r) é resultado do lucro nominal (Π) dividido pelo nível de preços (P) multiplicado pelo nível de capital (K), ou do lucro real (Π_r) dividido pelo nível de capital (K). Formalizando, temos:

$$r = \frac{\Pi}{P \cdot K} = \frac{\Pi_r}{K} \quad (10)$$

Assim, podemos mostrar qual a relação da participação dos salários na renda (ω) e a participação dos lucros na renda (r):

$$\omega = 1 - r \quad (11)$$

Fazendo um breve exercício matemático, entende-se como de fato será a taxa de lucro observando não somente o nível do produto real (Y), mas também o nível do produto potencial (Y^*). Reescrevendo a parcela de lucros na renda (r) como resultado da participação dos salários na renda, esta acaba se tornando um resíduo da participação dos salários na renda. Formalizando, temos:

$$r = (1 - \omega) \quad (12)$$

É necessário, também, definir a relação que existe entre a participação dos lucros na renda, que depende da participação dos salários na renda, e sua relação com o lucro real agregado (Π_r) e o produto real da economia (Y). Assim, temos:

$$(1 - \omega) = \frac{\Pi_r}{Y} \quad (13)$$

Outra variável necessária é o grau de utilização da capacidade produtiva (u), que será dado pelo produto real (Y) e pelo produto potencial (Y^*). Formalizando, temos:

$$u = \frac{Y}{Y^*} \quad (14)$$

Por fim, também é necessário definir a taxa máxima de lucro possível (R), aquela que ocorre numa economia operando em seu produto potencial (Y^*). A formalização pode ser dada desta maneira:

$$R = \frac{Y^*}{K} \quad (15)$$

Isso nos dá base para relacionar a parcela de lucros na renda com o capital disponível, com o produto potencial e o produto total. Colocando inicialmente o produto real e o produto potencial na equação que define a parcela de lucros na renda, temos:

$$r = \frac{\Pi_r}{K} \cdot \frac{Y}{Y} \cdot \frac{Y^*}{Y^*} \quad (16)$$

Assim, tem-se a base teórica para o entendimento das equações que vem a seguir, tendo agora um modelo básico para entender como funciona a lógica das teorias e modelos que serão apresentados abaixo.

1.1.2 O modelo clássico

O primeiro modelo a ser elucidado neste trabalho tem suas bases teóricas na economia clássica, em que a discussão sobre salários e lucros era abordada pelos principais autores do século XVIII e XIX, como Smith, Ricardo e Marx. A exposição dessa seção segue de modo mais próximo a abordagem de Ricardo sobre o tema. Nesse contexto, tanto a variável salário

real quanto a variável produtividade do trabalho são tidas como exógenas, determinadas por fatores técnicos. São as condições sociais e institucionais que definem o salário real, enquanto a produtividade é resultante do nível tecnológico.

A parcela dos lucros no produto, portanto, é considerada endógena ao sistema, sendo limitada pelas duas restrições estruturais citadas acima, o nível tecnológico e as condições sociais (SERRANO, 1988). Retomando as equações da seção anterior, podemos definir a participação do lucro na renda $(1-\omega)$, que será resultado do nível de produção nominal (P.Y) e do nível de trabalho em determinado nível de salário nominal (w). Temos, então:

$$(1 - \omega) = \frac{P.Y - w.L}{P.Y} \quad (17)$$

Relembrando a equação 7, que define a técnica produtiva b, podemos simplificar a equação 17 como:

$$(1 - \omega) = \left(1 - \frac{w}{P} \cdot b\right) \quad (18)$$

Temos, que a parcela do lucro na renda é determinada pelo nível de salário real (w/P) vigente e pela tecnologia ou técnica produtiva (b). Um aumento do salário real para uma dada produtividade do trabalho afeta negativamente a parcela de lucros na renda nacional. Nesse modelo, a participação dos lucros na renda é uma variável residual (GAREGNANI, 1978, p. 337-8).

O conflito distributivo, nesse caso, mostra que a única forma dos capitalistas aumentarem sua participação na renda será reduzindo a participação dos trabalhadores no montante, ou seja, reduzindo os salários reais dada certa produtividade do trabalho. Isso significa que a participação dos lucros só aumenta caso ocorra uma queda na participação dos salários na renda em um determinado nível vigente de tecnologia.

1.1.3 O modelo de Cambridge proposto por Kaldor

O segundo modelo a ser analisado é o de Cambridge, que tem origem nas ideias de Kaldor sobre teorias de distribuição de renda e crescimento econômico. Para tal, colocou-se o conceito de demanda efetiva na análise, considerando uma economia em pleno emprego na hipótese. É importante ressaltar que tal modelo é de longo prazo, ou seja, no curto prazo, existe a possibilidade de ocorrer desemprego (FREITAS, 2009b, p. 4).

Um ponto que precisa ser destacado é que não se trata de uma teoria da distribuição baseada no conflito distributivo, mas sim no excesso ou insuficiência de demanda e no conceito de poupança forçada. Essa abordagem foi muito influente para os autores estruturalistas na formulação de suas teorias sobre inflação. Por isso, esse modelo é discutido dentro deste trabalho, mesmo não se tratando de um modelo que ajuda a explicar a ligação entre conflito distributivo e a formação inflacionária. Segundo Freitas (2009b), Kaldor buscava mostrar como os desajustes macroeconômicos entre demanda e o produto de pleno emprego poderia ser eliminados via mudanças na distribuição de renda.

Segundo o princípio da demanda efetiva, o produto é determinado pela demanda agregada, sendo o resultado do gasto em consumo dos trabalhadores (C_w) e do gasto autônomo dos capitalistas (A), que se trata tanto de gastos com investimento quanto gastos em consumo destes como classe social. Por hipótese, os trabalhadores não possuem consumo autônomo e os capitalistas não têm consumo induzido. Obtemos, assim, a seguinte equação que define o nível de renda (Y):

$$Y = C_w + A \quad (19)$$

O consumo dos trabalhadores é dado em função da parcela dos salários na renda (ω) enquanto o gasto dos capitalistas (A) será autônomo e exógeno. Supondo que os trabalhadores não sejam capazes de realizar poupança, podemos formalizar o consumo deles (C_w) da seguinte maneira:

$$C_w = \omega \cdot Y \quad (20)$$

Reescrevendo a equação 19 com as novas variáveis encontradas em 20, temos:

$$Y = A + \omega \cdot Y \quad (21)$$

$$Y = \frac{A}{(1 - \omega)} \quad (22)$$

No modelo proposto por Kaldor, o produto será resultado do gasto autônomo dos capitalistas dividido pela participação dos lucros na renda ($1 - \omega$). Agora podemos definir a massa real de lucros (Π_r) como o valor do produto agregado menos o gasto da produção em salários nominais. Sendo que a propensão marginal a poupar do trabalhador é igual a zero, os trabalhadores gastam tudo o que ganham. Assim, podemos formalizar desta maneira a equação:

$$\Pi_r = Y - \omega.Y = A \quad (23)$$

Essa situação mostra a famosa máxima de Kalecki, de que os capitalistas ganham o que gastam, já que o gasto autônomo (A) acaba se igualando à massa real de lucros (Π_r). Segundo Serrano (1988), esse modelo tem a capacidade de abranger tanto o lado da oferta quanto da demanda agregada, sendo que a primeira coincide com o produto de pleno emprego enquanto a segunda depende do gasto dos capitalistas. O produto potencial (Y^*) no longo prazo se iguala ao produto agregado (Y), sendo formalizado como $Y=Y^*$. Nesse caso, a equação de distribuição de renda mostra que ela é determinada pela demanda agregada. Podemos defini-la da seguinte maneira:

$$(1 - \omega) = \frac{A}{Y^*} \quad (24)$$

Como apontado por Freitas (2009b), a distribuição de renda e o nível de atividade econômica são determinados simultaneamente e a parcela dos lucros no produto vai depender diretamente do gasto autônomo, da propensão a consumir dos capitalistas e do produto potencial da economia. O equilíbrio do sistema, portanto, vai depender das mudanças que vão ocorrer na distribuição de renda.

1.1.4 O modelo de Kalecki

O terceiro modelo a ser observado é o kaleckiano. Os principais condicionantes deste são que os salários são negociados em termos nominais e a distribuição de renda depende da margem de lucro dos capitalistas. O grau de monopólio é o determinante para a distribuição de renda, pois define a relação de forças entre classes na sociedade, determinando a margem de lucro. (SERRANO, 1988, p. 69). O grau de monopólio ou a taxa de *mark-up* (m) é resultado do nível de preços (P), juntamente com o nível do salário nominal (w) e do coeficiente técnico trabalho-produto (b), resultando em:

$$P = (1 + m).w.b \quad (25)$$

Nesse modelo, podemos dizer que a parcela dos lucros na renda ($1 - \omega$) é determinada exclusivamente pela taxa de mark-up das empresas:

$$(1 - \omega) = \frac{m \cdot w \cdot b}{(1 + m) \cdot w \cdot b} \quad (26)$$

$$(1 - \omega) = \frac{m}{(1 + m)} \quad (27)$$

Segundo Kalecki (1983), para um determinado grau de monopólio, a parcela dos lucros é independente do nível dos salários nominais e do coeficiente tecnológico. Quanto mais concentrado o mercado, maior a parcela dos lucros dos capitalistas e maior a tendência de ganhos dessa classe no conflito distributivo. Com o poder de barganha da classe trabalhadora reduzida, o conflito distributivo tem uma tendência de concentração do excedente para os empresários.

1.1.5 Modelo sraffiano

O último modelo a ser analisado é o sraffiano, que parte da teoria monetária da distribuição de Pivetti (1991). Seu ponto de partida é a hipótese de que a taxa de lucro do setor produtivo é determinada pela taxa de juros, três hipóteses determinam tal possibilidade. A primeira delas é que, numa situação de livre concorrência, entendida como livre mobilidade de capitais, existe uma tendência de que as taxas de retorno de todos os ativos, sejam financeiros, sejam reais, se igualem descontadas as diferenças de liquidez e risco. A segunda é que todos os salários são fixados em termos nominais, não reais, o que impede que a taxa de lucro seja obtida por resíduo, como no modelo clássico anteriormente apresentado. A última suposição é que a taxa de juros é determinada de maneira exógena no modelo (SERRANO, 1988, p. 72).

Ele se baseia na proposição de que a taxa de juros é a remuneração do uso do capital, seja pelo uso de capital de terceiros, seja pelo custo de oportunidade no uso de capital próprio. (PIVETTI, 1991, p. 23). A margem de lucro praticada pelos capitalistas é tal que, em condições normais, a taxa de lucro seja igual a taxa de juros. Sendo assim, em última instância, a taxa nominal de juros (i) que vai determinar a taxa de lucros (r) (SERRANO, 1988, p. 72-3). A partir disso, é possível iniciar a formalização do modelo da seguinte maneira:

$$i = r = (1 - \omega) \cdot u \cdot R \quad (28)$$

Existe uma tendência de que a taxa de lucro (r) se iguale a taxa de juros (i) a longo prazo (SERRANO, 1988, p. 73). Sendo assim, e supondo sempre um grau de utilização da capacidade produtiva (u) igual a 1, podemos formalizar assim a situação:

$$i = (1 - \omega).R \quad (29)$$

$$(1 - \omega) = \frac{i}{R} \quad (30)$$

A parcela dos lucros acaba sendo resultado da taxa máxima de lucro (R) e da taxa nominal de juros (i). A parcela do salário na renda acaba sendo um resíduo do modelo, portanto a variável que define a distribuição de renda no modelo será a taxa de juros. Assim que se configuram as principais teorias sobre distribuição de renda entre salários e lucros na economia. A próxima seção irá tratar da questão do *mark-up*, que permite um entendimento melhor da precificação dos bens e serviços econômicos, que serve, também, como base para o entendimento do processo inflacionário como resultado do conflito distributivo.

1.2 A precificação via *mark-up*

Existem visões distintas sobre o mecanismo de formação de preços. Nesse trabalho, será abordada a teoria de precificação via *mark-up* de Kalecki, onde a empresa define qual taxa de *mark-up* acha mais satisfatória. Essa teoria busca detalhar o comportamento dos agentes formadores de preço na tomada de decisões. São os empresários quem determinam os preços a partir de informações sobre o custo que estes consideram normal, junto com uma margem de lucro esperada. O nível dos preços não dependerá dos custos atuais, mas sim daqueles considerados normais dentro do processo produtivo no curto prazo.

Estes servem tanto para recompor os gastos das firmas quanto para garantir uma taxa de remuneração desejável para o crescimento e expansão dos negócios. Existe a premissa de estabilidade de preços no curto prazo, que significa que variações de custo não geram mudanças imediatas dos preços. Isso garante que não exista um aumento do interesse de entrada de novos concorrentes no setor e também evita uma guerra de preços que pode enfraquecer as empresas envolvidas neste cenário. A situação torna a variação de preços baixa, já que as empresas escolhem seus preços com uma margem de lucro definida *ex-ante* (LAVOIE, 2014, p. 156-7).

1.2.1 A teoria de Kalecki

Kalecki é um dos primeiros macroeconomistas a tratar da precificação via *mark-up* como a maneira pela qual os agentes definem seus preços e serviu como base tanto para economistas kaleckianos quanto para pós-keynesianos na formulação de suas teorias de precificação e inflação via conflito distributivo. Tal teoria será melhor detalhada nessa seção, pois dá base ao estudo empírico apresentado no próximo capítulo, que busca medir a forma pela qual a distribuição da renda variou no Brasil entre 1999 e 2018.

Kalecki (1983) firma-se em uma microeconomia compatível com sua análise da dinâmica capitalista no âmbito macroeconômico, no qual sua teoria de formação de preços desdobra-se numa teoria da inflação e da distribuição. Para o autor, a precificação das mercadorias pode ser dividida em dois grupos: aquelas com preços determinados pelo custo de produção, padrão dominante nas economias capitalistas, tipificados pelos produtos industriais e serviços urbanos; e as alterações determinadas pela demanda, mais comuns de serem observadas em matérias-primas e produtos agrícolas.

Em sua formalização para o *mark-up*, Kalecki (1983) considera os custos unitários diretos (cd)¹ e a média ponderada dos preços das firmas concorrentes ($\bar{P}f$). As empresas tomam atitudes para evitar que os preços se elevem demasiadamente em relação à concorrência, o que significaria uma redução de suas vendas. Isso faz com que o preço das firmas concorrentes ($\bar{P}f$) acabe se igualando no longo prazo ao preço fixado pela firma observada (Pf). Formalizando, temos:

$$\bar{P}f = Pf \quad (31)$$

Considerando, também, duas constantes (x e z) que são relacionadas a políticas próprias das firmas em relação à precificação de seus bens, a primeira (x) em relação ao peso dos custos diretos na formação dos preços e a segunda (z) sendo o peso do preço das firmas concorrentes, temos:

$$Pf = x \cdot cd + z \cdot \bar{P}f, \text{ para } x < 1 \quad (32)$$

¹ Segundo a definição de Kalecki, os custos diretos são aqueles ligados diretamente à produção e que variam conforme a quantidade, que seriam basicamente o custo com matérias-primas e os salários pagos. Existe uma subcategoria chamada ordenados, que seria remuneração de pessoas ligadas à indústria, porém que não participam diretamente da produção.

O que define o *mark-up* (k) para Kalecki (1983) é a razão entre os preços e os custos unitários diretos. A equação abaixo formaliza a variável:

$$k = (1 + m) = \frac{Pf}{cd} = \frac{z}{1 - x} \quad (33)$$

Um maior *mark-up* (k) significa um maior grau de monopólio da firma analisada. A partir disso, podemos concluir que quanto maior o preço da firma em relação a seus custos unitários, mais próxima ela se encontra da situação de monopólio. Sendo assim, quanto mais concentrado o mercado, maior a capacidade de uma firma repassar seus custos unitários ao preço e praticar um preço que lhe garanta maior taxa de lucro. Porém, num primeiro momento e dentro do modelo básico, é suposto que qualquer aumento dos custos unitários, inclusive os salários, serão repassados totalmente aos preços.

Kalecki (1983), após formalizar seus fundamentos microeconômicos, passa a tratar do caso agregado, que reflete o cenário macroeconômico. Sendo (Va) o valor adicionado, (Vp) o valor da produção, (M) os custos das matérias-primas, (W) o total de salários e o lucro bruto (Π_b), podemos colocar que o valor adicionado (Va) se forma da seguinte maneira:

$$Va = Vp - M = W + \Pi_b \quad (34)$$

Na equação 35, decidimos eliminar parte dos custos indiretos (a parte dos ordenados no salário agregado) por razões metodológicas que facilitarão a compreensão do tema posteriormente. Podemos reagrupar essa mesma equação da seguinte maneira:

$$\Pi_b = Vp - (M + W) \quad (35)$$

Multiplicando e dividindo o lado esquerdo da equação pelos custos diretos totais (C), que é a soma dos gastos com matérias-primas e salários ($M + W$), temos:

$$\Pi_b = [Vp - (W + M)] \cdot \left(\frac{M + W}{M + W} \right) = \Pi_b = \left[\frac{Vp}{M + W} - 1 \right] \cdot (M + W) \quad (36)$$

A partir disso, é possível reescrever o *mark-up* de maneira mais agregada. Substituindo o preço fixado pela firma (Pf) pelo valor total da produção (Vp) e os custos diretos unitários (c) pelos diretos totais (C), que seriam a soma dos salários (W) e matérias-primas (M), temos:

$$k = \frac{Vp}{M + W} = \frac{Vp}{C} \quad (37)$$

Reescrevendo a equação 36 a partir dos resultados obtidos na equação 37, temos:

$$\Pi_b = (k - 1) \cdot (M + W) \quad (38)$$

$$\omega = \frac{W}{W + (k - 1) \cdot (M + W)} \quad (39)$$

Colocando a parcela relativa do salário na renda (ω) na equação e também a razão entre os preços das matérias-primas e os custos de salário por unidade (j), pode ser definida como M/W , temos a equação final que mostra a participação dos salários na renda definida por Kalecki (1983).

$$\omega = \frac{1}{1 + (k - 1) \cdot (j + 1)} \quad (40)$$

A parcela relativa dos salários será determinada pelo *mark-up* (k), que reflete o grau de monopólio da economia e da razão (j) entre os custos com matérias-primas e dos salários. Uma elevação do grau de monopólio, que seria refletida no *mark-up* (k), ou um aumento da razão (j) reduz a parcela relativa dos salários no excedente econômico (KALECKI, 1983, p. 21-3). O próximo passo necessário para estender a discussão é observar qual será o impacto do *mark-up* na definição dos níveis de preço, tema que será abordado a partir da próxima seção.

1.3 As teorias inflacionárias a partir do conflito distributivo

A partir do conceito de distribuição funcional da renda e da precificação via *mark-up*, é possível descrever o processo inflacionário como resultado do conflito distributivo entre trabalhadores e capitalistas. A correlação de força entre ambas classes é que vai determinar a taxa de inflação.

1.3.1 A teoria de kaleckianos e pós-keynesianos

As atuais abordagens de conflito distributivo, sejam estas de autores pós-keynesianos, sejam de autores kaleckianos, acabam convergindo para uma teoria muito semelhante em diversos pontos. Mesmo sendo utilizado como base as propostas de Kalecki, a sugestão de diversos autores pós-keynesianos, como Lavoie (2014), são consideradas nestes atuais modelos de conflito distributivo. Um modelo básico de conflito distributivo pode ser definido dentro de duas equações. Primeiramente, na equação 41, é assumido que a taxa de crescimento dos salários nominais que os trabalhadores buscam negociar é função de dois elementos, a diferença entre o salário real desejado (w_{rw}) e o real vigente (w/P) e a inflação (p) do período corrente t . A segunda equação, a 42, leva em conta o lado das firmas, que desejam repassar custos adicionais de salários para os preços.

Os empresários também podem buscar recompor seu *mark-up* elevando os preços, caso esses considerem que seu nível esteja abaixo do desejado. As firmas também vão ter um nível salarial que desejam oferecer aos trabalhadores, sendo definido como (w_{rf}). Podemos definir que a inflação será decorrente de dois processos, o primeiro sendo de uma possível inflação de salários (p_w) ou de lucros (p_r). O termo (Ω) mostra a intensidade da reação dos sindicatos na busca de recomposição salarial enquanto o termo (Ψ) demonstra a capacidade das firmas em reajustar os preços e, portanto, reduzir o salário real pago aos trabalhadores. Quanto maior a diferença entre o salário efetivo e o salário requerido, maior a inflação (LAVOIE, 2014, p. 550-1).

Esse conjunto de equações nos dá uma demonstração do funcionamento do conflito distributivo e os fatores que geram a variação dos preços. Na equação 41, temos como se forma a inflação de salários, com o lado dos trabalhadores dentro da disputa pela renda. Na equação 42, temos o lado da firma, que busca a aumentar os preços praticados para reduzir o salário real pago aos trabalhadores e, ao mesmo tempo, recompor seu *mark-up*. Nesse caso, podemos formalizar as duas equações como:

$$p_w = \Omega \cdot \left(w_{rw} - \frac{w}{P} \right) \quad (41)$$

$$p_p = \Psi \cdot \left(\frac{w}{P} - w_{rf} \right) \quad (42)$$

O salário é a variável comum nas duas equações, que vai definir o valor da inflação final. A Inflação geral (p) será, portanto, resultado do peso que a inflação salarial (p_w) e a inflação de lucros (p_r) terão e vai depender da correlação de forças entre trabalhadores e capitalistas. Podemos igualar ambos os lados da equação e chegar a uma equação final (43) que determina a taxa de inflação:

$$p = \frac{\Omega \cdot \Psi \cdot (\omega_{rw} - \omega_{rf})}{\Omega + \Psi} \quad (43)$$

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

1.4 A teoria estruturalista

O pensamento estruturalista possui diversas convergências com a visão de conflito distributivo. Porém, algumas particularidades separam ambas as escolas, pois os estruturalistas tentam colocar a questão da distribuição de renda e a disputa pelo excedente dentro da realidade latino-americana. Segundo Boianovsky (2012), tal escola de pensamento foi fortemente influenciada por Kaldor e Kalecki. Conseqüentemente, seus autores tinham sua percepção sobre o fenômeno inflacionário relacionado ao conflito distributivo. Não obstante, a teoria estruturalista não segue diretamente a versão tradicional da teoria da inflação por conflito entre capital e trabalho pela apropriação do produto social, tendo sido muito influenciada pela teoria da distribuição de Cambridge.

Além dessa influência, foram considerados fatores não contemplados por essa teoria que fazem parte da realidade latino-americana, como a persistente pressão por aumento da capacidade produtiva, a grande desigualdade de renda e também a volatilidade cambial, resultado da fragilidade externa dessas economias. Em conjunto, esses elementos nos colocam alguns pontos para explicar quais são os fatores que ocasionam a elevada taxa de inflação persistente da região (BASTIAN *et. al.*, 2016, p. 9).

Na visão estruturalista, a inflação não é um fenômeno monetário, mas o resultado dos desequilíbrios reais que se manifestam como elevação do nível geral de preços. A visão da inflação a partir do conflito distributivo tem aderência na realidade dos países latino-

americanos, porém, para os estruturalistas, mesmo a questão da luta de classes se mostra insuficiente para entender inteiramente o fenômeno que possui uma complexidade mais elevada nos países latino-americanos do que a usualmente encontrada nos países centrais (NOYOLA-VASQUEZ, 2000, p. 295).

Definindo melhor a questão, em tal teoria, a inflação é um fenômeno oriundo de pressões de custos, que tem repercussões sobre a distribuição de renda via conflito distributivo. Um choque inflacionário gera uma redução do salário real da classe trabalhadora, que vai tentar manter seu poder de compra inalterado, buscando aumento do salário nominal que, no mínimo, recomponha seu poder de compra. Essa situação gera uma disputa entre a classe trabalhadora, que busca manter inalterado seu poder de compra, e a classe empresarial, que busca sempre elevar sua participação na renda na forma de lucros. Porém, como define Boianovisky (2012), para os autores estruturalistas, além do choque entre classes, existem diversos fatores estruturais de produção que tornam as características deste conflito mais complexas, devido a gargalos de estruturas produtivas típicas de economias subdesenvolvidas. Esse mecanismo é o que se encontra por trás da formação inflacionária dentro do estruturalismo.

Nessa análise, é importante observar os elementos estruturais, fatores de diferença de produtividade entre os diversos setores da economia, elementos dinâmicos, como o ritmo de crescimento econômico, e o caráter institucional das economias latino-americanas. Essas distinções são importantes pelo fato de representar um caso mais específico, de países em desenvolvimento, que não eram abrangidos na teoria convencional de distribuição de renda nem na visão clássica de conflito distributivo de Kalecki.

Podemos definir as pressões inflacionárias em duas categorias distintas, uma é a primária, responsável pela formação inicial do fenômeno inflacionário, e aquelas que são responsáveis pela sua propagação ao longo do tempo. Para Noyola Vasquez (2000), as primeiras se originam em questões de desequilíbrio estrutural, causados, geralmente, pelo setor externo ou pela produção agrícola interna. Já os fatores que explicam a propagação estão, geralmente, ligados a mecanismos fiscais, incluído o sistema previdenciário e o câmbio, além do crédito e das formas de reajuste de preços e de renda da economia.

Os desajustes e tensões econômicas inerentes ao processo de desenvolvimento econômico são resultados de mudanças econômicas e sociais, sendo que a alta do nível geral de preços ocorre pelo sucesso ou não das políticas de reajuste da estrutura socioeconômica, ou seja, se estas estão condizentes com o dinamismo necessário para o crescimento da economia. (FURNESTAU, 1981, p. 29). Um dos primeiros pontos da formação inflacionária em países latino americanos se encontra justamente na formação de sua estrutura produtiva. Por ela

ocorrer de forma desigual, com diferentes setores crescendo em velocidade distinta, começam a surgir pontos de estrangulamento econômico.

Os setores mais produtivos acabam ficando mais dependentes de importação de bens produzidos no exterior, como máquinas e equipamentos para expandir a capacidade produtiva. Além disso, temos uma elevada inelasticidade de oferta do setor agrícola, suscetível a choques de oferta devido a mudanças climáticas ou aumento repentino da demanda externa pela *commodity*. Temos também que a forma de se conseguir financiar o crescimento dos setores mais produtivos se dá justamente pelo ganho de renda que a inflação acaba proporcionando para o capitalista. A inflação em países em desenvolvimento proporciona uma concentração de renda para os capitalistas do setor produtivo, que usam tais recursos, na ausência de um sistema financeiro consolidado, para expandir os setores mais produtivos da economia. Portanto, para os estruturalistas, a inflação tem origem na própria estrutura produtiva do país (RANGEL, 1986, p 27-8).

A inflação acaba sendo resultado direto do processo de transformação econômica que os países periféricos enfrentam no caminho para o desenvolvimento. Novos setores dinâmicos industriais da economia melhoram sua posição relativa aos demais setores, o que traz mudanças significativas no sistema de preços da economia. Tais setores também se caracterizam por uma maior flexibilidade dentro do sistema produtivo quando se visa um desenvolvimento interno da demanda. Isso pode gerar mudanças significativas no capital social básico, na capacidade ociosa, na variedade e riqueza de recursos naturais, além de mudar consideravelmente a dimensão do mercado.

Tais circunstâncias podem afetar diretamente o nível de preços da economia, já que a produtividade do trabalho de um setor mais dinâmico pode se elevar mais rapidamente que dos demais. O trabalhador dos demais ramos, mesmo sem ter tal produtividade, vai exigir salários maiores para se equiparar aos setores com maior dinamismo. Isso faz com que os salários cresçam de forma semelhante entre os distintos ramos, mesmo com produtividades desiguais. O próprio fato do desenvolvimento, portanto, é gerador de inflação (FURSTENAU, 1981, p. 30).

Furtado (2009) pontua que os principais picos inflacionários que se observam nos países subdesenvolvidos ocorrem justamente em períodos de expansão econômica, que coincide com mudanças da estrutura produtiva. O que agrava tal situação é a incapacidade das autoridades governamentais de amenizar tal processo. Sendo que a condução da política na América Latina, inclusive no Brasil, foi realizada por antigas oligarquias agrárias, mesmo após o início da industrialização, eram difíceis mudanças profundas estruturais, principalmente no

financiamento de políticas industriais. A inflação, assim, acabou se tornando uma forma de financiamento para o setor industrial, resultando em um processo de aumento da concentração de renda.

Países que acabam se voltando mais para o mercado externo acabam não desenvolvendo seu mercado consumidor interno. Com isso, o governo acaba priorizando desvalorizações cambiais para melhor competitividade externa do setor. Noyola Vasques (2000) pontua que um dos fatores relevantes para entender o processo inflacionário das economias periféricas e a forma como o setor produtivo privado se organiza, se este é voltado para exportações ou importações, o grau de monopólio das empresas, os métodos de precificação e até mesmo o grau de organização sindical do país, além dos próprios gargalos produtivos.

Novamente, subdesenvolvimento e inflação são fenômenos relacionais nas economias latino-americanas, já que existem restrições dinâmicas impostas pela capacidade de importação, fruto da relação entre centro e periferia, que proporcionam a deterioração dos termos de troca, gerando desequilíbrios no balanço de pagamento. Isso obriga os países a terem um elevado superávit em exportações, priorizando taxas de câmbio mais elevadas para conseguir tal resultado (APRIGIO; CARVALHO, 2018, p. 36-7).

O setor externo é, por muitas vezes, colocado como fator chave para se conduzir as transformações da estrutura produtiva. O esforço para se aumentar o nível de renda e a demanda necessária para o processo de fortalecimento das exportações pode gerar uma elevação dos níveis de preço interno. Também existe a possibilidade de que o poder de compra resultante do setor exportador não seja o suficiente para satisfazer o crescente nível de importações que esse processo causa, gerando pressões sobre o balanço de pagamentos, desvalorizações cambiais e inflação (FURSTENAU, 1981, p. 29-30).

Tal característica de economias latino-americanas acaba acentuando o grave problema de distribuição de renda. Tanto que, para Noyola-Vasquez (2000), a inflação é uma consequência da ausência de coesão política das classes sociais, inclusive do Estado, em relação a um consenso sobre a distribuição de renda. O processo se propaga devido aos mecanismos institucionais criados por esses agentes para coexistir com a alta dos preços (CARVALHO; CARDOSO, 2020). Sendo assim, a tendência de se desvalorizar a taxa de câmbio, para beneficiar uma parcela da população, acaba agravando a má distribuição de renda, exacerbando o processo de conflito distributivo. O próprio mecanismo inflacionário acaba servindo como forma de acumulação de capital e apropriação de renda da classe capitalista em detrimento dos trabalhadores.

Furtado (2007) pontua que a inflação acaba se tornando, assim, uma eficaz ferramenta de concentração de renda. Essa nada mais é do que um processo no qual os agentes da economia buscam absorver o excedente de demanda monetária para si. A elevação dos preços e a redistribuição de renda resultante disso não são problemas autônomos, atuando todos em conjunto. Os grupos sociais acabam desenvolvendo mecanismos de proteção para a inflação, buscando ao menos manter sua renda frente à variação de preços. Os grupos com maior força econômica acabam conseguindo manejar melhor a distribuição de renda inerente a tal conflito.

Isso porque, conseqüentemente, vai ocorrer uma mudança na distribuição de renda, afetando o conflito distributivo. Quanto maior for a reação dos diversos setores da sociedade, maior será o efeito sobre a variação dos preços. A inflação, portanto, em uma última análise, será o efeito da disputa entre os diversos setores sociais sobre a alocação do excedente criado a partir do desenvolvimento (FURNESTAU, 1981, p. 31).

Podemos concluir que as condições sociais acabam fazendo com que o financiamento do processo industrial acabe sendo feito somente por uma elite que podia se financiar com recursos próprios, devido à ausência de mecanismos internos de financiamento adequados. Com o desenvolvimento das economias periféricas ocorrendo dessa maneira, enormes gargalos produtivos acabam surgindo, gerando inflação da produção interna. Além disso, com um mercado interno pouco desenvolvido, essa produção se volta para fora, o que faz com que a prioridade da política cambial seja de um câmbio desvalorizado, gerando, novamente, pressões inflacionárias, sendo esse o primeiro fator de perpetuação do processo inflacionário.

Com um maior custo de vida e uma desigualdade de renda cada vez mais crescente, a busca por maiores salários começa por parte da classe trabalhadora, criando um conflito distributivo entre classes. Mas a própria lógica do financiamento do desenvolvimento brasileiro, que tem na inflação um excedente para a classe capitalista e fonte do financiamento da expansão industrial, faz com que a busca por controles inflacionários tivesse um peso sempre maior na redução de custos de produção, principalmente os salários. A visão estruturalista mostra essa contradição em fatos, que foi a principal dinâmica inflacionária brasileira na segunda metade do século XX.

CAPÍTULO 2 – ORIGEM E COMPOSIÇÃO DA INFLAÇÃO BRASILEIRA

Após analisar as teorias definem a inflação como resultado do conflito distributivo, junto com as contribuições dos autores estruturalistas que mostram os problemas oriundos de desequilíbrios econômicos e gargalos produtivos, podemos observar a formação inflacionária brasileira a partir de tal referencial, mostrando quais são os fatores domésticos e importados de elevação de preços. Assim, é possível fazer uma caracterização mais precisa caso nacional, observando suas peculiaridades.

O objetivo final deste capítulo é, a partir de uma investigação bibliográfica, observar quais são os principais fatores que influenciam a formação inflacionária brasileira. Isso vai ajudar a responder a hipótese inicial deste trabalho, de que o conflito distributivo possui elevado peso para a formação inflacionária brasileira e que a situação se tornou mais pró-trabalhador durante os governos Lula e Dilma e foi revertida a partir do período de austeridade fiscal. Para tanto, é feito um levantamento geral sobre a literatura heterodoxa recente que trata do assunto, para que se possa catalogar quais são os fatores que mais influenciaram na inflação brasileira desde o começo do regime de metas de inflação em 1999. Com isso, é possível se aprofundar em cada causa inflacionária específica, analisando como diferentes custos afetam de forma distinta os bens e serviços que fazem parte da cesta do IPCA.

Este capítulo se propõe a fazer uma análise detalhada sobre o processo de formação da inflação brasileira, a partir dos conceitos levantados no capítulo um deste trabalho. Assim, é feita uma análise do fenômeno a partir de três prerrogativas: o conflito distributivo, que vai medir o impacto principalmente dos salários na formação dos preços; os impactos do setor externo e o peso do câmbio em produtos produzidos em indústrias com alta inserção internacional; além dos preços administrados e seus fatores indexadores em seus reajustes de preços. Para cumprir esse propósito, é feita uma decomposição dos bens e serviços que fazem parte da cesta do IPCA em três grandes grupos: os bens industrializados com precificação externa; os serviços junto com os bens industrializados com precificação doméstica; e os preços administrados com formação peculiar aos demais. Os bens agrícolas e commodities não serão abordados neste capítulo por terem uma precificação próxima do mecanismo clássico de oferta e demanda, mas serão melhor analisados no capítulo três deste trabalho. Isso nos fornece elementos para uma análise detalhada de como se formou o processo inflacionário brasileiro nos últimos anos.

Este capítulo está estruturado da seguinte forma: primeiramente, é feito um levantamento geral sobre como está o debate heterodoxo sobre a inflação brasileira nos dias

atuais, mostrando a discussão sobre as principais fontes de custo para explicar este fenômeno. Depois, são realizadas análises a partir dos fatores que mais influenciam a formação inflacionária brasileira, a observação do conflito distributivo e o peso dos salários, a influência do setor externo e da taxa de câmbio e por último, o papel dos preços administrados e suas diferentes formas de precificação e reajuste. Após todo este debate, uma breve conclusão sobre este tema é realizada ao final do capítulo.

2.1 Debate recente sobre a formação inflacionária brasileira

O objetivo desta seção é observar o atual debate sobre a inflação brasileira a partir de uma visão heterodoxa, mostrando os principais pontos de convergência sobre o tema. Estes são ligados a fatores de custo, como variação dos salários e os efeitos do aumento da taxa de câmbio, que acabam afetando mais a variação de preços na economia do que os ligados a uma demanda demasiadamente aquecida. Segundo as observações feitas do debate como um todo, a formação inflacionária brasileira se concentra em três principais causas: a do setor externo, causada principalmente pela influência do câmbio; a oriunda do conflito distributivo, que tem como o maior fator de custo os salários; e a persistente inércia que existe sobre a formação dos preços no país, resultado dos preços administrados e da maneira pela qual estes são reajustados.

A principal característica da visão heterodoxa é que o debate se concentra em como se formam os preços, o que faz com que os custos de produção dos bens e serviços acabem tomando importância especial sobre a elevação do nível geral de preços. Esta visão acaba focando mais no entendimento sobre o motivo pelo qual os custos variam. Nesse sentido, o setor externo e a variação da taxa de câmbio, além das variações salariais e a inércia inflacionária, são fatores explicativos para a inflação brasileira. Por isto, boa parte dos estudos heterodoxos atuais sobre o tema busca pontuar a inflação como um fenômeno causado majoritariamente por fatores de custo e problemas de oferta econômica.

Algumas características próprias do impacto cambial na inflação são levantadas por Braga (2013) e novamente em Braga & Summa (2016), quando mostram que o impacto da variação cambial não afeta a inflação brasileira de forma uniforme, pesando mais em bens industrializados e no preço das commodities. Além disso, até dentro da própria indústria o impacto é diferente. Como pontua Bastos, Jorge e Braga (2015) e Silva, Feijó e Modenesi (2018), empresas com maior inserção internacional costumam ser mais impactadas pelas variações cambiais do que empresas que atuam no âmbito mais doméstico. O trabalho de Gomes e Freitas (2018) detalha bem este ponto, mostrando que a maneira que se faz a

precificação de bens destes dois grupos é diferente entre si, tornando o impacto cambial mais considerável para empresas com maior atuação externa.

O último ponto importante é sobre o impacto que o preço das commodities acaba gerando na formação inflacionária brasileira, tendo comportamento distinto no curto e no médio prazo. Segundo Stockl, Moreira e Giuberti (2017), enquanto a elevação do preço internacional gera um aumento do preço interno dos alimentos aqui no país num primeiro momento, ela acaba estimulando um maior volume de bens exportados. Isso gera uma maior entrada de divisas, que, no médio prazo, criando uma valorização cambial e reduzindo a taxa de câmbio. Com tal queda, a tendência é de um menor impacto cambial no nível geral de preços, amenizando as pressões inflacionárias neste segundo momento.

Uma observação geral que pode ser feita desta discussão é que o câmbio é elemento importante para o entendimento da inflação brasileira e uma análise profunda sobre o tema precisa ser realizada, para conseguir entender as pressões inflacionárias que ocorrem sobre os preços no país. Portanto, este acaba se tornando um dos elementos necessários para ser abordado de forma mais abrangente neste trabalho.

Um segundo ponto importante são os bens que possuem precificação interna, que têm, no próprio conflito distributivo, o maior fator de pressão inflacionária. Nesse caso, mesmo com outros fatores de custo atuando, como o próprio câmbio, variações no preço de combustíveis, energia elétrica, insumos importados e nacionais etc., temos no salário a principal causa de tensão entre capitalista e trabalhadores, gerando as variações gerais dos níveis de preços. O trabalho de Gomes e Freitas (2018) aponta bem essa distinção, mostrando quais são as empresas que realizam sua precificação a partir da lógica interna do mercado e se pautam nos custos em moeda nacional para realizar sua precificação.

Para além disso, temos trabalhos que demonstram que, principalmente nas indústrias com baixa inserção internacional e nos serviços, temos no salário o principal fator de pressão inflacionária. Braga (2013) e Martinez e Cerqueira (2013) levantam esse ponto mostrando que não são todas as indústrias que têm alta correlação estatística entre o crescimento do preço de seus produtos e o aumento da taxa de câmbio, mas que, por outro lado, têm no salário um fator explicativo muito mais adequado para entender a inflação dos produtos produzidos nessas indústrias.

Observando somente o setor de serviços, o peso do salário é o grande fator de variações dos níveis de preços. Trabalhos como o de Bastos e Braga (2010) e de Giovanetti e Carvalho (2015) se debruçam sobre o tema, mostrando estatisticamente a elevada correlação entre o crescimento dos salários, principalmente do salário-mínimo, e do preço de serviços oferecidos

à população. Segundo autores como Summa (2016), a baixa complexidade destas atividades e o menor nível de instrução necessário para a realização destes trabalhos fazem com que a remuneração seja, em média, próxima ao do salário-mínimo, sendo assim, quando ocorrem reajustes na base salarial brasileira, acaba afetando mais essa categoria de funcionários.

O último ponto discutido com veemência na literatura heterodoxa sobre inflação no Brasil nos últimos anos se trata dos preços administrados e o seu potencial caráter inercial. Leite, Hermann e Pimentel (2016) detalham que essa característica ainda persiste na composição inflacionária brasileira, mesmo que de forma mais amena do que era vista antes do Plano Real. Além de ser uma característica cultural da população brasileira, oriunda da crise inflacionária dos anos 1980, Haluska, Summa e Lara (2017) pontuam que boa parte dessa inércia se encontra na lógica de reajuste dos preços administrados. Esses costumam ter reajustes de forma periódica, muitas vezes anual e, em grande parte, pautado por índices inflacionários que geram uma recomposição do preço baseado na inflação passada.

Temos a detecção de três grandes fatores preponderantes para explicar a formação inflacionária brasileira: o conflito distributivo, o câmbio e a indexação e conseqüente inércia inflacionária. Porém, é importante levantar um último ponto. Por questão metodológica, este trabalho vai seguir a definição de inflação de demanda levantada por Kalecki (1983), em que tal situação de equilíbrio entre oferta e demanda só pode ocorrer em mercados não oligopolizados e onde não existe a capacidade produtiva de se alterar a produção em caso de mudanças na demanda. Isso se refere somente aos bens *in natura*, como frutas, verduras e grãos, e, mesmo assim, a explicação para variações de seus preços é geralmente relacionada à choques de oferta internos que ocorrem, como problemas de safra ou aumento repentino da demanda externa. Não se pretende fazer um estudo aprofundado deste tema no capítulo dois deste trabalho, mas tal definição será importante no capítulo três.

Os produtos que se encaixam nesta definição são aqueles de origem agrária, consumidos *in natura*, com pouco processo industrial envolvido na produção, como são as hortaliças, as frutas, as leguminosas, grãos etc. No caso dos grãos, a maior parte da oferta está voltada ao mercado externo, o que faz com que o aumento de preços nos mercados internacionais reflita diretamente no preço interno do bem, pois o produtor só vai vender sua mercadoria no país com um preço que seja equivalente ao ganho obtido com as exportações desse item. Isso se encaixa na definição de Kalecki (1983) sobre o caso dos bens agrícolas, sendo assim essa será a teoria usada para classificar tais tipos de produtos. Podemos categorizar, então, que os preços vão variar devido a choques de oferta ou de demanda no curto prazo.

Agora é possível determinar uma primeira aproximação de como se forma a inflação brasileira. Ela é oriunda do conflito distributivo, sendo, principalmente, refletida na questão salarial, além do setor externo e o peso da taxa de câmbio e também dos reajustes ocorridos nos preços administrados, que têm dinâmica própria de precificação. O quadro abaixo mostra um resumo da situação inflacionária brasileira.

Tabela 1 – Principal fonte inflacionária de cada categoria de bens na economia brasileira

Fonte Inflacionária	
Bens <i>in natura</i> e <i>commodities</i>	Choque de oferta ou de demanda
Bens industrializados com precificação externa	Câmbio
Serviços e bens industrializados com precificação interna	Conflito Distributivo
Preços administrados	Inflação passada e Câmbio

Fonte: Elaboração do autor.

A tabela 1 mostra a divisão que vai guiar este trabalho. Consideraremos que os bens *in natura* e *commodities* são os únicos que podemos considerar que têm seus preços definidos por variações inesperadas da oferta ou da demanda, sendo oriundas, portanto, de choques de oferta² ou de demanda. No caso dos bens industrializados com precificação externa, a fonte inflacionária relevante para o seu entendimento é justamente o câmbio. No caso dos serviços e dos bens com precificação interna, o conflito distributivo e maneira que a renda formada no setor se divide entre salários e lucros pode ser considerado a principal fonte de inflação, enquanto os preços administrados têm seus reajustes definidos pela variação da inflação passada e pelo câmbio, dependendo da maneira que o item é precificado.

Mesmo assim, é importante ressaltar que tal situação não é estática. Por exemplo, os preços administrados costumam ser fatores de custos na produção de quase todos os demais bens da economia, ao mesmo tempo que existem, também, bens *in natura* que são utilizados na produção de bens industrializados e de bens com preços administrados e bens industrializados são utilizados por todas as outras categorias em sua produção. Então, a fotografia que se mostrará, muitas vezes, estática neste trabalho, na realidade, trata-se de uma complexa

² Segundo a lógica de Kalecki, os problemas de desequilíbrio entre oferta e demanda, que geram a elevação de preços de demanda, só ocorre em ramos em que não existe capacidade de elevar a demanda frente a um aumento de oferta. Nesse caso, encaixam-se os bens produzidos no meio agrícola. Quando ocorre uma alteração entre oferta e demanda, é justamente fruto de algum problema que reduz a oferta daqueles alimentos, seja por desabastecimento interno pelo maior volume exportado, seja por problemas climáticos que reduzem a quantidade ofertada. Em ambos os casos, podemos considerar que o descompasso se deu por um choque de oferta inesperado. Sendo assim, mesmo considerando pela lógica de Kalecki um problema de inflação de demanda, a causa é devido a um choque de oferta inesperada.

interligação entre todos os setores da economia na formação de custos. Mas, para contornar tal dificuldade, optou-se por definir o principal fator inflacionário de cada bem e serviço e, a partir disso, observar o peso desse motivo na elevação do preço do item.

2.2 Conflito distributivo e a questão salarial na inflação brasileira

O objetivo desta seção é realizar uma análise detalhada sobre como se dá o conflito distributivo no Brasil. Para tanto, serão avaliados todos os possíveis efeitos que este tem sobre os preços dos bens comercializáveis e não comercializáveis livres, ligados principalmente ao setor industrial e de serviços, respectivamente. Com isso, pretende-se observar como se dá o peso dos salários no processo inflacionário, observando os setores que são mais sensíveis a este fator custo na economia nacional. Sendo assim, busca-se mostrar a importância do peso dos salários na formação inflacionária brasileira, reforçando a hipótese do elevado peso do conflito distributivo e salários na formação inflacionária brasileira e também dos demais fatores de custo.

2.2.1 O efeito do conflito distributivo

Para esta seção, é feito um exercício similar ao proposto por Kalecki, que pontuava que, numa economia industrial, com a maior parte de seus setores oligopolizados, um aumento no custo direto unitário acaba sendo repassado pelos capitalistas via preços, dependendo do grau de monopólio que cada setor possui (KALECKI, 1983, p. 12-3). Com isso, busca-se observar em qual direção ocorreu a distribuição de renda, se foi mais favorável a capitalistas ou trabalhadores e, assim, medir a correlação de forças entre classes. A grande diferença entre o trabalho realizado por Kalecki e o apresentado aqui é que o autor polonês buscava mostrar como a inflação afetada a distribuição de renda, enquanto aqui o exercício será o contrário, tentado mostrar como a distribuição de renda afeta a correlação de forças entre as classes trabalhadoras e capitalistas.

Para isso, é possível utilizar o *mark-up* (k) de Kalecki, formalizada na equação 37 e mais bem detalhada no primeiro capítulo deste trabalho. Relembrando o capítulo um, (W) é o total de salários pagos ou a massa salarial agregada, enquanto o (M) é o custo com matérias-primas e o (V_p) é o valor da produção agregado. Com isso, calcula-se como a distribuição da renda ocorreu entre trabalhadores e capitalista em cada um dos ramos específicos (indústrias com

precificação doméstica e o setor de serviços), observando qual classe estava em vantagem nessa disputa.

No caso dos bens comercializáveis, foram utilizados dados da Pesquisa Industrial Anual, divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística; e, no caso dos bens não comercializáveis, foi utilizada a Pesquisa Anual de Serviços. Utilizando-se da equação 40 deste trabalho, é possível calcular três variáveis importantes: a participação relativa dos salários na renda agregada (ω), o *mark-up* (k) e o custo de salário por unidade produzida (j). Utilizando as equações 37 e 40 montaram-se as tabelas que estão disponíveis em anexo neste trabalho, mostrando como se deu a distribuição de renda entre os anos de 1999 e 2018 em setores específicos.

É importante ressaltar que os valores dos resultados obtidos não demonstram com exatidão a divisão entre lucros e salários da economia brasileira. Porém, é possível observar tendências entre períodos de tempo, mostrando qual classe social está ganhando poder de barganha dentro desta correlação de forças. Ambas variáveis devem ser tratadas como parte de um exercício que nos proporciona observar qual a tendência sobre a situação momentânea do conflito distributivo.

2.2.1.1 Bens comercializáveis com precificação interna

Começaremos com os bens comercializáveis. Porém, é preciso fazer uma separação, pois, dentro desta categoria, existem aqueles que seguem a lógica de precificação interna, a mesma posta pelo conflito distributivo, e aqueles que seguem a tendência dos preços internacionais, ou seja, uma precificação externa. Esse segundo grupo sofre mais influências do setor externo e será melhor detalhado em seção posterior deste capítulo, quando tratarmos da influência cambial na inflação brasileira. Sendo que existe uma diferença entre a maneira que estas duas categorias de bens são precificadas, é necessário delimitar quais são os itens que podem ser medidos segundo a metodologia de conflito distributivo proposta neste trabalho.

Para tal objetivo, foi utilizada a classificação de Freitas e Gomes³ (2018), onde os autores determinam os setores que seguem o mercado externo como sendo: agricultura,

³ As análises dos autores trataram de medir, a partir de informações do Banco Mundial e do Sistema de Contas Nacionais, atividades econômicas industriais que possuíam mais de 40% de sua produção concentrada em produtos que seguiam os preços internacionais como referência de sua precificação. Para maior aprofundamento sobre o assunto, consultar GOMES, L.; FREITAS, F. A Evolução do Conflito Distributivo no Brasil de 2000 a 2014: Uma Visão Multissetorial. **XI Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira**. Porto Alegre/RS, Associação Keynesiana Brasileira, 2018.

silvicultura e exploração florestal; minério de ferro; alimentos e bebidas; têxteis; álcool; fabricação de resinas e elastômeros; produtos e preparados químicos diversos; fabricação de aço e derivados (FREITAS; GOMES, 2018, p. 11). Os itens com preços administrados também foram excluídos dessa análise, pois sua precificação não segue a lógica do conflito distributivo. Os demais podem ser considerados como de precificação doméstica, sendo passíveis de serem medidos segundo este exercício.

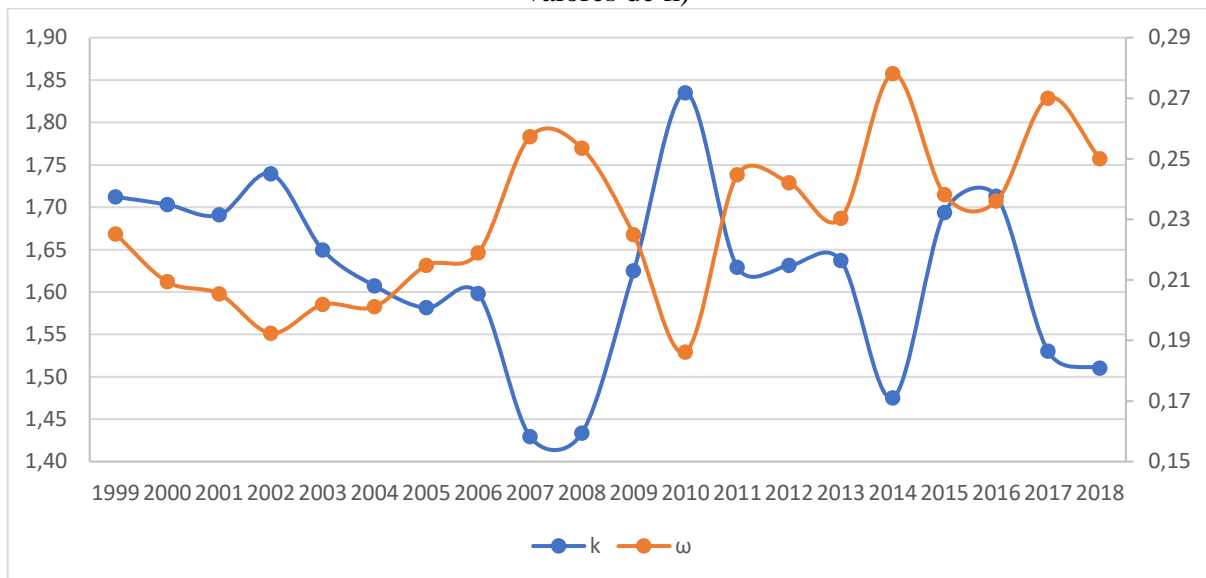
Sendo assim, foram calculados os valores das variáveis massa salarial agregada (W), custo da matéria-prima (M) e o valor agregado da produção (V_p) para todos os itens encontrados na PIA, com exceção dos citados acima. As informações utilizadas para a confecção dos dados abaixo são: (W) como os salários, retiradas e outras remunerações de pessoal assalariado ligadas ou não à produção; (M) sendo o consumo de matérias-primas, materiais auxiliares e componentes; e (V_p) como o valor bruto da produção, todos em mil reais.

O gráfico 1 abaixo mostra os resultados obtidos neste exercício. Até o ano de 2002, ocorreu uma elevação do *mark-up* (k) com uma redução da participação do salário na renda (ω). Essa tendência foi revertida a partir de 2003, com elevações constantes da participação do salário na renda e redução do *mark-up* até o ano de 2007. Os três anos afetados pela crise econômica (2007, 2008 e 2009) mostram o clássico comportamento descrito por Kalecki de prevenção dos capitalistas em situações de crise, já que o *mark-up* (k) se elevou e a participação dos salários (ω) se reduziu ao mesmo tempo.

O período do governo Dilma não mostrou tendência clara, já que inicia com uma elevação da participação dos salários na renda em 2011, com redução nos anos seguintes e uma elevação em 2014. A partir de 2015, ano em que começa o ciclo de austeridade fiscal, começa a ocorrer uma queda da participação do salário na renda, passa a ocorrer uma leve recuperação no ano de 2017. O contrário vale para o *mark-up*, que se reduz em 2011, passa a ter uma alta durante os anos de 2012 e 2013, mas tem queda considerável no ano de 2014. Durante o período da austeridade fiscal, ele se eleva e só volta a apresentar queda no ano de 2017.

Se observarmos por períodos, existe entre 1999 e 2004 uma situação em que a participação dos salários na renda se manteve razoavelmente baixa, até que começa uma elevação constante entre 2005 e 2014, com a exceção do triênio entre 2007 e 2009, devido à crise econômica que aconteceu naquele período. A partir de 2015, existe uma queda da participação do salário na renda, que só volta a apresentar algum momento a partir de 2017. A tabela que detalha melhor as variáveis, se encontra no Anexo A deste trabalho.

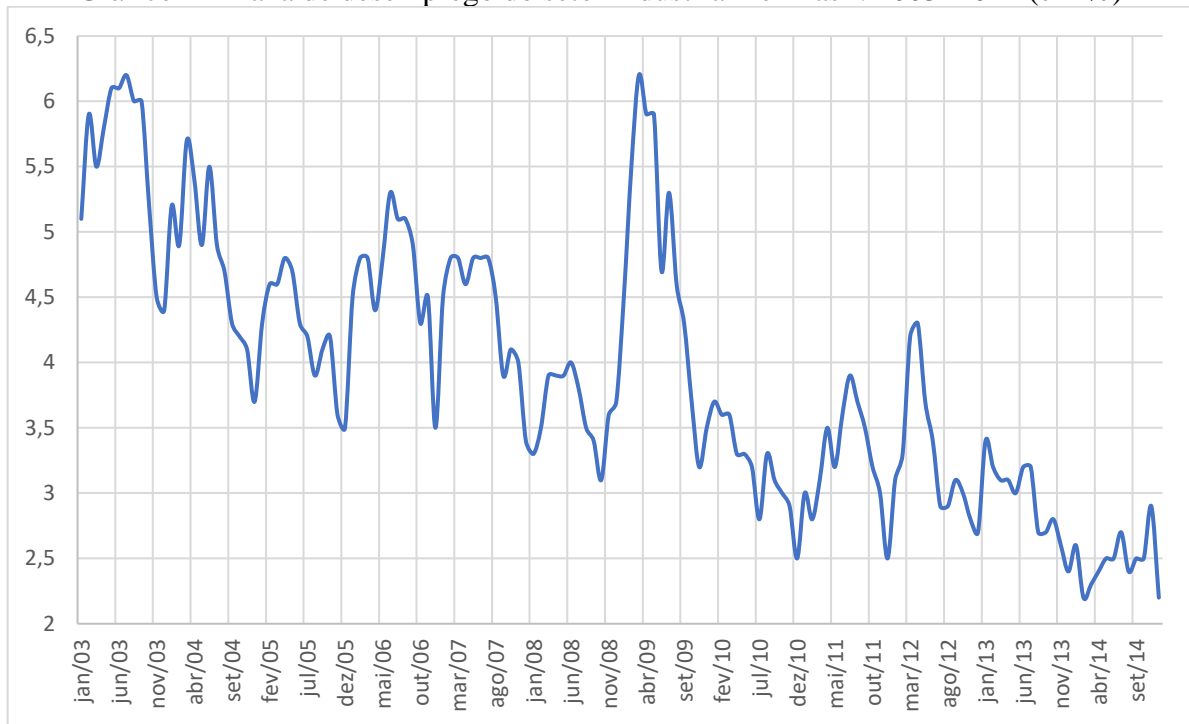
Gráfico 1 – Comportamento das variáveis ω (parcela dos salários na renda) e k (mark-up) dos bens comercializáveis: 1999–2018 (eixo esquerdo com valores de ω e eixo direito com valores de k)



Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

Dois motivos foram decisivos para tal comportamento do conflito distributivo dos períodos descritos. A taxa de desemprego do setor é um deles. O gráfico 2 mostra uma taxa de desemprego saindo de um nível acima de 6% em julho do mesmo ano para 3,1% em outubro de 2008, momento exatamente anterior ao começo da crise que se intensificaria neste mesmo ano. Ao final da crise, no segundo semestre de 2009, esta continua em ritmo de queda e chega até 2,5% no ano de 2011. Mesmo com alguma breve elevação desse nos anos seguintes, é possível observar que, no setor industrial, com exceção do período da crise, o desemprego teve tendência constante de queda, tanto que o último registro colocado no gráfico, de 2014, mostra uma taxa de desemprego de somente 2,2%. De maneira geral, a tendência foi de queda do desemprego no ramo industrial, o que melhorou as condições para as negociações salariais, refletindo no poder de barganha da classe trabalhadora. Enquanto tivemos momentos com baixo nível de desemprego, a porcentagem de trabalhadores que tiveram ganhos reais em seus rendimentos ficou em níveis mais elevados.

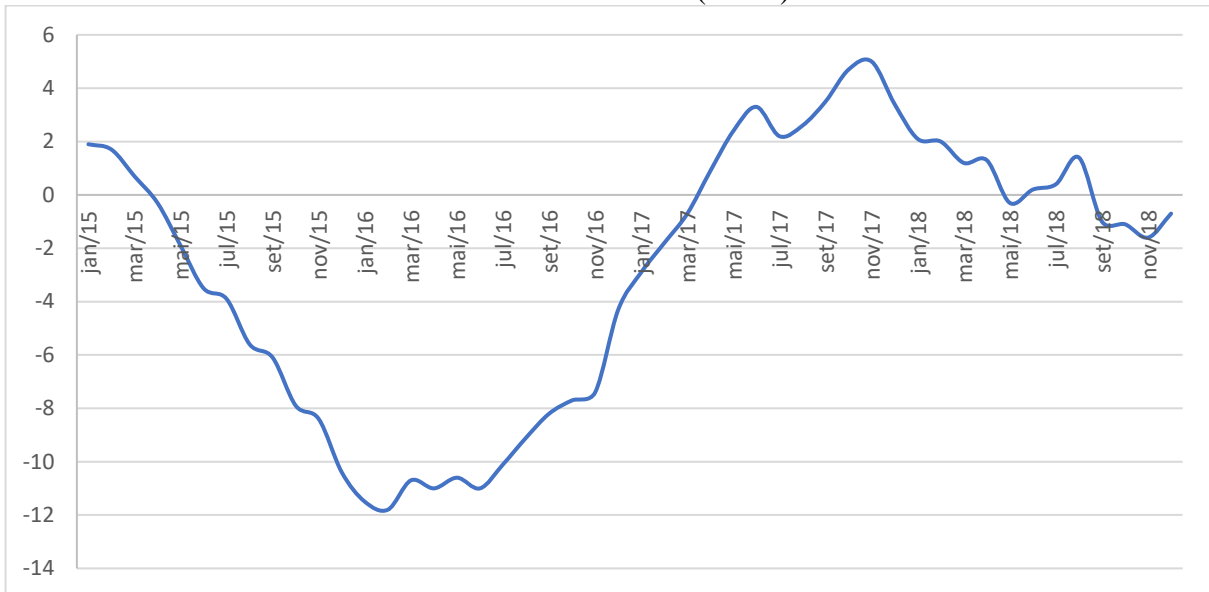
Gráfico 2 – Taxa de desemprego do setor industrial no Brasil: 2003–2014 (em %)



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 3 é metodologicamente diferente dos anteriores, devido à adoção de nova metodologia a partir de 2012, sendo que a série antiga (PME) foi descontinuada a partir de 2015. Neste, podemos observar se o desemprego se reduziu ou se elevou em relação ao trimestre anterior. Durante os anos de 2015 e 2016, podemos observar que houve elevação constante do desemprego até meados de 2017, quando se começa a ter uma elevação do nível do emprego. Em 2018, começa a ocorrer uma desaceleração do nível de contratação por parte do setor industrial, sendo que, a partir de setembro, volta-se a uma redução, mostrando que existe uma queda de formação de empregos no setor, o que foi tendência até o final do ano.

Gráfico 3 – Variação do emprego do setor industrial no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2015–2018 (em %)



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

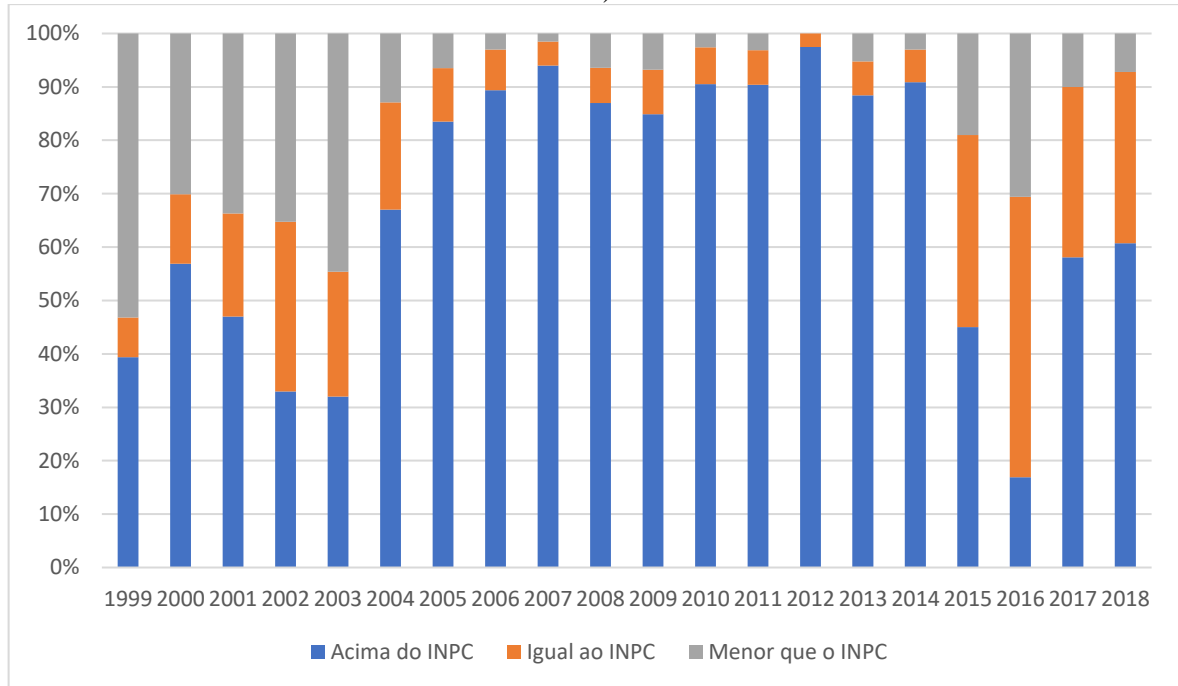
Isso mostra que o poder de barganha do trabalhador piorou no biênio 2015–2016, graças à elevação do desemprego, enquanto, no ano de 2017, a situação melhorou, com uma reversão do cenário. O *mark-up* (k) e a participação dos salários na renda (ω) mostram consistência com o observado nesse período, sendo que o *mark-up* se elevou em 2015 e 2016, reduzindo-se em 2017, com a participação dos salários na renda seguindo caminho contrário.

Durante a recessão econômica ocorrida em 2015 e 2016, o ajuste fiscal e as medidas de austeridade serviram para reduzir a parcela dos salários na renda, mas a queda foi menor do que a esperada, devido à incapacidade dos empresários de elevarem seu *mark-up*. Esse fato pode ser observado em 2017, quando uma situação de pequena melhora econômica significou uma queda acentuada do *mark-up* (k) e uma elevação significativa da participação dos salários na renda (ω).

O gráfico 4 mostra como se deram os reajustes salariais do setor industrial nas negociações salariais ocorridas entre os anos de 1999 e 2018. O reajuste em 2002 foi o pior da série histórica, mostrando reduzido poder de barganha dos trabalhadores naquele momento. Somente nos anos de 2000 e 2004 que a maior parte dos trabalhadores conseguiu um reajuste acima da inflação nos primeiros anos da análise, implicando em ganhos reais para essa classe. Nos demais, tal ganho foi benéfico para apenas uma parcela dos trabalhadores, revelando o reduzido poder de barganha dos sindicatos, explicando a vantagem para a classe capitalista nesse período específico. A partir de 2005, temos uma situação pró-trabalhador que começa a

se consolidar graças ao elevado crescimento econômico que surge na época, gerando elevados índices de reajuste acima do INPC, acima de 80% até o ano de 2014.

Gráfico 4 – Reajuste dos salários do setor industrial na negociação sindical: 1999–2018 (em %)



Fonte: Dieese. Elaboração do autor

Isso ajuda a entender a causa da melhor distribuição de renda e nos dão evidências que explicam o comportamento da participação do salário na renda (ω), mostrando uma situação pró-trabalhador entre 2005 e 2014. Boa parte desses conseguiram reajustes acima da inflação mesmo em 2009, mostrando que aqueles que mantiveram seus empregos no período acabaram elevando sua renda. A situação pró-trabalhador estava tão consolidada neste momento que o poder de barganha não se alterou consideravelmente mesmo numa época de crise econômica.

Ainda segundo mostra o gráfico 4, o poder de barganha do trabalhador se reduziu consideravelmente a partir de 2015, com o reajuste dos salários acima do INPC ficando abaixo dos 50% nos dois primeiros anos, resultando numa quantidade menor de trabalhadores que receberam aumento real de salários. Em 2017 e 2018, ocorreu uma recuperação, com um percentual próximo de 60% de trabalhadores com ganhos de salário reais, mas ainda abaixo dos melhores momentos do período anterior.

De maneira geral, observam-se alguns pontos gerais. Temos uma situação de estabilidade do conflito entre os anos de 1999 e 2004, sendo que tanto a variável (k), que mostra o *mark-up* das empresas, quanto a variável (ω), que mostra a participação dos salários na renda,

pouco se alteraram no período. Num segundo momento, entre 2005 e 2014, a situação se tornou pró-trabalhador, por conta do cenário econômico favorável e o crescimento das políticas de elevação da renda dos trabalhadores. Somente durante os anos de 2008 e 2010, devido à situação da crise econômica mundial, os capitalistas procuraram elevar o nível de seu *mark-up*, fazendo a situação pró-trabalhador ser piorada momentaneamente, mas mesmo assim conseguindo reajustes real de salário

Com o ajuste fiscal iniciado em 2015, começa foi uma situação pró-capitalista, que não se caracterizou de maneira tão contundente devido ao cenário do desemprego e da crise econômica do biênio 2015–2016, que fez com que a capacidade de elevação do *mark-up* (k) das empresas fosse reduzida. A melhora da situação em 2017 faz com que a situação pró-trabalhador avançasse, mas sendo isso resultado de uma baixa capacidade do setor industrial de elevar o seu *mark-up* (k), resultado da crise no setor.

Assim, é possível detalhar a parcela da inflação dos bens comercializáveis cujo responsável é o conflito distributivo e a questão da divisão do excedente da renda entre salários e lucro. Observam-se três fases distintas, com uma primeira entre 1999 e 2004 sendo um momento de estabilidade do conflito, com uma reversão desta para um cenário pró-trabalhador entre 2005 e 2014. A partir de 2015, temos, na fase da austeridade, uma situação favorável aos capitalistas. Com isto, foi possível observar como a distribuição de renda tendeu a ocorrer neste período, detalhando a correlação de forças entre capitalista e trabalhadores em momentos diferentes do período analisado.

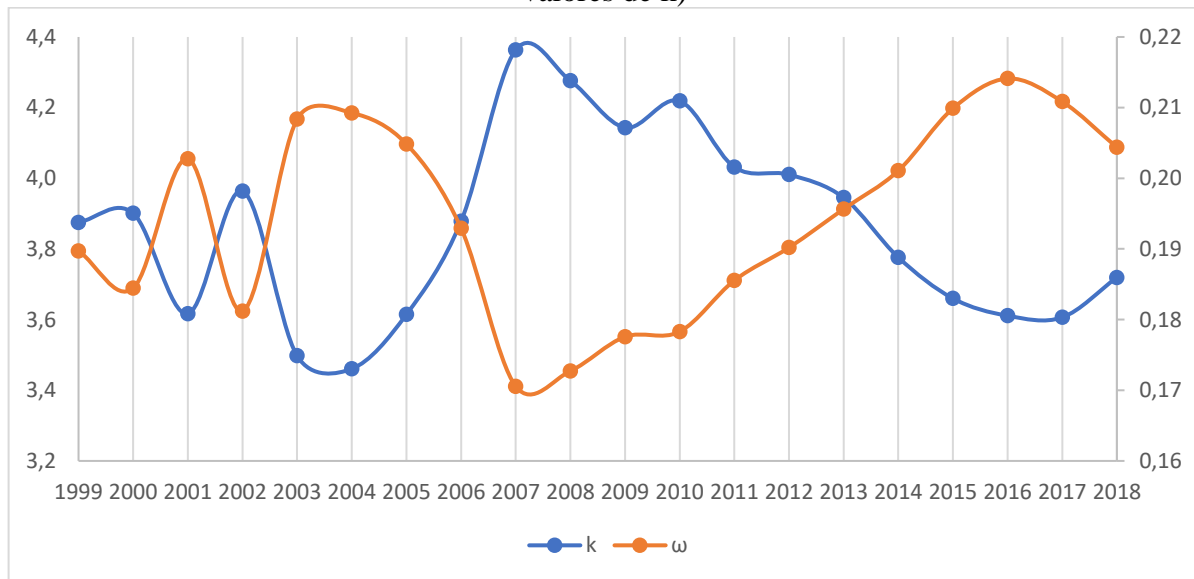
2.2.1.2 Bens não comercializáveis

Os bens não-comercializáveis têm seus cálculos baseados na Pesquisa Anual de Serviços (PAS). O objetivo agora será medir o impacto do conflito distributivo no setor de serviços, a partir de uma análise das empresas que produzem tais itens. Os dados utilizados para os cálculos são: (W) como os salários e outras remunerações; (M) sendo o gasto com mercadorias, materiais de consumo e reposição; e (V_p) como o valor bruto da produção, todos em mil reais.

O gráfico 5 nos mostra a comparação entre (ω), que aponta a participação do salário na renda do setor de serviços, e (k), que mostra o *mark-up* do ramo. Observa-se que, sempre que o *mark-up* (k) se eleva, ocorre uma redução da participação do salário na renda (ω) e vice-versa, mostrando que, nesse setor, o conflito distributivo, além de se caracterizar, também segue a lógica pressuposta por Kalecki e por todos os autores que analisam o conflito distributivo. A

partir de 2007, ocorre uma elevação constante da participação do salário na renda enquanto o *mark-up* se mantém em constante queda. Apenas nos últimos anos é que ocorre certa estabilidade, com ambas as variáveis se mantendo em níveis muito semelhantes entre 2015 e 2018, com queda marginal observada a partir de 2017. A tabela com o detalhamento dos dados se encontra no Anexo B deste trabalho.

Gráfico 5 – Comportamento das variáveis ω (parcela do salário na renda) e k (*mark-up*) dos bens não comercializáveis: 1999–2018 (eixo esquerdo com valores de ω e eixo direito com valores de k)



Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

A variável (k) mostra que o *mark-up* dos bens não comercializáveis teve comportamento inconstante entre 1999 e 2004. Primeiro observa-se um aumento do poder dos capitalistas, com aumento do *mark-up* no ramo entre 1999 e 2000, com reversão em 2001, nova elevação do *mark-up* em 2002 e outra queda entre 2003 e 2004. Ao mesmo tempo, a variável (ω), que mostra a participação na renda, apresentou tendência oposta, sendo que a reversão de fato parece ter ocorrido apenas em 2002, numa situação mais favorável à classe trabalhadora no final desse período.

A partir de 2007, a variável o *mark-up* (k) do setor se reduziu consideravelmente até o ano de 2016, ao mesmo tempo que a participação dos salários na renda (ω) mostrou uma tendência inversa, elevando-se quase sem interrupção até o mesmo ano. Isso dá sinais de que, entre 1999 e 2004, temos uma situação difícil de definir sobre quem estava com maior vantagem na disputa pela renda, porém fica evidente o cenário pró-trabalhador a partir de 2007 se mantendo até 2016.

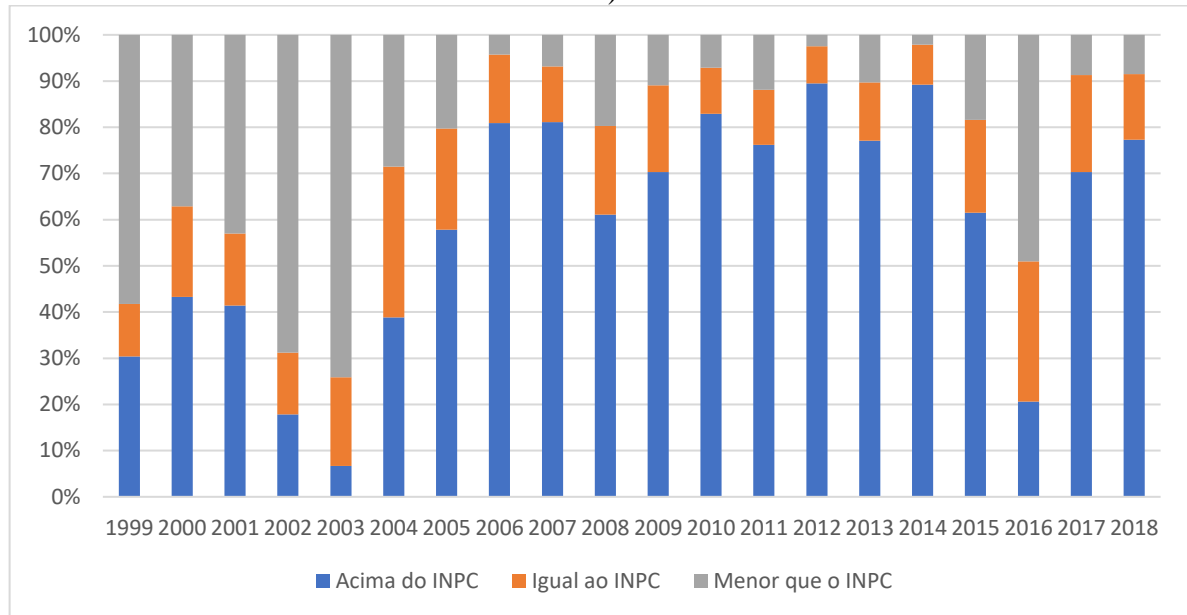
É importante observar que mesmo os anos de recessão, no biênio 2015-2016, não tiveram efeito na distribuição funcional da renda, já que o *mark-up* (k) mantém seu ritmo de redução e a participação dos salários na renda (ω) continua a se elevar. A partir do momento em que a política de valorização real do salário-mínimo se enfraquece, junto com o começo do governo Temer, a situação passa a ficar mais pró-capitalista, com redução da participação do salário na renda e aumento do *mark-up*.

A mesma possibilidade vista para o ramo industrial se apresenta para o setor de serviços. Ocorre uma melhora a partir de 2007, das condições do trabalhador, com redução do desemprego no ramo e melhora nas condições de negociação salarial, além da política de aumento real do salário-mínimo, que impacta de maneira contundente essa parcela da atividade econômica.

Como podemos observar no gráfico 6, entre 1999 e 2004, as negociações salariais foram desfavoráveis à classe trabalhadora, pois a porcentagem de renegociação salarial abaixo e igual ao INPC foi maior do que a das acima da inflação, mostrando baixo poder de barganha da classe trabalhadora na época. O maior valor alcançado na porcentagem de reajuste salarial acima da inflação foi em 2004, chegando próximo de 40%. A partir de 2005 temos uma negociação salarial que reflete o menor desemprego e mostra que o poder de barganha dos trabalhadores passa a se elevar.

A partir de tal momento, a tendência é de elevação quase que constante até o ano de 2014. As grandes exceções foram durante a crise que começa em 2008 e se consolida em 2009, gerando reduções para níveis de 61% e 70%, respectivamente no sucesso das negociações. No ano de 2010, quando a economia volta a crescer, as negociações acima da inflação chegam a um patamar de 82% de reajustes acima da inflação, mantendo-se em níveis elevados até 2014. A partir de 2015, as negociações salariais tiveram menos sucesso para o trabalhador.

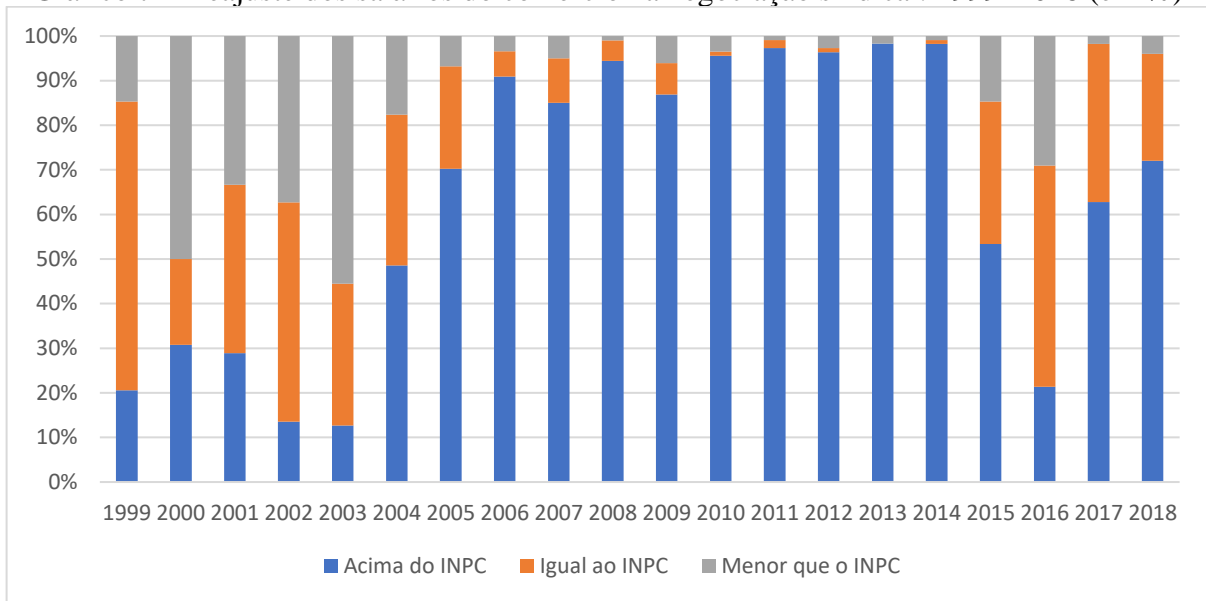
Gráfico 6 – Reajuste dos salários do setor de serviços na negociação sindical: 1999–2018 (em %)



Fonte: Dieese. Elaboração do autor.

Da mesma maneira que ocorreu no setor de serviços, no comércio, como colocado no gráfico 7, as negociações salariais foram desfavoráveis à classe trabalhadora até o ano de 2004, pois a porcentagem de negociação salarial abaixo e igual ao INPC foi maior do que a das acima, mostrando baixo poder de barganha da classe trabalhadora desta parcela. O maior valor alcançado na porcentagem de reajuste salarial acima da inflação ocorre justamente neste ano, chegando próximo de 50%. A partir de 2005 ocorre uma melhora constante, chegando a um nível acima de 90% no ano de 2006. Isso mostra que em ambos os ramos do setor de serviços — comércio e serviços gerais — teve-se uma melhora do poder de barganha do trabalhador. A crise de 2008 pouco afetou a situação do trabalhador, já que as negociações salariais entre 2008 e 2009 foram constantemente mais favoráveis aos trabalhadores.

Gráfico 7 – Reajuste dos salários do comércio na negociação sindical: 1999–2018 (em %)



Fonte: Dieese. Elaboração do autor.

Entre 2007 e 2010, houve constante elevação da porcentagem de trabalhadores que possuíram ganhos acima da inflação, mostrando que, mesmo com a crise, o setor comercial na época parece ter sido pouco afetado no período. Medidas, como os investimentos no PAC, amenizaram os efeitos da crise. Outras atitudes pontuais foram utilizadas para manter a liquidez do sistema financeiro brasileiro, como a abertura de linhas de crédito de curto prazo com juros subsidiados via BNDES e redução do compulsório dos bancos comerciais (CARVALHO, 2018, p. 36-7). Isto reduziu o impacto nos serviços em geral. Entre 2011 e 2014, a situação se manteve semelhante, com um percentual elevado de trabalhadores do setor comercial com reajustes de salário acima do INPC.

A partir de 2015, da mesma forma que foi observado no setor de serviços gerais, no comércio, as negociações salariais tiveram menos sucesso para o trabalhador, com leve recuperação para o ano de 2017, sendo que o ano de 2018 foi muito semelhante ao anterior. Também comparado ao trabalhador industrial, esse conseguiu manter um poder de barganha maior, o que explica a menor queda da parcela da renda para os salários em relação ao outro setor.

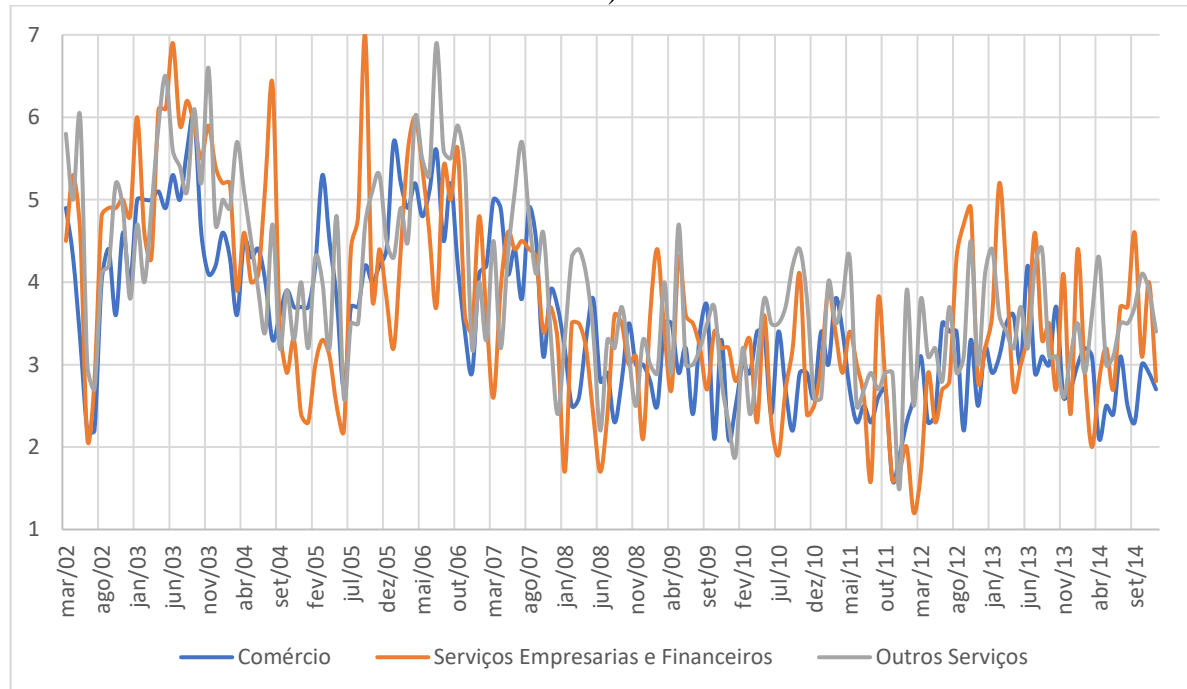
Isso ocorreu devido à situação econômica do período, em que a política de reajuste do salário-mínimo com ganhos reais foi enfraquecida, junto com um crescimento econômico inconstante num cenário pós-crise. O alto desemprego e o cenário econômico desfavorável, principalmente nos últimos dois anos, podem explicar tal situação. O poder de barganha da

classe trabalhadora estava reduzido, e os capitalistas buscavam manter sua margem de lucro inalterada, o que levou a elevados *mark-ups* (k).

Por último, temos a taxa de desemprego que ajuda a explicar a correlação de forças entre trabalhadores e capitalistas. O gráfico 8 mostra a taxa de desemprego dos setores que abrangem a área de serviços, que fazem parte da PAS: comércio; serviços empresariais e financeiros; e outros serviços. Vemos que todos possuem tendências semelhantes entre si, com uma redução do nível durante o ano de 2002, elevando-se a partir do ano de 2003, somente se reduzindo sazonalmente a partir de setembro desse mesmo ano, voltando a se elevar no ano de 2004, mas com uma tendência de queda que persiste até o final de 2005, chegando todos a patamares entre 2% e 2,5%.

Houve crescimento do desemprego até meados de 2006, com uma redução deste novamente ao final do ano, chegando a um patamar entre 3% e 3,5% nos diferentes ramos de serviços. No ano de 2007, tivemos uma breve elevação, principalmente dos outros serviços, mas com tendência de queda de todos ao final do ano. A partir de 2008, é possível observar que existe uma variação constante da taxa, que fica flutuando entre 2% e 4,5% por todo o período, o que mostra uma alta sazonalidade desse setor frente ao industrial. O comportamento do desemprego entre 2011 e 2014 possui o mesmo caráter sazonal observado anteriormente, sendo que ocorre uma tendência de maior desemprego a partir de 2012, quando ele chega, em certos momentos, a ultrapassar 5%. Porém, a partir de 2013, as variações passam a ser menores, ocorrendo entre 2,5% e 4,5% e terminando o período analisado em queda.

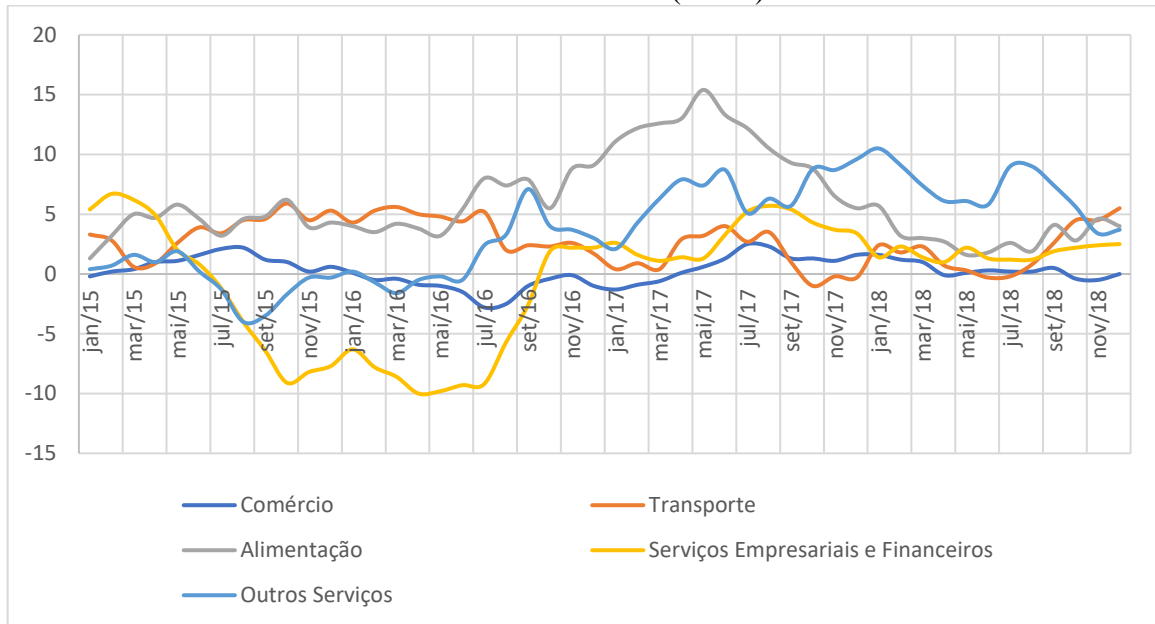
Gráfico 8 – Taxa de desemprego do setor comercial e de serviços no Brasil: 2002–2014 (em %)



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 9 mostra uma queda no emprego do ramo mais importante do setor, o de serviços empresariais e financeiros entre 2015 e 2016. O setor de outros serviços também seguiu movimento semelhante no mesmo período, sendo que os demais mostram que ainda acontecia uma geração de emprego para a parcela de serviços da economia brasileira. Ao final do período, todos os setores voltaram a se recuperar do desemprego. Outro ramo importante de citar é o de comércio, que passa a ter redução do nível de emprego a partir de 2016, que volta a se recuperar somente no final de 2017, permanecendo, em 2018, em situação muito estável.

Gráfico 9 – Variação do emprego do setor de serviços no Brasil em relação ao trimestre anterior: 2015–2018 (em %)

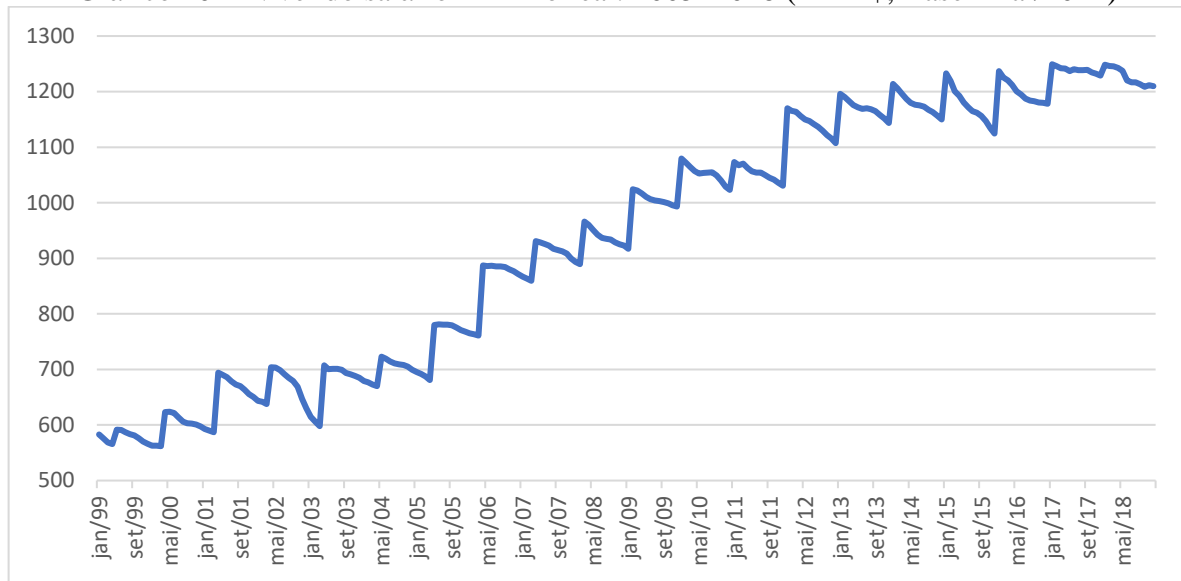


Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

Os dados em conjunto mostram que ocorreu uma situação muito instável num primeiro momento, com elevada variação entre 1999 e 2004, seguida por uma situação pró-trabalhadores a partir de 2005 com o *mark-up* (k) se reduzindo enquanto a participação dos salários na renda (ω) se elevou. Somente a partir de 2017, com o final da política de valorização real do salário-mínimo, existiu uma reversão da situação. Diferentemente do que ocorreu no setor industrial, a área de serviços parece ter sentido menos os efeitos da crise mundial de 2008, já que os trabalhadores não perderam poder de barganha naquele momento, com elevação constante da participação dos salários na renda no período.

Como é possível observar no gráfico 10, o nível do salário-mínimo é recomposto em nível real e, mesmo com as perdas inflacionárias durante o ano, ele chega a níveis superiores ao salário real do ano anterior. Apenas a partir de 2013 que a recomposição começa a ser observada de forma tímida e, com exclusão do biênio de 2009 e 2010, marcado pela crise, existe recomposição real em todo esse período. A partir de 2017, ela passa a ser, quase sempre, somente para recompor a inflação da época e com quase nenhum ganho real.

Gráfico 10 – Nível do salário-mínimo real: 2005–2018 (Em R\$; Base=Mai/2022)



Fonte: Ipeadata. Elaboração do autor.

O que ocorre é que a maior participação do salário na renda (ω) no setor de serviços foi devida à política de valorização do salário-mínimo que se inicia em 2005, com reajuste deste acima da inflação, levando a um aumento real. Tal política surtiu efeito principalmente a partir de 2007, gerando uma situação de ganho do conflito distributivo para a classe trabalhadora que se manteve até o ano de 2016. A correlação de forças só se alterou em 2017, passando a ser pró-capitalista,

De maneira geral, é possível observar alguns pontos. Primeiramente, vemos um período entre 1999 e 2006 em que a disputa pelo conflito distributivo foi favorável à classe capitalista, com uma reversão dela para maiores ganhos à classe trabalhadora entre 2007 e 2016, revertendo, novamente, em 2017 para uma situação pró-capitalista, com menor participação dos salários na renda (ω) e aumento do *mark-up* (k).

Trabalhos econométricos ajudam a explicar tal situação, mostrando como o salário, principalmente o reajuste do salário-mínimo em termos reais, cria uma inflação de salários no ramo de serviços. Sendo esse um setor sensível à variação do salário-mínimo, com um custo de capital também mais reduzido que o do setor industrial, a política de valorização do salário-mínimo acima da inflação possui forte influência. Tal atividade se caracteriza por ser intensa em trabalho com baixa qualificação e pela utilização de pouco capital. Devido a isso, a elevação do salário-mínimo acaba atuando diretamente nos custos do setor (SUMMA, 2016, p. 739).

Existem algumas particularidades que explicam o peso dos salários na inflação de serviços. Um primeiro fator é que se tem um menor grau de concorrência estrangeira nesse setor, com os produtores desses itens possuindo maior capacidade de repassar aos preços

aumentos de custo com mão de obra. Outro fator é que esse é mais intensivo em trabalho do que os produzidos no setor industrial, com uma produtividade menor. Isso coloca um peso mais elevado dos custos de salários na precificação com os demais contribuindo menos no preço final. Um último fator é que, numa situação de elevação de renda, como foi o caso do Brasil pós 2006, as famílias passam a consumir mais produtos ligados a serviços, que não eram antes consumidos, por serem menos essenciais do que alguns bens comercializáveis (GIOVANNETTI; CARVALHO, 2015, p. 7).

O conflito distributivo, segundo trabalhos econométricos, se mostra favorável à classe trabalhadora a partir de 2005. Isso se deve principalmente a reajustes acima da inflação do salário-mínimo que começa a ocorrer neste ano (BASTOS; BRAGA, 2010, p. 11-4). Podemos acrescentar, também, a melhora do cenário econômico, que aumentou a quantidade de empregos, elevando o poder de barganha da classe trabalhadora. Essa tendência se inicia em 2006, seguindo até o ano de 2014. Em conjunto com outras medidas, como redução constante do desemprego, políticas sociais, ampliação do programa Bolsa Família e formalização do mercado de trabalho, permitiu melhor situação nas negociações salariais (SUMMA, 2016a, p. 748).

É possível detalhar a parcela da inflação dos bens não comercializáveis, cujo responsável é o conflito distributivo. Observam-se fases distintas, com uma primeira sendo mais favorável à classe capitalista, com uma reversão desta para um cenário pró-trabalhador a partir de 2007 e com volta para uma fase pró-capitalista a partir de 2017, quando se reduz o aumento real do salário-mínimo.

Um último ponto importante a ser ressaltado é que outros trabalhos, como Saramago (2016), fazem uma correlação similar a esse tema, mostrando que a parcela total dos salários na renda teve tendência de queda entre 1999 e 2004, saindo de 48,8% para 46,2%, sendo ela revertida a partir de 2005, elevando-se até 51% em 2013⁴. Os resultados obtidos mostram que a tendência do nosso cálculo se assemelha a tal característica, tanto entre os bens comercializáveis quanto os bens não comercializáveis.

Concluindo a seção, vemos como se comportou o conflito distributivo dentro dos bens industrializados com precificação doméstica e dos bens de serviços da economia brasileira. Enquanto no primeiro ocorreu uma situação pró-cíclica, ou seja, nos momentos de uma

⁴ O trabalho de Saramago mostra a evolução da trajetória dos salários em relação à renda, fornecendo uma explicação mais detalhada sobre esse assunto. Portanto, para maiores detalhes, consultar: SARAMAGO, H.A. **Trajatória da parcela dos salários na renda do Brasil: análise de decomposição a partir do salário real e da produtividade (1990-2013)**. Rio de Janeiro, 2016, 93 f., Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro.

economia em crescimento, existiu uma tendência de ganhos pró-trabalhador e, nos momentos de baixa, ocorreu uma situação mais favorável aos capitalistas. No segundo caso, existiu, a partir de 2007, uma situação pró-trabalhador, devido às políticas de valorização do salário-mínimo e da elevada ligação entre esse setor e essa variável. Temos, então, que o salário é uma variável de custo fundamental para o entendimento desse grupo de bens, sendo fator relevante para a composição inflacionária, principalmente daqueles que realizam sua precificação de forma doméstica.

2.3 O papel da taxa de câmbio e do setor externo na formação inflacionária

O objetivo desta seção é analisar o papel do câmbio e de fatores externos à economia brasileira, como o preço das *commodities* e de outros bens formados internacionalmente, dentro da formação inflacionária interna, além de considerações sobre o funcionamento de transmissão da taxa de câmbio no controle inflacionário.

A taxa de câmbio é considerada uma das principais causas da inflação segundo diversos trabalhos, como foi apresentado anteriormente e agora será aprofundada esta questão. Observando de forma desagregada, essa afeta principalmente os bens industrializados com elevada inserção internacional e os bens com preços administrados, devido à utilização do IGP-M como índice de reajuste e também por causa dos derivados de petróleo. Os custos deste segundo grupo de bens são cotados em dólar graças à política de precificação da Petrobrás. Portanto, é preciso entender como o setor externo, principalmente a taxa de câmbio, afeta a inflação brasileira.

Importante lembrar que a visão inflacionária deste trabalho é oriunda do conflito distributivo e isso implica que os custos são importantes para a definição da precificação. O salário pode ser o custo mais relevante em bens não comercializáveis e bens comercializáveis com precificação doméstica, mas, para os bens comercializáveis com precificação externa, temos que o câmbio passa a ser o principal fator de custo. A lógica de precificação continua a mesma, pautada na teoria do conflito distributivo. A grande diferença é que, competindo no mercado internacional, os preços dos competidores internacionais acabam influenciando o preço interno destes bens e as alterações cambiais acabam gerando alteração do preço relativo, ou seja, seu preço em moeda doméstica aumenta quando ocorre uma desvalorização cambial. Este é o principal fator de variação de preços deste grupo de bens.

2.3.1 Mecanismo de transmissão cambial na política monetária

Antes de iniciar esta seção, é preciso explicar qual categoria de bens em que a taxa de câmbio acaba atuando como a principal fonte de pressão inflacionária. Como colocado em Gomes e Freitas (2018)⁵, são aqueles com grande inserção internacional, e que não conseguem formar sua taxa de *mark-up* a partir dos custos internos, dependendo do cenário internacional para tal. Também vale ressaltar que os bens que possuem tal tipo de precificação são diretamente influenciados por mudanças cambiais, mas mesmo bens com precificação doméstica possuem custos em moeda estrangeira, como matérias-primas importadas. A taxa de câmbio acaba gerando mudanças em todos os preços da economia definidos por *mark-up* que possui algum bem importado em sua produção.

Podemos considerar que o controle inflacionário brasileiro atual é realizado por meio do regime de metas de inflação, que coloca esse fenômeno como resultado de choques de demanda, portanto a taxa de juros serve o objetivo de controlar a demanda agregada da economia. Qualquer influência dela sobre as variações cambiais é considerada efeito colateral e choque de oferta, já previstos dentro dos intervalos das bandas cambiais (SERRANO, 2010, p. 63-4).

Porém, a sustentação de tal argumento é somente baseada nos modelos teóricos do “novo consenso macroeconômico⁶”. Para tanto, alguns pressupostos deveriam ser observados: o hiato do produto afeta a inflação de forma sistemática; os choques inflacionários têm persistência total, ou seja, as expectativas inflacionárias se igualam aos coeficientes de inércia inflacionária; o produto potencial é totalmente independente da evolução de demanda; e os choques de custos são aleatórios e imprevisíveis (SERRANO, 2010, p. 64).

Nessa lógica, o mecanismo de transmissão monetária opera com a taxa básica de juros influenciando as taxas de mercado, os preços dos ativos financeiros, a expectativa sobre a formação de preços, o crédito e a taxa de câmbio da economia nacional. A Selic, portanto, é a

⁵ Os autores fazem uma separação entre os ramos industriais em que existe uma forma de precificação doméstica e os ramos em que existe uma precificação externa. No segundo caso, o peso da variação cambial é o mais relevante para as variações inflacionárias. Para maior aprofundamento sobre o assunto e as equações que explicam a diferença entre os modelos, consultar: GOMES, L.; FREITAS, F. A Evolução do Conflito Distributivo no Brasil de 2000 a 2014: Uma Visão Multissetorial. **XI Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira**. Porto Alegre/RS, Associação Keynesiana Brasileira, 2018.

⁶ O novo consenso macroeconômico se trata da junção de diversos elementos teóricos e empíricos ligados a escolas neoclássicas. Dentro de seu arcabouço estão ideias como a de neutralidade da moeda, expectativas racionais e inconsistência temporal da política monetária. Para maior aprofundamento do tema, consultar: DE PAULA, L.F.; SARAIVA, P.J. Novo Consenso Macroeconômico e Regime de Metas de Inflação: algumas implicações para o Brasil. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, v. 36, n. 128, p. 19-32, Jan/Jul 2015.

ferramenta responsável por controlar a demanda, sendo que a única fonte possível de choques de oferta é a variação da taxa cambial. Mesmo assim, o mecanismo coloca que a influência da taxa Selic sobre o câmbio tenta amenizar possíveis choques inflacionários, sendo, então, a taxa básica de juros ferramenta suficiente para controle inflacionário.

A figura 1 mostra a maneira convencional de se observar o mecanismo de transmissão monetária. A taxa Selic influencia diretamente a taxa de mercado, o preço dos ativos, as expectativas de mercado, o volume de crédito e a taxa de câmbio na economia. Uma mudança desta, portanto, elevaria as taxas de juros e o preço dos ativos, reduzindo as expectativas e o volume de crédito, além da taxa de câmbio. Isso faria com que o investimento privado, o consumo de bens duráveis e as exportações líquidas se reduzissem, além de diminuir os preços externos medidos em real, forçando as empresas a abaixar seus preços devido à concorrência externa — o que reduziria a demanda agregada, reduzindo a inflação. O único fator de oferta possível seria um choque externo inesperado, elevando a taxa de câmbio, influenciando os preços externos e, mantidas todas as condições de demanda da economia, gerando um choque inflacionário de oferta.

Figura 1 – Mecanismo de transmissão de política monetária segundo o Banco Central



Fonte: Banco Central do Brasil.

No caso da economia brasileira, isso não é observado. Não se pode definir uma relação empírica entre o hiato do produto e a evolução inflacionária: os choques inflacionários não têm persistência total sobre a inflação, ou seja, a inércia inflacionária não se iguala à inflação esperada. Além disso, não se sustenta o pressuposto de independência do produto potencial da demanda, considerando que diversos trabalhos econométricos já mostraram fortes ligações

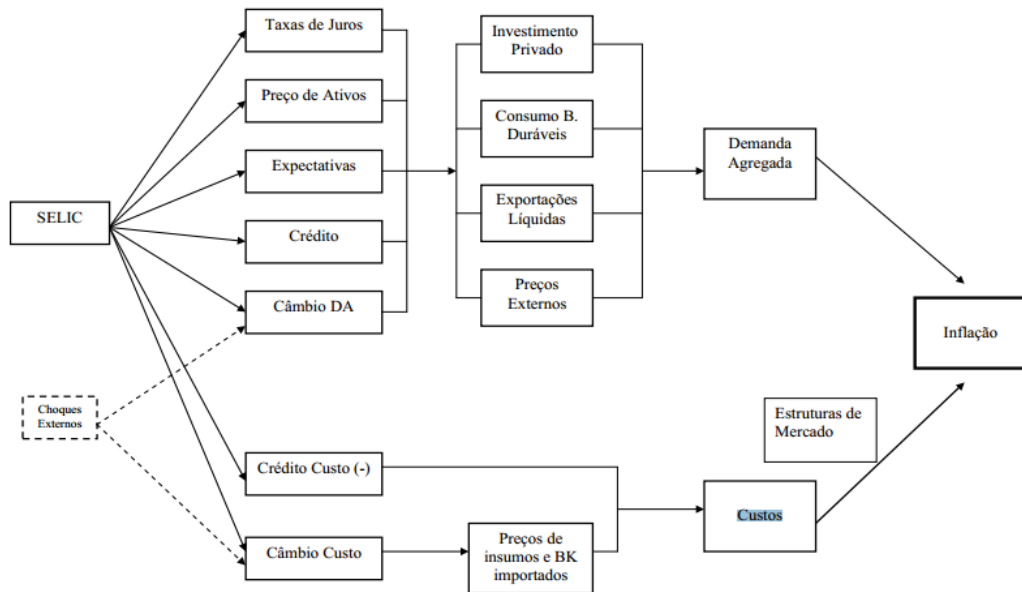
entre ambos. Por fim, os choques de oferta no Brasil não são aleatórios, o que refuta o último pressuposto (SERRANO, 2010, p. 64-5).

Mesmo assim, a variação da taxa básica de juros consegue em vários momentos manter a inflação dentro das bandas, que é o objetivo do regime de metas. O que ocorre é que ele é efetivo somente devido às influências que a taxa Selic possui sobre a manipulação cambial. Sua elevação em caso de possíveis pressões inflacionárias detectadas pelo Banco Central acabam valorizando a taxa de câmbio nominal, que tem impacto na redução dos custos de produção — sejam eles diretos, sejam indiretos —, o que faz com que este seja um fator de redução inflacionária dos preços livres da economia (SERRANO, 2010, p. 65).

O mecanismo de transmissão monetária, portanto, dá-se de maneira alternativa ao definido pelo Banco Central. Este pode ser considerado incompleto, tanto por não levar em conta possíveis choques inflacionários que a taxa Selic exerce sobre a inflação quanto devido à influência da taxa de câmbio dentro dos custos internos da economia, não sendo somente um gerador de choques de oferta temporários. Portanto, a taxa de câmbio pode atuar, inclusive, como fator negativo inflacionário, amenizando a variação dos níveis de preço da economia.

Como mostrado na Figura 2, a taxa Selic acaba interferindo da mesma maneira nos fatores de demanda agregada, como na maneira convencional definida pelo Banco Central. Porém, nessa visão, a taxa de câmbio está separada em duas: uma que corresponde à taxa de câmbio que impacta a demanda agregada, ou seja, a que reduz o custo dos bens importados, que é onde a Selic atua na redução da taxa de inflação, e outra no câmbio que atua no custo das empresas. Além disso, um novo mecanismo de transmissão é observado: a elevação de custos sobre o crédito que um aumento na Selic gera.

Figura 2 – Modelo alternativo de transmissão de política monetária



Fonte: Modenesi, Alves & Martins, 2012, p. 214.

É observado que uma elevação da taxa Selic possui dois canais de transmissão possíveis. O primeiro se trata da demanda e o segundo da oferta. Nos canais de demanda, temos que seu aumento para controle inflacionário elevaria as taxas de juro de mercado — o preço dos ativos —, reduzindo as expectativas, a quantidade de crédito e o câmbio, afetando os fatores de demanda agregada, da mesma forma que se observa a questão na maneira convencional. Os fatores de oferta mostram que a mesma elevação da Selic gera uma alta dos custos de crédito e reduz o dispêndio da compra de insumos importados e as contas das empresas.

A influência da Selic, porém, tem efeitos distintos entre demanda e oferta. A primeira é perceptível somente no longo prazo enquanto os fatores de oferta atuam no curto prazo. Quando existe uma variação positiva da taxa Selic, ela reduz a taxa de câmbio, diminuindo, também, os custos no curto prazo, ao mesmo tempo em que aumenta os custos de crédito para as empresas, elevando os custos imediatamente (MODENESI; ALVES; MARTINS, 2012, p. 212-3).

Considerando que uma das características das empresas brasileiras é a de autofinanciamento, devido à formação do mercado de crédito, o maior efeito de curto prazo é a redução dos custos. A elevação da Selic atua no controle inflacionário via valorização da taxa de câmbio, reduzindo os custos das empresas, de forma que não é efetivo no curto prazo para a redução da demanda agregada.

Dessa forma, a taxa de câmbio é, na verdade, um dos principais fatores de controle inflacionário brasileiros, sendo, inclusive, a razão pela qual a taxa básica de juros Selic se torna efetiva com tal objetivo, precisamos agora observar como esta influencia a formação inflacionária.

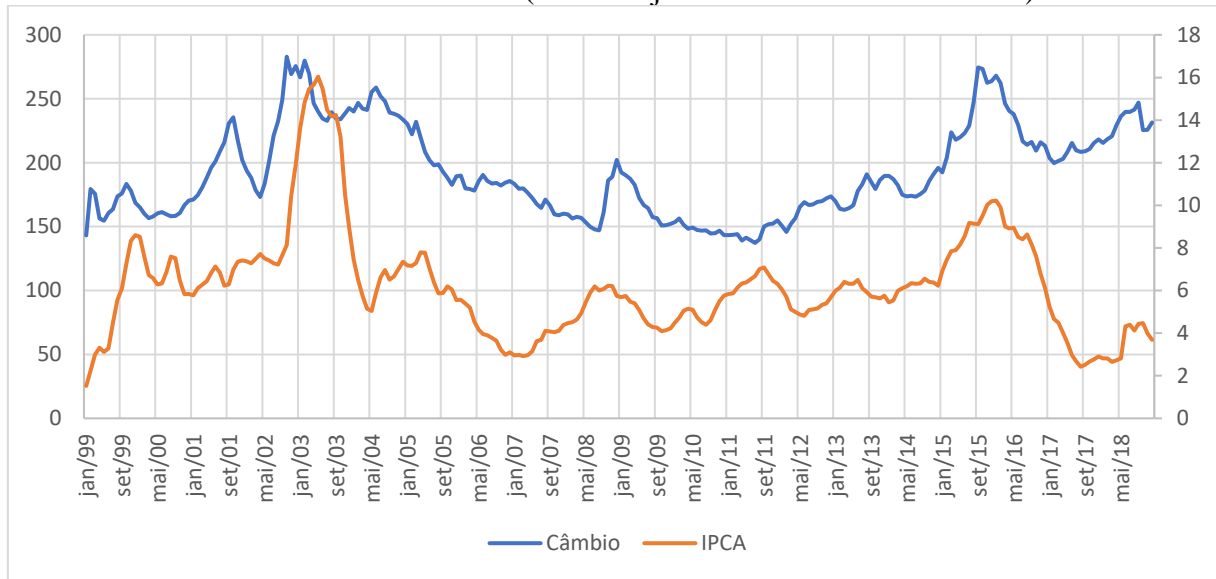
2.3.2 A influência do câmbio na inflação brasileira

O objetivo desta seção é pontuar a influência da inflação importada⁷ na formação inflacionária brasileira. Para tal, será observada a literatura heterodoxa recente sobre o tema, que demonstra o peso da variação cambial e do preço das *commodities* na inflação brasileira. Como foi visto na seção 1 deste capítulo, existe ampla literatura apontando que a taxa de câmbio possui elevada influência na variação de preços. Os efeitos que as mudanças na taxa de câmbio historicamente possuem na definição do IPCA são bastante discutidos na visão heterodoxa, sendo apontado por alguns autores, como a principal causa deste fenômeno.

O gráfico 11 mostra uma comparação entre o índice da taxa de câmbio efetiva nominal e o IPCA geral mensal acumulado em 12 meses, sendo que o eixo da direita mostra o índice da taxa de câmbio e o da esquerda mostra o IPCA. Podemos notar que existe certa evidência de correlação positiva entre ambas as variáveis, sendo que a variação ocorre no mesmo sentido, pelo menos numa análise gráfica preliminar.

⁷ Definimos, neste trabalho, inflação importada como aquela que surge devido a variações no preço de bens que são comercializados no exterior do país, como insumos importados ou *commodities* alimentícias e mineiras. Além disso, a variação da taxa de câmbio também faz com que ocorram variações no preço destas mercadorias em moeda local, podendo, assim, ser considerada uma parcela importante da inflação importada, mesmo sendo definida de forma interna.

Gráfico 11 – Índice da taxa de câmbio efetiva nominal e a variação do IPCA geral acumulado em 12 meses: 1999–2018 (Câmbio: jun./1994=100 e IPCA em %)



Fonte: Ipeadata e Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

Existe uma literatura que, utilizando metodologia econométrica que corrobora com essa correlação, apontando a influência da taxa de câmbio na formação de preços brasileira. Dados mostram que, desde o ano de 2010, quando começa a ocorrer uma aceleração inflacionária, ocorreu influência dos preços das *commodities*, impactando principalmente o preço de Alimentos e Bebidas, grupo com maior peso na composição do IPCA (MODENESI; FERRARI FILHO, 2011, p. 3). Observando o debate que busca tratar da primeira década do século XXI, temos vários autores demonstrando uma correlação entre mudanças na taxa de câmbio e a variação dos preços na economia, seja para o consumidor, medido pelo IPCA, seja para o produtor, medido pelo IPA.

Araújo e Modenesi (2011), Couto e Fraga (2014), Pimentel, Luporini e Modenesi (2016), Summa e Santolin (2014), Fernandez *et al.* (2018), Fonseca, Araújo e Araújo (2019) tratam de tal influência, mostrando o *pass-through* cambial da economia brasileira. Em todos esses trabalhos, é possível verificar, a partir de ferramentas econométricas específicas o impacto tanto no curto quanto no longo prazo da variação cambial na composição final do IPCA. Alguns pontos são importantes nesses diversos artigos. Em Araújo e Modenesi (2011), os autores colocam que o impacto do câmbio é mais sentido nos preços administrados, pelo menos até 2010, pois a sensibilidade dos índices utilizados para realizar o reajuste de tais preços estavam atrelados à índices sensíveis a variações cambiais, como é o caso do IPG-M. Tal situação só foi se reverter a partir de 2007, depois da revisão de diversos contratos de privatização. Além disso,

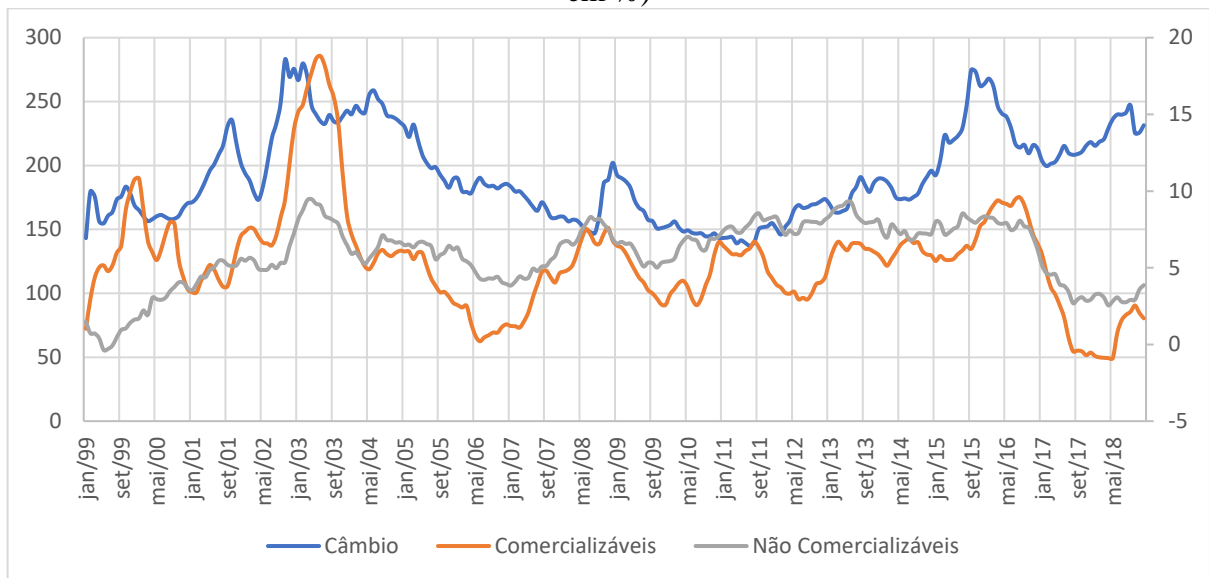
os preços de bens industrializados são mais sensíveis ao câmbio do que outros bens, como os serviços.

Fato importante é que o repasse cambial para a inflação não ocorre de maneira simétrica entre as variações positivas e negativas. Pimentel, Luporini e Modenesi (2016), Summa e Santolin (2014), Fernandez *et al.* (2018) e Fonseca, Araújo e Araújo (2019) mostram tal característica, que, em caso de variação positiva, de elevação da taxa de câmbio, o repasse é consideravelmente maior do que nos casos de variação negativa. Isso significa que, no momento que ocorre uma depreciação cambial, a inflação costuma se elevar consideravelmente, enquanto na apreciação o efeito na redução dos preços é relativamente baixo.

Se observado de maneira setorial, o impacto da taxa de câmbio é distinto, pois algumas categorias de bens acabam sendo mais sensíveis a elevações cambiais do que outras. Trabalhos como os de Braga (2013) e Braga e Summa (2016) mostram que o impacto nos bens industrializados e nas *commodities*, sejam minerais, sejam alimentícias, é maior se comparado aos demais itens medidos pelo IPCA. Outro fator interessante é que o impacto costuma ser pontual, pois, num segundo momento, a elevação de entrada de divisas que ocorre com a maior venda no mercado exterior gera uma apreciação cambial. Portanto, no curto prazo, o câmbio gera elevação do preço dos alimentos, mas acaba reduzindo, no médio e longo prazo o IPCA.

O gráfico 12 mostra o índice da taxa de câmbio efetiva nominal no eixo esquerdo em comparação à variação tanto do IPCA dos preços comercializáveis, ligados ao setor industrial, quanto dos preços não comercializáveis, ligados ao setor de serviços, mostrados no eixo esquerdo. É possível observar que ambas possuem certa equivalência, porém a dos preços comercializáveis tem maior similaridade. Em várias ocasiões, os bens não comercializáveis se descolam do câmbio e com maior frequência, como, por exemplo, a partir do final de 2014 e em meados de 2006 e 2007. A tese de que o efeito cambial seja distinto e afete mais os bens comercializáveis parece se sustentar em base empírica.

Gráfico 12 – Variação acumulada em 12 meses do IPCA dos bens comercializáveis, não comercializáveis e índice da taxa de câmbio efetiva nominal (Câmbio: jan./1994=100 IPCA em %)



Fonte: Ipeadata e Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

Reforçando esse ponto, trabalhos como Bastos, Jorge e Braga (2015) e Silva, Feijó e Modenesi (2018) mostram que, mesmo dentro do setor industrial, a dinâmica de impacto cambial é distinta. Fatores como a taxa de juros Selic acabam sendo mais importantes para setores que necessitam de financiamento interno para sua produção, como é o caso da construção civil, produtos de madeira etc. Enquanto o câmbio afeta de forma mais contundente os mercados em que existe maior inserção internacional das empresas, aqueles com baixa inserção social e menor complexidade costumam ter efeitos menores das variações cambiais do que os demais setores. Esses trabalhos mostram que o principal fator de composição dos preços dessas empresas são os custos, ou seja, os preços variam conforme os custos desses bens também se alteram.

Um último ponto importante é a relação câmbio e preço das *commodities* na formação inflacionária brasileira. Stockl, Moreira e Giuberti (2017) observam o impacto das *commodities* sobre a dinâmica inflacionária e verificam se existe algum papel amortecedor delas na formação da taxa de câmbio interna. As flutuações cambiais acabam atuando como importante mecanismo de absorção do ônus causado pela variação do preço das *commodities*, gerando menor impacto aos consumidores. Sendo assim, o câmbio, além de importante para a explicação inflacionária, também serve como freio em casos de elevações constantes dos preços internacionais das *commodities*. Isso acontece porque, nesses ciclos, ocorre uma apreciação cambial devido à entrada de divisas no país, já que o Brasil é um importante exportador no mercado internacional. A maior busca por venda ao exterior destas acaba, portanto, apreciando

o câmbio e atenuando os efeitos que a elevação dos preços dos alimentos causa na formação inflacionária.

O que temos, num cenário geral, é que a inflação importada é um dos mais importantes fatores de geração inflacionária na economia brasileira. Seus efeitos são sentidos em todos os setores, porém com maior intensidade na indústria e nos alimentos e bebidas, o primeiro devido ao fator cambial e o segundo aos preços internacionais das *commodities*. Os efeitos são assimétricos em dois sentidos: primeiramente, porque as elevações cambiais impactam de maneira distinta os diferentes ramos industriais, já que a inserção internacional desse ramo interfere na formação de *mark-up* e, conseqüentemente, de seus preços. O segundo é que os efeitos em relação a uma apreciação e depreciação cambial são distintos, já que os empresários possuem tendência mais forte de repasse em caso de depreciação do que no caso contrário. Por último, vemos que existe uma correlação entre os preços das *commodities* e da taxa de câmbio, já que os aumentos da primeira fazem com que o real se valorize em relação ao dólar, levando a menores efeitos inflacionários do que caso esta não existisse.

2.4 Preços administrados

O objetivo desta seção é realizar uma análise detalhada sobre os preços administrados da economia brasileira. Para tal, primeiro será definido o que são os preços administrados. Posteriormente, observaremos como se dá a precificação de todos os itens que são monitorados dentro do IPCA. Por fim, analisaremos seus impactos na formação inflacionária final.

Os preços administrados são responsáveis por duas grandes características da inflação brasileira. Uma é a inércia que acabam gerando, já que seus reajustes são realizados de maneira periódica, baseados geralmente em índices que refletem a inflação passada. O segundo é que compõem grande parte dos custos de produção dos demais bens medidos pelo IPCA, por serem itens utilizados tanto na fabricação de bens como no fornecimento de serviços, caso da energia elétrica, petróleo, taxa de água e esgoto etc. Sendo assim, entender como esses preços se comportam é essencial para saber como a inflação brasileira é definida tanto diretamente quanto indiretamente.

2.4.1 Definição

Os chamados preços administrados ou monitorados são menos sensíveis a condições de oferta e demanda, por serem estabelecidos por contratos ou regulação de órgãos públicos. Estes

preveem reajustes de acordo com a inflação passada, tendo elevada característica inercial e pouca influência dos ciclos econômicos. Geralmente, trata-se de impostos e taxas, serviços de utilidade pública e derivados de petróleo. Mesmo existindo uma desregulamentação dos derivados de petróleo, eles ainda podem ser considerados dentro dessa categoria devido ao fato de que é a Petrobras que os define (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2016, p. 5).

A tabela 2 mostra quais são os bens cujos preços são considerados administrados na cesta do IPCA. A maior parte deles se encontram nos grupos transportes, inclusive os derivados de petróleo regulados pela Petrobras, como a Gasolina, Óleo Diesel e Gás Veicular. Também existe um grande número de multas e taxas, como é o caso das Multas, Pedágio, Emplacamento e Licença, Energia Elétrica e Residencial, Taxa de Água e Esgoto etc. Outra categoria de bens relevante é a de serviços públicos, como Ônibus, Trem, Metrô e Correio.

Tabela 2 – Bens classificados como Preços Administrados pelo IPCA

Grupo	Item
Habitação	Energia Elétrica e Residencial
Habitação	Taxa de Água e Esgoto
Habitação	Gás de Botijão
Habitação	Gás Encanado (RJ e SP)
Saúde e Cuidados Pessoais	Plano de Saúde
Saúde e Cuidados Pessoais	Produtos Farmacêuticos
Serviços Pessoais	Jogos de Azar
Transporte	Ônibus Urbano
Transporte	Ônibus Intermunicipal
Transporte	Ônibus Interestadual
Transporte	Trem
Transporte	Metrô
Transporte	Barco
Transporte	Táxi
Transporte	Multa
Transporte	Emplacamento e Licença
Transporte	Pedágio
Transporte	Gasolina
Transporte	Óleo Diesel
Transporte	Gás Veicular
Comunicação	Telefone Fixo
Comunicação	Telefone Público
Comunicação	Correio

Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

2.4.2 Formação dos preços administrados

Agora iremos investigar os itens separadamente, observando as diferentes metodologias de reajuste de preços. Para tal, serão observadas as regras propostas pelas agências reguladoras responsáveis por controlar a variação da tarifa desses itens.

2.4.2.1 Precificação dos preços administrados do grupo Habitação

Os itens que possuem preços administrados no grupo Habitação são a Energia Elétrica e Residencial, a Taxa de Água e Esgoto, o Gás de Botijão e o Gás Encanado. Todos são controlados segundo normas de suas agências reguladoras, que possuem metodologias distintas para os reajustes periódicos que ocorrem de seus preços.

Em relação à Energia Elétrica e Residencial, é a Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel) que regula os reajustes periódicos dessa taxa. Segundo a própria entidade, cabe a ela homologar os reajustes das tarifas observando estritamente os determinantes da lei e normas referentes ao tema, além das disposições previstas em contratos de concessão e distribuição. A variação é realizada de forma anual, em data estabelecida no contrato de concessão, com exceção dos anos em que ocorram revisões tarifárias periódicas. Para tal cálculo, a despesa da distribuidora é dividida em duas parcelas: a primeira (A) envolvendo os custos relacionados às atividades de geração e transmissão, além dos encargos setoriais previstos em legislação; e a segunda (B) compreendendo os custos diretamente gerenciáveis pela distribuidora, como os operacionais e a remuneração do capital (AGÊNCIA NACIONAL DE ENERGIA ELÉTRICA, 2016, p. 3-5).

Existem dois outros fatores no cálculo do reajuste: a variação inflacionária e o chamado fator X. A primeira garante que a tarifa não tenha redução real de um ano para o outro enquanto o segundo é um valor a ser reduzido da inflação com o objetivo de compartilhar com os usuários e consumidores da distribuidora os ganhos de eficiência empresarial. O fator inflacionário utilizado para o cálculo é o IGP-M, calculado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) (AGÊNCIA NACIONAL DE ENERGIA ELÉTRICA, 2016, p. 10).

O cálculo final é o seguinte⁸:

⁸ É necessário ressaltar que, a partir de 2015, começa a operar o sistema de Bandeiras Tarifárias, que serve para cobrir custos adicionais do sistema elétrico durante o ano, devido a fatores como utilização maior de certas matrizes energéticas e falta de recursos naturais para a geração de energia. Quando o sistema energético está operando sobre a bandeira verde, ele não gera adicionais na conta de luz do consumidor final. Existem outros 3

$$\text{Reajuste Anual} = \text{Parcela A} + (\text{Parcela B} \cdot (\text{IGPM} \pm \text{Fator X})) \quad (59)$$

O valor da parcela A é referente à data do reajuste vigente e o valor da parcela B é referente à data de referência do ano anterior. Ou seja, é na parcela B que o reajuste inflacionário vai ocorrer.

No caso da taxa de água e esgoto, a agência reguladora é de competência estadual, o que significa que cada unidade federativa define sua forma de reajuste, sendo feita de maneira bastante similar ao caso da energia elétrica. Em todos os estados observados, o cálculo é realizado de forma semelhante, sendo a única diferença é o índice de inflação escolhido.

Pegamos como base o caso do estado de São Paulo. Nele, ocorre uma diferenciação da despesa em dois tipos, no mesmo molde do caso da energia elétrica. A primeira parcela (A) é referente às despesas não administrativas, que são as fiscais, com energia elétrica e com material de tratamento; e a segunda parcela (B) se refere às despesas administráveis, que correspondem às demais. A partir disso, é calculado um índice de reajuste tarifário geral, que leva em conta os reajustes tanto da parcela A quanto da parcela B das despesas (AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO, 2011, p. 5-6). O cálculo do reajuste, portanto, é o seguinte:

$$\text{Índice Reajuste} = \frac{\text{Parcela A. Reajuste de A} + \text{Parcela B. Reajuste de B}}{\text{Custo de referência dos serviços no último período}} \quad (60)$$

A parcela do reajuste A leva em conta os custos não administrativos do período atual e do período anterior, enquanto o reajuste da parcela B é a razão da inflação do período atual pelo período anterior subtraído por 1. Temos, assim, a equação da segunda parcela.

$$\text{Reajuste } b = \frac{\text{Índice Inflacionário}_{2011}}{\text{Índice Inflacionário}_{2010}} - 1 \quad (61)$$

Existem 16 capitais brasileiras que são medidas pelo IPCA, e observou-se o cálculo de todas as agências reguladoras responsáveis pelo reajuste tarifário anual. Os estados observados são Acre, Bahia, Ceará, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Maranhão, Minas Gerais, Pará, Paraná, Pernambuco, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Sergipe e São

tipos de bandeiras: a amarela, quando existe o menor acréscimo de conta; a vermelha patamar 1, com um patamar mais elevado em relação à amarela; e a vermelha patamar 2, maior acréscimo na conta final.

Paulo. Os métodos observados em todos os estados são muito similares, sendo que, no final, a simplificação feita nas equações 60 e 61 equivalem para todos. A grande mudança, entretanto, está no índice inflacionário escolhido para o reajuste. A tabela com os índices escolhidos para realizar tal reajuste pode ser vista no Anexo C, ao final deste trabalho.

O próximo item a ser analisado é o gás encanado. Ele é observado somente nos estados do Rio de Janeiro e São Paulo. As agências responsáveis pela regulação do preço desse item são, respectivamente, a Agência Reguladora de Energia e Saneamento Básico do Estado do Rio de Janeiro (Agerensa) e a Agência Reguladora de Saneamento e Energia do Estado de São Paulo (Arseps). O cálculo do reajuste é realizado de maneira anual, a partir do preço em m³ do produto, que leva em conta o valor da margem máxima de lucro que tal preço pode obter no momento anterior, a inflação medida pelo IGP-M e um fator X que leva em conta a eficiência do setor (AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO, 2019, p. 1-2). O cálculo para a revisão tarifária, portanto, é o seguinte:

$$\textit{Preço atual} = \textit{Preço ano anterior} \cdot (1 + \textit{IGPM} - \textit{Fator X}) \quad (62)$$

O reajuste realizado no estado do Rio de Janeiro é feito de forma mais complexa e leva em consideração outros fatores. Primeiramente, é calculada uma Tarifa Limite, que leva em conta o custo do gás, a margem bruta da empresa e os tributos, sendo essa é a soma desses três fatores. Para o cálculo dos tributos, é considerado um Fator Tributário, que leva em conta o ICMS, Pis, Cofins e a taxa de regulação do setor. Por último, é calculada a margem bruta, sendo que é nela que o reajuste inflacionário é realizado. No seu cálculo, são observados a tarifa limite, o fator tributário, o custo do gás e a variação do IGP-M (AGÊNCIA REGULADORA DE ENERGIA E SANEAMENTO BASICO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO, 2010, p. 3-5). O cálculo final, portanto, fica:

Tarifa Limite

$$= [(\textit{Tarifa Limite} \cdot \textit{Fator Tributário}) - \textit{Custo Gás}] \cdot \textit{IGPM} + \textit{Custo Gas} + \textit{Tributos} \quad (63)$$

Mesmo com diferenças no cálculo do reajuste, o que existe de comum entre ambas regulamentações é a utilização do IGP-M na atualização inflacionária das tarifas, igual ao caso da energia elétrica e de alguns casos da taxa de água e esgoto que utilizam tal medida ao invés do IPCA. Vemos, portanto, que existe uma grande semelhança entre os 3 reajustes, todos eles levam em consideração um índice inflacionário, que, mesmo não sendo repassado

integralmente para os preços, gera um efeito inercial, já que seus reajustes são anuais e pelo menos parcela da inflação passada é repassada aos preços presentes, seja qual for a situação atual de custos de operação desses serviços.

O último caso a ser observado nesta seção é o do gás botijão, conhecido, também, como Gás Liquefeito de Petróleo (GLP). Diferentemente dos anteriores, ele é realizado devido a variações do preço da principal *commodity* utilizada em sua produção, o petróleo. Seu reajuste é monitorado pela Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) e definido pela Petrobras, que autoriza os reajustes sempre que ocorrem mudanças no preço internacional do petróleo. Existem duas estruturas de custo do produto: a primeira serve para o produtor e a segunda para o distribuidor. A partir disso, é feita uma precificação venda do produto. Abaixo, podemos observar os cálculos retirados da página online da ANP (AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCMBUSTÍVEIS, 2019). A estrutura do custo do GLP (C) para o produtor é formada da seguinte maneira:

$$C = A + B \quad (64)$$

Sendo A o preço de realização do GLP e B a incidência do PIS/Pasep e Cofins, calculado como (PIS + Cofins). $(1 - \text{Índice de Redução})$. Para o cálculo do faturamento do produtor, a conta é a seguinte:

$$G = C + D + F \quad (65)$$

Sendo D o ICMS cobrado ao produtor, calculado como $\left(\frac{C}{1-ICMS\%}\right) - C$; e F como a Substituição tributária do ICMS, calculada como $\left\{\left[\left(\frac{C}{1-ICMS\%}\right) \cdot (1 + Margem Valor Agregado\%)\right] - ICMS\%\right\} - D$. Assim, é realizado o cálculo de precificação do GLP para a produtora. A partir disso, podemos observar como se realiza o cálculo de custo para a produtora. O preço final de faturamento (L) acaba se realizando desta maneira:

$$L = I + J + K \quad (66)$$

Sendo I o preço de aquisição da distribuidora, que leva em conta o frete do GLP entre a produtora e a distribuidora, considerado como G + Frete; J a margem de lucro da distribuidora; e K o frete da base de distribuição até a revenda. O preço para o consumidor final, portanto, fica:

$$\text{Preço GLP} = L + M \quad (67)$$

Sendo M a margem de lucro do revendedor. Assim, temos a formação do preço do GLP para o produtor e toda a sua estrutura de precificação. O principal foco de mudanças em relação ao preço final do produto está no preço de produção do gás, influenciado pela principal matéria-prima envolvida no processo, o petróleo. Então, diferentemente do que ocorre nos outros casos do grupo Habitação, temos uma situação em que a inércia não atua tão fortemente, com sua variação sendo mais ligada ao caso de uma inflação importada.

2.4.2.2 Precificação dos preços administrados do grupo Saúde e Cuidados Pessoais

Dentro do grupo Saúde e Cuidados Pessoais, temos o caso dos planos de saúde e dos produtos farmacêuticos. O primeiro tem seus preços regulados pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), enquanto o segundo segue as regras da Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED), que se situa dentro da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). Primeiramente, observaremos como se dá o reajuste dos planos de saúde, regulado pela ANS. Ele é calculado levando em conta duas variáveis principais: um índice de variação das despesas assistenciais (IVDA) e o IPCA, excluídas as despesas relacionadas à assistência à saúde.

O IVDA é o resultado das variações das despesas assistenciais, o fator de ganhos de eficiência e a variação da receita por faixa etária. As variações das despesas assistenciais mensuram sua variação nos planos de saúde individuais. No caso dos ganhos de eficiência, é estabelecido um estímulo a ganhos de eficiência na gestão das despesas assistenciais, sendo ela deduzida das variações das despesas assistenciais. Por último, a variação da receita por faixa etária mensura a recomposição das receitas pelas mudanças de valores dos planos de saúde devido à variação da faixa etária, também sendo dedutor das variações de despesas (AGÊNCIA NACIONAL DE SAÚDE SUPLEMENTAR, 2019, p. 1-3). O reajuste, portanto, é realizado da maneira que se observa abaixo:

$$\text{Reajuste} = (80\% * IVDA) + (20\% * IPCA \text{ Expurgado}) \quad (68)$$

No caso dos medicamentos, é a Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) que regula os reajustes, um órgão vinculado à Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA). Os medicamentos possuem reajuste tanto no Preço do Fabricante quanto

no Preço ao Consumidor, sendo este o preço máximo que as empresas competentes podem cobrar pelo remédio. O primeiro é referente à venda dos produtos entre as empresas e os revendedores e o segundo diz respeito àquele que o consumidor adquire e ambos são regulados e reajustados da mesma maneira. O reajuste leva em consideração a variação percentual do IPCA, a produtividade do setor farmacêutico, um fator de ajustes de preços relativos entre os setores e também um intrasetor (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2004, p. 1-2). O cálculo para o reajuste do preço máximo pode ser observado abaixo:

$$\begin{aligned} \textit{Variação do Preço} \\ = \textit{IPCA} - \textit{Fator Produtividade} + \textit{Fator ajuste entre setores} \\ + \textit{Fator ajuste Intra - setores} \quad (69) \end{aligned}$$

O fator de produtividade considera uma variação prospectiva com base na projeção de ganhos de produtividade de um cenário sem regulamentação. O fator de ajuste entre setores leva em conta a variação de custos não gerenciáveis do setor farmacêutico e a variação média dos custos não gerenciáveis da economia. O fator de ajuste intrasetor leva em conta a fatia de mercado da empresa, a elasticidade-preço da demanda do produto no mercado e o conjunto de todos os produtos de todas as firmas em determinado mercado (AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA, 2004, p. 3-4).

No caso dos itens desse grupo, o que vemos é uma influência direta do IPCA sobre a formação e reajuste desses preços. Esse é outro grupo em que é possível observar certo componente inercial, já que, mesmo sem variações no custo, existe uma elevação dos preços devido a reflexos do período passado.

2.4.2.3 *Precificação dos preços administrados do transporte*

O grupo com mais itens nos preços administrados é o de transportes. Dentro dele estão tanto aqueles referentes ao transporte coletivo de pessoas — seja em nível municipal, estadual ou federal — como os combustíveis fósseis além de alguns itens diversos, como multas, licenças e pedágios. Para uma melhor apresentação deste trabalho, serão analisados dois grupos à parte: o de transporte público e o de combustíveis fósseis. Os itens diversos serão analisados posteriormente junto com outros que possuem similaridade.

2.4.2.3.1 Precificação do transporte público e pedágios

Dentro dos preços administrados, aqueles referentes ao transporte público são: ônibus urbano; ônibus intermunicipal; ônibus interestadual; trem; metrô; barco; e táxi. As passagens dos ônibus urbanos são definidas dentro do âmbito municipal, enquanto os demais itens são regidos por regras estaduais, com exceção do barco, que é definido federalmente. Também é analisada nesta seção a variação dos preços do pedágio, que possuem forte similaridade com o método adotado pelos transportes públicos. O primeiro caso a ser analisado é o da tarifa do ônibus urbano, que tem sua tarifa controlada via contrato, analisados anualmente e com método definido previamente.

O primeiro exemplo a ser abordado é o caso da cidade do Rio de Janeiro. Segundo dados da Secretaria Municipal de Transportes da cidade do Rio de Janeiro (SMTR), os itens que influenciam o reajuste da tarifa de ônibus são o custo com óleo diesel; o custo com rodagem, calculado a partir do preço de pneus para ônibus e caminhões; o custo do veículo; o custo da mão de obra; e outras despesas. Para tal, são definidos índices de reajuste e peso de cada um desses itens (PREFEITURA DO RIO DE JANEIRO, 2014). A fórmula para a variação da tarifa é a seguinte:

$$\begin{aligned} \text{Tarifa} = & \text{Tarifa anterior} \cdot [(0,21 \cdot \Delta \text{valor diesel}) + (0,03 \cdot \Delta \text{valor pneu}) \\ & + (0,25 \cdot \Delta \text{valor veículo}) + (0,45 \cdot \Delta \text{valor mão de obra}) \\ & + (0,06 \cdot \Delta \text{outras despesas})] (70) \end{aligned}$$

O valor das variações do diesel, do pneu e do veículo são calculados segundo a variação de seus preços específicos dentro do índice ao produtor amplo (IPA), calculado pela Fundação Getúlio Vargas, enquanto a variação do valor da mão de obra e das outras despesas é calculado segundo a variação do Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), calculado pelo IBGE. (PREFEITURA DO RIO DE JANEIRO, 2014).

No caso da cidade de São Paulo, o reajuste é realizado pela empresa São Paulo Transportes (SPTrans), ligada à Secretaria Municipal de Mobilidade e Transportes. Nesse caso, o que temos é uma avaliação dos custos da empresa, a tarifa é reajustada segundo tal cálculo e da previsão de passageiros a utilizar o serviço na cidade durante o ano vigente. Os custos levados em conta são: variáveis, como combustíveis, lubrificantes, rodagem etc.; fixos do lote operacional, que engloba a depreciação dos veículos, a remuneração do capital, o custo com pessoal, com peças, e manutenção; a taxa de administração; os custos fixos da frota; impostos;

e o custo da operação nos terminais. Todos eles são divididos pela previsão de usuários, o que forma a tarifa equivalente durante o ano (PREFEITURA DE SÃO PAULO, 2013).

Algumas cidades brasileiras, como Curitiba, simplificaram tal método de avaliação do reajuste via custos a partir de uma fórmula que coloca o ganho por passageiros pagantes equivalente pela quilometragem. Esse é o índice de passageiro por quilômetro total (IPK). A partir desse número, e se baseando também nos custos médios por quilometragem, o novo valor da tarifa é definido (URBANIZAÇÃO DE CURITIBA S.A., 2010, p. 11). Os cálculos finais são:

$$IPK = \frac{\text{Passageiros pagantes}}{\text{Quilometragem}} \quad (71)$$

$$\text{Tarifa} = \frac{\text{custo por quilometro médio total}}{IPK} \quad (72)$$

Para todas as demais cidades, observando informações obtidas dos órgãos responsáveis pela avaliação do reajuste, algum desses dois métodos são utilizados. Além disso, os demais itens que possuem preços administrados dentro dos transportes públicos (ônibus intermunicipal, trem e metrô) possuem métrica semelhante na sua definição, utilizando-se ou de estudos de reajuste via variação de custos, ou com a tarifa sendo reajustada a partir de índices inflacionários. O tipo de reajuste que cada um dos estados ou municípios utiliza e o índice inflacionário para tal estão no Anexo D deste trabalho.

Diferentemente das demais categorias de ônibus, o interestadual é regulado de maneira federal pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT), que define variação máxima anual a partir de um coeficiente tarifário que pode ser adotado no reajuste da passagem. (AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTES TERRESTRES, 2015). O cálculo para tal definição pode ser observado abaixo:

Coeficiente máximo

$$= \text{Coeficiente máximo}_{t-1} \cdot (1 + (0,33 \cdot \text{Coeficiente 1} + 0,67 \cdot \text{Coeficiente 2})) \quad (59)$$

$$\text{Coeficiente 1} = \frac{\text{Preço combustivel}_{m-1} - \text{Preço combustivel}_{m-2}}{\text{Preço combustivel}_{m-2}} \quad (60)$$

$$\text{Coeficiente 2} = \frac{\text{IPCA outros custos}_{m-1} - \text{IPCA outros custos}_{m-2}}{\text{IPCA outros custos}_{m-2}} \quad (61)$$

Sendo m = mês

Portanto, o cálculo leva em conta o preço do combustível, mas a maior parcela tem a ver com um reajuste de outros custos baseados em um número índice calculado com base no IPCA. O próximo caso a ser observado é o da tarifa do transporte hidroviário, feito de maneira federal e regulado pela Agência Nacional de Transportes Aquaviários (ANTAQ).

Segundo documento da agência, o reajuste é feito a partir de uma metodologia chamada multicrédito, que observa a concentração de mercado em que a empresa está operando, o nível do reajuste, divergências regulatórias e o estudo sobre a elevação de preços. No final do processo, é esse órgão que vai determinar se o reajuste será concedido e de que forma ele vai ocorrer. Caso a empresa que solicite o reajuste esteja dentro de um mercado competitivo, buscando um reajuste dentro dos limites do IPCA, mostrando a necessidade segundo planilha de custos e não apresentando problemas regulatórios, ela pode operar dentro do preço desejado. Caso contrário, a definição será realizada a partir de rigorosa análise da agência (AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTES AQUAVIARIOS, 2019, p. 94).

O último caso a ser observado é a variação do pedágio, que é regulado de maneira estadual, sendo que o contrato com suas concessionárias é o que rege as mudanças de preços destas. Existe, também, o caso das rodovias federais, em que a regulação é feita via Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT).

Existem diversas diferenças entre a metodologia dos estados e todas são reguladas por contratos firmados entre as empresas concessionárias que operam as rodovias estaduais ou federais e realizam reajustes periódicos com base em algum índice inflacionário ou uma cesta desses. Além dos índices usuais, como o IPCA, IPC e IGP-M, também são usados o Índice de Terraplanagem (IT), Índice de Pavimentação (IP), Índice de Obra de Arte Especial (IOAE), Índice de Consultoria (IC), Índice Nacional da Construção Civil (INCC) e Índice de Ligantes Betuminosos (IL). Todos esses adicionados agora são calculados pela Fundação Getúlio Vargas. As informações de cada estado se encontram no Anexo E deste trabalho.

Temos, portanto, a análise sobre a precificação dos bens administrados do transporte público e do pedágio no Brasil. O próximo item a ser observado é o dos combustíveis, que, diferentemente do caso acima, tem influência do preço do petróleo na sua definição.

2.4.2.3.2 Precificação da gasolina e óleo diesel

Mesmo sem possuir uma regra fixa de reajustes de preços, que são realizados pela Petrobras, indústria que, na prática, possui o monopólio da produção de petróleo brasileiro e é uma empresa estatal, eles se enquadram na categoria de preços administrados. Ao tratar da

gasolina, é importante ressaltar que existe diferença entre o produto comprado pela distribuidora e aquele vendido na bomba, tanto em relação à sua composição quanto à sua precificação. A gasolina do tipo A é a produzida pelas refinarias, de forma pura e sem etanol, ela é misturada com etanol anidro, adquirido de usinas sucroalcooleiras, gerando, assim, a gasolina tipo C — aquela revendida pelos postos — e sua precificação é o que impacta o peso final do IPCA (LIMA, 2016, p. 1).

Os preços que a Petrobras pratica na comercialização de seus bens para as distribuidoras representam duas parcelas: o de realização, correspondente ao valor do produto na refinaria e os tributos cobrados sobre o produto; e o de revenda, referente ao preço para o consumidor final. O que define o primeiro tipo são os fatores de custo e a margem de lucro que a empresa pretende obter. Entre 1999, primeiro ano de análise deste trabalho, e 2001, o reajuste era realizado de forma mensal, baseado na Lei nº 9.478/97, atrelada à variação das cotações internacionais do barril de petróleo e do câmbio. Ocorreu, entre esse período, uma liberação gradativa dos preços dos produtores de combustível, porém ainda com regulação em relação à precificação ao consumidor final. Desde 2000, a liberação de combustíveis por terceiros é liberada segundo a Portaria ANP nº 251 (PETROBRAS, 2017, p. 3-4).

Desde 2002, existe um regime de liberdade de preços, sem o estabelecimento de qualquer tabelamento, valor máximo ou mínimo a ser cobrado como preço dos combustíveis, tanto da gasolina A, C ou do óleo diesel (LIMA, 2016, p. 11). Entre 2002 e 2016, pouco se alterou na política de precificação dos combustíveis, que buscava alinhar os preços à paridade internacional de longo prazo, não os reajustando em períodos de elevada volatilidade dos mercados internacionais ou da taxa de câmbio, segundo relatório de gestão da empresa em 2009 (PETROBRAS, 2010, p. 33). A visão se manteve igual, como é possível demonstrar em diversos relatórios gerenciais da Petrobras consultados para este trabalho, como os de 2011, 2013 e 2014.

A mudança ocorrida em 2016 afetou a velocidade da decisão de mudanças de preços. Anteriormente, a periodicidade era definida pela Petrobras, que não realizava necessariamente uma variação do preço do combustível em relação ao custo internacional do petróleo. A partir da nova resolução, as variações no preço da gasolina ocorriam quase que simultaneamente com a variação do preço internacional do petróleo. As fórmulas das duas formas de precificação, inclusive, são semelhantes, sendo que o Preço na refinaria era uma soma do Preço de Paridade de importação da gasolina no mercado internacional (PPI), de uma margem de risco que envolve possíveis choques de custo temporários e dos tributos (PETROBRAS, 2016).

O que de fato ocorreu é que a margem de risco passa a ser informalmente ignorada nessa nova formulação, pois mudanças mais rápidas no preço, como possíveis choques temporários, são automaticamente levadas em conta na precificação da gasolina na refinaria. Segundo a Agência Nacional de Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), o preço da gasolina tipo A, sem adição de etanol anidro, depende do preço de realização do petróleo e dos impostos incidentes sobre o combustível (Cide, Pis/Pasep, Cofins e ICMS). Em alguns casos, o cálculo leva em conta o Preço Médio ao Consumidor Final (PMPF) e, em outros, a Margem de Valor Agregado (MVA) na sua composição (AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS). Os cálculos para a estruturação do preço da gasolina é:

$$\text{Preço sem ICMS} = \text{Preço realização} + \text{Cide} + \text{Pis Pasep} + \text{Cofins} \quad (76)$$

$$\text{ICMS produtor} = \left[\left(\frac{\text{Preço sem ICMS}}{1 - \text{ICMS}\%} \right) \right] - \text{Preço sem ICMS} \quad (77)$$

$$\text{Preço de faturamento} = \text{Preço sem ICMS} + \text{ICMS produtor} \quad (78)$$

$$\text{Preço final PMPF} = \text{Preço de faturamento} + \left(\frac{\text{PMPF} \cdot \text{ICMS}\%}{1 - \text{Porcentagem Mistura Etanol}} \right) - \text{ICMS produtor} \quad (79)$$

$$\begin{aligned} \text{Preço final MVA} \\ &= \text{Preço de faturamento} \\ &+ (\text{Preço de faturamento} \cdot \% \text{MVA} \cdot \text{ICMS}\%) \quad (80) \end{aligned}$$

A estrutura do preço do etanol anidro que é misturado à gasolina tipo A leva em conta o preço do próprio insumo e os impostos incidentes (Cide, Pis/Pasep, Cofins) (Ibid.). O cálculo para tal pode ser visto abaixo:

$$\begin{aligned} \text{Preço final etanol} \\ &= \text{Preço etanol anidro} + \text{Cide} + \text{Pis Pasep} + \text{Cofins} \\ &+ \text{faturamento produtor} \quad (81) \end{aligned}$$

A partir do cálculo do preço da gasolina tipo A e do etanol anidro, é possível calcular o preço da gasolina tipo C, aquela que é revendida posteriormente aos postos de combustíveis e será repassada aos consumidores. O seu preço no produtor é calculado da seguinte forma:

Custo de aquisição

$$= \text{frete gasolina} + \text{frete etanol} \\ + (\text{preço final PMPF ou MVA. (1 - Porcentagem Mistura)}) \\ + (\text{preço final etanol. Porcentagem Mistura}) \quad (82)$$

Preço distribuidor

$$= \text{custo de aquisição} + \text{margem distribuidora} \\ + \text{frete para o posto} \quad (83)$$

Esse preço do distribuidor é aquele adquirido pelos postos de combustíveis, que será revendido seguindo tal fórmula de precificação:

$$\text{Preço consumidor} = \text{custo de aquisição posto} + \text{margem de revenda} \quad (84)$$

Portanto, assim é realizada a precificação da gasolina em todas as suas etapas. A ANS é a reguladora do cálculo e, além das margens de lucro que os postos e as distribuidoras almejam, o maior fator de variação de preços são os preços dos insumos brutos na produção dos combustíveis, no caso da gasolina, petróleo e etanol anidro. Vemos que a variação, como no caso do GLP, se dá basicamente pelas mudanças no preço internacional da *commodity* petróleo.

No caso do diesel, outro combustível com preço administrado, há uma semelhança com base de cálculo similar ao da gasolina. A grande diferença é que, ao invés do etanol anidro, o componente de mistura do combustível é o biodiesel. Em relação ao gás veicular, o cálculo é feito no âmbito dos estados e sua variação ocorre nos mesmos moldes do gás encanado, tanto que seu reajuste é concedido mutuamente e sob as mesmas regras.

Temos, portanto, que, no caso dos combustíveis com preço administrado, a principal fonte de variação de preços é o valor internacional do petróleo. Essa é diferente dos demais preços do grupo de transportes, tendo em conta muito mais dependência da inflação importada do que dos índices inflacionários de períodos posteriores.

2.5.2.4 Precificação dos preços administrados do grupo Comunicação

A partir de agora, observaremos o último grupo do IPCA que contém preços administrados: o de Comunicação. Dentro desse, temos os itens Telefone Público, Telefone Fixo e Correios. Os dois primeiros a serem analisados são os telefones públicos e os fixos. Ambos são regulados pela Agência Nacional de Telecomunicações (ANATEL), que utiliza o índice de serviços de telecomunicações (IST) para realizar o cálculo da tarifa da telefonia

brasileira. Além disso, é calculado um fator X, que pondera os ganhos econômicos do setor decorrentes de modernização (AGÊNCIA NACIONAL DE TELECOMUNICAÇÕES, 2015). O cálculo para o índice de serviços de telecomunicações é o seguinte:

$$IST = \text{Peso Despesas Pessoal} \cdot \text{IPCA} + \text{Peso Despesas Matéria - Prima} \cdot \text{IGP - DI} \quad (85)$$

O peso da despesa com pessoal e matérias-primas é definido por contrato entre a agência reguladora e as operadoras de telefonia. A partir disso, é possível calcular os valores de reajuste entre um ano e outro. A diferença ponderada pelo IST que vai definir o valor a ser reajustado, como mostrado abaixo:

$$\text{Reajuste} = \frac{IST_t - IST_{t-1}}{IST_{t-1}} \cdot 100 \quad (86)$$

No caso dos Correios, é o Ministério da Fazenda que define o reajuste de preços dessa companhia. Segundo portaria própria que regula tais mudanças, o IPCA serve como teto para o reajuste do serviço, sendo aplicado um fator X que mede a produtividade do setor, determinada por cálculo realizado pelos órgãos competentes (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2018).

Portanto, vemos que, em relação aos preços administrados dentro do setor de comunicações, temos uma elevação via IPCA no caso dos correios e do IGP-DI no caso da telefonia. O setor possui elevada característica inercial, como os demais casos, já que a inflação passada é que resulta nos reajustes da tarifa no presente.

2.4.2.5 Breves notas sobre a precificação dos demais bens com preços administrados

Devido à menor relevância dos bens ainda não tratados nesta seção na composição do IPCA, serão feitas apenas breves notas que demonstram rapidamente como são realizados os reajustes desses itens. Uma característica em comum entre estes é a falta de periodicidade, com mudanças ocorrendo sem data fixa e com valores que, na maior parte das vezes, refletem fatores fora da inflação passada ou de seus custos. Primeiramente, observamos o caso dos jogos de azar, que faz parte do grupo Serviços Pessoais. Esse é de monopólio da União, sendo a Caixa Econômica Federal a única responsável pela sua realização.

Segundo circular da Caixa, o preço de revenda dos bilhetes de loterias é fixado pela própria empresa, sendo obrigação das agências permissionárias (lotéricas) se utilizarem deste para sua comercialização. O valor do bilhete é definido segundo critérios próprios da instituição (CAIXA ECONOMICA FEDERAL, 2017). Como podemos observar, não existe uma regra fixa nem periodicidade definida para os reajustes de preços dos jogos de azar no Brasil.

Agora trataremos de outro grupo que ainda possui itens ainda não observados neste trabalho, o de Transportes. Em relação ao preço do táxi, este é definido pelo município em que o veículo é cadastrado. Em cidades com mais de 50 mil habitantes, é obrigatória a utilização do taxímetro, que deve ser auferido e tem sua tarifa regulada periodicamente pelo órgão metodológico competente (CASA CIVIL, 2011). O que podemos observar é que a variação desses preços ocorre segundo o que o órgão competente acredita ser necessário, sem uma mudança obrigatória de um ano para outro. Não existe, também, parâmetro inflacionário definido para tal, sendo que cada cidade define sua metodologia.

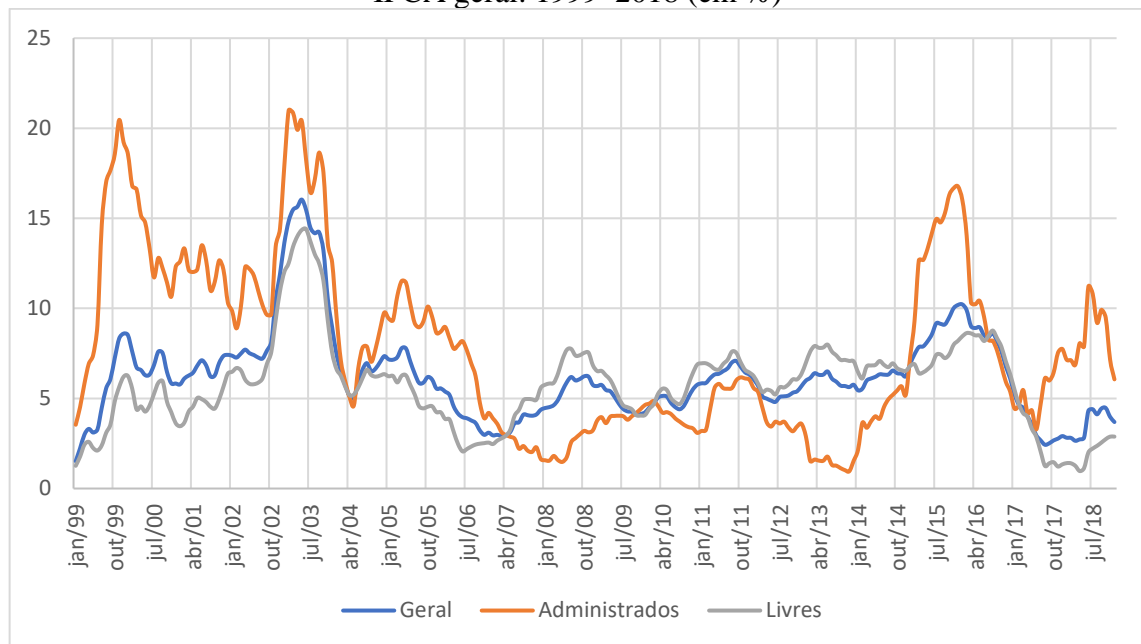
No caso das multas, elas são definidas segundo as normas do Código de Trânsito Brasileiro, instituído no ano de 1997, segundo o qual, até o ano de 2016, os preços das multas poderiam ser reajustados pela variação da UFIR ou de outro índice legal de correção no primeiro dia útil de cada mês. Além disso, o preço poderia ser alterado em caso de percepção de maior ou menor rigor sobre infrações cometidas (CASA CIVIL, 1997). O texto foi alterado em 2016, quando a UFIR foi substituída pelo IPCA, que agora atuava como teto de reajuste. Também foi alterado o período, que mudava de mensal para o exercício anterior, ou seja, anual (CASA CIVIL, 2016).

Vemos, portanto, que a variação das multas também não é obrigatória, não levando a um comportamento inercial na inflação total, elas somente se alteram caso as autoridades competentes acreditem ser necessário. O último item a ser observado nesta seção é o emplacamento e licenciamento. Seu cálculo é realizado no âmbito estadual pelos respectivos Departamentos de Trânsito (DETRAN). Não foi possível observar uma regra definida para o reajuste dos preços ano a ano, porém, observando o histórico de ambas as tarifas, é possível admitir que existe um reajuste anual, abaixo do nível inflacionário, e que é definido pelo próprio Detran. Sendo assim, essa é a maneira pela qual se realiza a precificação de todos os preços administrados que fazem parte do IPCA.

2.4.3 Análise do impacto dos preços administrados na formação inflacionária brasileira

Podemos observar que os preços administrados historicamente se elevam mais do que os demais. Apenas no período entre 2007 e 2014 temos uma situação em que estes variaram abaixo do nível dos demais.

Gráfico 13 – Inflação acumulada em 12 meses dos bens com preços administrados, livres e IPCA geral: 1999–2018 (em %)



O gráfico 13 mostra que a inflação dos administrados esteve acima tanto da variação dos preços livres quanto do IPCA geral entre os períodos de 1999 até 2007 e entre 2015 e 2018. Apenas num período de 7 anos que estes variaram em níveis abaixo dos demais. Essa característica está atrelada à questão do processo de privatização, no qual os novos proprietários buscaram preservar o valor das receitas em dólar, o que levou a contratos atrelados a movimentações da taxa de câmbio. Isso fez com que os preços administrados fossem reajustados acima da inflação geral durante o período de desvalorização cambial (BRAGA, 2013, p. 714).

O período de sete anos destacado acima pode ser explicado devido às mudanças no marco regulatório de diversos serviços públicos com preços administrados que ocorreram entre 2004 e 2006. A energia elétrica teve seu indexador alterado para o IPCA; o setor de comunicações substituiu o IGP-DI por índices de custos específicos; e a gasolina passa a variar

menos devido à Contribuição de Intervenção no Domínio Econômico (Cide), que começa a ser utilizada para suavizar picos de preços do petróleo (BRAGA, 2013, p. 714-5).

A volta de uma relevância maior dos pesos administrados pode ser explicada pela volta de uma política em relação ao preço dos combustíveis atrelada diretamente ao petróleo, com um uso reduzido de mecanismos de amenização de picos de preço, que ocorriam desde 2006. Também é preciso explicar o forte reajuste que se aplicou a eles em 2015, que elevou consideravelmente seu nível no ano vigente. Para os últimos anos, a elevação cambial, que levou a um maior preço do petróleo, fez com que o preço dos combustíveis fosse importante para explicar tal comportamento.

Uma das características mais fortes dos preços administrados é que estes possuem baixa sensibilidade à questão de oferta e demanda e também possuem um elevado caráter inercial em sua composição, devido a vários deles serem reajustados a partir de um índice inflacionário passado (MENDONÇA, 2007, p. 437). Outro ponto necessário de se observar é que os preços administrados influenciam os demais da economia. Devido a isso, são responsáveis por uma maior persistência inflacionária, o que leva a uma maior ineficácia do controle realizado pelas autoridades brasileiras (MENDONÇA, 2007, p. 447).

Os preços administrados possuem efeitos diretos e indiretos na elevação inflacionária brasileira. O primeiro acontece porque fazem parte da cesta de consumo medida pelo IPCA, enquanto o segundo influencia os custos dos bens com preços livres da economia. Isso acarreta na forma com que esses preços são formulados e podem gerar um efeito de mudança na distribuição de renda e também de persistência inflacionária direta e indireta (HALUSKA; SUMMA; LARA, 2017, p. 17-8).

A característica inercial dos preços administrados pode ser observada em modelos como o de Haluska, Summa e Lara (2017), que colocam que a elevação dos preços livres é resultado no curto prazo de sua própria inflação passada, dos bens monitorados do período anterior e dos salários nominais. Mesmo tal modelo ignorando fatores relevantes, como a inflação importada, o interessante é a conclusão de que, no longo prazo, a inflação passada tem sua relevância reduzida a quase zero, enquanto os fatores relevantes são os custos colocados no modelo como o salário nominal e a inflação dos bens monitorados, que seria a parcela inercial. (HALUSKA; SUMMA; LARA, 2017, p. 20-1).

Outro fator que também faz com que os preços administrados elevem o componente inercial da inflação é a importância que estes possuem no consumo e na produção econômica brasileira. Fatores como energia elétrica, telefonia e combustíveis são parte dos custos de praticamente todos os bens livres da economia (MODENESI, FERRARI FILHO, 2011, p. 7).

A economia brasileira possui parcela inercial ainda vigente devido ao período de elevada inflação dos anos 1980 e a memória inflacionária está relacionada ao processo de indexação, que ainda é vigente nos preços administrados. Devido a isso, estes acabam variando independentemente da situação da demanda econômica (GOMES; AIDAR, 2004, p. 15).

Os preços administrados são os que possuem maior componente inercial, o que garante uma persistência perante o dos livres. Isso significa que, devido a suas peculiaridades, itens monitorados tendem a replicar a inflação passada com maior força do que os demais, gerando uma parcela importante para a persistência inercial da inflação brasileira (FIGUEIREDO; FERREIRA, 2002, p. 25). Estudos econométricos comprovam tal característica dos preços administrados. Carrara e Correa (2012) fazem um trabalho que mostra como diversas variáveis atuam sobre o IPCA, a partir de um modelo VAR, segundo testes de causalidade de Granger. Com isso, foi possível observar como os preços administrados atuam no IPCA total.

Quando ocorre uma elevação do preço dos bens administrados, o IPCA sofre, num primeiro momento, uma elevação brusca, que se arrefece num segundo momento, porém volta a se elevar posteriormente com um período que dura até 20 meses após o primeiro aumento. Além disso, mesmo quando ocorre um controle da inflação geral via Selic, a resposta é somente temporária, com a alta dos preços tendendo ao seu nível anterior, devido à fraca influência que a taxa básica de juros possui sobre os preços monitorados (CARRARA; CORREA, 2012, p. 454-6). Isso mostra a influência inercial que os preços administrados possuem na economia brasileira e na formação inflacionária. A elevada indexação que esses apresentam, devido aos contratos feitos na época das privatizações, que garantem recuperação de ganhos segundo a inflação passada, gera tal tendência para os preços como um todo.

Portanto, o que é possível observar em geral sobre os preços administrados é que sua indexação gera um elevado caráter inercial para a inflação como um todo. O fato de terem elevado peso no IPCA geral e que grande parte de seus reajustes são realizados devido à inflação passada os torna a grande fonte de inércia inflacionária atual. Além disso, existe uma grande ligação desses com variáveis externas, como índices inflacionários que refletem variações cambiais (caso do IGP-M) e de cálculos de reajuste via custo que levam em conta o preço do petróleo, com uma metodologia que, atualmente, tem repasse quase imediato das variações do preço desse produto ao custo de combustíveis.

2.5 Considerações finais sobre a formação inflacionária brasileira

Concluimos que a questão do conflito distributivo é fator relevante para entender a dinâmica da formação dos preços no Brasil. Pudemos observar como se dá a disputa de forças entre capitalistas e trabalhadores e analisar como o salário impacta, principalmente dentro do setor industrial com precificação doméstica e no setor de serviços. O impacto é mais relevante dentro do setor de serviços, já que existe uma elevada correlação entre a alta dos salários e dos preços do setor. No caso dos bens industrializáveis com precificação doméstica, é importante observar a questão salarial, mas os custos de produção são também relevantes e a questão cambial se torna importante para esse caso. Sendo assim, podemos concluir que a lógica colocada no início desta seção se confirma — o salário acaba afetando tanto o setor de serviços como o setor industrial, mas com mais relevância para o primeiro caso.

O setor externo mostra o impacto principalmente do câmbio na inflação brasileira. É possível deduzir que, de maneira geral, as variações cambiais são o fator de maior impacto geral da formação inflacionária brasileira segundo os estudos econométricos realizados. Porém, o peso em cada setor da economia se mostra diferente. O câmbio acaba sendo mais importante para a explicação dos bens industriais com precificação externa e dos bens com preços administrados. No caso dos bens industrializados, isso ocorre pela forma como bens produzidos em indústrias com alta inserção internacional são precificados, enquanto para os itens com preços administrados, temos duas lógicas importantes que explicam tal situação. A primeira é a larga utilização do IGP-M em alguns índices de reajuste, que possui elevada correlação com o dólar. A segunda está contida nos bens derivados de petróleo, que são reajustados segundo a lógica de variação do preço desse bem em moeda estrangeira.

Temos, por fim, a questão dos bens com preços administrados. Como já citado acima, grande parte deles é ligada à questão cambial, mas ainda existe uma elevada parte que está atrelada a algum índice de inflação passada, o que faz com que exista uma possível persistência de inércia inflacionária vigente na economia brasileira. Isso faz com que parte da inflação atual seja resultado de reajustes automáticos ligados à inflação passada.

CAPÍTULO 3 – INTERPRETAÇÃO DA INFLAÇÃO BRASILEIRA ENTRE 1999 E 2018: UMA PERIODIZAÇÃO SOB UMA ÓTICA DE INFLAÇÃO DE CUSTOS

Ao longo do capítulo 2, observou-se a composição inflacionária brasileira, analisando o papel do conflito distributivo, do setor externo e dos preços administrados dentro da formação do IPCA. Determinou-se como os salários afetam os custos dos bens industriais com precificação interna e os serviços. Além disso, analisou-se como a taxa de câmbio e a variação do preço das *commodities* impacta os custos dos bens industriais com precificação externa e de diversos itens com preços monitorados. Por fim, entendeu-se a lógica geral dos preços administrados, a sua formação e a maneira que seus reajustes são definidos.

Agora, serão determinadas cestas específicas de bens para que com isso seja possível observar como variaram tais grupos de itens. Ao longo deste capítulo será definido os critérios desta nova classificação. Assim, é possível analisar a inflação que de fato nestes novos agrupamentos e o papel dos fatores de custo nessa variação. O objetivo é construir uma interpretação própria da inflação brasileira, a partir de uma periodização em quatro momentos, onde cada uma ocorre devido a diferentes determinantes de custo.

Este capítulo procura responder a hipótese do trabalho, de que a inflação brasileira tem, no conflito distributivo, peso relevante para a sua explicação, influenciado, principalmente, pelas variações salariais, o setor externo e a dinâmica dos preços administrados são os responsáveis pela formação inflacionária e ocorreram pressões inflacionárias distintas em diferentes períodos analisados. Entre 1999 e 2005, temos que a pressão do câmbio e dos preços administrados foram as principais causas inflacionárias, enquanto, durante 2006 e 2014, o conflito distributivo balizou a inflação no período. Porém, entre 2012 e 2014, temos uma pressão cambial que foi reduzida pelo represamento dos preços administrados. Por fim, o controle inflacionário se deu a partir de 2015 via choque recessivo e redução do conflito distributivo e piora da situação da classe trabalhadora.

Para tal, foi feita nova classificação dos grupos que compõem o IPCA, a partir de metodologia a ser definida neste capítulo, que se divide em cinco seções, para além desta breve introdução. A primeira mostra a metodologia utilizada para a nova classificação proposta enquanto a segunda apresenta os resultados gerais obtidos. A terceira seção faz uma análise geral de cada um dos grupos e a quarta mostra a periodização proposta e os efeitos de custo que mais afetaram a inflação em cada um dos períodos delimitados. O capítulo se finaliza com suas considerações finais.

3.1 Metodologia utilizada para os cálculos

O IPCA é um índice de preços que mede a inflação a partir de uma cesta de bens e serviços, sendo que já foram incluídos ao longo do tempo 577 diferentes itens e, atualmente, são observados 377 bens e serviços diferentes, divididos em grupos e subgrupos. O cálculo para se obter o valor final do índice cheio depende do peso que cada item possui dentro da cesta e a variação percentual do mesmo item no mesmo período analisado (IBGE, 2016). Sendo assim, podemos observar que a participação que cada bem individualmente vai possuir no cálculo final vai se dar da seguinte maneira:

$$\begin{aligned} & \text{Contribuição do bem } X \text{ no } IPCA_t \\ = & (\text{Peso Bem } X_t \text{ na cesta de Consumo}) \cdot (\text{Variação \% do preço do Bem } X_t) \quad (85) \end{aligned}$$

A equação 85 mostra como se calcula a contribuição individual de cada um dos bens que fazem parte do IPCA. Cada bem X representa um bem que compõe a cesta do IPCA em certo período t e que também possui certo peso. Se somarmos a contribuição individual de cada bem, temos o cálculo do IPCA final em certo período de tempo t. Formalizando:

$$IPCA \text{ final}_t = \sum [(Peso \text{ Bem } X_t) \cdot (\text{Variação \% do preço do Bem } X_t)] \quad (86)$$

A soma das contribuições de todos os bens vai dar o valor final do IPCA. Um exercício pode ser feito baseado na forma em que o IBGE realiza o cálculo da inflação. Podemos criar uma série de grupos, a partir de uma classificação bem definida, e observar qual foi a elevação do nível de preços em determinado período de tempo. O IBGE já faz isso com os grupos que compõem o IPCA⁹. Então o exercício proposto apenas reorganiza os bens e serviços que fazem parte da cesta de bens do IPCA em novos conjuntos que serão definidos posteriormente.

O tema principal deste trabalho é que a inflação possui grande influência do conflito distributivo em sua formação e diferentes fontes de custos acabam afetando certas categorias de bens de forma diferente, então é possível utilizar tal conceito para montar novos grupos e

⁹ Os grupos que compõem o IPCA, segundo consta no site do IBGE, são: Alimentos e Bebidas, Habitação, Artigos de Residência, Vestuário, Transportes, Saúde e Cuidados Pessoais, Despesas Pessoais, Educação e Comunicação.

tentar visualizar quais fatores afetaram mais a inflação brasileira em diferentes períodos de tempos. Para isso, pode ser feito o caminho reverso da equação 85 e 86.

Sabendo que a soma da contribuição individual de cada bem forma o valor final do IPCA em determinado período de tempo, podemos somar a contribuição individual de cada bem em novos grupos e dividir tal valor pela soma do peso individual destes mesmos bens. Ou seja, formamos novos grupos, calculamos a contribuição individual de cada um e dividimos esse valor pelo peso de um deles na formação do IPCA. Isso vai nos dizer qual foi a variação percentual dos preços que esse certo grupo teve em cada período de tempo. Podemos formalizar a situação como mostra a equação 87 abaixo:

$$\text{Inflação novo grupo} = \frac{\sum[(\text{Peso Bem } X_t) \times (\text{Variação\% do preço do Bem } X_t)]}{\sum \text{Peso dos bens que compõem esse novo grupo}} \quad (87)$$

Assim, é possível observar como ocorreu a variação do nível de preços destes novos grupos que serão criados neste trabalho, observando como esta ocorrem em determinados períodos. Com isso pode-se avaliar como cada fator de custo levantado no segundo capítulo deste trabalho influenciou a inflação de maneira geral em distintos momentos. Neste trabalho, ao invés de utilizar a definição usual em grupos do IBGE, decidiu-se por uma forma alternativa de organizar os bens e serviços. Dividiu-se os itens do IPCA em quatro categorias, a partir de sua forma de precificação: *Commodities/Bens agrícolas*; *Conflito Distributivo/Serviços e Bens industrializados de precificação doméstica*; *Câmbio/Bens industrializados de precificação externa e Preços Administrados*.

O critério utilizado para tal organização é baseado no levantamento já feito neste trabalho. O reagrupamento que cada um dos itens do IPCA sofre nesta nova metodologia seguem as conclusões do capítulo 2 deste trabalho, tanto que a escolha dos grupos também segue as principais origens inflacionárias discutidas até este momento. Assim, este capítulo busca mostrar como ocorreu a variação percentual de preços das categorias propostas, que agora tem como classificação os principais fatores inflacionários segundo a visão heterodoxa brasileira. Com isso, mostra-se como em diferentes períodos ocorreram diferentes explicações para a formação inflacionária brasileira no geral.

3.1.1 Definição do grupo *Commodities/Bens agrícolas*

Os bens que aqui neste trabalho definidos como *Commodities/Bens Agrícolas* seguem a definição de Kalecki (1983) onde que o autor define como resultado de uma precificação resultado de um equilíbrio entre oferta e demanda. Estes são produtos onde não existe a possibilidade de expansão de oferta no curto prazo para responder a uma possível aumento da demanda. Essa categoria geralmente depende de fatores naturais na sua produção, como o clima e a sazonalidade do plantio, em sua grande maioria ligadas à agricultura. Sendo assim, alimentos vendidos *in natura*, sem vasto processo industrial envolvido e minerais vendidos em seu estado natural são aqueles que podem se enquadrar nesse grupo.

Para esses bens, devemos considerar alguns fatores importantes, apontados no capítulo 2 desse trabalho. Primeiramente, todos os bens catalogados nessa definição, no máximo, sofrem algum processo industrial para aumentar seu nível de preservação. Além disso, muitos deles são considerados *commodities*, itens transacionados no mercado financeiro internacional que têm a definição do seu preço como resultado das variações nestes mercados, como bolsa de valores e mercados futuros, e quase sempre são cotados em divisas estrangeiras.

Nesse caso, temos que observar tanto a demanda quanto a oferta destes bens na definição de seus preços. Um aumento da demanda de certa *commodity* pode se dar pela aceleração do crescimento econômico de um ou mais países, que passam a procurar mais matéria-prima para sua produção ao mesmo tempo que quebra de safras ou até mesmo uma guerra pode reduzir a oferta de determinado bem. Ambos os casos fazem variar o equilíbrio entre oferta e demanda, fazendo variar sua cotação internacional do preço, já que o preço internacional afeta diretamente o que será praticado no mercado interno. Além disso, não podemos ignorar os movimentos especulativos deste tipo de mercado.

Essas características só acontecem devido à incapacidade de um controle da oferta no curto prazo, lembrando que os itens do IPCA que se encaixam nesta categoria são em sua maioria bens alimentícios. Derivados de petróleo, que poderiam sofrer contração forçada da oferta por seus produtores, não fazem parte dessa classificação, somente seus derivados que tem seus preços monitorados. Não é possível, no curto prazo, definir com exatidão a quantidade ofertada desses bens e nem responder a variações abruptas na quantidade demandada, o que faz com que a precificação seja consequência direta do resultado entre oferta e demanda disponível naquele exato momento. Somente esses bens acabam tendo seu preço definido de tal maneira, por essa razão, estão classificados nessa categoria.

Um último ponto a ser esclarecido é que essa classificação, mesmo tendo alguma similaridade com o grupo Alimentos e Bebidas do IPCA, somente contém os bens consumidos de forma *in natura* e os grãos, ou seja, alimentos que só passam por processo industrial para aumentar seu grau de conservação antes da venda ao consumidor. Sendo assim, todos os alimentos industrializados estão excluídos, sendo considerados dentro do grupo Bens industrializados com precificação externa/Câmbio. Importante ressaltar que somente bens de preços livres foram incluídos nesta classificação.

3.1.2 Definição do grupo Conflito Distributivo/Serviços e bens industrializados de precificação interna

Para os bens que estão na categoria Conflito Distributivo/Serviços e bens industrializados com precificação interna, são considerados os produtos industriais em que a precificação acontece de maneira doméstica, segundo os critérios explicados no capítulo 2, baseado em Gomes e Freitas (2018). Além disso, os serviços são colocados nessa categoria pelo elevado impacto que os salários representam nos custos destes itens.

Existe uma gama importante de elementos que são preciso observar. Primeiro é que o salário é ponto essencial para se entender a variação de preços que ocorre nesse grupo de produtos. Segundo, não podemos descartar outras fontes de pressão inflacionária, pois elementos como variações cambiais e os efeitos da elevação de preços administrados são fatores que atuam na variação de custos desta categoria. Porém, trabalhos mostrados nesta tese, como Braga (2013), mostram que o impacto do câmbio diminui em empresas com menor inserção externa, sendo que aquelas tratadas nesta categoria são majoritariamente as que atuam com maior contundência no mercado interno, tendo o fator cambial menor peso que a variação salarial. Portanto, podemos considerar que existem diversos fatores de custos que impactam a inflação destes bens, mas existe certa característica que os tornam estes bens mais sensível à variação de salários e à dinâmica do conflito distributivo.

A característica que esse grupo tem de especial é que as empresas que produzem tais bens e serviços operam dentro da lógica de precificação doméstica, isso significa que elas podem definir o seu *mark-up* e responder aos aumentos de seus custos aumentando os seus preços para manter uma taxa desejável, como pontuado em Gomes & Freitas (2018). Sendo assim, qualquer variação salarial pode ser respondida com elevações no preço desses bens, o que os torna bastante sensíveis a este tipo de mudança.

O conflito distributivo e o efeito dos salários na variação dos preços acabam sendo observados com muita clareza para esses itens. Variações de custos, principalmente salários, em casos de baixo nível de poder de barganha da classe trabalhadora, conceito mais bem elaborado nos capítulos anteriores, acarretam em mudanças dos preços. Por tal motivo, caracterizamos estes bens em tal categoria, que são, em sua maioria, serviços e bens com baixo nível de industrialização, que somente são transacionados internamente, como os industrializados *non tradables*, que possui precificação de forma interna.

Fato importante é que a classificação é diferente tanto dos grupos Bens não-comercializáveis quanto dos Serviços, que fazem parte do cálculo do IBGE. A organização considerada neste trabalho leva em conta todos aqueles bens que possuem baixa inserção externa e têm no mercado interno sua forma de precificação, ou seja, são regidos pela lógica do conflito distributivo. Nesse conjunto, inserem-se tanto serviços quanto bens industriais que são precificados de forma interna, como definido em Gomes e Freitas (2018). Enquanto a definição do IBGE para os Serviços se refere somente a preços de prestações de serviços, a de bens não-comercializáveis engloba, além dos serviços, alguns alimentos específicos com pouco ou nenhum processo industrial envolvido em sua produção, com ambas as definições retiradas do Relatório de Inflação do Banco Central do Brasil (2019). Importante ressaltar que somente foram incluídos preços livres nessa classificação.

3.1.3 Definição do grupo Câmbio/Bens industrializados com precificação externa

Para os bens da categoria Câmbio/Bens industrializados com precificação de externa, foram considerados os bens que são precificados de maneira externa, também seguindo a definição proposta por Gomes e Freitas (2018), em que o efeito da variação cambial é a principal influência para a formação dos preços, como foi melhor definido no capítulo 2. É o preço no mercado internacional que vai definir o preço interno e, com isso, as variações na taxa de câmbio afetam o preço em moeda doméstica, fazendo com que ocorra, no mesmo sentido, uma variação do preço doméstico do bem.

Estes bens possuem a característica de não conseguirem definir o nível desejável de *mark-up*, pois são itens que competem baseado no preço internacional do bem, ou seja, mudanças internas de custos não refletem em variações dos preços. A única variável que pode fazer com que ocorra uma mudança nos preços é a taxa de câmbio, que afeta o preço relativo da mercadoria. Pela sensibilidade que ele possui a variações na taxa de câmbio é que podemos definir tal cesta de itens dentro do grupo Câmbio, sendo, principalmente, bens industrializados

e comercializados no mercado interno e externo com fabricação nacional, como os *tradables*, que geralmente são realizados por empresas multinacionais, com elevada inserção externa, e seguem os preços internacionais.

É preciso pontuar que tal classificação é diferente da organização do IBGE denominada Bens comercializáveis. Enquanto este trabalho realiza uma diferenciação a partir do nível de inserção internacional da indústria que produz tal mercadoria, a do IBGE engloba todos os bens industriais, sem discriminação nem pela forma de precificação nem pelo nível de inserção internacional. O critério utilizado para tal foi retirado de Gomes e Freitas (2018) e somente se incluem preços livres nesta definição.

3.1.4 Definição do grupo Preços Administrados

Por fim, aqueles bens que são considerados, segundo a definição do Banco Central, como bens com preços administrados se enquadram nesta categoria, que possui algumas particularidades em relação à formação de preços. Existem aqueles que são reajustados por contratos pré-definidos, geralmente utilizando algum índice inflacionário e os que são reajustados segundo alguma fórmula baseada na variação dos custos, sendo estes custos domésticos ou atrelados à variação do preço internacional do barril de petróleo, como detalhado no capítulo 2.

Dentro do primeiro grupo, que utiliza índices de inflação passada, existem diversos índices utilizados, mas, predominantemente, é escolhido o IPCA ou o IGP-M. O segundo é um índice com forte correlação com a variação da taxa de câmbio, por conter muitos itens sensíveis a este dentro de sua formação. Os principais itens ligados a esta categoria são a Energia Elétrica e boa parte daqueles ligados ao transporte público.

Além disso, no caso dos reajustes baseados em custos, sejam domésticos, sejam ligados à cotação internacional do petróleo, existe elevada relação com o câmbio. Podemos concluir, portanto, que o que vai afetar ao final a variação de preços dos bens administrados é o câmbio e a inflação passada medida pelo IPCA. Então é preciso observar ambas as variáveis na hora de realizar uma análise mais profunda sobre o caso. Os bens ligados ao petróleo, como a gasolina e o diesel, são os principais dentro dessa categoria.

Precisamos lembrar que, mesmo existindo regras definindo a forma como os reajustes devem ser feitos, a variação do preço desses bens pode ser realizada observando outros critérios, como técnicos ou políticos. A forma de precificação que a Petrobrás possui atualmente se mostra mais benéfica para o acionista da empresa do que para o consumidor final. Ao mesmo

tempo, diversos podem ser são represados temporariamente como forma de controlar a inflação, como foi o caso da energia elétrica durante o governo Dilma e os transportes públicos de diversos estados e capitais que passaram anos sem nenhum reajuste realizado. Por fim, é importante ressaltar que a classificação dos preços administrados ou monitorados é a mesma utilizada pelo IBGE e pelo Banco Central do Brasil, que foi mais bem detalhada no capítulo dois deste trabalho.

3.1.5 Escolha por tal classificação

Temos agora o embasamento teórico que explica a nova classificação de grupos e também a metodologia que será utilizada para calcular inflação dos novos grupos. Abaixo podemos ver como ficou tal configuração.

Tabela 3 – Classificação proposta no trabalho e os itens e subitens do IPCA que fazem parte destes novos grupos formados

<i>Commodities</i> /Bens agrícolas	Alimentos e Bebidas (Cereais, leguminosas e oleaginosas; Tubérculos, raízes e legumes; Hortaliças e Verduras; Frutas; Carnes; Pescados; Aves e ovos); Habitação (Areia; Pedras).
Conflito Distributivo/Serviços e Bens industrializados com precificação interna	Alimentos e Bebidas (Alimentação fora de casa); Habitação (Aluguel residencial; Condomínio; Reparos com exceção de Areia e Pedras; Artigos de Limpeza; Carvão Vegetal); Artigos de Residência (Todos os subitens); Vestuário (Todos os subitens); Transportes (Transporte Escolar; Automóvel novo; Seguro voluntário de veículos; Óleo lubrificante; Acessórios e peças; Pneu e câmara-de-ar; Conserto automóvel; Estacionamento; Lubrificação e lavagem; Automóvel usado; Reboque; Pintura de veículo; Aluguel de veículo; Motocicleta); Saúde e cuidados pessoais (Produtos óticos; Serviços médicos e dentários; Serviços laboratoriais e hospitalares; Higiene Pessoal); Despesas Pessoais (Todos exceto Jogos de Azar); Educação (Todos os subitens); Comunicação (Telefone Celular; Tv a cabo; Acesso à internet; Aparelho telefônico).
Câmbio/Bens industrializados com precificação externa	Alimentos e Bebidas (Farinhas, féculas e massas; Açucares e Derivados; Carnes e Peixes industrializados; Leites e Derivados; Panificados; Óleos e gorduras; Bebidas e Infusões; Enlatados e conservas; Sal e condimentos); Transportes (Passagem aérea; Etanol).
Preços Administrados ou Monitorados	Habitação (Energia Elétrica e Residencial; Taxa de Água e Esgoto; Gás de Botijão; Gás Encanado (RJ e SP)); Saúde e Cuidados Pessoais (Plano de Saúde; Produtos Farmacêuticos); Serviços Pessoais (Jogos de Azar); Transporte (Ônibus Urbano; Ônibus Intermunicipal; Ônibus Interestadual; Trem; Metrô; Barco; Taxi; Multa; Emplacamento e Licença; Pedágio; Gasolina; Óleo Diesel; Gás Veicular); Comunicação (Telefone Fixo; Telefone Público; Correios).

Fonte: Sidra/IBGE. Elaboração do autor.

A tabela 3 mostra a divisão de todos os grupos, itens e subitens na nova metodologia proposta neste trabalho. Temos que cada um deles foi colocado a partir das descrições discutidas nesta seção, que foram baseadas nas análises feitas no capítulo 2. Temos agora uma observação completa de cada um dos 577 subitens que compõem ou já compuseram a cesta de itens do IPCA nessa nova metodologia.

Existe motivo para a escolha de tal classificação, que difere da usual feita pelo IBGE. Essa nova classificação se baseia na forma como os bens são precificados, mostrando os principais fatores inflacionários deste grupo de bens. Por tal motivo, ao classificar a inflação baseada em sua forma de precificação e no principal fator de custo inflacionário, a análise se torna mais rica e fica mais fácil identificar a fonte do fenômeno no momento de sua ocorrência e já antecipar possíveis impactos inflacionários ao ser observado algum fator de custo relevante.

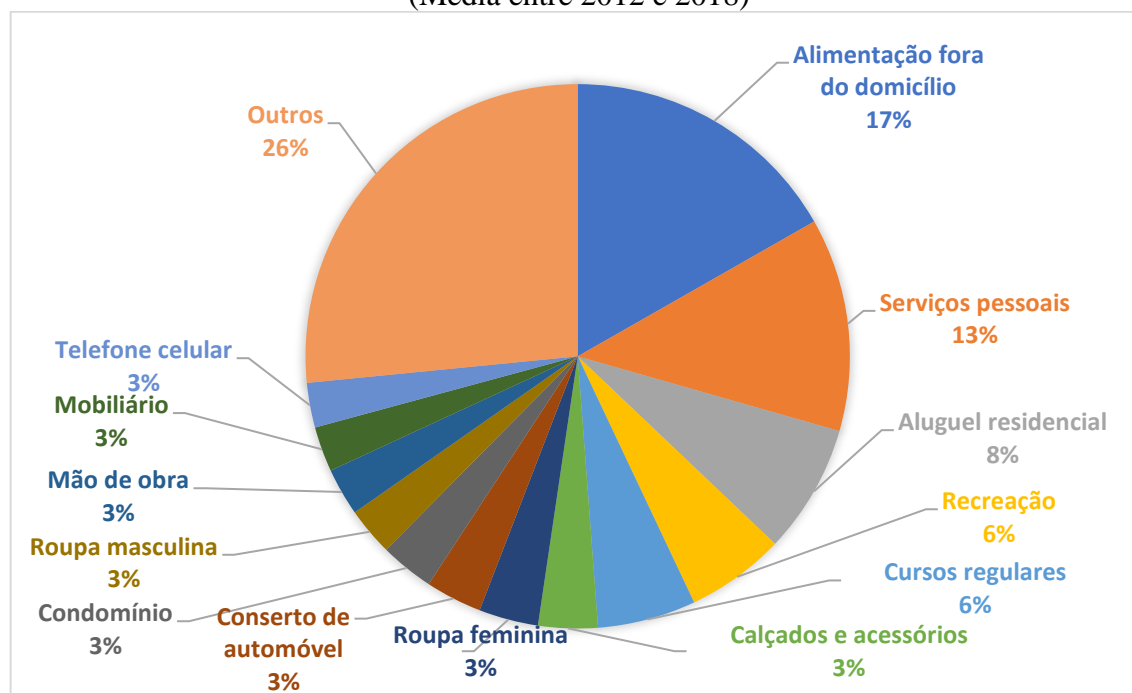
É possível ver que, no caso do grupo *Commodities*, ao ser observado problemas de safra, redução interna de oferta etc., pode-se esperar variações de preços dentro do grupo. Ao mesmo tempo, mudanças no salário-mínimo, na renda média e até mesmo nas condições de negociação da classe trabalhadora impactam diretamente dentro dos itens contidos no grupo Conflito Distributivo. Ao observarmos uma variação cambial, é possível supor que os bens do grupo câmbio passem a variar no mesmo sentido. Por fim, a lógica de precificação dos bens administrados é distinta de todas as demais e como foi melhor explicado dentro do capítulo 2, cada caso deve ser observado de forma distinta.

Novamente, precisamos pontuar que estamos observando a principal fonte inflacionária dentro de cada grupo, seja atuando diretamente no custo, seja no preço final da mercadoria, não excluindo o impacto de demais origens. A energia elétrica, por exemplo, é utilizada na produção de todos os bens medidos pelo IPCA, sendo assim uma variação que afeta os preços administrados não atua somente nesse grupo, mas em todos os bens. Porém, o objetivo é analisar a principal fonte inflacionária daquele bem, que é definido justamente pela forma que cada um é precificado.

3.1.6 Peso dos principais itens em cada um dos grupos definidos

Um dos fatores importantes é observar quais são os itens que mais causam impacto dentro da variação inflacionária de cada um dos grupos definidos segundo a metodologia proposta no trabalho. Ainda que os itens de um determinado grupo variem majoritariamente no mesmo sentido, nem sempre a intensidade é igual. Por isso, precisamos de uma análise que nos mostre os bens com maior peso dentro de cada grupo, que acabam influenciando mais a variação inflacionária desses agrupamentos. Alguns itens, como vamos ver a seguir, podem gerar, com uma pequena variação de preços mensal, uma elevada influência no grupo como um todo, enquanto outros, mesmo que variem com intensidade maior, devido ao baixo peso dentro da categoria, acabam tendo pouco ou nenhum efeito agregado sobre a variação geral de preços do grupo.

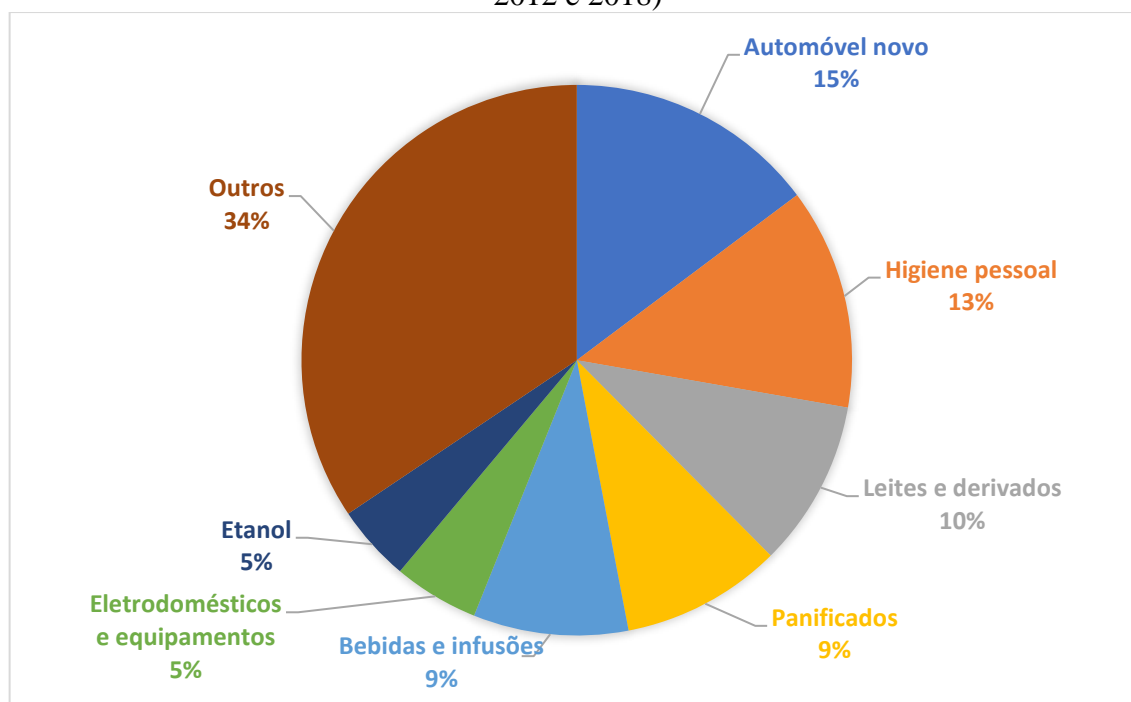
Gráfico 14 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Conflito Distributivo (Média entre 2012 e 2018)



Fonte: Sidra/IBGE. Elaboração do autor.

O gráfico 14 mostra a participação percentual dos itens ou subitens que fazem parte do grupo conflito distributivo. Vemos que os principais componentes são aqueles ligados a gastos não essenciais, como os serviços pessoais (que contêm itens como cinema, cabelereiro etc.) e o de alimentação fora de casa. Após isso, temos o Aluguel e os gastos com recreação e cursos diversos (como informática, curso de línguas etc.). Vemos que, quando temos pressão inflacionária, esses são os itens que costumam mais ser impactados quando ocorrem pressões inflacionárias, ou seja, ela impacta em itens de elevada utilização da classe trabalhadora quando essa possui um acréscimo de renda, pois são gastos com lazer em sua maioria, com exceção do Aluguel entre os principais.

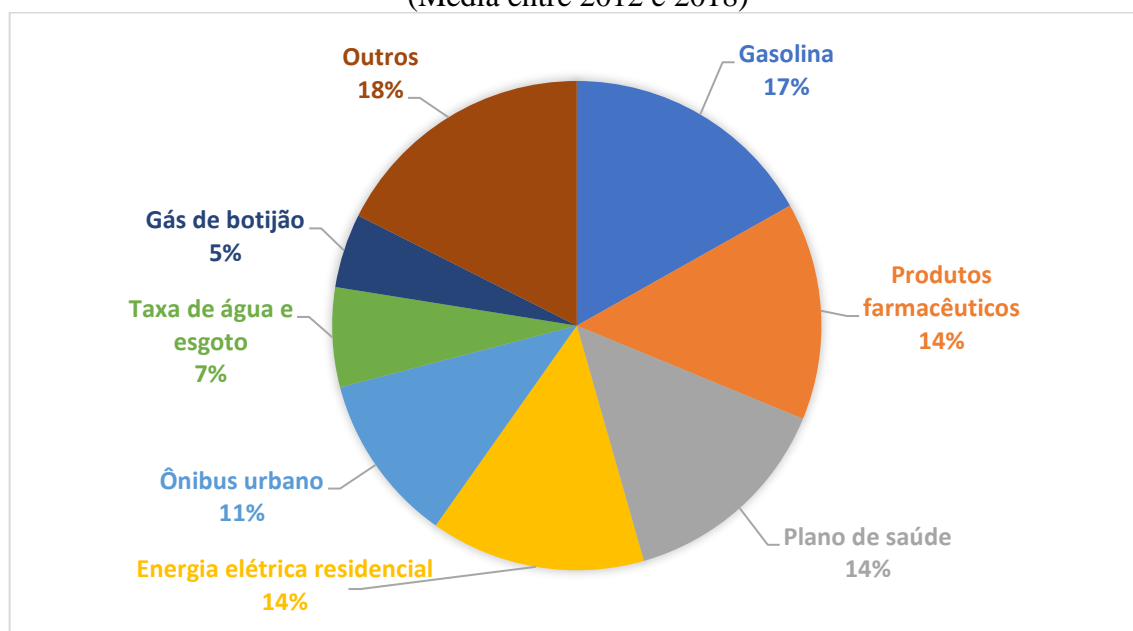
Gráfico 15 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Câmbio (Média entre 2012 e 2018)



Fonte: Sidra/IBGE. Elaboração do autor.

Quando observamos o gráfico 15, vemos a participação percentual dos principais itens e subitens do grupo câmbio. Os componentes com maior peso são: o automóvel novo, higiene pessoal e logo após itens da indústria alimentícia (Leite, Panificados e Bebidas). Quando ocorrem pressões inflacionárias nesse grupo, portanto, temos que existe um impacto forte de alimentos industrializados, de produtos de higiene pessoal e do mercado automobilístico, com a compra de automóveis novos. Sendo assim, o grande problema é a elevação do preço de alimentos que ocorre quando existe uma elevação do câmbio na economia brasileira.

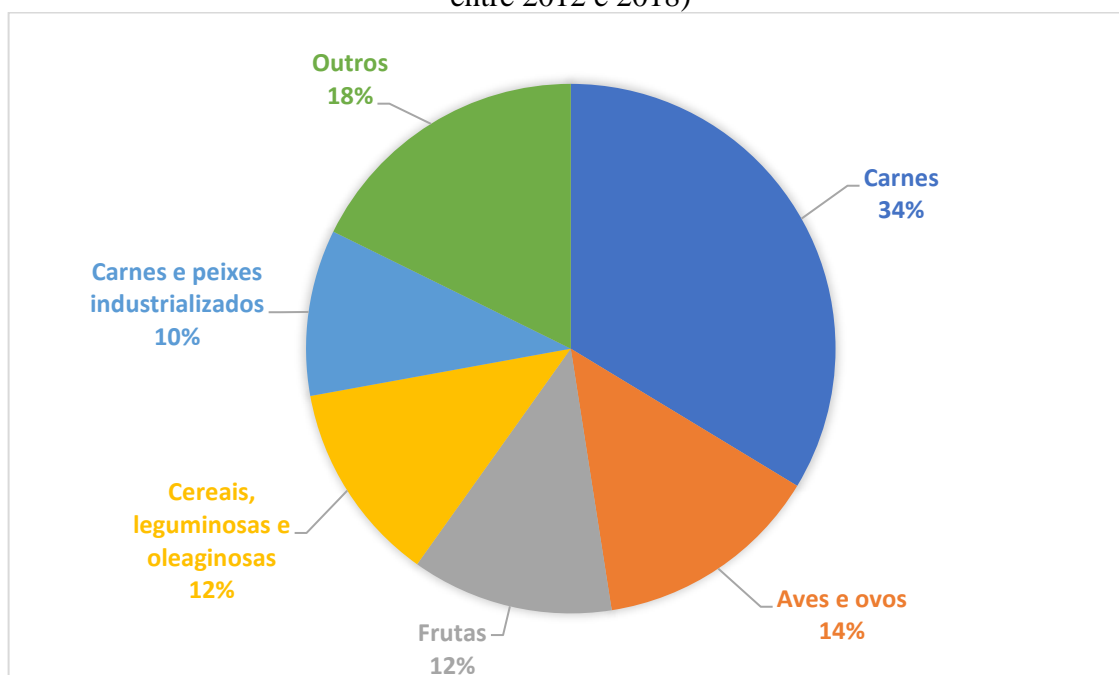
Gráfico 16 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Preços Administrados (Média entre 2012 e 2018)



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

Dentro do grupo dos Preços Administrados, como demonstra o gráfico 16, vemos que existem produtos de constante consumo entre os principais destaques. A gasolina, os produtos farmacêuticos, o plano de saúde, a energia elétrica e o ônibus urbano são aqueles que mais impactam o índice, sendo que são os que possuem maior peso na formação dos bens administrados, as variações nesses itens geram elevadas variações no valor final da inflação desse grupo específico.

Gráfico 17 – Peso de cada um dos itens ou subitens dentro do grupo Commodities (Média entre 2012 e 2018)



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

Por fim, o gráfico 17 mostra quais são os itens e subitens com maior relevância dentro do grupo *Commodities*. Vemos que as carnes (sejam a bovina, sejam de aves) são os principais componentes, sendo responsável por quase metade do peso do grupo. Portanto, quando ocorrem variações inflacionárias nesse grupo, o mais possível é que ela atinja uma importante fonte de alimento de toda população brasileira.

Temos agora a maneira pela qual será calculada a variação inflacionária desses novos grupos e como cada um dos subitens se encaixa dentro dessa nova classificação, além da identificação de quais os subitens e itens que possuem maior peso dentro de cada um dos novos grupos estipulados. A partir desse momento, serão realizados os cálculos propostos para, posteriormente, fazer uma análise mais profunda sobre o tema, para complementar os apontamentos feitos no segundo capítulo desse trabalho.

3.2 Variação da inflação dos grupos segundo metodologia sugerida neste trabalho

O objetivo desta seção é realizar um cálculo, a partir da metodologia demonstrada, que calcula como ocorreu a variação de determinados grupos de itens e subitens do IPCA, separados segundo o método proposto anteriormente, apresentados na seção 3.1.

Primeiramente é preciso calcular qual o peso dos grupos. Foram divididos todos os bens da cesta do IPCA nas novas categorias propostas, e foi feito o cálculo do peso que cada um dos grupos possuiu na formação final do IPCA. O resultado anual pode ser observado abaixo.

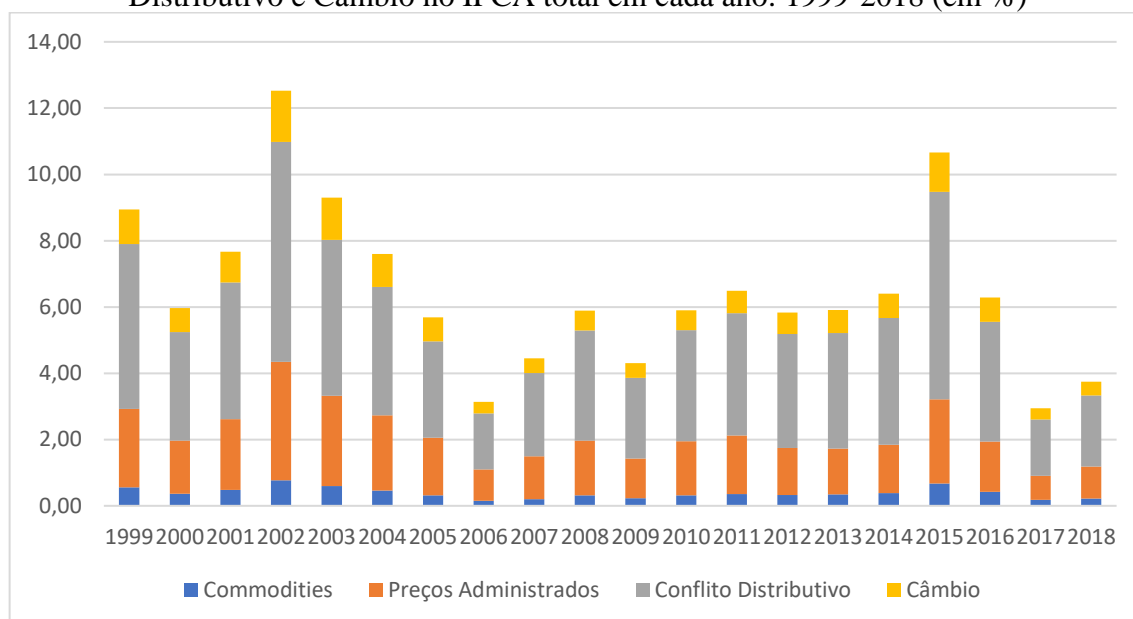
Tabela 4 – Média anual do peso mensal dos itens que compõem os grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio: 1999-2018 (em %)

	<i>Commodities/Bens agrícolas</i>	Preços Administrados ou Monitorados	Conflito Distributivo/Serviços e Bens industrializados com precificação interna	Câmbio/Bens industrializados com precificação externa
1999	6,25	26,50	55,65	11,61
2000	6,16	26,76	54,95	12,13
2001	6,21	27,90	53,71	12,17
2002	6,13	28,56	52,98	12,33
2003	6,37	29,31	50,60	13,72
2004	6,13	29,83	50,96	13,08
2005	5,63	30,53	50,99	12,85
2006	4,78	30,19	53,71	11,24
2007	4,47	28,98	56,39	9,98
2008	5,37	28,08	56,16	10,21
2009	5,33	27,86	56,42	10,20
2010	5,36	27,64	56,66	10,14
2011	5,42	27,19	56,75	10,44
2012	5,60	24,34	58,81	11,18
2013	5,87	23,31	59,09	11,65
2014	5,96	22,82	59,61	11,52
2015	6,31	23,82	58,63	11,15
2016	6,65	24,18	57,41	11,68
2017	6,07	24,55	57,66	11,65
2018	5,79	25,83	57,08	11,23

Fonte: Sidra. Elaboração do autor

A tabela 4 acima mostra o peso médio anual de cada ano dos grupos definidos. Podemos observar que os bens do grupo Conflito Distributivo/Serviços e Bens Industrializados com precificação interna são os com peso mais relevante em todo o período analisado, chegando até a 59% no ano de 2014. A segunda categoria com mais peso no IPCA é a dos Preços administrados ou monitorados, sendo responsável por valores entre 22% e 30% nesse período. Os bens do grupo Câmbio/Bens industrializados com precificação externa acabam aparecendo em terceiro, com peso entre 9% e 13% do montante total. A causa que se mostrou com menor peso em todo o período foi o *Commodities/Bens agrícolas*, que chega, no máximo, em 6,31%.

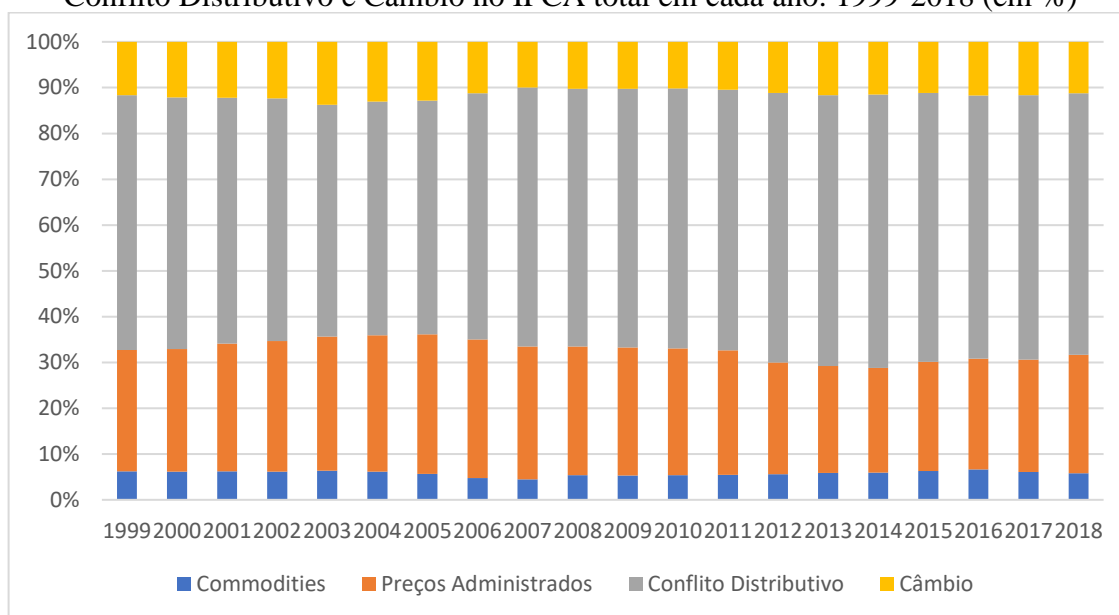
Gráfico 18 – Contribuição dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio no IPCA total em cada ano: 1999-2018 (em %)



Fonte: Sidra e Ipeadata. Elaboração do autor.

O gráfico 18 mostra, com base no peso médio anual de cada grupo, como cada um impactou no final na formação do IPCA anual. Vemos que o grupo Conflito Distributivo é o que mais impacta a formação final do índice, sendo importante fator explicativo para a definição inflacionária brasileira em todo o período analisado. O grupo Preços Administrados possui elevado destaque, reduzindo-se entre 2005 e 2014 e voltando a ter um peso mais elevado no ano de 2015, coincidindo com a reversão das políticas de controle de preços administrados feita no governo Dilma. No caso do grupo Câmbio, temos que este possui grande importância entre 1999 e 2005 e entre 2011 e 2016, períodos onde a taxa de câmbio se tornou mais elevada. Os bens do grupo Commodities possuem baixa participação sempre, em todos os períodos analisados.

Gráfico 19 – Contribuição percentual dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio no IPCA total em cada ano: 1999-2018 (em %)

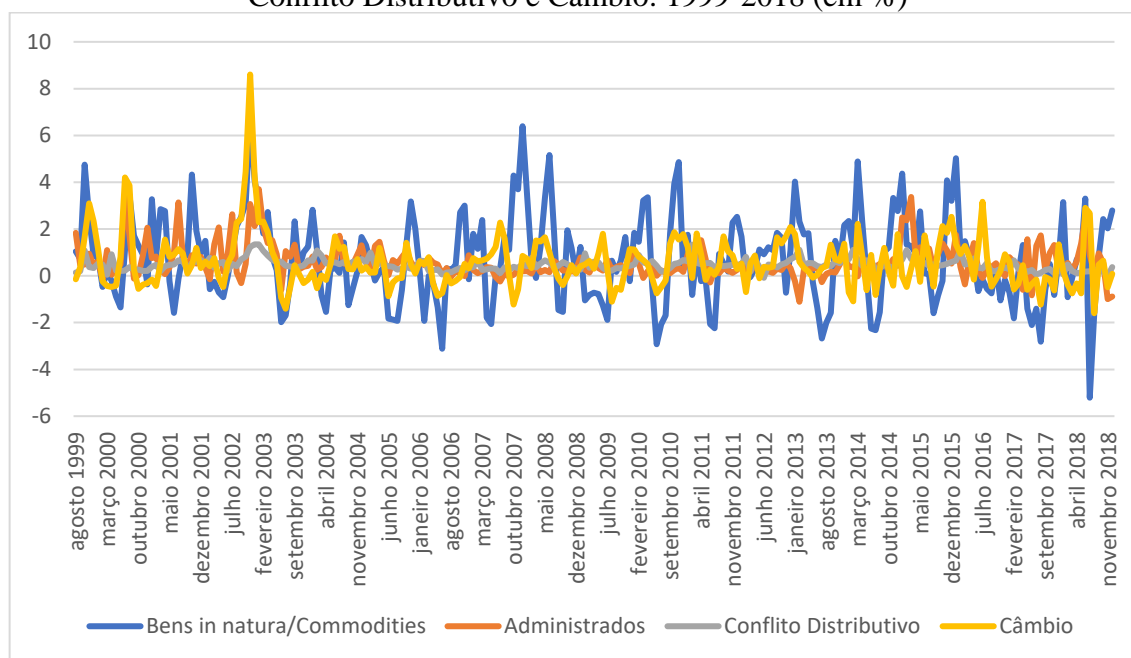


Fonte: Sidra e Ipeadata. Elaboração do autor.

O gráfico 19 faz o mesmo exercício, mas mostrando a participação percentual de cada grupo dentro da formação final do IPCA anual. O grupo Conflito Distributivo é o que possui a maior participação na formação inflacionária em todo o período analisado, enquanto o peso do grupo preços administrados se reduz entre 2005 e 2014, voltando a se elevar a partir de tal momento, com a reversão das políticas de controle de preços administrados que começam em 2015. O grupo câmbio, como no exemplo passado, tem importância maior em dois períodos distintos, entre 1999 e 2005 e entre 2011 e 2016, justamente quando tivemos os períodos de câmbio mais depreciado na economia brasileira. Ao mesmo tempo, o grupo *Commodities* continua, nesse exemplo, com baixa participação em todos os períodos analisados.

Porém, tal análise é apenas parcial, pois o peso que cada grupo possuiu na formação inflacionária em cada um dos períodos é apenas parte da explicação, não mostrando variação inflacionária que este teve. É necessário calcular agora a inflação que esses grupos tiveram durante o período analisado. Para tal, utilizamos a mesma metodologia empregada pelo IBGE na variação de seus grupos, como visto na equação 87. Para calcular como ocorreu a variação dos novos grupos, observando como esta se deu durante determinados períodos. Os resultados desses cálculos foram detalhados no gráfico abaixo.

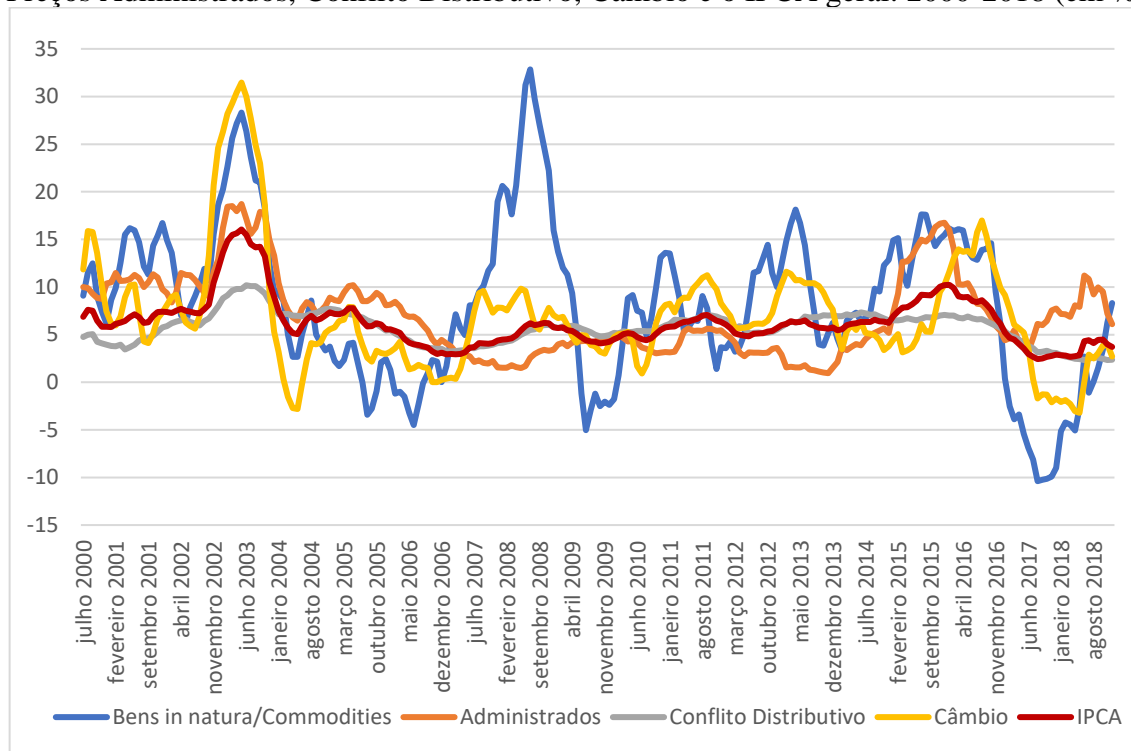
Gráfico 20 – Variação mensal da inflação dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo e Câmbio: 1999-2018 (em %)



Fonte: Sidra. Elaboração dos autores.

O gráfico 20 mostra a inflação mensal dos bens desses grupos. Podemos observar que o grupo *Commodities* possui uma elevada variação em todo o período, isso é explicado justamente pelo fato de serem bens *in natura*, que sofrem com choques de oferta, seja por problemas de safra agrícola, seja por alterações nos preços internacionais desses bens. O segundo grupo que mais chama a atenção, principalmente entre 1999 e 2002 e no final do período entre 2015 e 2018, é o grupo Câmbio, com elevada variação também nestes momentos. Os Preços Administrados sofreram variação considerável também entre 1999 e 2002 e tempo, os preços mediados pelo Conflito Distributivo pouco variaram.

Gráfico 21 – Variação mensal acumulada em 12 meses da inflação dos grupos Commodities, Preços Administrados, Conflito Distributivo, Câmbio e o IPCA geral: 2000-2018 (em %)



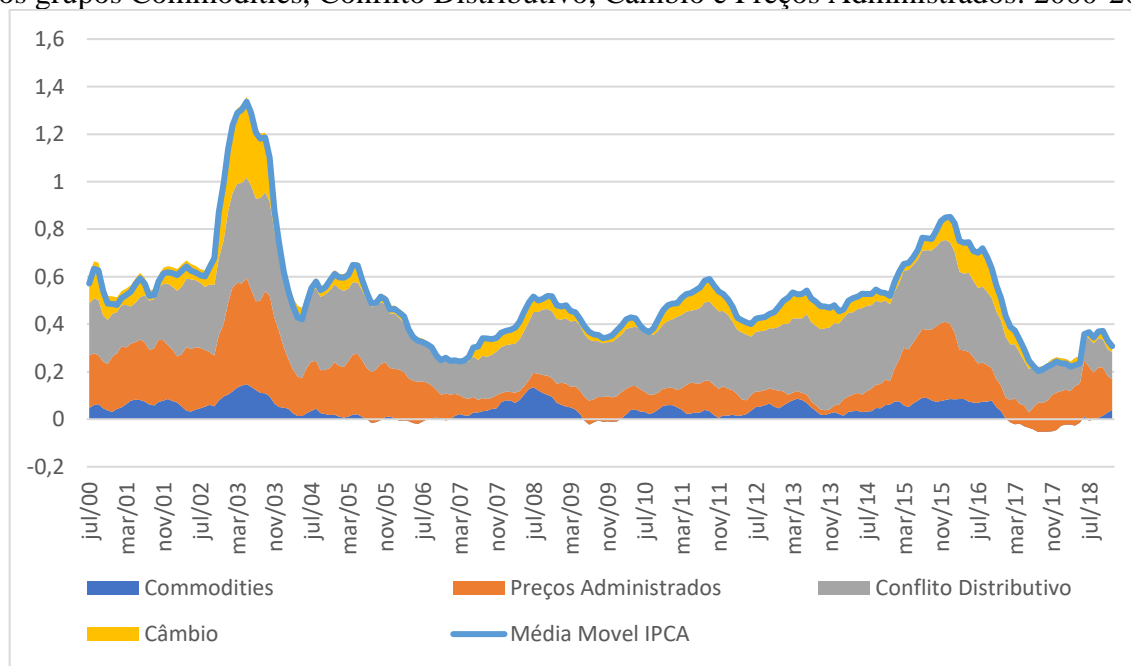
Observando a variação acumulada em 12 meses, como no gráfico 21, temos uma visão melhor do período como um todo. No grupo conflito distributivo, temos baixa variação durante todo o período, sendo o mais constante. Nesse gráfico, o grupo de bens *Commodities* possuem a maior variação em todo o período, tendo o comportamento mais imprevisível de toda a série. Os Preços Administrados e os do Câmbio possuem dois momentos distintos que merecem nossa atenção, o período entre 1999 e 2002, em que ocorreu grande variação, principalmente devido à elevada variação cambial ocorrida no mesmo período e no final do período, quando ocorreu um forte reajuste dos Preços Administrados combinado com um período de tendência crescente da taxa de câmbio.

Entre 2011 e 2015, temos uma forte variação dos preços do grupo câmbio, ao mesmo tempo que um controle maior dos preços administrados ocorre. A partir de 2015, vemos que o grupo de bens com preços administrados volta a variar com mais constância, com duas elevações consideráveis, em 2015 e a partir de 2017. Esse gráfico pode nos dar um panorama maior, mostrando quais são os grupos que possuem maior inflação em determinados períodos. Sendo assim, torna-se necessário se aprofundar nas questões levantadas nesse gráfico para realizar uma observação mais detalhada sobre como funciona a inflação brasileira.

Mas a mensuração somente da variação desses grupos ainda é incompleta. Devido ao diferente peso que cada um deles possui, uma variação mesmo reduzida é capaz de gerar um forte impacto no IPCA, enquanto uma elevada variação de um grupo com baixo peso pode gerar, no final, um impacto relativamente baixo. Sendo assim, podemos encontrar uma alternativa para conseguir mensurar o real impacto de cada um dos grupos propostos dentro do IPCA.

Podemos multiplicar o peso de cada um dos grupos pela variação de fato que cada um teve em determinado mês. Tal resultado gera uma elevada variação e torna o gráfico de difícil visualização. Para resolver tal situação, foi definido fazer o cálculo a partir de uma média móvel, o que mostraria o efeito de maneira similar ao que é realizado com a variação acumulada em 12 meses. Sendo assim, foi calculada a média móvel em 12 meses do peso de e da variação percentual mensal de todos os grupos. Por fim, compara-se isso com a média móvel do IPCA mensal, o que nos mostra, em média, qual é o impacto em pontos percentuais que cada um dos grupos gerou dentro da formação do IPCA naquele período.

Gráfico 22 – Média móvel do IPCA em 12 meses comparado com o impacto mensal somado dos grupos Commodities, Conflito Distributivo, Câmbio e Preços Administrados: 2000-2018



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 22 mostra o resultado do exercício proposto, mostrando como cada um dos grupos impactou dentro da formação final do IPCA médio, medido numa média móvel de 12 meses. É possível observar que o grupo Conflito Distributivo possui o mais elevado impacto geral dentro da formação final do IPCA médio, chegando a valores de 0,44 p.p. em 2003, no

auge do pior momento de inflação no Brasil desde o começo do Plano Real. A partir de 2007, vemos um aumento deste grupo no impacto do IPCA médio mensal, saindo de 0,14 p.p de impacto no IPCA médio mensal em 2007 e chegando a 0,38 p.p. em fevereiro de 2016. Ao final da análise, temos que ele se encontra em tendência de queda, voltando a patamares próximos de 2007, no valor de 0,13 p.p. É possível concluir que, mesmo com uma baixa variação, o que foi observado durante boa parte do período, o peso que ele possui dentro do IPCA faz com que qualquer elevação do índice gere um grande impacto na formação final do IPCA. Além disso, esse grupo foi o que mais cresceu entre 2007 e 2014, o que mostra o potencial que existiu nas políticas de valorização do salário-mínimo e distribuição de renda nesse grupo específico de bens.

Em relação aos bens do grupo *Commodities*, o efeito parece ser o reverso, ele foi o que mais variou durante a análise, mas seu impacto quase sempre é o menor se compararmos com os demais grupos. O pico acontece em 2003, no momento de maior inflação do período, tendo uma participação de 0,18 p.p naquele momento para a formação do índice e no único momento que foi mais relevante para a formação de outros grupos foi em 2008, quando chegou a 0,14 p.p de participação e, em 2013, tendo participação de 0,1 p.p no índice final. O valor em todos os casos foi baixo, e nos dois períodos em que foi o segundo maior influenciador inflacionário, foram períodos de inflação controlada. Sendo assim, mesmo com a elevada variação que esse grupo possui, o seu peso reduzido dentro da formação do índice faz com que seu movimento pouco impacte na inflação brasileira como um todo.

O grupo Câmbio se encontrou abaixo tanto dos Preços Administrados quanto do grupo Conflito Distributivo em toda a análise, com exceção do período entre o final de 2012 e começo de 2014. Nesse momento, temos uma elevação constante da taxa de câmbio, permitida pela política econômica como modo de incentivar a indústria e, ao mesmo tempo, de controle mais rígido dos preços administrados. Porém, em todos os outros períodos, ele se mostrou apenas a terceira principal fonte inflacionária. Entre 2007 e 2012, teve uma relevância média de apenas 0,05 p.p. para a formação inflacionária e, com exceção de 2003, no pico inflacionário da série em que chegou a ter importância de 0,3 p.p. para a explicação do índice, o máximo que ele alcançou foi 0,09 p.p em 2013 e 0,13 p.p. em 2016. Sendo assim, mesmo com elevado peso, o câmbio sempre foi fator largamente utilizado para controle inflacionário e o impacto maior que a taxa de câmbio possui são nos preços administrados, não propriamente nesse grupo específico de bens.

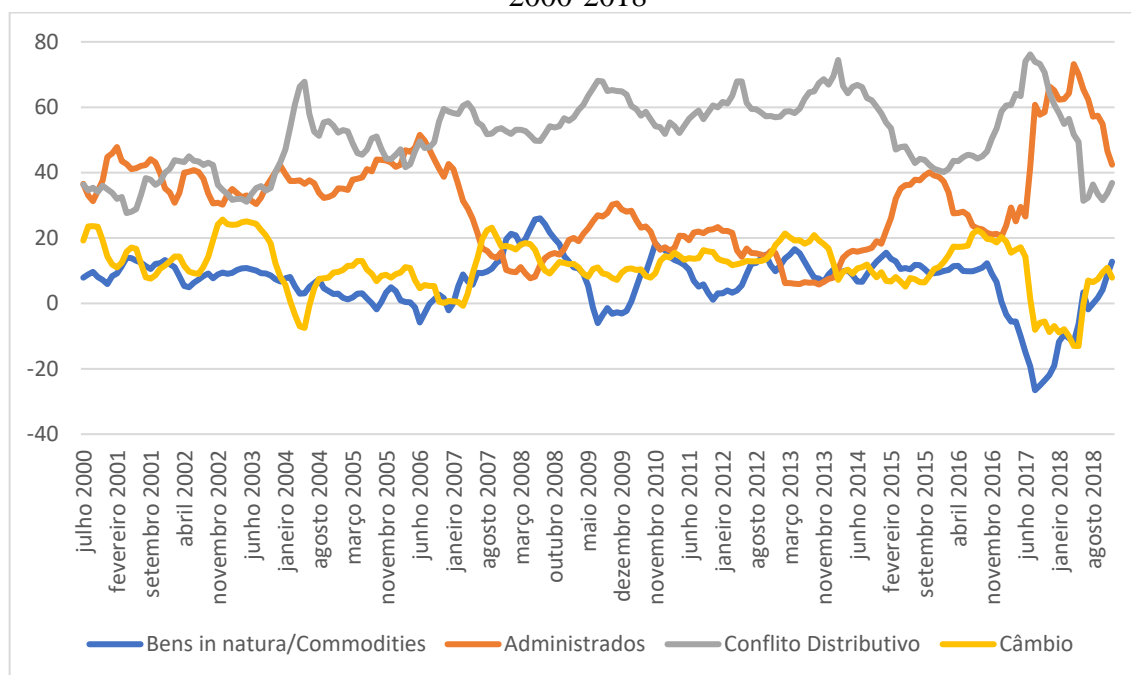
Por fim, temos o grupo dos Preços Administrados, que foi o segundo de maior impacto dentro da formação inflacionária brasileira na maior parte do tempo desta análise. Durante o

pico inflacionário de 2003, chegou a influenciar em 0,44 p.p. o índice inflacionário mensal na média, porém, após as reformas realizadas no início do governo Lula, passa a pesar cada vez menos no IPCA até o ano de 2008. A partir desse momento, volta a se manter em uma tendência de elevação na participação do índice, chegando a 0,12 p.p. e, inclusive, passa a ocorrer o maior controle desses bens como política de controle inflacionário do governo Dilma. Com os reajustes realizados para recompor os preços represados anteriormente, chega a corresponder a 0,24 p.p. da formação do índice, mas voltando a um patamar de 0,12 p.p no momento posterior.

Um fato importante de ressaltar dos cálculos realizados é que eles não batem em 100% com a média móvel ponderada em 12 meses, justamente pelo fato de que o peso total mensal de todos os itens nem sempre somam 100%¹⁰, com uma diferença que chega a ser de 0,03 pontos percentuais dentro de um mês. Com isso, ocorrem diferença entre o valor calculado e o total, devido a tal discrepância. Mesmo assim, a diferença média entre o valor obtido nos cálculos e a entre o peso total e o efetivamente observado nas planilhas do IBGE é de 0,1 p.p para todo o período, podendo, assim, ser considerado uma aproximação mais do que satisfatória para os fins deste trabalho.

¹⁰ Ao somar o peso dos grupos, dos subgrupos e até mesmo dos itens que compõem o IPCA, a soma sempre acaba dando 100%. Porém, por algum problema de arredondamento que pode ser observado principalmente nos períodos anteriores a 2020, quando somado o peso de todos os subitens, em alguns casos, dá valores diferentes de 100%. E este trabalho se utiliza justamente dos subitens, a maior desagregação possível dentro do IPCA. Por tal motivo, em alguns momentos, não temos a soma de todos os subitens totalizando os 100%, dando valores muito próximos, mas nem sempre exatos.

Gráfico 23 – Participação percentual de cada grupo no IPCA total, média móvel de 12 meses: 2000-2018



Fonte: Sidra. Elaboração do autor.

O gráfico 23 mostra a variação da participação de cada um dos grupos dentro da formação inflacionária total, já considerada os resultados obtidos dentro do exercício anterior. O grupo conflito distributivo que inicialmente possuía uma variação em torno de 40%, passa a ter a maior participação na composição do IPCA, variando próximo de 60% a partir de 2003 e se mantendo assim até 2014, quando chega, inclusive, a valores próximos de 80%. O grupo dos Preços Administrados, que mantinha o protagonismo junto com os do Conflito Distributivo no início da análise, variando em torno de 40%, passa a se reduzir a partir de 2007, após as reformas feitas pelo governo Lula, quando chega em valores menores de 20% e se mantém entre 30% e 20% até o ano de 2011. Em 2012, com o início das políticas de controle mais rígido, chega a níveis próximos de zero em muitos momentos e só volta a ter maior relevância em 2015. O grupo câmbio possui uma participação constante em todo o período até 2015, variando sempre entre 0% e 20%, tendo, inclusive, participação negativa em alguns momentos pontuais. O mesmo pode se falar do grupo *Commodities*, com variação entre 0% e 20%, com alguns momentos pontuais negativos e outros em que chega próximo de 30%.

Demonstrou-se que a proposta deste trabalho possui embasamento com a realidade brasileira, mostrando alguns dados que demonstram tanto a similaridade com os cálculos realizados dentro deste trabalho com os praticados pelas fontes oficiais, além do fato de existirem correlações entre os fatores inflacionários detalhados e a categorização realizada nesta tese. Para começar, podemos observar que o cálculo realizado para medir as novas categorias

possui uma similaridade quase idêntica ao praticado pelo IBGE. Tal similaridade só não existe pelo fato do peso dos subitens que compõem o IPCA, devido a problemas de arredondamento, não somar sempre 100%. Se tivéssemos utilizado uma subdivisão maior, como grupos ou itens, o cálculo seria exato, porém sem a riqueza de detalhes da separação de todos os itens em seus determinados grupos.

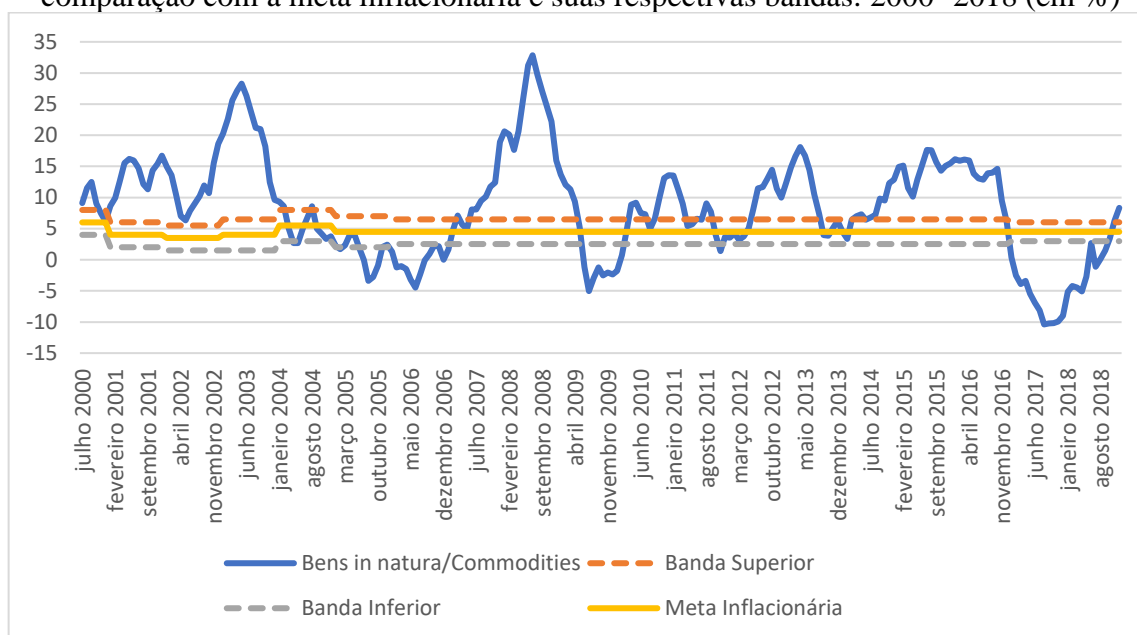
Ao calcular a soma da participação em pontos percentuais de cada um dos grupos com o IPCA mensal calculado pelo IBGE, como demonstrado no gráfico 22, vemos que o valor é praticamente semelhante, com uma pequena diferença que, em média, durante todo o período analisado é de 0,01 pontos percentuais. Isso ocorre devido ao fato do peso mensal do IPCA durante todo o período não ter, em sua soma nos subitens do IPCA, o acumulado exato de 100%, variando até 0,3 pontos percentuais no período. Sendo assim, podemos mostrar que o nosso cálculo se encontra bastante preciso se comparado ao oficial realizado pelo IPCA.

Foi possível mostrar a validade da nova classificação feita, buscando colocar como a forma de se precificar o item como principal fator de escolha dentro de uma categoria. A partir de agora, aumentaremos o grau de detalhamento da análise dessas novas categorias.

3.3 Análise por grupo da variação da inflação segundo metodologia sugerida neste trabalho

O objetivo desta seção é aprofundar discussão, fazendo uma análise individualizada de cada um dos grupos que foram definidos a partir da nova metodologia proposta. Observaremos cada um dos casos isoladamente, fazendo comparações e apontamentos sobre o comportamento das variáveis de custos de forma mais contundente. Primeiramente, vamos comparar como se deu a variação destes grupos em comparação com a meta e as bandas inflacionárias estipuladas. Mesmo sendo objeto de crítica neste trabalho, decidiu-se utilizar a meta definida para ter alguma base de comparação semelhante entre todos os grupos. Portanto, o mais relevante não é se a inflação ficou dentro da meta estipulada, mas sim a intensidade da variação inflacionária no período delimitado.

Gráfico 24 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo *Commodities* em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 2000- 2018 (em %)



Fonte: Sidra e Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

O gráfico 24 mostra a variação dos preços dos bens que compõem o grupo *Commodities* e faz uma comparação com a meta inflacionária estipulada pelo Banco Central e suas respectivas bandas inferiores e superiores entre julho de 2000 e dezembro de 2018. É possível observar que esse é o grupo de bens com maior variação, mesmo sendo o de menor impacto dentro do cálculo final do IPCA.

Podemos observar alguns momentos distintos: o pico de elevação de 2002, o de 2008, o que ocorre entre 2015 e 2016, e a redução abrupta que ocorre em 2017. Em comum nos períodos de alta, temos situações atípicas de elevação cambial, devido à situação pré-eleitoral do governo Lula, da crise do *subprime* de 2008 e do momento de elevação cambial que acompanhou o segundo governo Dilma até seu impeachment. A queda abrupta de 2017 está ligada a uma safra recorde de grãos que ocorreu no mesmo ano e, junto com um breve período de câmbio sem grande variação, temos uma situação que foi propícia para tal movimento do preço desses bens.

Importante observar é que a variação dos bens raramente fica dentro das bandas estabelecidas pelo regime de metas de inflação, ocorrendo apenas em um breve período de 2004, de 2012 e de 2014. Em todos os outros momentos, ela se encontra fora do intervalo previsto. Isso mostra que, mesmo sem um grande peso absoluto, tais itens possuem uma elevação muito considerável e que foge do controle inflacionário no Brasil.

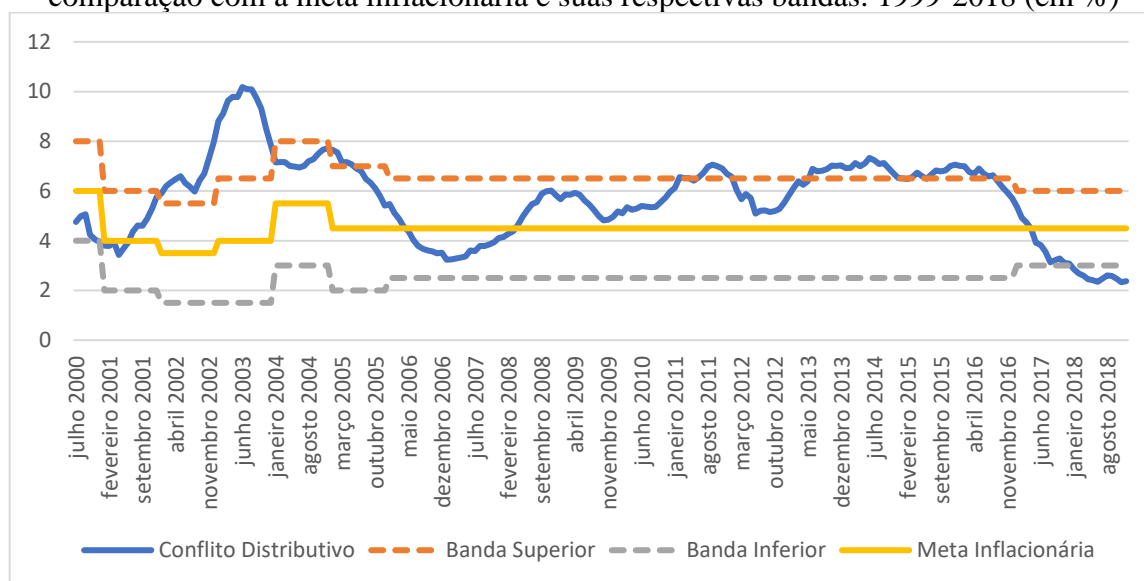
O momento em que ocorrem os picos mais relevantes de variação, também nos fornece informações importantes em relação à característica desses bens. As mudanças de preços seguiram as variações da taxa de câmbio, gerando impacto no preço das commodities, que afetaram diretamente o preço dos alimentos. No caso contrário, em momentos de queda, foi o período em que existiu uma safra de grãos recordes, ao mesmo tempo em que o dólar se manteve em relativa estabilidade.

Bastos e Braga (2010) mostram em seu trabalho, tal comportamento quando descrevem que, no período entre 1999 e 2003, ocorreu uma pressão inflacionária oriunda do câmbio que gerou aumento do custo de bens importados, porém, após 2003, ocorre uma elevação do preço das commodities internacionais, que gerou justamente o efeito de elevação dos preços nacionais mesmo sem grandes pressões cambiais no período. Eles também descrevem a situação dos anos entre 2007 e 2008, quando uma grande elevação do preço internacional das commodities ocorreu, mas que só afetou os alimentos, pois não foram repassados de forma integral os aumentos das commodities mineiras para combustíveis naquele momento.

Podemos, com as informações obtidas e analisadas até o momento, chegar a algumas conclusões. A primeira é que a análise do comportamento em conjunto de todos esses bens mostra os motivos pelos quais existe uma elevada variação nesse grupo. Isso se dá pela elevação dos preços internacionais das *commodities*, que causam um movimento de choque de custos nos preços internamente, como apontado em Stockl, Moreira e Giuberti (2017), e que a elevação do preço internacional dessa categoria de bens acaba gerando, também, um aumento de seus preços no mercado interno.

Outro ponto importante é que, em algumas situações ocorrem um desabastecimento de bens, principalmente aqueles consumidos *in natura* e cultivados próximos aos grandes centros urbanos, como é o caso das hortaliças, tomate, cebola, cenoura, batata etc. Problemas climáticos podem reduzir a colheita desses itens, gerando choques de oferta e elevando consideravelmente o preço desse bem temporariamente, até as condições climáticas se normalizarem.

Gráfico 25 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Conflito Distributivo em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 1999-2018 (em %)



Fonte: Sidra e Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

O próximo grupo a ser observado é o Conflito Distributivo. Como demonstrado no gráfico 25, vemos que, diferentemente do de *Commodities*, esses itens se mantiveram dentro da banda estipulada pelo regime de metas de inflação durante quase todo o período. As exceções são no período de 2002, quando ocorre o maior nível inflacionário dentro do período das metas inflacionárias, e, em alguns momentos, entre 2011 e 2016, mas com um percentual apenas pouco acima das metas. A partir de 2017, temos que eles passaram a variar abaixo da banda inferior.

Aprofundando a questão, podemos observar algumas questões pontuais. Primeiro, a elevação do câmbio e dos preços administrados, que gerou as pressões inflacionárias do ano de 2002, possivelmente causou um efeito contágio nos demais preços da economia brasileira, pois todos acabaram tendo elevação no período, apresentando tendência semelhante. Em segundo lugar, a variação do preço de tais bens aparece em queda até o ano de 2007, elevando-se a partir desse momento. Isso mostra que tal movimento se deu pelo cenário específico daquele período, com o crescimento do setor de serviços e a melhora do salário-mínimo.

Tal ramo da economia foi o mais influenciado pelas políticas de elevação real do salário-mínimo que se iniciou no período de 2005. A partir desta época é que a inflação do grupo Conflito Distributivo fica acima da meta e próximo da banda superior. No governo Dilma temos momentos em que a variação de tais bens ultrapassou o limite superior das metas, porém pontualmente. Com o final do governo Dilma e o aprofundamento da agenda de austeridade fiscal, a variação do preço destes itens passou a ocorrer abaixo da meta estipulada. Isso

demonstra que o controle inflacionário passa a focar o preço desse grupo específico, que, devido ao seu elevado peso na composição do IPCA, garantiu uma inflação em níveis reduzidos.

É possível chegar a conclusões importantes em relação a esses bens. Primeiro é que, historicamente, a variação destes sempre se encontrou dentro ou próximo da meta estipulada, com exceção do ano de 2002, sendo assim a alta do preço de bens medidos do grupo conflito distributivo, mesmo possuindo elevado peso na composição do IPCA, foi pouco relevante no período. Sendo assim, o peso é fator mais relevante para seu impacto na inflação do que a variação dos preços desses bens em si. Outro ponto que deve ser ressaltado é que existiu uma escolha a partir de 2016, com o governo Temer, de reduzir a inflação via queda da renda, o que impactou a inflação deste grupo.

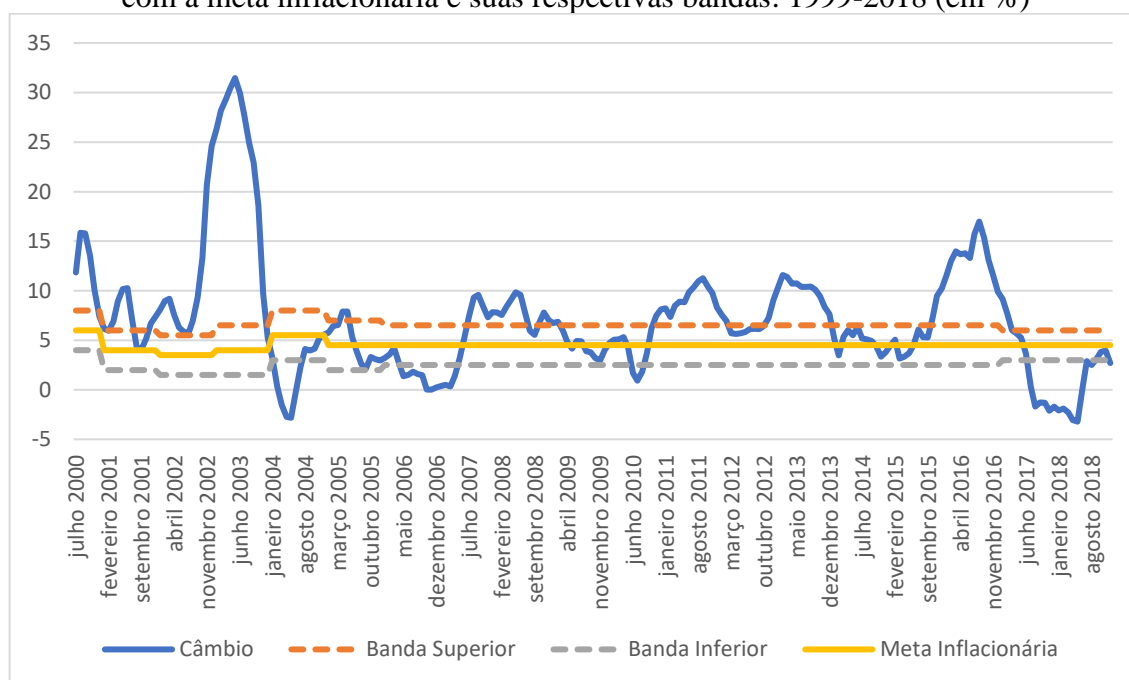
Ainda, é importante observar que ocorre uma situação bem próxima da descrita dentro do conflito distributivo, como foi levantado, inclusive, por Bastos e Braga (2010), de um comportamento pró-cíclico dos preços e com uma grande influência também do comportamento do salário-mínimo na definição de preços de serviços e bens industrializados. Vemos que, nos momentos em que ocorre uma situação mais favorável aos trabalhadores, entre 2006 e 2014, os preços acabaram variando positivamente, mesmo com baixa intensidade e dentro da meta. Os momentos em que os preços fogem da meta são naqueles em que a situação pró-capitalista se encontra mais presente, que é entre o período de 1999 e 2005.

O período recente parece fugir a lógica, mas, como foi levantado no capítulo 2, existe a possibilidade, que devido à crise ocorrida entre os anos de 2015 e 2016, os empresários não conseguiram realizar um reajuste do *mark-up* na intensidade desejada. Isto os obrigou a manter os preços sem grandes mudanças graças a baixa atividade econômica do momento. O exercício realizado no capítulo 2 mostra que, mesmo com perda de poder de barganha da classe trabalhadora, que pode ser observada no menor sucesso dos trabalhadores nas negociações salariais, a distribuição entre o *mark-up* e a participação do salário na renda se manteve constante.

Um último ponto importante de se ressaltar em relação a tal categoria é que o elevado peso que estes possuem na formação final do índice inflacionário é que é um grupo de bens que, quando utilizados para controle inflacionário, consegue bons resultados. A variação desses bens não se mostrou fora de controle em nenhum dos momentos, com exceção em 2002, mas por causa do efeito contágio ocorrido no momento. Porém, são fáceis de se controlar com políticas de controle salarial e redução da atividade economia, o que faz com que seja atrativo atuar nesses bens, mesmo não sendo os responsáveis diretos pela causa inflacionária majoritária.

Os gráficos do grupo conflito distributivo nos mostram que, mesmo existindo um peso elevado destes na formação total do IPCA, a variação é a de menor relevância dentro da inflação geral do Brasil. De fato, a elevada participação no IPCA e sua baixa variação é o que explica como o índice inflacionário se manteve em níveis dentro da banda estipulada pelo regime de metas em quase todo o período de sua atuação. Sendo assim, podemos considerar que, mesmo o salário possuindo um elevado peso para a formação dos bens de conflito distributivo, e, por consequência, para a inflação como um todo, esse acaba não atuando de forma contundente na elevação inflacionária, já que os bens mais sensíveis e tal fator de custo são justamente aqueles que menos variam no índice geral do IPCA.

Gráfico 26 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Câmbio em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 1999-2018 (em %)



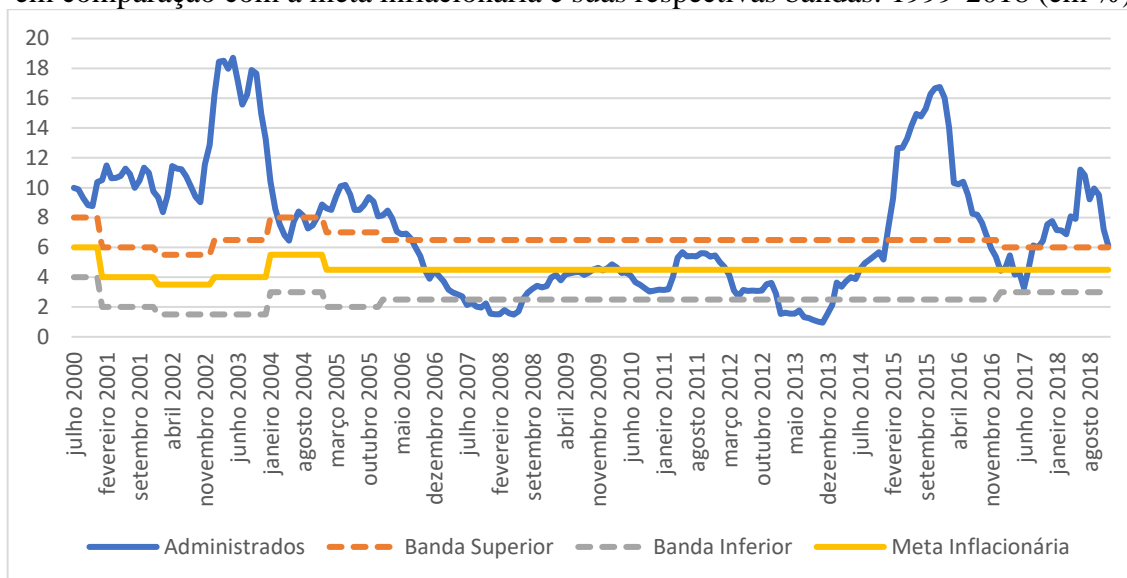
Fonte: Sidra e Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

O próximo grupo a ser discutido é o do câmbio, como detalhado no gráfico 26. Nesse caso. Vemos que este variou principalmente nos momentos de maior pressão cambial, mas que, se comparado ao grupo *Commodities*, esta ocorreu de forma menos contundente, mas ultrapassando as bandas estipuladas pelo regime de metas de inflação. Os dois períodos de maior destaque são quando ocorre uma maior depreciação da taxa de câmbio. Um fato interessante é observar que, mesmo com a variação cambial que ocorre em 2008, fruto da crise do *subprime*, os bens com forte influência do dólar se elevaram, mas não em um volume tão acentuado quanto em 2002 e a partir de 2011.

Vemos que, entre 1999 e 2003, ocorre um período de elevação desses bens, na fase em que a alta da taxa de câmbio foi mais acentuada. Durante o governo Lula, entre 2004 e 2010, esse grupo de itens se mostrou mais controlado, com variações quase sempre dentro da banda estipulada pelo regime de metas de inflação e, quando ultrapassou a meta, não foi em uma intensidade tão elevada. A partir de 2011, esses preços passaram a ficar acima da banda sistematicamente, com poucos momentos em que estes se mantiveram dentro das bandas. Isso coincide com a política de desvalorização cambial do primeiro governo Dilma. Tal situação só se reverteu em 2016, no momento que acontece uma estagnação do nível cambial.

Podemos concluir que existiram momentos distintos de pressão cambial. No primeiro, entre 1999 e 2003, ocorreu um período onde o câmbio foi um dos principais fatores de elevação inflacionária, pois tanto a variação quando o peso desses itens foi elevado na formação inflacionária. No segundo momento, durante o governo Lula (2004-2010), temos que o câmbio passou a ficar mais estável, o que favoreceu o controle da inflação e fez com que esses pouco variassem. A partir de 2011, o câmbio volta a ser fator de impacto na inflação, com as variações ocorrendo acima da banda inflacionária definida. Por fim, com o período da austeridade, o câmbio passa a ter menor variação e o preço destes itens passa a variar pouco.

Gráfico 27 – Variação acumulada em 12 meses da inflação do grupo Preços Administrados em comparação com a meta inflacionária e suas respectivas bandas: 1999-2018 (em %)



Fonte: Sidra e Banco Central do Brasil. Elaboração do autor.

O último grupo analisado é o dos Preços Administrados no gráfico 27. Existem alguns momentos distintos que merecem uma observação mais profunda sobre o tema. O primeiro é entre 1999 e 2006, com comportamento muito semelhante ao do grupo câmbio, com elevada

variação e ligação a mudanças cambiais, já que muitos desses bens possuem lastro com a taxa de câmbio. A partir de 2007, existe uma situação controlada da variação destes itens, sempre dentro da banda e em alguns momentos até abaixo do limite inferior. Entre 2012 e 2014, temos uma variação muitas vezes abaixo do limite inferior da banda, porém essa dispara a partir de meados de 2014 e tal tendência persiste até o final da análise, se mantendo acima do limite superior da banda.

O primeiro momento, entre 1999 e 2005, corresponde ao período em que o câmbio teve elevação acentuada, impactando a formação dos preços administrados, antes das reformulações de contrato que ocorreram durante o governo Lula a partir de 2005. Isso explica uma variação mais consistente do preço desses bens neste período. O segundo momento reflete as medidas do governo Lula e os efeitos da reforma praticada entre 2004 e 2006, alterando a indexação de diversos índices e reduzindo o peso cambial nos contratos de concessão, como foi apontado por Braga (2013), e que, junto com um câmbio mais controlado, garantiu que este, que foi um problema no primeiro período, fosse amenizado.

Porém, entre 2012 e 2014, começa uma política de controle de preços administrados para segurar a inflação dentro da meta estipulada pelo Banco Central e é possível observar as variações desses itens abaixo da banda inferior. Por fim, vemos o impacto dos reajustes dos preços administrados que se encontravam represados no começo do Dilma ocorrendo em 2014 e impactando a inflação até o final do período analisado. A defasagem dos preços que foi corrigida de forma rápida fez elevar a sua variação de forma bem contundente num primeiro momento, com um breve período onde estes passam a se comportar dentro da banda estipulada, mas voltando a se elevar posteriormente, acima do limite superior.

Podemos chegar a alguns pontos importantes a serem considerados. Primeiro é que, de maneira geral, o grupo conflito distributivo é o que possui a maior relevância para a explicação inflacionária, mas esse conjunto de bens não possui uma variação inflacionária tão acentuada como dos demais. Os grupos Câmbio e Preços Administrados possuem comportamento semelhante, muito disso podendo ser explicado pelo fator de custo câmbio que é importante para explicar ambos os casos. Por fim, o grupo que possui o menor peso na definição do IPCA, que é o *Commodities*, é também aquele que tem a maior variação, devido à instabilidade própria dos bens dessa cesta, em grande parte produtos agrícolas, que dependem muito da quantidade ofertada para definição de seus preços.

3.4 Inflação brasileira entre 1999 e 2018: uma periodização

Podemos sintetizar a forma que diferentes fontes de custo afetaram a inflação na tabela 8. Entre 1999 e 2005, todos os grupos pressionaram o IPCA, por tal razão, esse foi o período recente com maior nível inflacionário. A partir de 2006, tanto câmbio quanto preços administrados passaram variar de forma mais amena, sendo que o conflito distributivo e os bens *in natura/commodities* foram os que mais pressionaram a inflação e, porém, o conflito distributivo ficou quase dentro da meta inflacionária. Isso explica o bom comportamento da inflação dentro do período, já que ela se manteve próxima da meta, sendo que, neste momento, conseguiu se conciliar crescimento econômico e controle inflacionário.

Os bens do grupo conflito distributivo pouco variaram e os bens *Commodities* possuem reduzido peso na inflação, o que proporcionou um IPCA mais controlado. A partir de 2011, o câmbio volta a ser fator de pressão da inflação junto com os outros dois grupos já citados. Nessa situação, o que amenizou o IPCA foram os preços administrados a partir de uma política explícita de controle para manter a inflação dentro da banda estipulada. Por fim, temos o período mais recente, a partir de 2015, em que somente os bens do grupo *Commodities* e os preços administrados pressionaram a inflação, sendo que o primeiro possui peso baixo na formação final do índice, o IPCA conseguiu se manter nos níveis mais baixos dos demais períodos.

Tabela 5 – Fatores de pressão ou que amenizaram o IPCA por período: 1999-2018

Período	Fator de pressão do IPCA	Fator que amenizou o IPCA
1999-2005 (Choques inflacionários)	Câmbio; Preços Administrados; <i>Commodities</i> ; Conflito Distributivo	-
2006-2010 (Pressão do conflito distributivo)	Conflito Distributivo; <i>Commodities</i>	Câmbio; Preços Administrados
2011-2014 (Pressão Cambial)	Câmbio; Conflito Distributivo; <i>Commodities</i>	Preços Administrados
2015-2018 (Austeridade Fiscal)	<i>Commodities</i> ; Preços Administrados	Câmbio; Conflito Distributivo

Fonte: Elaboração do autor.

É importante ressaltar o comportamento do grupo Bens *Commodities* dentro do período analisado. Ele foi um fator de baixa relevância no peso final do IPCA, mas, ao mesmo tempo,

foram os itens que mais variavam nesse recorte temporal. Este se mostrou muito sensível às variações cambiais e dos preços internacionais das *commodities*, como é possível ver nos picos de 2002, 2008, 2011, 2013 e 2015, e também às variações positivas de bons momentos de safra, como se pode observar em 2017. Sendo assim, é o grupo dentro de todos analisados que possui a maior sensibilidade para choques de custo, sejam eles internos, como a elevação da oferta que resulta em baixa dos preços, sejam externos, como o câmbio, que elevam o preço interno dos alimentos.

Temos agora uma visão geral de como se comportou a inflação no período do regime de metas de inflação. É possível observar quais são os grupos com maior peso na formação final, os que mais variam, a causa dessas variações e o efeito prático disso na formação final do IPCA. A partir de agora, observaremos com mais profundidade cada um dos períodos, mostrando como cada uma das diferentes origens inflacionárias resultou nas variações inflacionárias.

3.4.1 Choques inflacionários (1999-2005)

O período entre 1999 e 2005 foi marcado por um choque de oferta oriundo da desvalorização cambial ocorrida após a flexibilização ocorrida no começo do período e que teve, no biênio de 2001-2002, uma nova elevação da taxa de câmbio graças ao cenário econômico internacional conturbado e as perspectivas do mercado financeiro sobre um possível governo Lula, que acabou se confirmando com sua eleição ao final de 2002. Os choques passam a ser mitigados em 2003, com o período de elevação do preço internacional das *commodities*, que incentivou as exportações, aumentando o fluxo de dívidas estrangeiras na economia doméstica e reduzindo, ao final de 2005, as pressões cambiais que foram a principal característica deste primeiro período analisado.

Bastos e Braga (2010) corroboram tal visão, pois pontuam que os principais fatores que influenciaram o período foram oriundos de choques inflacionários de oferta, principalmente ligados ao câmbio. A elevação ocorrida causou um aumento considerável do preço dos bens dentro do grupo câmbio e do grupo preços administrados, além de uma elevação do preço internacional das *commodities*, que aumentou o preço interno dos alimentos.

Em relação aos preços administrados, as regras impostas durante o processo de privatização, que ocorreu no primeiro governo Fernando Henrique (1995-1998), tentaram preservar o valor das receitas em dólar, inclusive atrelando a variação a formas indiretas da variação do câmbio, como a utilização do IGP-M ao invés do IPCA. Junto ao movimento de

desvalorização cambial que existiu naquele período, tivemos uma forte elevação desse grupo de bens na economia, sendo um dos principais fatores de variação e de peso no IPCA naquele momento (BRAGA, 2013, p. 714).

Sendo assim, a elevação cambial do período, que chegou a 153% entre janeiro de 1999 a outubro de 2002, acabou aumentando os reajustes dos bens administrados, que, no mesmo período, teve elevação acumulada de 31,4%, gerando dois efeitos, como melhor explicado no capítulo 2, que são a elevação dos preços dos bens administrados em si e também de custos dos demais bens da economia, por serem fatores de custo de quase todo produto produzido internamente no país. Com isto, ocorreu um efeito em cadeia destes, pressionando a inflação no período.

Em relação aos bens do grupo câmbio, observam-se dois fatores. Primeiro, é em relação à variação cambial, que altera o preço de insumos importados e, inclusive, a precificação dos bens que são definidos segundo o mercado internacional. Sendo assim, entre 2001 e 2004, foi possível observar que o choque inflacionário mais relevante foi a elevação da taxa de câmbio, se elevando em 39%. Em segundo lugar, fator importante foram os preços externos dos bens, principalmente das *commodities*, para explicar a alta inflacionária (LEITE; HERMANN; PIMENTEL, 2016, p. 106-7).

O câmbio tem uma primeira elevação em 1999, saindo de R\$1,20 para R\$1,91 dois meses depois, a partir do momento em que ocorreu a troca do câmbio fixo pelo flutuante, mas quando passa a valer o regime de metas de inflação, este já estava em relativo controle, em torno de R\$1,79, sem novas valorizações. A elevação cambial passa a ser mais intensa em 2001, elevando-se em 21% naquele ano e acelerando em 2002, aumentando 61% até outubro do mesmo ano. Somente a partir de 2004 o câmbio volta a apresentar uma apreciação, reduzindo-se em 4,7% naquele ano. Isso explica como tal fator de custo pressionou os itens do grupo câmbio no momento.

Isso acaba corroborando com a análise realizada neste trabalho, pois mostra que tanto os preços administrados quanto os fatores que afetam os bens do grupo câmbio tiveram participação da formação inflacionária no período de 1999 e 2005. Sendo assim, o primeiro período pode ser explicado principalmente devido a estes dois fatores. Agora, observado como os fatores inflacionários que acabaram influenciando o IPCA deste momento, é necessária uma análise mais detalhada.

Em 1999, temos a adoção de um novo método de controle inflacionário e uma nova política cambial, respectivamente o regime de metas de inflação e o câmbio flutuante. Ao mesmo tempo, ocorrem reajustes de preços administrados com as regras estabelecidas no

momento das privatizações, ainda ocorrida no primeiro governo Fernando Henrique Cardoso. Tal conjuntura gerou pressões oriundas destas duas vertentes, mas ainda em níveis que deixaram a inflação dentro do esperado para aquele momento, tanto que as metas estabelecidas foram alcançadas em 1999 e 2000, respectivamente de 8,94% e 5,97%.

A partir de 2001, os choques de oferta aparecem, elevando as pressões inflacionárias e, conseqüentemente, o IPCA nos anos de 2001 e 2002. No primeiro destes, ocorreu a crise no setor energético, gerando racionamento e elevação da tarifa elétrica tanto para empresas quanto para as famílias, o que aumentou em cadeia o preço dos bens, por ser fator de custo na produção dos bens consumidos e medidos na cesta do IPCA. Além disso, ocorre uma grave crise cambial na Argentina, que teve impactos no Brasil, elevando a taxa de câmbio internamente. No setor externo, temos uma crise no mercado de ações norte-americano, de empresas emergentes de internet, que elevou as incertezas, sendo mais um fator que potencializou a depreciação cambial. (MODENESI, 2005, p. 375-7).

Em 2002, ano eleitoral e com cenário internacional ainda instável, ocorreu um novo movimento de subida da taxa de câmbio. O setor financeiro alegava incertezas sobre a condução da política macroeconômica do potencial vencedor da eleição, Luís Inácio Lula da Silva, o que obrigou o então candidato a publicar a “Carta ao povo brasileiro”, comprometendo-se em manter a mesma condução de política econômica do governo Fernando Henrique Cardoso. Mesmo assim, o câmbio continuou se elevando (OLIVEIRA; TUROLLA, 2003, p. 209). Nos dois anos, ocorreram choques cambiais, elevando o preço dos bens do grupo câmbio, ligados diretamente à taxa de câmbio, e também do grupo dos preços administrados, que, como melhor explicado no capítulo 2, possuía, ainda nessa época, forte ligação com índices inflacionários ligados ao câmbio em seu reajuste, como o IGP-M.

O cenário econômico de 2003 refletiu inicialmente uma continuidade dos dois anos anteriores, pelo menos até meados deste ano. Começa, em 2003, um ciclo de apreciação cambial na metade do ano, quando a taxa que se encontrava em R\$3,44 em março se reduz em 15,2% até o final do ano, fruto da melhora do cenário internacional, resultado da intensificação das compras de *commodities* pela China. Isso fez com que fosse possível obter um resultado econômico melhor e, com a entrada cada vez maior de divisas estrangeiras, passou a reduzir no médio prazo a taxa de câmbio (MODENESI, 2005, p. 382).

Tal movimento cambial era esperado, como foi levantado anteriormente no capítulo 2. O efeito inicial de uma elevação dos preços das *commodities* é um aumento da taxa de câmbio, como pode ser visto em 2002 e meados de 2003. Mas, com o passar do tempo, a entrada de divisas estrangeiras acaba reduzindo a taxa de câmbio, passando a atuar como atenuante no

médio e longo prazo. Em 2004 e 2005, o câmbio passa a pressionar cada vez menos a inflação, já que este teve queda de 19,1% no período e, conseqüentemente, os preços administrados também passaram a pressionar menos o nível inflacionário. Mesmo assim, em alguns períodos, o preço das *commodities* pressionou a inflação, como pode ser visto entre o final de 2004 e início de 2005 (FREITAS, 2010, p. 195).

Temos, então, o cenário no qual ocorreram as variações de custo e o motivo pelo qual os grupos de bens tiveram tal comportamento inflacionário. Com a taxa de câmbio pressionando os bens do grupo câmbio e do grupo preços administrados, principalmente entre o período 2001 e 2003, ocorreu um choque inflacionário. Além disso, a variação constante do preço das *commodities*, mesmo atenuando o câmbio no longo prazo, atuou em diversos momentos para elevar o grupo dos bens *in natura/commodities*. Agora iremos analisar o próximo período, quando o fator salarial foi o mais importante para o entendimento da inflação.

3.4.2 Pressão do conflito distributivo (2006-2014)

Entre 2006 e 2014 temos um período em que o IPCA se manteve dentro das bandas estipuladas pelo Regime de Metas de Inflação, junto de um ritmo considerável de crescimento econômico, principalmente entre 2006 e 2010. Porém, existem diferenças que precisam ser analisadas com cautela para se chegar à conclusão exata, pois enquanto a inflação entre 2006 e 2011 foi facilmente controlável, o segundo período viveu em níveis próximos ao da banda superior estipulada. O que existe de comum entre os dois períodos é a política salarial e o peso que ela teve na formação inflacionária, o que fez com que o IPCA fosse mais influenciado pelo conflito distributivo nesse momento. Mas as diferenças entre 2006-2011 e entre 2012-2014 são relevantes e precisam ser observadas separadamente para conseguir uma análise mais clara e detalhada do cenário.

3.4.2.1 Câmbio acomodado e o peso salarial (2006-2011)

No período entre 2006 e 2011, destacam-se algumas situações que foram frutos de mudanças estruturais da economia brasileira que ocorreram no período anterior, mas especificamente durante os três primeiros anos do governo Lula. O primeiro fator é que a elevação do comércio das *commodities* e o cenário econômico mais favorável garantiu ao país uma taxa de câmbio mais apreciada e controlada, com redução em 20,2% no período. Em segundo lugar, ocorreu uma série de reformas nos reajustes dos preços administrados, reduzindo

a sensibilidade destes ao câmbio. Por último, começa a política de valorização do salário-mínimo e de elevação da demanda via consumo, impulsionando o setor de serviços. Essas situações são importantes para o entendimento das pressões inflacionárias e o comportamento dos grupos estipulados nesse período.

Em relação aos preços administrados, em 2004, começam revisões nos contratos de concessão das empresas privatizadas, o que refletiu tanto na redução da variação deste grupo quanto na diminuição do peso na formação final do IPCA. No caso da energia elétrica, passa a ocorrer uma racionalização de sua compra pelos distribuidores pelo preço mais baixo disponível do mercado, alterando o indexador do reajuste, que passou a ser o IPCA. A telefonia passou por alterações a partir de 2006, também mudando o antigo índice (IGP-DI) do cálculo da variação dos preços. No caso dos combustíveis, passou a se utilizar a CIDE (Contribuição de Intervenção do Domínio Econômico), reduzindo a tributação sobre combustíveis em momentos de maior elevação do preço internacional do petróleo (BRAGA, 2013, p. 714-5).

Tal situação ajudou a atenuar choques cambiais nos preços administrados, como melhor detalhado no capítulo 2. Com as mudanças realizadas, tal categoria passou a ter reajustes mais próximos aos demais bens e a ser, nesse período, fator de controle inflacionário, ao invés de pressionar o IPCA como aconteceu no período anterior.

Sobre o câmbio, entre 2005 e 2011, ocorre uma reversão em relação a seu peso na definição da inflação brasileira, pois este passa a ser menos explicativo para a formação final do IPCA do que outros fatores, como a elevação dos preços externos, principalmente *commodities*. Mesmo assim, a redução do peso do câmbio não significa que ele passou a não ser explicativo, apenas que novas variáveis acabaram entrando formação das variações do IPCA, que antes eram mais irrelevantes. Inclusive, é importante ressaltar que, no período entre 2005 e 2013, o câmbio teve o papel de amenizar pressões inflacionárias, justamente pela baixa volatilidade e situação de câmbio apreciado que marcou tal período (LEITE; HERMANN; PIMENTEL, 2016, p. 101-2).

Nesse momento, temos uma conjuntura econômica que permitiu uma taxa de câmbio mais apreciada e com menor volatilidade do que no período anterior. Devido ao favorável ciclo das *commodities*, com elevação dos preços internacionais entre 2003 e 2006, ocorre uma expansão agrícola a partir deste momento, que garante, ao mesmo tempo, uma elevada exportação desses bens, gerando entrada de divisas internacionais e também garante um maior abastecimento interno desses produtos. Isso fez com que as pressões inflacionárias oriundas do câmbio se arrefecessem nesse período (BARBOSA, 2013, p. 75).

Isso ajuda a explicar a situação que ocorre no segundo período de análise, entre 2006 e 2011, quando os preços administrados e o câmbio passaram a ter menor peso e menor variação, em termos acumulados de 22,5% e 36,1% respectivamente, que, no momento anterior, foi em termos acumulados de 66,2% e 59,2% respectivamente. O câmbio com uma menor volatilidade e mais valorizado passou a exercer menor pressão inflacionária e a reforma ocorrida nas concessões públicas corrigiu problemas estruturais dos preços administrados que faziam com que tais itens se elevassem constantemente acima do IPCA. O último ponto que precisa ser observado nesse período é o elevado peso que os bens considerados do grupo conflito distributivo passaram a ter na formação inflacionária brasileira e o papel dos salários nessa lógica, tendo elevação acumulada de 52,81% no período

Ocorre, a partir de 2003, uma série de medidas que buscava formar um mercado de massa sustentado por dois grandes pilares: a distribuição de renda promovida pelas políticas de transferência de renda e aumento de salários e o estímulo à inclusão bancária e ao crédito para consumo. As políticas que se basearam tais medidas foram a de aumento do salário-mínimo, que apresentou um crescimento real de 70% entre 2002 e 2014, as de transferência de renda, elevando o valor dos benefícios da previdência e seguridade social e criando programas como o bolsa família, as de facilitação de crédito as famílias e empresas além de elevação do volume de despesas públicas na área social (ROSSI; MELLO, 2016, p. 256-7).

Isso gerou uma mudança considerável tanto na demanda econômica quanto no mercado de trabalho, reduzindo a proporção da população que vivia com menos de um salário-mínimo, além de elevar a renda da população mais pobre. Também foi possível observar uma redução considerável do número de desempregados, além de uma maior formalização e aumento do salário real médio (ROSSI; MELLO, 2016, p. 257). Isso fez com que o consumo de bens duráveis se elevasse durante o período, grupo de bens que se encontram quase que inteiramente dentro daqueles classificados como conflito distributivo. Também elevou o consumo de serviços por parte da população, ocorrendo com isso um aumento do peso desse grupo de bens dentro do período 2006-2011.

O setor de serviços teve elevação tanto na presença dentro do PIB quanto na população ocupada no setor, e foi o de maior geração de empregos no período dos governos petistas. Tal situação também fez com que as variações dos bens de serviços se elevassem acima do medido pelo IPCA entre 2005 e 2013, com média mensal acumulada em 12 meses de 6,75% (GIOVANETTI; CARVALHO, 2015, p. 7-8). Isso possui forte ligação com os custos salariais, que passam a ser fator de maior relevância para a explicação da inflação a partir de 2006 e se mantém assim até 2014 (SUMMA, 2016, p. 743-4). A política de salário-mínimo, que se inicia

em 2005 e se mantém constante até 2014, passa a ser uma explicação chave para o entendimento da inflação dentro desse período.

Temos, então, uma situação nova que persistiu entre 2006 e 2014. Com a política de valorização do salário-mínimo, este passou a ser fator de custo mais relevante na composição inflacionária. Ao mesmo tempo, isso impulsionou o consumo de uma parcela da população com elevada propensão a consumir, fazendo com que a procura por bens e serviços se elevasse. Esses setores se expandiram, pagando mais salários e elevando ainda mais seus custos. Tal círculo virtuoso fez com que o salário e, conseqüentemente, o conflito distributivo fosse o fator explicativo mais relevante para entender a composição do IPCA no período.

A cesta de bens do IPCA possui um elevado peso de bens intensivo em trabalho de qualificação baixa, que sofrem elevada influência do salário-mínimo. Além disso, a política de salário-mínimo possui elevado peso no poder de barganha do trabalhador ao realizar suas negociações em termos reais para seus rendimentos vigentes. Esse teve uma média de 75% de elevação de salários em negociação salarial acima do INPC para o setor de serviços e de 89% no setor industrial. Porém, não se deve desprezar também que uma elevada parcela desses trabalhadores que recebem salário-mínimo passou a ter outras fontes de renda, oriundas das políticas de distribuição de renda, junto a uma conjuntura de menor desemprego. Todos estes fatores conjuntamente acabaram fazendo com que estes bens possuíssem um peso mais elevado na definição do IPCA, seja este de forma indireta, seja direta (SUMMA, 2016, p. 748-51).

Vemos, portanto, que existiu uma grande mudança conjuntural neste período, fazendo as condições sociais mudarem entre 2006 e 2014. Os bens dentro do grupo Conflito Distributivo foram os que mais foram afetados, pela intensidade de trabalho de baixa qualificação que existe na produção desses itens. Então, o salário acabou sendo o fator de custo mais relevante, fazendo com que tal grupo elevasse seu peso dentro do IPCA de forma mais contundente entre 2006 e 2014.

Tais mudanças explicam o elevado peso e importância que o grupo Conflito Distributivo possuiu dentro da formação inflacionária no período entre 2006 e 2014. O conjunto de fatores de uma taxa de câmbio mais apreciada e com menor variação e as reformas que reduziram o peso os reajustes dos preços administrados demonstram o motivo de tal comportamento da inflação nesse período. Porém, durante o governo Dilma, algumas mudanças importantes ocorreram, o que fez com que a condução da política monetária se alterasse, mudando alguns fatores importantes para o entendimento do comportamento de diversos fatores de oferta que influenciam no IPCA.

3.4.2.2 *Pressão cambial e utilização dos preços administrados como instrumento de controle inflacionário (2012-2014)*

O fator preponderante para explicar o período entre 2006 e 2011 e o subsequente, entre 2012 e 2014, foi a variação do grupo conflito distributivo, por causa das mudanças sociais que ocorreram no governo Lula e foram reforçadas no governo Dilma. Porém, a partir de 2012, temos a volta do câmbio como elemento explicativo relevante para a formação do IPCA.

O Governo Dilma passou por uma mudança estrutural importante, quando tentou passar ao setor privado a responsabilidade do investimento, com medidas como uma série de isenções fiscais descoordenadas para setores produtivos específicos. Além disso, reduziu a curva de investimento público se comparado ao governo Lula ao mesmo tempo e, que reduziu a taxa de juros até o patamar de 7,25%, tentando fortalecer os mecanismos de investimento privado, junto com uma desvalorização cambial, na tentativa de melhorar as condições de investimento interno (BIANCARELLI, 2014, p. 280-1).

Além disso, o cenário econômico se reverteu em 2012. Os Estados Unidos ainda sofriam efeitos da crise de 2008 e a recuperação não era vigorosa como se imaginava e na Europa diversos países começaram a passar por crises de dívida pública. A China desacelerou sua atividade econômica naquele período, levando a uma redução do preço das *commodities* agrícolas, o que diminuiu o potencial de crescimento brasileiro (BARBOSA, 2013, p. 86). Tal conjuntura levou a uma situação distinta, já que um câmbio mais depreciado era visto na época como fator importante para aumentar a competitividade do país em relação a suas exportações e também consequência do cenário econômico vigente. Junto disso, com a redução da Selic, que reduziu a atração de capital estrangeiro, a taxa de câmbio ficou maior, elevando-se em 47,5% no período, voltando a ter papel relevante para a formação inflacionária entre 2012 e 2014.

O governo Dilma optou por um controle mais rígido dos preços administrados, reduzindo sua variação para níveis abaixo do IPCA durante o período de 2012 e 2014 (CAMPEDELLI, 2016, p. 133). Os monitorados tiveram elevação acumulada no período de 10,3% enquanto os livres tiveram de 19,9%. Essas medidas serviam como uma dupla função. Primeiramente, buscava-se controlar as pressões inflacionárias oriundas da taxa de câmbio mais elevada, que era mantida assim visando aumentar a competitividade da indústria nacional. Em segundo lugar, também buscava-se reduzir os custos de produção das empresas brasileiras, melhorando as condições de negócio da economia brasileira.

A situação deste período era de pressões inflacionárias oriundas tanto do grupo conflito distributivo quanto do grupo câmbio, que se encontravam em variação acumulada de 27,8% e 19,71% entre 2012 e 2014 respectivamente. Para evitar que o IPCA ultrapassasse a meta estipulada, os preços administrados tiveram seus reajustes limitados como forma de controle inflacionário. Isso explica o movimento ocorrido entre 2012 e 2014, em que os bens do grupo conflito distributivo continuam sendo um fator importante para a explicação da inflação, porém os do grupo câmbio passam a, também, pressionar o IPCA. O que amenizou a inflação naquele momento foi o grupo preços administrados. Podemos concluir, portanto, que a volta da pressão do câmbio na inflação brasileira foi compensada pelo controle mais rigoroso dos bens com preços administrados.

A situação deste período, desse modo, foi distinta do que ocorreu entre 2006 e 2011. Ao invés de ter somente um fator pressionando a inflação, que era o conflito distributivo, que possibilitou uma inflação mais controlada, o câmbio foi mais um fator de pressão ao IPCA. Sendo que um câmbio depreciado era esperado e inclusive desejado pelo governo, para controlar a inflação era necessário maior rigor com os preços administrados ou amenizar o conflito distributivo, afetando a classe trabalhadora. No primeiro governo Dilma, o escolhido foi a primeira opção, porém, a partir de 2015, já no segundo governo Dilma e tendo continuidade após seu impeachment, a opção de controle inflacionário foi atuar no conflito distributivo.

3.4.3 Austeridade fiscal e a resolução do conflito distributivo (2015-2018)

O último momento analisado neste trabalho é entre 2015 e 2018, marcado por políticas de austeridade fiscal, que têm início ainda com Dilma, e se mantêm durante o governo Temer. Tal situação foi responsável por reduzir consideravelmente a inflação, atuando, principalmente, no grupo conflito distributivo, o que mostra a escolha de combater a inflação às custas da classe trabalhadora.

Em 2015, temos um período de elevada inflação, com uma elevação ocorrida principalmente, nos preços administrados. Isso é resultado tanto das políticas de austeridade fiscal que passam a ser a tendência do governo a partir deste momento quanto do reajuste dos preços administrados represados durante o primeiro governo Dilma. Ao mesmo tempo, passa-se a elevar constantemente a taxa Selic, que chega à 14,5% (CAMPEDELLI; LACERDA, 2020, p. 11).

O reajuste quase que imediato dos preços administrados, que se elevou no acumulado ao ano em 16,7% em 2015, fez com que um choque de oferta ocorresse na economia brasileira. Preços como o da energia elétrica se elevaram em 43,5% no acumulado do ano, gerando um efeito cascata em quase todos os outros bens medidos dentro do IPCA. Porém, ainda existiam pressões inflacionárias dos salários, pois o conflito distributivo não havia sido totalmente amenizado com a elevação do desemprego e redução dos salários, ao mesmo tempo que tanto câmbio quanto preços administrados e os bens *in natura/commodities* pressionavam a inflação. Tal combinação gerou uma elevação inflacionária consistente, terminando o ano em 10,7%, a segunda maior de nossa análise e a maior desde 2002, que foi de 12,5%. A combinação de todos estes fatores fez com que a inflação ultrapasse a meta depois de anos de um controle inflacionário dentro da meta estipulada.

A partir de 2016, o controle inflacionário passa a ser mais ameno, já que os reajustes dos preços administrados ocorreram no ano anterior, tanto que o acumulado no ano desse grupo de bens foi de 5,39% ao mesmo tempo em que a taxa de câmbio se reduziu em 17,3%. As políticas de salário-mínimo começam a ser revertidas, fazendo com que o setor de serviços passe a ter menor pressão inflacionária. Portanto, a redução da inflação que se inicia a partir dessa data se destaca por ser resultado de uma fragilização da classe trabalhadora. Além disso, diversos itens de consumo básico da mesma se elevaram de forma contundente (CAMPEDELLI; LACERDA, 2020, p. 11-2).

Neste período, portanto, o controle inflacionário se deu às custas da classe trabalhadora, iniciada ainda em 2015 e consolidado a partir de 2016. Com a reversão das políticas de salário-mínimo e a redução do investimento público, temos, como foi melhor demonstrado no capítulo 2, uma elevação do desemprego e um menor poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais. Sendo que os reajustes dos preços administrados ocorreram em 2015, no ano seguinte estes tiveram apenas variações dentro do esperado, reduzindo consideravelmente esta fonte inflacionária para este ano. O câmbio também se apreciou após o impeachment da presidenta Dilma, fazendo com que as pressões inflacionárias cambiais se arrefecessem. Então, temos uma situação em que o ano de 2016 termina com quase nenhuma fonte inflacionária relevante, inclusive com elevada queda nos últimos meses do ano de todos os bens medidos pelo IPCA.

A situação se manteve assim até o final de 2018, com algumas considerações importantes a serem feitas. Primeiro, é que o elevado desemprego que chega a 12,1% ante a 6,7% em 2015, baixo nível de investimento, com queda de 13,9%, 12,1% e 2,56% em 2015, 2016 e 2017 respectivamente, a ainda vigente política de austeridade fiscal e o final da política

de reajuste do salário-mínimo, fazem com que o grupo conflito distributivo passe a amenizar qualquer tipo de pressão inflacionária na economia brasileira. Ao mesmo tempo, com o câmbio em relativa estabilidade, com média de R\$ 3,40 e variando entre R\$ 3,10 e R\$ 3,80 entre 2017 e 2018, eliminou-se as pressões dentro do grupo câmbio, que só teve certa mudança ao final de 2018, ano eleitoral, quando normalmente a taxa de câmbio se deprecia. O grupo que teve algum comportamento de maior destaque nestes dois últimos anos foi o de preços administrados, com elevações constantes de alguns bens específicos.

Isso mostra uma peculiaridade importante da inflação que existe desde 2016 na economia brasileira. A variação dos preços ocorre de maneira mais contundente, sendo, inclusive, acima do índice oficial, em bens com elevado consumo da classe trabalhadora. Itens como Energia Elétrica, Combustíveis veiculares, Combustíveis domésticos, que são administrados, elevaram-se em ritmo e nível mais acelerado do que o IPCA, mostrando que a inflação, mesmo reduzida, está afetando com maior peso os trabalhadores, reduzindo ainda mais a renda desta classe social (Ibid, 2020, p. 18).

Temos, assim, uma observação interessante que bate com o analisado dentro do nosso trabalho. O período de 2015-2018 se destaca por uma inflação baixa, com pouca variação na maioria dos itens, destacando-se o forte reajuste dos preços administrados em 2015 e a elevação de alguns bens específicos entre 2017 e 2018. Tal situação foi possível devido a um câmbio mais controlado, o que fez com que os bens do grupo câmbio se mantivessem estáveis, além da piora da situação da classe trabalhadora, o que amenizou as variações do grupo conflito distributivo. Tal cenário explica o bom resultado do combate inflacionário no período.

O combate se deu, portanto, via austeridade, que tentou tornar o conflito distributivo pró-capitalista, numa situação de desemprego mais elevado. Os trabalhadores perderam poder de barganha, sendo que, no período, a taxa de negociações que resultou em elevação do salário acima do INPC foi de 56% no setor de serviços e de 45% no setor indústria, elevada queda se comparado ao governo Dilma, que era de 83% e 91%, respectivamente. Ocorreu, também, várias demissões com contratação de novos trabalhadores com salários menores, aproveitando-se da elevada taxa de desemprego. Então a questão salarial e o conflito distributivo, que foi o fator inflacionário mais relevante entre 2006 e 2014 foi utilizado para controlar a inflação entre 2015 e 2018. O controle da inflação se deu, portanto, às custas da classe trabalhadora brasileira.

Temos agora um retrato preciso de como os fatores de custo atuaram dentro de cada período delimitado nesse trabalho. Agora iremos fazer as considerações finais sobre o comportamento inflacionário e seus fatores de custo para finalizar este capítulo.

3.5 Considerações finais sobre a precificação e os custos inflacionários brasileiro

A precificação dos bens que compõem o IPCA é, em sua ampla maioria, feita pela lógica do conflito distributivo, de maneira doméstica e tentando alcançar maior *mark-up* possível, tendo, no custo com salários, seu principal obstáculo para sua maximização. Sendo assim, a lógica socioeconômica do período, as mudanças ocorridas e o papel da renda, emprego e salário-mínimo no período analisado são fundamentais para dinâmica inflacionária brasileira.

Porém, mesmo tendo baixa variação, o peso que esse grupo possui tem tal importância na formação inflacionária que sua participação varia entre 40% nos momentos de menor poder de barganha da classe trabalhadora e de 60% nos momentos de maior força. Para amenizar as tensões do conflito distributivo, optou-se pelo choque recessivo, com consequente redução de renda e emprego da classe trabalhadora para o controle inflacionário a partir de 2015. Um controle mais rígido destes bens se mostrou uma ferramenta eficaz para obter uma inflação reduzida, mesmo que às custas da classe trabalhadora.

A variação cambial também se mostrou fator relevante para entender a inflação brasileira. Em momentos em que a taxa de câmbio se elevou, existiu pressão inflacionária e, consequentemente, elevação do índice. Num primeiro momento, entre 1999 e 2005, tal fator afetou os itens do grupo câmbio e dos preços administrados, porém, devido às reformas realizadas que mudaram a maneira na qual os monitorados eram reajustados, este passou a influenciar mais o grupo câmbio.

Observando os preços administrados, temos que, entre 1999 e 2005, estes ainda possuíam correlação com a variação cambial, devido a forma que os reajustes foram definidos no momento das privatizações. Com as mudanças metodológicas iniciadas a partir de 2004, ocorre uma mudança significativa destes reajustes, agora ligados mais a fatores de custo internos ou ao índice oficial de inflação, o IPCA. Isso fez com que os preços administrados, também a partir de 2006, fossem fator amenizador da inflação brasileira. Inclusive, com a volta do câmbio em 2011 como fator relevante inflacionário, esse grupo de bens foi represado artificialmente pelo governo para manter a inflação controlada. O reajuste ocorrido em 2015 foi o que levou a inflação naquele ano a ser a segunda maior na série histórica analisada neste trabalho e se mostrou como a única fonte de inflação relevante nos últimos dois anos de análise.

Por fim, é preciso analisar com atenção os bens do grupo *Commodities*, que tem, no choque de oferta, sua principal fonte de variação. Estes possuem reduzido peso formação do IPCA, mas são os que mais variaram em toda a análise. Isso faz com que o impacto fosse baixo

no caso geral, mas, de uma forma mais realista, tal variação acaba afetando a vida da população trabalhadora brasileira, principalmente a de menor renda.

Tal situação gera uma distorção importante numa observação cuidadosa. Mesmo em momentos de índice inflacionário controlados, é possível notar que existiu uma variação bem acima do índice oficial destes bens e estes são de amplo consumo da classe trabalhadora, como grãos (arroz, feijão, milho), proteínas (carne bovina, ovos e frango) e alimentos *in natura* (como vegetais e frutas). A elevação desses bens afeta pouco o IPCA, mas causa grande impacto na renda dos trabalhadores, o peso que eles possuem na inflação parece não refletir com exatidão o impacto que sua variação gera para os trabalhadores brasileiros.

Uma observação periodizada também ajuda a entender qual foi o papel de cada um dos fatores de custo dentro de cada um dos períodos delimitados neste trabalho. Primeiro, vemos como os choques cambiais afetaram a inflação entre os anos de 1999 e 2005. Posteriormente, vemos como as mudanças sociais, fundamentadas no aumento de renda e emprego para a classe trabalhadora, mudou a dinâmica inflacionária, colocando um peso maior em bens e serviços produzidos domesticamente. Depois vemos que, enquanto as demais fontes de inflação se mantiveram controladas (câmbio e preços administrados), a elevação dos salários e o resultado do conflito distributivo na formação de preços foi a maior fonte de pressões inflacionárias.

A partir da entrada de uma segunda fonte inflacionária em 2011, o câmbio, tal situação já gerou inflação próxima à banda superior e até ultrapassando o limite estipulado. Por fim, com as políticas de austeridade, foi escolhido amenizar o conflito distributivo e isso permitiu que tanto pressões cambiais quanto reajustes de preços administrados pressionassem a inflação sem um perigo de rompimento da meta. Para o controle inflacionário, a partir de 2015, foi escolhido penalizar a classe trabalhadora em nome de uma estabilidade monetária. Assim, foi possível observar um quadro mais completo da inflação brasileira, pontuando quais são as principais fontes inflacionárias, os custos mais relevantes para o entendimento da inflação e como foi a dinâmica dela dentro do período de 1999 e 2018.

A tese, então, chega na resposta para a hipótese da importância do conflito distributivo para a explicação inflacionária brasileira, a partir de uma nova interpretação do processo inflacionário, com base na teoria do conflito distributivo e as contribuições dos autores estruturalistas. A nova perspectiva criada nesta tese mostra que a hipótese se mostrou verdadeira, que o conflito distributivo é o melhor fator explicativo para entender o processo inflacionário, que, em conjunto com a variação cambial e a dinâmica própria dos preços administrados, traz um quadro completo sobre os condicionantes que formam as variações do nível geral de preços no Brasil.

CONCLUSÃO

Este trabalho busca mostrar uma interpretação alternativa da formação inflacionária brasileira, pautada na teoria do conflito distributivo, em que, além dos fatores de custo, temos o poder de barganha entre os capitalistas e trabalhadores influenciando na distribuição de renda e afetando a variação inflacionária brasileira. Para além disso, colocamos, também, um complemento importante dos autores estruturalistas, que enriquecem o debate para além das economias centrais, mostrando problemas específicos de países em desenvolvimento, como é o caso do Brasil. Com a contribuição dessa importante escola de pensamento, construiu-se um referencial teórico que melhor se encaixa na complexa realidade do país.

Com tal construção teórica, é possível se aprofundar no que a recente literatura econômica heterodoxa coloca como os três principais fatores explicativos para a formação inflacionária brasileira recente. Três elementos se destacam: o peso do salário no conflito distributivo e na formação inflacionária; o câmbio e o papel do setor externo nos casos em que a precificação é realizada baseada no exterior; e os preços administrados, que possuem dinâmica própria de precificação e geram um componente inercial, devido à elevada indexação de seus reajustes.

Isso auxiliou a delimitar parte do objetivo dessa tese, que é fazer uma análise da inflação brasileira entre o período de 1999 e 2018, baseado na teoria do conflito distributivo com as contribuições de pontos importantes da escola estruturalista, analisando a partir de uma nova metodologia a principal causa da inflação em diferentes períodos. Também permitiu identificar quais são os principais fatores de custo que afetam a inflação brasileira: para os bens com precificação interna, é o conflito distributivo e a elevação dos salários; para os bens com precificação externa, é o câmbio e nos bens com preços administrados, estes possuem dinâmica própria, precisando de uma análise mais detalhada, caso a caso.

Para entender melhor como cada fator atua na inflação brasileira, estes foram observados separadamente. No caso dos bens com precificação interna, existem momentos em que o conflito distributivo ficou mais favorável à classe trabalhadora, principalmente entre 2007 e 2014. Nesse mesmo período, tivemos uma redução considerável do desemprego e uma elevação do salário-mínimo em termos reais, garantindo melhores condições de negociação salarial para os trabalhadores. Tal cenário foi revertido a partir de 2015, com o começo das políticas de austeridade, gerando aumento do desemprego, que, em conjunto com a reforma trabalhista que ocorre em 2017, fez com que o ajuste inflacionário fosse feito de forma pró-capitalista, colocando o custo do controle inflacionário nos trabalhadores brasileiros.

Para o caso dos bens com precificação externa, foi feito um extenso levantamento bibliográfico que mostra como o câmbio afeta os bens produzidos em indústrias com elevada inserção externa. A variação cambial impacta na inflação brasileira como um todo, mas produz maior impacto em setores que participam mais ativamente do comércio internacional, além de ocorrer uma assimetria de repasse, com a variação positiva da taxa de câmbio sendo quase toda repassada para o aumento de preços, enquanto uma variação negativa quase não é repassada.

Os bens com preço administrados possuem regulação própria, geralmente por contratos firmados entre entidades governamentais e as empresas que operam nestes mercados. Cada caso possui uma forma de precificação diferente, que pode ser baseada em variação dos custos, índices inflacionários passados, atrelado ao câmbio ou ao preço internacional de uma mercadoria, como é o caso dos derivados de petróleo. Devido ao seu reajuste constante e de forma periódica na maioria dos casos, esses possuem elevado potencial de gerar inércia inflacionária na economia brasileira.

Após observar como os diferentes casos afetam distintos ramos econômicos brasileiros, foi feita uma separação do IPCA em novos grupos específicos, com a classificação baseada na forma de precificação dos itens medidos na cesta do índice inflacionário. Foram definidos quatro grandes grupos, classificados como: Bens Agrícolas/*Commodities*; Conflito Distributivo; Câmbio e Preços Administrados. Com isso, foi possível periodizar a inflação brasileira, mostrando como cada um destes grupos afetou a formação inflacionária brasileira em momentos diferentes entre 1999 e 2018.

Vemos que existem momentos específicos em que cada grupo de bem apresentou uma maior variação inflacionária, nos mostrando que, naquele momento, tivemos um impacto maior daquela causa inflacionária do que das demais. Com isso, pudemos delimitar o período entre 1999 e 2018 em quatro momentos distintos, o primeiro entre 1999 e 2005, quando choques cambiais foram os mais relevantes para explicar a inflação, um segundo momento entre 2006 e 2011, em que ocorreu um peso maior dos salários na definição do nível geral de preços, um terceiro entre 2012 e 2014, que dá continuidade à pressão salarial, mas com o câmbio agora também pressionando a inflação e os preços administrados passam a ser fator de controle inflacionário, e o período entre 2015 e 2018, quando o conflito distributivo que se intensificou a partir de 2006 é amenizado via ajuste fiscal e compressão da renda do trabalhador.

Num primeiro período, entre 1999 e 2005, temos uma transição para o câmbio flutuante, gerando desvalorização cambial considerável logo no primeiro ano de governo. Com um momento de instabilidade econômica interna e externa, vimos uma depreciação cambial ocorrer com forte intensidade. Além disso, grande parte das empresas estatais foram privatizadas ou

tiveram concessões fornecidas para empresas privadas, gerando contratos que, num primeiro momento, levavam em conta a variação cambial na formação dos reajustes tarifários, como energia elétrica, água, pedágios etc. Esses dois fatores fizeram com que os bens do grupo Preço Administrado e Câmbio tivessem elevações inflacionárias mais relevantes do que os demais, sendo assim esse elevado choque cambial ocorrido nesse primeiro período foi o fator mais explicativo para a inflação brasileira.

Entre 2006 e 2011, ocorreu um período de estabilidade inflacionária, com a variação ocorrendo sempre próximo à meta, nunca ultrapassando o teto definido. Neste mesmo momento, os preços que mais se elevaram foram justamente aqueles definidos como Conflito Distributivo, que são os serviços e bens industrializados com precificação interna. Foi um momento de elevação do salário-mínimo em níveis reais, alta taxa de negociação salarial acima da inflação, redução do desemprego e melhora na renda do trabalhador brasileiro. Com isso, o poder de barganha da classe se elevou e os bens sensíveis à alta de salários também acabou se elevando.

A partir de 2012, temos que a taxa de câmbio voltou a ser um problema inflacionário relevante, já que o governo reduziu os esforços para manter uma taxa de câmbio apreciada, visando uma melhor política industrial. Com isso, além dos bens do grupo Conflito Distributivo, temos agora o grupo Câmbio, em que bens industrializados com precificação externa tem uma inflação mais relevante. Isso gerou uma forte pressão no índice geral e a ferramenta para tentar conter tal inflação foi o controle dos preços administrados, que passaram a se elevar de forma menos contundente do que os demais. Reajustes em taxas importantes, como a da energia elétrica e sobre o preço dos combustíveis, foram feitos abaixo do IPCA geral, como forma de controlar a inflação sem perder os ganhos sociais da elevação salarial.

Em 2015, ocorreram mudanças significativas na economia, com a adoção de medidas de austeridade fiscal, com elevado corte de gastos públicos e reajuste imediato da inflação represada dos preços administrados. Isso fez com que ocorresse uma elevação do desemprego, a quase eliminação total da política de valorização do salário-mínimo acima da inflação e também uma redução considerável da renda do trabalho. Tudo isso fez com que os bens do grupo Conflito Distributivo tivessem uma inflação muito abaixo das demais categorias. Além disso, com uma taxa de câmbio estabilizada, a inflação do grupo Câmbio também passou a afetar pouco a inflação geral. Com isso, ocorreu um efetivo controle inflacionário a partir de 2017, porém às custas da classe trabalhadora.

Vemos, então, que existem quatro períodos distintos, com fatores de custo diferentes para explicar como a inflação se comportou durante o tempo analisado neste trabalho. Primeiro,

com um forte impacto da variação cambial, seguido pela melhora das condições sociais e consequente elevação do trabalho. A situação ficou controlada até o momento em que a taxa de câmbio voltou a se elevar, forçando o governo a controlar os preços administrados abaixo da inflação oficial. Isso foi corrigido no último período, gerando um forte impacto inflacionário no começo, que foi controlado via austeridade fiscal, gerando menores salários e renda e controlando a parcela referente a serviços e bens industrializados com baixa inserção externa.

Com isso, temos elementos para nos mostrar que a hipótese deste trabalho foi comprovada, de que o conflito distributivo teve papel fundamental para a explicação inflacionária brasileira, com a melhora das condições de disputa para os trabalhadores durante os governos de Lula e Dilma e com uma situação pró-capitalista a partir das políticas de austeridade fiscal iniciada em 2015. Sendo assim, o objetivo de realizar uma análise própria da inflação brasileira baseado no conflito distributivo e analisando as diferentes fontes inflacionárias em distintos momentos do tempo foi cumprido, mostrando validade sobre a hipótese definida nesta tese.

BIBLIOGRAFIA

AGÊNCIA DE REGULAÇÃO DE PERNAMBUCO (ARPE). **Nota técnica CT nº 03/2017:** Reajuste Tarifário Anual de 2017 da Companhia Pernambucana de Saneamento – Compesa. Recife: ARPE, 2017.

AGÊNCIA ESTADUAL DE REGULAÇÃO DE SERVIÇOS PÚBLICOS DE ENERGIA, TRANSPORTES E COMUNICAÇÃO DA BAHIA (AGERBA). **Resolução Agerba Nº 06.** Bahia: AGERBA, 2019.

AGÊNCIA ESTADUAL DE REGULAÇÃO DE SERVIÇOS PÚBLICOS DE MATO GROSSO DO SUL (AGEPAN). **Nota técnica regulatória nº 001/2019:** Reajuste tarifário anual dos serviços públicos de abastecimento de água e esgotamento sanitário. Campo Grande: AGEPAN, 2019.

AGÊNCIA GOIANA DE REGULAÇÃO (AGR). **Estudo do reajuste tarifário 2019 – Saneago.** Goiania: AGR, 2019.

AGÊNCIA GOIANA DE REGULAÇÃO (AGR). **Memorando nº 2/2018 SEI-PRESCR – 06059.** Goiania: AGR, 2018.

AGÊNCIA NACIONAL DE TELECOMUNICAÇÕES (ANATEL). Cálculo do Índice de Serviços de Telecomunicações – IST. **ANATEL**, 2015. Disponível em: <https://www.anatel.gov.br/setorregulado/tarifas-e-precos/calculo-do-indice-de-servicos-de-telecomunicacoes-ist>. Acesso em: 02 set. 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE ENERGIA ELÉTRICA (ANEEL). **Reajuste Tarifário Anual das Concessionárias de Distribuição:** sub módulo 3.1 (Procedimentos Gerais), versão 1.4. ANEEL, 2016.

AGÊNCIA NACIONAL DE PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS (ANP). Vários números. **ANP**, c2022. Disponível em <http://anp.gov.br>.

AGÊNCIA NACIONAL DE SAÚDE SUPLEMENTAR (ANS). **Nota técnica nº 3**, 2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTE AQUAVIÁRIO (ANTAQ). **Regulação de preços e serviços públicos autorizados na navegação interior.** Abr/2019.

AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTE TERRESTRE (ANTT). **Resolução nº 4770.** Jun/2015.

AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTE TERRESTRE (ANTT). **Contrato de permissão ANTT nº 001/2015.** Jul/2015.

AGÊNCIA NACIONAL DE TRANSPORTE TERRESTRE (ANTT). **Nota técnica nº 53/2018/GEROR/SUNIF.** Março/2018.

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (ANVISA). **Resolução nº 1,** Fev/2004.

AGÊNCIA REGULADORA DE ÁGUAS, ENERGIA E SANEAMENTO BÁSICO DO DISTRITO FEDERAL (ADASA). **Nota técnica SEI-GDF nº 8/2018**. Abr/2018.

AGÊNCIA REGULADORA DE ENERGIA E SANEAMENTO BÁSICO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (AGENERSA). **Nota técnica CATEP nº 049/2010**. Ago/2010.

AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO BÁSICO DO ESTADO DA BAHIA (AGERSA). **Nota técnica 001/2018: Índice de Reajuste Tarifário da Embasa – 2018**. Abr/2018.

AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO (ARSESP). **Nota técnica: Índice de Reajuste Tarifário da Sabesp – 2011**. Ago/2011.

AGÊNCIA REGULADORA DE SANEAMENTO E ENERGIA DO ESTADO DE SÃO PAULO (ARSESP). **Nota técnica: Reajuste Tarifário Anual da Companhia de Gás São Paulo - Comgás**. 2019.

AGÊNCIA REGULADORA DE SERVIÇOS DE ABASTECIMENTO DE ÁGUA E DE ESGOTAMENTO SANITÁRIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS (ARSAE). **Nota técnica GRT nº 07/2019: Detalhamento do Cálculo do Reajuste Tarifário de 2019 da Companhia de Saneamento de Minas Gerais (Copasa)**. Jun/2019.

AGÊNCIA REGULADORA DE SERVIÇOS PÚBLICOS DO ESPIRITO SANTO (ARSP). **Nota técnica Arsp/Dc/Astet nº 04/2018**. 2018.

AGÊNCIA REGULADORA DE SERVIÇOS PÚBLICOS DO ESTADO DO SERGIPE (AGRESE). **Nota técnica nº 03/2019: Reajuste Tarifário 2019 da Companhia de Saneamento do Estado de Sergipe – DESO**. Jan/2019.

AGÊNCIA REGULADORA DO PARANÁ (AGEPAR). **Nota técnica IRT – 2018: Reajuste tarifário da Sanepar**. Mar/2018.

APRIGIO, P. L.; CARVALHO, A. R. Estabilidade Monetária e CEPAL: A Heterogeneidade do Pensamento Estruturalista Latino-Americano. **Revista de Economia Política**, v. 38, n. 1, p. 28-47, Jan/Mar 2018.

ARAÚJO, E. C.; MODENESI, A. M. A Importância do Setor Externo na Evolução do IPCA (1999-2010): uma análise com base em um modelo SVAR. **XXXVIII Encontro Nacional de Economia**, Salvador/BA, Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2011.

BARBOSA, N. Dez anos de política econômica. *In*: SADER, E et al. **10 anos de governos pós-neoliberais no Brasil**: Lula e Dilma. São Paulo: Boitempo, 2013.

BASTIAN, E. F. et al. **Some stylized facts on external shocks and inflation upsurge in Brazil**: 1951-1985. Texto para discussão 028. Rio de Janeiro: UFRJ, Instituto de Economia, 2016.

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

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

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Inflação. **BCB**, Brasília, v. 15, n. 4, Dez/2013.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Relatório de Inflação. **BCB**, Brasília. v. 21, n. 4, Dez/2019.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Preços Administrados. **Série Perguntas mais frequentes**. Brasília: BCB, 2016.

BIANCARELLI, A. M. A era Lula e sua questão econômica principal: crescimento, mercado interno e distribuição de renda. **Revista do Instituto de Estudos Brasileiros**, São Paulo, n. 58, p. 263-288, Jun/2014.

BOIANOVSKEY, M. Celso Furtado and the Structural-Monetarist Debate in Economic Stabilization in Latin America. **History of Political Economy**, Durham, v. 44, n. 2, 2012.

BRAGA, J.M. A inflação brasileira na década de 2000 e a importância das políticas não monetárias de controle. **Revista Economia e Sociedade**, Campinas, v. 22, n. 3, p. 697-727, 2013.

BRAGA, J.M. SUMMA, R. Estimção de um modelo desagregado de inflação de custo para o Brasil. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 37, n. 2, p. 399-460, 2016.

CAIXA ECONOMICA FEDERAL. **Circular N° 745**, Jan/2017.

CAMPEDELLI, A. L. O regime de metas de inflação no Brasil pós-2006: uma análise histórica. **Revista Debate Econômico**, Varginha, v. 3, n. 2, p. 5-24, 2015.

CAMPEDELLI, A. L. O regime de metas de inflação no Brasil: um balanço do governo Dilma. **Revista Nexos Econômicos**, Uberlândia, v. 10, n. 2, p. 115-138, 2016.

CAMPEDELLI, A. L.; LACERDA, A. C. O combate a inflação como fator de concentração de renda: um estudo da década de 2010. **Revista Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 32, n. 1, p. 142-165, 2020.

CAMPEDELLI, A. L.; SILVA, F. P. Análise da inflação brasileira: um estudo a partir de Kalecki e Keynes. **10º Encontro da AKB**, Brasília/DF, Associação Keynesiana Brasileira, 2017.

CARRARA, A. F.; CORREA, A. L. O regime de metas de inflação no Brasil: Uma análise empírica do IPCA. **Revista Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 3, p. 441-462, 2012.

CARVALHO, A.R.; CARDOSO, F.G. Furtado e Noyola: elementos de complexidade na Economia do Desenvolvimento. **Banco de Artigos da Biblioteca Celso Furtado**, 2017. Disponível em: http://celsofurtado.phl-net.com.br/googlealerta/Andre_Carvalho.pdf. Acesso em 26 de Outubro de 2017.

CARVALHO, L. **Valsa Brasileira: do boom ao caos econômico**. São Paulo: Todavia, 2018.

CASA CIVIL. **Lei Nº 9503**, Set/1997.

CASA CIVIL. **Lei Nº 12468**, Ago/2011.

CASA CIVIL. **Lei Nº 13281**, Mai/2016.

COMPANHIA RIOGRANDENSE DE SANEAMENTO (CORSAN). **Ofício 0180/2018: Índice de Reajuste Tarifário – IRT**. Fev/2018.

COSTA FILHO, A. E. Inflação e incerteza no Brasil. **Economia Aplicada**, v. 20, n. 4, p. 355-380, 2015.

COUTO, S.V.V.; FRAGA, G.J. O *pass-through* da taxa de câmbio para índices de preços: análise empírica para o Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, p. 333-356, 2014.

DE PAULA, L.F.; SARAIVA, P.J. Novo consenso macroeconômico e regime de metas de inflação: algumas implicações para o Brasil. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**, Curitiba, v. 36, n. 128, p. 19-32, Jan/Jun 2015.

DIEESE. **Home page**. c2022. Disponível em: <http://www.dieese.org.br>.

FERNANDEZ, R. N. et al. Assimetria no repasse da taxa de câmbio para a inflação: evidências para o Brasil. **Revista Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 38, n. 4, p. 659-682, 2018.

FERREIRA, A. Grau de monopólio e distribuição de renda: uma discussão de Kalecki. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 11, nº 1, p. 81-101, 1990.

FIGUEIREDO, F. M.; FERREIRA, T.P. Os preços administrados e a inflação no Brasil. Brasília: **Banco Central do Brasil**, 2002.

FONSECA, M. R. R.; ARAÚJO, E. C.; ARAÚJO, E. Não-linearidade entre câmbio e preços no Brasil e implicações para uma estratégia de desenvolvimento econômico. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 39, n. 2, p. 263-284, Abr/Jun 2019.

FREITAS, F.N.P. “Estabilidade e Pleno Emprego”: as origens do esquema de Kaldor para a análise da flutuação e do crescimento econômico. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 29, n. 1, p. 92-113, 2009a.

FREITAS, F. N. P. O Papel da Teoria da Distribuição nos Modelos de Crescimento com Pleno Emprego de Kaldor: uma avaliação crítica. **38º Encontro Nacional de Economia**, Foz do Iguaçu/PR, Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2009b.

FREITAS, M.C.P. Banco Central e política macroeconômica: o regime de metas de inflação. *In*: MARCOLINO, L.C., CARNEIRO, R. **Sistema financeiro e desenvolvimento no Brasil: do Plano Real à crise financeira**, São Paulo: Atitude, 2010. p. 177-207.

FURTADO, C. **Dialética do Desenvolvimento**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.

FURTADO, C. **Prefácio a nova economia política**. Rio de Janeiro: Terra e Paz, 1976.

FURTADO, C. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento**. 5. ed. Rio de Janeiro: Contraponto, 2009.

FURSTENAU, V. Inflação: Monetaristas e Estruturalistas. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 2, nº 2, p. 25-35, 1981.

GAREGNANI, P. Notes on consumption, investment and effective demand: I. **Cambridge Journal of Economics**, Oxford, v. 2, n. 4, p. 335-353, 1978.

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

GOMES, C.; AIDAR, O. Metas Inflacionárias, Preços Livres e Administrados no Brasil: Uma Análise Econométrica. **XXXII Encontro Nacional de Economia**, João Pessoa/PB, Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia, 2004.

GOMES, L.; FREITAS, F. A Evolução do Conflito Distributivo no Brasil de 2000 a 2014: Uma Visão Multissetorial. **XI Encontro Internacional da Associação Keynesiana Brasileira**, Porto Alegre/RS, Associação Keynesiana Brasileira, 2018.

GOVERNO DO ESTADO DE MINAS GERAIS. **Contrato SETOP 007/2007**. 2007.

HALUSKA, G.; SUMMA, R.; LARA, F.M. Um modelo de distribuição de renda e inflação por conflito entre salários, lucro e renda de monopólio de serviços monitorados. **Instituto de Economia da UFRJ**, Rio de Janeiro, Texto para discussão n. 30, 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Home page**. c2022. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>.

IBGE. **Para compreender o INPC (Um texto simplificado)**. 7. ed. Rio de Janeiro: IBGE, 2016.

IPEADATA. Home page. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>.

KALDOR, N. The Radcliffe Report. **The Review of Economics and Statistics**, Cambridge, v. 42, n. 1, p. 14-19, 1960.

KALDOR, N. Inflation and Recession in the World Economy. **The Economic Journal**, London, v. 86, p. 703-714, 1976.

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

KALECKI, M. Que é inflação? *In*: MIGLIOLI, J. et al. **Kalecki: economia**. São Paulo: Ática, p. 111-117, 1980.

KEYNES, J. M. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

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

LEITE, K. V. B. S.; HERMANN, J.; PIMENTEL, D. A importância do Setor Externo para a Inflação Brasileira: Uma estimação para o período 2001-2013. **Brazilian Keynesian Review**, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 88-119, 2016.

LIMA, P. C. R. Preço dos combustíveis no Brasil. **Estudo da Consultoria Legislativa no Brasil**. Brasília: Câmara dos Deputados, 2016.

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

MENDONÇA, H.F. Metas para inflação e taxa de juros no Brasil: uma análise do efeito dos preços livres e administrados. **Revista de Economia Política**, v. 27, n. 3, 2007.

MINISTERIO DA FAZENDA. **Portaria Nº 386**. Ago/2018.

MODENESI, A. M. **Regimes Monetários, Teoria e a Experiência do Real**. Barueri: Manole, 2005.

MODENESI, A.M.; FERRARI FILHO, F. Choque de oferta, indexação e política monetária: breves considerações sobre a aceleração inflacionária recente. **Revista Economia & Tecnologia**, Ano 07, v. 26, p. 1-9, 2011.

MODENESI, A. M.; ALVES, C. C. P.; MARTINS, M. N. Mecanismo de transmissão da política monetária: a importância dos fatores microeconômicos. **Revista OIKOS**, v. 11, n. 2, p. 203-216, 2012.

NIERMEYER, L.M. Altas de juros reduzem a inflação? Revisitando Wicksell com a perspectiva da economia clássica e estruturalista. *In*: LACERDA, A. C. **Desenvolvimento Brasileiro em Debate**. São Paulo: Blucher, 2017. p. 97-112.

NOYOLA-VASQUEZ, J. F. Inflação e Desenvolvimento Econômico no Chile e no México. *In: BIELSTHOWSKY, R. Cinquenta anos de CEPAL*. Rio de Janeiro: Record, 2000. p. 293-307.

OLIVEIRA, G.; TUROLLA, F. Política econômica do segundo governo FHC: mudanças em condições adversas. **Revista Tempo Social – USP**, São Paulo, v. 15, n. 2, p. 195-217, 2003.

PIMENTEL, D. M.; LUPORINI, V.; MODENESI, A. M. Assimetrias no repasse cambial para a inflação: Uma análise empírica para o Brasil (1999 a 2013). **Revista Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 46, n. 2, p. 343-372, 2016.

PIVETTI, M. **An essay on Money and Distribution**. London: Macmillian, 1991.

PETROBRAS. **Relatório de Gestão e Anexos 2009**. Rio de Janeiro, Jul/2010.

PETROBRAS. **Relatório de Gestão 2011**. Rio de Janeiro, Jul/2011.

PETROBRAS. **Relatório de Gestão 2013**. Rio de Janeiro, Jul/2014.

PETROBRAS. **Relatório de Gestão 2014**. Rio de Janeiro, Jul/2015.

PETROBRAS. Nova política de precificação de diesel e gasolina. **Agência Petrobrás**, 2016. Disponível em:
http://www.agenciapetrobras.com.br/upload/documentos/apresentacao_S1Bn6E7QR5.pdf. Acesso em: 30 maio 2018.

PETROBRAS. Comissão de Desenvolvimento Urbano & Comissão de Minas e Energia. **Precificação de Gasolina e Diesel**. Brasília: Câmara dos Deputados, 2017.

PETROBRAS. **Política de preços para a Gasolina e Diesel**. [s.d.] Disponível em:
<http://www.petrobras.com.br/pt/produtos-e-servicos/composicao-de-precos-de-venda-as-distribuidoras/gasolina-e-diesel/>. Acesso em 30 Mai. 2018.

PREFEITURA DA CIDADE DE SÃO PAULO. Planilha Tarifária do Sistema de Transporte Coletivo Urbano. **Acesso à informação**. São Paulo: Prefeitura de São Paulo, 2013. Disponível em:
https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/transportes/acesso_a_informacao/index.php?p=150849. Acesso em: 07 ago. 2019.

PREFEITURA DO RIO DE JANEIRO. **Reajuste da tarifa de ônibus urbano**. Rio de Janeiro: Portal transparência da mobilidade, 2014. Disponível em
<http://www.rio.rj.gov.br/web/transparenciamobilidade/exibeconteudo?id=5019588>. Acesso em: 07 ago. 2019.

RANGEL, I. **A inflação brasileira**. 5. Ed, São Paulo: Bial, 1986.

ROSSI, P. Taxa de câmbio no Brasil: Dinâmicas da arbitragem e da especulação. **Observatório da economia global**, Campinas, Textos avulsos, n. 7, 2011.

ROSSI, P.; MELLO, G. Componentes macroeconômicos e estruturais da crise brasileira: o subdesenvolvimento revisitado. **Brazilian Keynesian Review**, São Paulo, v. 2, n. 2, p 252-263, 2016.

SARAMAGO, H.A. **Trajatória da parcela dos salários na renda do Brasil**: análise de decomposição a partir do salário real e da produtividade (1990-2013). Rio de Janeiro, 2016, 93 f., Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

SAWIER, M. The Kaleckian Analysis and the New Millennium. **Review of Political Economy**, London, v. 11, n. 3, p. 303-319, 1999.

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

SERRANO, F. Juros, câmbio e o sistema de metas de inflação no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 1, p. 63-72, 2010.

SERRANO, F. Conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, p. 395-421, 2010b.

SILVA, F. C. M.; FEIJO, C.; MODENESI, A. M. Dinâmica inflacionária da indústria brasileira: uma abordagem setorial (1999-2014). **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 38, n. 4, p. 690-707, 2018.

SISTEMA IGBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA (SIDRA). **Home Page**. c2022. Disponível em: <http://www.sidra.ibge.gov.br>. Acesso em:

SOUZA, F. E. P. Processos de depreciação cambial são expansionistas ou contracionistas no Brasil? Uma avaliação do efeito do descasamento cambial do setor privado. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 39, n. 1, 2019.

SOUZA, J. B. V. Deliberação Agenesra nº 3.586 de 31 de Outubro de 2018. **Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro**, Rio de Janeiro, 01 de Novembro de 2018.

STOCKL, M.; MOREIRA, R. R.; GIUBERTI, A. C. O impacto das *commodities* sobre a dinâmica da inflação no Brasil e o papel amortecedor do câmbio: evidências para o CRB *Index* e Índice de *Commodities* Brasil. **Revista Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 27, n. 1, Jan 2017.

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

SUMMA, R.; SANTOLIN, R. Um modelo alternativo ao Novo Consenso para economia aberta: evidências para a economia brasileira no período 1999-2014. **Revista Econômica**, Niterói, v. 18, n. 1, p. 1-31, Jun/2016.

URBANIZAÇÃO DE CURITIBA S.A. **Metodologia de cálculo da tarifa técnica**, 2010.

**ANEXO A – VALORES CALCULADOS DO MARK-UP DE KALECKI PARA O
SETOR INDUSTRIAL: 1999-2018**

	W (em mil R\$)	M (em mil R\$)	Vp (em mil R\$)	j	k	Ω
1999	39.523.117	151.430.005	326.950.766	3,831	1,712	0,225
2000	44.571.043	194.851.189	407.769.628	4,372	1,703	0,209
2001	49.457.110	227.491.687	468.310.418	4,6	1,691	0,205
2002	54.183.881	253.411.850	535.023.204	4,677	1,739	0,192
2003	56.545.690	287.580.170	567.671.891	5,086	1,65	0,202
2004	63.304.235	350.640.532	665.324.889	5,539	1,607	0,201
2005	69.426.574	367.096.467	690.325.490	5,288	1,581	0,215
2006	77.411.867	384.373.979	737.975.425	4,965	1,598	0,219
2007	78.466.473	448.980.327	753.997.472	5,722	1,43	0,257
2008	90.196.067	522.255.636	878.042.750	5,79	1,434	0,254
2009	100.746.284	454.807.306	902.659.229	4,514	1,625	0,225
2010	112.169.813	475.241.024	1.077.717.634	4,237	1,835	0,186
2011	135.504.386	529.198.660	1.082.978.476	3,905	1,629	0,245
2012	142.807.342	565.492.430	1.155.437.235	3,96	1,631	0,242
2013	151.121.712	641.818.127	1.298.027.735	4,247	1,637	0,23
2014	168.367.044	751.777.163	1.357.262.986	4,465	1,475	0,278
2015	167.559.605	605.138.532	1.308.776.866	3,611	1,694	0,238
2016	165.073.147	584.389.536	1.283.884.502	3,54	1,713	0,236
2017	168.509.569	697.458.160	1.321.844.391	4,139	1,526	0,27
2018	173.769.046	867.270.485	1.570.870.459	4,991	1,509	0,247

Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

**ANEXO B – VALORES CALCULADOS DO MARK-UP DE KALECKI PARA O
SETOR DE SERVIÇOS: 1999-2018**

	W (em mil R\$)	M (em mil R\$)	Vp (em mil R\$)	j	k	Ω
1999	33.172.414	16.102.171	190.947.375	0,4854	3,8752	0,1897
2000	37.750.441	19.791.402	224.458.065	0,5243	3,9008	0,1844
2001	43.625.312	21.940.867	237.103.121	0,5029	3,6162	0,2028
2002	48.277.039	25.329.399	291.772.006	0,5247	3,9639	0,1812
2003	49.786.111	25.948.448	264.877.134	0,5212	3,4974	0,2084
2004	58.680.653	31.436.964	311.880.965	0,5357	3,4608	0,2092
2005	67.828.683	32.870.565	363.982.649	0,4846	3,6146	0,2049
2006	78.595.674	35.631.702	442.992.831	0,4534	3,8782	0,1929
2007	90.805.449	40.487.949	572.873.629	0,4459	4,3633	0,1706
2008	108.976.256	50.335.712	681.225.596	0,4619	4,276	0,1727
2009	122.958.643	58.205.908	750.630.758	0,4734	4,1434	0,1776
2010	145.825.362	62.968.598	880.848.059	0,4318	4,2187	0,1783
2011	171.942.118	77.013.391	1.003.723.888	0,4479	4,0317	0,1855
2012	199.213.925	82.542.497	1.129.968.085	0,4143	4,0104	0,1902
2013	228.596.695	90.494.915	1.258.900.991	0,3959	3,9453	0,1956
2014	259.874.667	112.080.724	1.404.582.298	0,4313	3,7762	0,2011
2015	279.421.436	116.027.150	1.447.311.337	0,4152	3,6599	0,2099
2016	291.738.303	118.374.335	1.480.902.340	0,4058	3,611	0,2141
2017	298.502.652	130.137.014	1.545.837.821	0,436	3,606	0,211
2018	311.340.844	134.359.332	1.657.699.524	0,432	3,719	0,204

Fonte: IBGE. Elaboração do autor.

**ANEXO C – ÍNDICE UTILIZADO PARA O REAJUSTE DE ÁGUA E ESGOTO POR
ESTADO BRASILEIRO**

Índices escolhidos	Estado
IPCA	BA, ES, MS, RJ, SE, SP
Custos	AC ^{12/13} , CE ¹³ , MA ^{12/13} , PA ^{11/13}
IGP-M	DF, MG
IPCA/IGP-M/IGP-DI/INPC	GO
INPC/IGP-M/IPCA	PR ¹²
IPCA/IGP-M	PE ¹³
INPC/IGP-DI/INCC/IPCA	RS ¹³

Fonte: Adasa, Ageac, Agenera, Agepan, Agepar, Agersa, Agr, Agrese, Arcon, Arpe, Arsae, Arresp, Arsp, Caema, Cegade, Corsan. Elaboração do autor

¹¹ Devido à dificuldade de encontrar a metodologia de cálculo, foi solicitado, via internet, a partir de portais de solicitação de informação, a metodologia de cálculo desses estados. Sendo que não foi enviado nenhum documento oficial na maioria dos casos, somente foi explicado a metodologia na resposta, é digno de nota esclarecer a falta de bibliografia para esses dados.

¹² Os estados do Paraná e Rio Grande do Sul utilizam um cálculo próprio sobre a taxa de reajuste tarifário, que leva em conta diversos índices inflacionários na sua base. O caso de Pernambuco é de uma composição que leva em conta a maior parte do reajuste via IPCA e o restante pelo IGP-M. Mais informações podem ser obtidas no portal das respectivas agências reguladoras. No caso do Acre, Ceará, Pará e Maranhão, eles são os únicos a realizar um cálculo de ajuste da tarifa observando exclusivamente a variação dos custos de operação.

**ANEXO D – MÉTODO DE REAJUSTE DO TRANSPORTE PÚBLICO EM CADA
CAPITAL DOS ESTADOS NO QUAL O IPCA É MEDIDO¹³**

	Ônibus urbano (Capital)	Ônibus intermunicipal	Trem	Metrô (Capital)
Cidade	Método Reajuste	Método Reajuste	Método Reajuste	Método Reajuste
AC ¹⁶	Custos	Custos	X	X
BA ¹⁶	Custos	IPCA e IGP-M	IPCA	IPCA
CE ¹⁶	Custos	IPCA e INPC	X	Custos
DF ¹⁶	Custos	IPCA	X	IPCA ¹⁴
ES	Custos	Custos	X	X
GO ¹⁶	IPA-FGV e INPC	IPCA	X	X
MS ¹⁶	IPA-FGV e INPC	IPCA	X	X
MA ¹⁶	IPA-FGV e INPC	Custos	X	X
MG	IPA-FGV e INPC	Custos	X	Custos
PA ¹⁶	Custos	Custos	X	X
PR	Custos	Custos	X	X
PE	Custos	Custos	X	Custos
RJ	IPA-FGV e INPC	Custos	IGP-M	IGP-M
RS ¹⁶	Custos	Custos	X	Custos
SE ¹⁵	Custos	INPC	X	X
SP ¹⁶	Custos	Custos	IGP-M	IGP-M

Fonte: Ageac, Agepan, Agereg, Agetransp, Agn, Antt, Arce, Arpe, BHTrans, CBTU, Ceturb, CMTC Goiânia, CPTM, Comuttran, CTB, Detro, DER/PR, DFTrans, EPTC, Etufor, Grande Recife, METRO/SP, RBTrans, Sedurbs, Semob/DF, Semob (PA), SMTT/AJU, SPTrans, Trensurb, URBS. Elaboração do autor.

¹³ As células que estão marcadas com um X significam que tal estado não possui o referente modal de transporte.

¹⁴ A Secretaria de Transportes e Mobilidades (SEMOB) do Distrito Federal informou que o método de reajuste para o metrô se dá pela fixação desta segunda a tarifa mais elevada cobrada pelo serviço rodoviário estadual. No caso atual, este se refere às redes de ônibus interestaduais de ligação longa. Podemos considerar, então, que o reajuste do metrô se dá pela mesma forma que o do ônibus interestadual.

¹⁵ Devido à dificuldade de encontrar a metodologia de cálculo dessas, foi solicitado, via internet, a partir de portais de solicitação de informação, a metodologia de cálculo referente a cada estado ou município. Sendo que não foi enviado nenhum documento oficial na maior parte dos casos, somente foi explicado a metodologia na resposta, é digno de nota esclarecer a falta de bibliografia para esses dados.

**ANEXO E – ÍNDICE INFLACIONÁRIO UTILIZADO PARA O REAJUSTE
PERIÓDICO DA TARIFA DO PEDÁGIO**

Índice Inflacionário	Estado
IPCA	AC ¹⁷ , BA, CE ¹⁶ , DF, GO ¹⁷ , MA ¹⁷ , MG, PA, PE, SE ¹⁷ , FEDERAIS
IPCA e IGP-M	SP
IT, IP, IOAE, IC, IGP-M, INCC	ES, MS, RS
IT, IP, IL, IOAE, IC, IGP-M, INCC	PR
IT, IP, IOAE, IC, IPC, INCC	RJ

Fonte: Agepan, Agerba, Agetransp, ANTT, Arpe, Artesp, Câmara Estadual do Rio Grande do Sul, DER/PR, Governo do Estado de Minas Gerais. Elaboração do autor.

¹⁶ Os estados do Acre, Ceará, Distrito Federal, Goiás, Maranhão, Pará e Sergipe não possuem rodovias estaduais pedagiadas, somente existindo pedágios em rodovias federais que cortam suas regiões.