

INFLAÇÃO, CONFLITO E CONGELAMENTO¹

José Márcio Camargo²

1 INTRODUÇÃO

Este artigo desenvolve um modelo de inflação baseado em conflito distributivo no qual o ativismo sindical, combinado ao poder de repasse para os preços dos aumentos de salários nominais, cumpre um papel fundamental. A suposição básica é que os trabalhadores, através de seus sindicatos, têm influência sobre a taxa de variação dos salários nominais, enquanto os salários reais são determinados pela combinação entre ativismo sindical e o poder de repasse aos preços dos reajustes de salários nominais. Em outras palavras, a determinação da taxa de variação dos salários nominais é dada pelo ativismo sindical e pelas políticas de reajuste de salários adotadas pelo Governo. Agregando a este comportamento do mercado de trabalho o mercado de produto, através de uma função de demanda agregada simples, deduzimos o funcionamento da economia como um todo.

O artigo é organizado da seguinte forma. Na Seção 2 estudamos o processo de formação dos salários nominais. Na Seção 3 desenvolvemos a regra de formação dos preços, da margem bruta de lucros e dos salários reais. Nas Seções 4 e 5 desenvolvemos o comportamento dos mercados de trabalho e de produto, respectivamente, enquanto na Seção 6 estudamos o desempenho da economia como um todo. Na Seção 7 estudamos os efeitos de planos de estabilização baseados em congelamentos de preços sobre a dinâmica de formação das rendas nestas economias. Mostramos que um dos principais efeitos destes planos é uma grande mudança nos termos do conflito distributivo. Esta mudança se reflete em uma nova definição de ganhadores e perdedores com a inflação. Finalmente, na Seção 8 apresentamos as principais conclusões do trabalho.

1 Várias pessoas leram e comentaram as versões iniciais deste trabalho. Edward Amadeo discutiu vários pontos e foi de grande importância ao longo de todo o processo de elaboração do texto. G. Sedlacek, R. Paes de Barros e P. Valls Pereira fizeram comentários decisivos para a versão final do modelo. J. Gatica, R. Inflante e C. A. Ramos discutiram com o autor e deram várias sugestões. A primeira versão do artigo foi apresentada em um seminário no PREALC/OIT, em Santiago de Chile, onde inúmeras contribuições foram feitas pelos participantes. A todos, o autor agradece, sem contudo deixar de se responsabilizar integralmente pelo conteúdo do trabalho. O autor agradece também o apoio institucional e financeiro concedido pelo PREALC/OIT para a sua realização.

2 Professor do Departamento de Economia da PUC/RJ.

2 ATIVISMO SINDICAL E SALÁRIOS NOMINAIS

O modelo parte da pressuposição de que a inflação é a manifestação, ao nível dos preços, do conflito entre diferentes grupos sociais, pela apropriação de maiores parcelas do produto gerado na economia. Sendo assim, a evolução do nível dos preços está intimamente associada ao processo de formação dos diferentes tipos de renda. Como nosso interesse é estudar a relação entre ativismo sindical e inflação, podemos simplificar a análise supondo uma economia com apenas dois grupos sociais, trabalhadores e empresários, e, portanto, dois tipos de rendas, salários e lucros.

Nesta economia, a taxa de variação dos salários nominais é determinada no mercado de trabalho através de mecanismos de política econômica adotados pelo Governo (política salarial, salário mínimo etc.) e do grau de mobilização dos sindicatos de trabalhadores. A margem de lucros, por outro lado, é determinada no mercado de produto e depende do poder de repasse dos reajustes de salários nominais obtidos pelos trabalhadores, aos preços dos bens. Ou seja, os trabalhadores têm condições de influenciar os salários nominais, enquanto os salários reais dependem do comportamento dos empresários na formação dos preços.

Para estudar os determinantes da taxa de variação dos salários nominais (w) vamos, inicialmente, considerar o papel desempenhado pelas regras de reajustes estipuladas pelo Governo, as leis salariais e a lei do salário mínimo. Estas regras determinam, na maior parte dos casos, a taxa e a periodicidade mínima dos reajustes dos salários nominais, como uma função da inflação do período anterior. A esta variável daremos o nome de taxa de variação do salário institucional e representaremos por w_i . Dado seu caráter mandatório, vamos supor que w_i é exógeno.

A segunda variável importante que atua sobre a taxa de variação dos salários nominais é o grau de mobilização dos sindicatos de trabalhadores, ou seja, o ativismo sindical. Quanto maior o ativismo sindical, mais os sindicatos são capazes de influir sobre a taxa de variação dos salários nominais e vice-versa. Por outro lado, o mesmo grau de mobilização deve se refletir de forma diferente sobre os salários nominais, dependendo do poder de repasse aos preços dos reajustes salariais por parte das empresas. Se estas conseguem repassar todo reajuste salarial aos preços de seus produtos, sem que isto prejudique sua posição no mercado, a resistência às demandas sindicais deverá ser menor que se houver dificuldades neste repasse. Sendo assim, se chamarmos de $f(\cdot)$ e $h(\cdot)$ o grau de mobilização sindical e o poder de repasse dos reajustes de salários nominais aos preços dos produtos, respectivamente, poderemos representar o processo de formação dos salários nominais nesta economia da forma:

$$w - w_i + h(\cdot).f(\cdot) \quad (1)$$

O entendimento do processo descrito genericamente pela equação (1) exige que explicitemos as variáveis que determinam o comportamento do grau de mobilização sindical e do poder de repasse.

O grau de mobilização dos sindicatos está relacionado a três variáveis distintas: primeira, pelas condições de mercado de trabalho; segunda, pelo grau de insatisfação dos trabalhadores com os salários reais que estão recebendo no momento das negociações coletivas; e, terceira, por variáveis institucionais que determinam a forma de organização sindical, a liberdade de atuação política, a estrutura do processo de negociações etc. Analisemos cada uma isoladamente.

2.1 Condições do Mercado de Trabalho

Se existe um número relativamente grande de trabalhadores disponíveis no mercado de trabalho, que podem ser utilizados pelas empresas, a ameaça de dispensa dos trabalhadores empregados se torna mais forte. Conseqüentemente, desestrutura a base de sustentação da atividade sindical e reduz sua capacidade de mobilização com o objetivo de aumentar os salários dos trabalhadores a eles filiados. Neste contexto, uma variável que represente este fato deve entrar como argumento da função $f(\cdot)$. Devemos, entretanto, nos perguntar que variável tem esta função em economias como as latino-americanas.

No caso das economias capitalistas desenvolvidas, nas quais o mercado de trabalho é relativamente homogêneo, a taxa de desemprego aberta parece uma *proxy* adequada para representar as condições do mercado de trabalho. Porém, nas economias latino-americanas, onde uma parte significativa da força de trabalho se encontra empregada no que se convencionou chamar de segmento informal do mercado, e nas quais os mecanismos de proteção aos desempregados são praticamente inexistentes, a taxa de desemprego aberta pode representar apenas parte do conjunto de trabalhadores que pressionam o mercado de trabalho formal.

Nestas condições, é possível que o grau de segmentação do mercado de trabalho desempenhe um papel relevante no processo de formação dos salários nominais. Se um trabalhador, quando perde o emprego no segmento formal e sindicalmente organizado, procura emprego no segmento não organizado ou no segmento informal, deslocando trabalhadores destes dois últimos para o desemprego, e, vice-versa, quando a demanda por trabalho cresce, os movimentos que ocorrem nestes outros segmentos passam a ser importantes no processo de formação dos salários do segmento formal do mercado. Por outro lado, se este processo não ocorre, ou seja, se um trabalhador do segmento não organizado ou do informal não consegue, ou não tenta, se empregar no segmento formal e organizado, a variável realmente importante que indicaria o grau de pressão sobre os salários deste último segmento seria a taxa de desemprego aberta.

No primeiro caso descrito acima, seria como se não houvesse segmentação a nível da geração de empregos. Qualquer trabalhador é igualmente elegível para qualquer emprego na economia. No segundo caso, a segmentação seria completa. O problema parece ainda mais complexo quando notamos que a segmentação poderá se

dar tanto em termos de características legais (trabalhadores formalmente registrados ou não registrados pelas empresas), quanto em termos da própria inserção dos mesmos no processo produtivo (trabalhadores assalariados ou por conta própria) ou de características individuais dos trabalhadores (educação, idade etc.). Por outro lado, é possível que, para alguns grupos de trabalhadores, seja a taxa de desemprego a variável relevante a se considerar, enquanto, para outros, a relação entre os diferentes segmentos pode ser de grande importância.

As considerações dos parágrafos anteriores sugerem que o problema que variável (ou variáveis) escolher para representar as condições do mercado de trabalho é um aspecto empírico importante e não resolvido para se entender a determinação dos salários nominais. Entretanto, quaisquer que sejam as variáveis empiricamente adequadas, esta é uma variável de grande relevância para se entender o comportamento dos trabalhadores neste processo. Utilizaremos a letra u e a denominação taxa de desemprego para representá-la, retendo as considerações acima para referências futuras. Sendo assim, a função $f(\cdot)$ poderia ser escrita como:

$$f(\dots) = f(u, \dots)$$

$$\partial f / \partial u < 0$$

Nesta equação, quanto maior a taxa de desemprego (ou a variável que representa as condições do mercado de trabalho), menor o grau de mobilização sindical e menos capacidade têm os trabalhadores para influenciar a taxa de variação dos salários nominais.

2.2 Grau de Insatisfação dos Trabalhadores

A segunda variável relevante que influencia o poder de mobilização dos sindicatos é o grau de insatisfação dos trabalhadores com os salários reais que estão recebendo. Esta variável pode ser captada utilizando-se a diferença entre o salário real "desejado" (w^*) e o salário real efetivamente recebido pelos trabalhadores (W) no momento da negociação, ou seja, $w^* - W$. Um aspecto importante é como definir w^* . Sem dúvida, w^* varia de economia para economia e de tempos em tempos em uma mesma economia. Entretanto, a suposição implícita é que esta variação se dá em um prazo relativamente longo.

Se não houvesse custo para os trabalhadores em se estipular um salário real "desejado" muito elevado, este seria infinito. Quanto maior o salário real, melhor. Porém, tal não ocorre. Se o salário real que se deseja atingir no momento da negociação é muito elevado, esta se torna mais difícil e a probabilidade de sucesso é reduzida. Deflagrar uma luta sindical com base em demandas excessivas de ganhos salariais pode significar insucesso na negociação e perda de confiança dos trabalhadores nos dirigentes sindicais. Por outro lado, os trabalhadores podem perceber que um salário real "exces-

sivamente" alto pode gerar falências de empresas e aumentos na taxa de desemprego. Isto significa que o salário real "desejado" deve ter alguma relação com as condições econômicas presentes ou com o passado recente.

A pergunta que devemos nos propor a responder é qual o salário real que os trabalhadores e os sindicatos pretendem atingir quando estão negociando com seus empregadores? A resposta dada a esta questão pelos inercialistas mais puros é que, se a taxa de inflação for constante, este seria o salário real médio obtido pelos trabalhadores ao longo do período entre os reajustes de salários nominais. Entretanto, outras respostas são possíveis e, provavelmente, mais adequadas.

Se observarmos a postura de negociação adotada pelos sindicatos brasileiros ao longo do Período 1985-87, podemos notar que uma de suas principais demandas era a reposição do pico de salário real vigente no final da Década dos 70, antes portanto da redução do salário real e aumento da relação câmbio/salários que viabilizou o ajuste externo do início dos Anos 80. Este comportamento nos indicaria que, ao longo deste período, o salário real de 1980 servia como referência para o salário real "desejado" pelos trabalhadores brasileiros. Generalizando esta afirmação, poderíamos supor que o salário real "desejado" pelos trabalhadores seria o último pico de salário real por eles obtido em passado recente.

Um outro aspecto importante é que, se ocorre uma queda no salário real e este permanece em um nível baixo por um longo período de tempo, o salário real "desejado" deve cair. Porém, se a queda observada no salário real se mantém por um período curto de tempo, o salário de pico poderia permanecer como o "desejado". Ou seja, reduções prolongadas no salário real levariam a quedas no salário real "desejado" pelos trabalhadores, reduzindo assim a pressão sindical.

A partir destas observações, podemos escrever a equação de ativismo sindical da forma:

$$f(u, \dots) = f[u, (w^* - W), \dots]$$
$$\partial f / \partial W < 0$$

Dado o salário real "desejado", quanto maior o salário real efetivamente recebido pelos trabalhadores, menor o grau de ativismo sindical e menor o poder de influenciar a taxa de variação dos salários nominais.

2.3 Aspectos Institucionais

Finalmente, devemos fazer algumas considerações sobre as variáveis institucionais, não incluídas em w_i , que influenciam a taxa de variação dos salários nominais. Estas são variáveis de caráter político-institucional que estão ligadas não à mecânica de determinação da taxa de reajustes dos salários nominais estipulada pelo

Governo, mas sim à estrutura da organização sindical, ao processo de negociações coletivas, à situação política vigente etc. Alguns exemplos destes aspectos institucionais poderão ajudar a entender o papel desta variável.

Sem dúvida, o comportamento e o poder dos sindicatos no processo de negociações coletivas é totalmente diferente se os reajustes são realizados ao mesmo tempo, para todos os trabalhadores, ou se estes são distribuídos ao longo do ano. Da mesma forma, se as negociações são centralizadas em uma central sindical única, como nos países nórdicos, ou descentralizadas por empresa, como nos Estados Unidos, ou por localização geográfica, como no Brasil, os resultados serão completamente distintos.

Para efeito de ilustração, tomemos o primeiro exemplo enumerado acima. Se todos os reajustes fossem realizados simultaneamente, os sindicatos teriam um grande incentivo para unirem suas demandas e realizarem campanhas salariais unificadas, o que tenderia a aumentar seu potencial de mobilização. Por outro lado, aumentaria a capacidade de coordenação por parte das centrais sindicais e, conseqüentemente, a possibilidade de se criar processos cooperativos (ou destrutivos) de negociações coletivas entre capital e trabalho. Ao contrário, se os reajustes forem realizados em diferentes datas para diferentes grupos de trabalhadores, o poder de mobilização e coordenação das centrais sindicais tende a ser menor que no caso anterior. Ao mesmo tempo torna-se quase impossível o desenvolvimento de processos cooperativos de negociações coletivas. Como coordenar as demandas dos diferentes grupos de trabalhadores se, a cada momento, é impossível saber o que irá ocorrer quando as negociações dos outros grupos se derem? Este é um aspecto que tem despertado grande interesse na literatura, principalmente no que se refere aos processos de ajuste macroeconômico de países com diferentes estruturas de negociações coletivas.³

Sem dúvida, a idéia de políticas antiinflacionárias baseadas em pactos sociais amplos tem como um de seus princípios básicos a possibilidade de se criar processos cooperativos como os descritos acima. Pode-se argumentar que, em condições de alta inflação, a não sincronização dos reajustes tem o efeito de exacerbar o conflito entre capital e trabalho pois, para cada grupo isoladamente, interessa maximizar os ganhos nominais como uma forma de se prevenir contra aumentos da inflação, no futuro, causados pelas negociações dos outros grupos.

Uma situação extrema a ser considerada é a de total ausência de liberdades políticas. Neste caso, independentemente das condições vigentes no mercado de trabalho ou do grau de insatisfação dos trabalhadores, o poder de mobilização é zero (ou muito reduzido) e a taxa de variação dos salários nominais é dada pela política salarial do Governo.

3 Ver, entre outros, FRANCO (1986) e ROWTHORN, GLYNN (1987).

Estas considerações nos indicam a extrema complexidade das variáveis institucionais e o importante papel por elas desempenhadas no processo de determinação de salários nominais. Para os objetivos desta seção, vamos apenas indicar a existência desta variável na equação que descreve o ativismo sindical, utilizando a letra q . Algebricamente:

$$f[u, (w^* - W), .] = f[u, (w^* - W), q] \quad (2)$$

Da forma como definido acima, q deve ser interpretado como um índice qualitativo e não como uma variável passível de medição. Mudanças nesta variável podem aumentar ou diminuir o poder de mobilização sindical. Desta forma, ela será analisada parametricamente ao longo do artigo.

Isto completa a definição da função de ativismo sindical. Passemos agora ao estudo do poder de repasse aos preços dos reajustes de salários, $h(\cdot)$.

2.4 Poder de Repasse

O poder de repasse aos preços dos produtos dos reajustes de salários depende basicamente de dois fatores, um de caráter estrutural e o outro conjuntural. O fator estrutural é o grau de concentração do setor no qual a empresa está funcionando ou, em nível agregado, do setor produtivo da economia. Quanto mais concentrado, maior o poder de repasse aos preços dos reajustes nominais de salários. Se indicarmos este fator pela letra G , teremos:

$$h(\cdot, \cdot) = h(G, \cdot) \\ \partial h / \partial G > 0$$

A variável de caráter conjuntural expressa as condições do mercado de produto, ou seja, o grau de utilização da capacidade produtiva da empresa. Em outras palavras, quanto maior a demanda em relação à capacidade de oferta da empresa, maior o poder de repassar aos preços finais os aumentos de salários. Algebricamente, se denominarmos esta variável pela letra z , teremos:

$$h(G, \cdot) = h(G, z) \quad (3) \\ \partial h / \partial z > 0$$

Os dois casos extremos são os de setores (ou economias) nos quais $h(G, z) = 1$, significando total poder de repasse, e $h(G, z) = 0$, concorrência perfeita. Nestes dois casos, h é independente de z . Entre estes dois extremos, dado G , à medida que a demanda cresce, h aumenta. Pode-se, a nosso ver, convincentemente, argumentar que, em situações de grande excesso de demanda, pelo menos para setores específicos, $h(G, z) > 1$. Ou seja, que existe um z^* , tal que se $z > z^*$, teremos $h(G, z) > 1$. Porém, para a economia como um todo, vamos supor que:

$$0 < h(G, z) < 1$$

Um aspecto importante é que existe uma correlação estreita entre o grau de utilização da capacidade produtiva e a taxa de desemprego. Portanto, aumentos no nível de utilização da capacidade produtiva vêm acompanhados de reduções na taxa de desemprego. Algebricamente:

$$z = z(u)$$

$$dz/du < 0$$

Substituindo (2) e (3) em (1), obtemos a expressão algébrica do processo de determinação dos salários nominais. Portanto:

$$w = w_i + h(G, z) \cdot f[u, (w^* - W), q] \quad (4)$$

Nesta equação, a taxa de variação dos salários nominais depende da política salarial do Governo, do nível de insatisfação dos trabalhadores com seus salários reais, do grau de concentração da atividade produtiva, das variáveis institucionais que afetam o poder de mobilização dos sindicatos e do nível de atividade. Esta última variável atua sobre w de duas formas: através da capacidade de mobilização sindical e do poder de repasse dos aumentos de salários nominais aos preços, por parte das empresas.

3 PREÇOS, MARGENS DE LUCROS E SALÁRIOS REAIS

Os preços são determinados a partir de uma regra de *mark-up* sobre custos diretos unitários de produção que, neste caso, são os salários. Porém, estes são ou não integralmente incorporados aos preços dos bens, dependendo do poder de repasse das empresas. Vamos supor que os reajustes decorrentes da política salarial são repassados automaticamente aos preços dos produtos (sendo, em geral, permitidos por lei), enquanto o repasse das variações decorrentes do grau de mobilização sindical depende do poder de cada empresa ou setor. Formalmente, esta regra pode ser representada por:

$$p = w_i + h(G, z) \cdot h(G, z) \cdot f[u, (w^* - W), q] \quad (5)$$

onde:

p = taxa de variação dos preços

Utilizando (4) e (5), deduzimos as equações para as taxas de variação da margem de lucros (m) e dos salários reais:

$$m = p - w = h(G, z) \cdot [h(G, z) - 1] \cdot f[u, (w^* - W), q] = h \cdot (h - 1) \cdot f \quad (6)$$

$$\hat{W} = w - p = h(1 - h) \cdot f \quad (7)$$

onde:

\hat{W} = taxa de variação do salário real

As equações (6) e (7) representam a taxa de variação da margem de lucros e dos salários reais como uma função do poder de repasse aos preços dos reajustes de salários e do grau de mobilização sindical. Se as empresas conseguem repassar aos preços todo o reajuste de salários nominais, a margem de lucros e os salários reais são constantes e a participação dos salários e dos lucros na renda é dada. Maior mobilização sindical gera apenas maiores salários nominais e mais inflação. Porém, se tal não é o caso, $h < 1$, as variações na margem de lucros e no salário real dependem do sinal de $f[u, w^* - W, q]$. Para valores de $f < 0$, o salário real cai e $m > 0$ e vice-versa.

4 O MERCADO DE TRABALHO

Uma vez desenvolvido o comportamento dos sindicatos e das empresas na determinação dos salários, passemos à análise do desempenho do mercado de trabalho. Antes, porém, precisamos definir os conceitos de equilíbrio e de isoativismo, neste mercado. Para nossos objetivos, definimos equilíbrio como uma posição na qual o grau de ativismo sindical é nulo. Ou seja, dado o aparato institucional existente na economia, que rege o processo de negociações coletivas, q , consideramos que o mercado de trabalho está em equilíbrio se $f[u, (w^* - W), q] = 0$.

Uma vez definido equilíbrio, um segundo instrumento analítico necessário ao modelo é o que denominaremos curvas de igual-ativismo, ou isoativismo (por analogia a outros conceitos microeconômicos). Estas curvas nos dão o conjunto de combinações entre a taxa de desemprego e o salário real para os quais o grau de ativismo sindical é constante. Dadas as hipóteses iniciais referentes aos efeitos de u e W sobre o nível de ativismo sindical, é fácil mostrar que as curvas de isoativismo são decrescentes no espaço $\{u, W\}$. Suponhamos, por exemplo, que a partir de uma combinação inicial destas duas variáveis o salário real cai. Conseqüentemente, ocorre um aumento do ativismo sindical. A manutenção de um nível constante de ativismo exigiria um aumento da taxa de desemprego na economia. Portanto, se o nível de ativismo sindical é constante, teremos uma relação inversa entre salário real e taxa de desemprego.

Algebricamente, esta condição pode ser obtida pela diferenciação de $f[u, (w^* - W), q] = \text{constante}$. Fazendo esta operação, teremos:

$$\begin{aligned} [f_u] \cdot du + [f_W] \cdot dW &= 0 \\ dW/du &= - [f_u]/[f_W] < 0 \end{aligned}$$

Heurísticamente, quanto maior o grau de insatisfação dos trabalhadores com seus salários reais, maior a taxa de desemprego necessária para manter o movimento sindical com o mesmo poder de mobilização, se comparado a uma situação na qual o grau de insatisfação é menor.

Vamos supor que o mercado de trabalho tenha um equilíbrio, ou seja, que existe um *locus* de combinações entre u e W para o qual o nível de conflito é nulo. Na Figura 1 a curva ff^* representa este *locus*. Ao longo desta curva, $f = 0$.

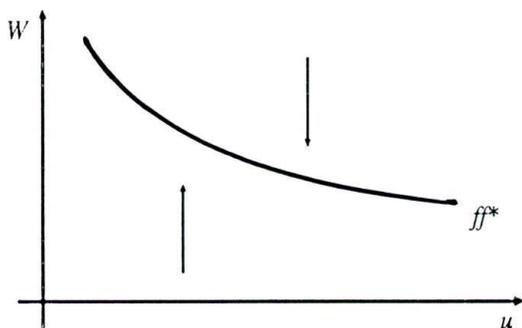


Figura 1

Para um dado salário real e , conseqüentemente, um determinado grau de insatisfação dos trabalhadores, um aumento da taxa de desemprego diminui o poder de mobilização sindical, fazendo $f < 0$. Se $f < 0$, pela equação (7) o salário real cai. Portanto, pontos acima e à direita de ff^* são pontos dos quais teremos $f < 0$ e o salário real estará caindo. Os salários nominais crescem menos do que o estipulado pela política salarial. O oposto ocorre para pontos abaixo e à esquerda da curva ff^* . As setas na Figura 1 indicam a direção dos movimentos do salário real nas duas regiões.

A idéia de inflação puramente inercial pode ser interpretada como um caso particular deste modelo. Como sabemos, esta é caracterizada pelo fato de a inflação de hoje estar inteiramente determinada pela taxa de inflação do passado. Tal situação implica em duas condições. Primeira, que a política salarial estipule que os salários nominais sejam reajustados integralmente pela taxa de inflação do período anterior, portanto, $w_i = p(t - 1)$. Segunda, que a combinação entre taxa de desemprego e insatisfação dos trabalhadores gere um nível nulo de ativismo sindical, ou seja, que a economia esteja em algum ponto da curva de isoativismo ff^* . Neste caso:

$$w_i = p(t - 1)$$

$$f[u, (w^* - W), q] = 0$$

$$p(t) = w_i = p(t - 1)$$

Porém, nesta interpretação, a inflação é puramente inercial, não porque todos os agentes econômicos (trabalhadores e empresários) estão satisfeitos com a parcela de renda real que apropriam, mas sim porque, dados os salários reais, a margem

de lucros e a taxa de desemprego, nenhum grupo tem força suficiente para mudar suas participações relativas através da luta distributiva.

5 O MERCADO DE PRODUTO

Para fechar o modelo, precisamos desenvolver as condições de funcionamento do mercado de produto. Vamos supor uma função de demanda agregada keynesiana bastante simples, na qual o equilíbrio é obtido através da igualdade entre poupança e investimento. Se representarmos por s_w e s_k as propensões marginais a poupar de trabalhadores e capitalistas, respectivamente, teremos:

$$S = s_w.WL + s_k.rK = I$$

onde:

S = poupança

L = emprego

r = taxa de lucros

K = estoque de capital

Fazendo algumas manipulações com a equação acima e levando em conta que $L = b.X$, obtemos:

$$X = \{1/[s_k - (s_k - s_w).W.b]\}.I$$

onde:

X = produto total

como:

$$u = 1 - L/L^* = 1 - b.X/L^*$$

$$X = (L^*/b).(1 - u)$$

L^* = pleno emprego

Substituindo acima e após algumas manipulações algébricas:

$$W = s_k/[(s_k - s_w).b] - \{1/[(s_k - s_w).b.(1 - u)]\}.(I/a) \quad (8)$$

onde:

$$a = L^*/b$$

A equação (8) é a relação entre salário real e taxa de desemprego para a qual o mercado de produto permanece em equilíbrio ($S = I$). Diferenciando, obtemos:

$$dW/du = - \{[(s_k - s_w).b]/[(s_k - s_w).b.(1 - u)^2]\}.I/a$$

$$dW/du = - \{I/[(s_k - s_w)(1 - u)^2]\}.I/a < 0, \quad \text{se } s_k > s_w.$$

Portanto, supondo que a propensão marginal a poupar dos empresários é maior que a dos trabalhadores, a relação acima mostra que o lugar geométrico das combinações entre salário real e taxa de desemprego, para os quais o mercado de produto permanece em equilíbrio, é decrescente.

Na Figura 2 a curva dd representa a equação de equilíbrio no mercado de produto.

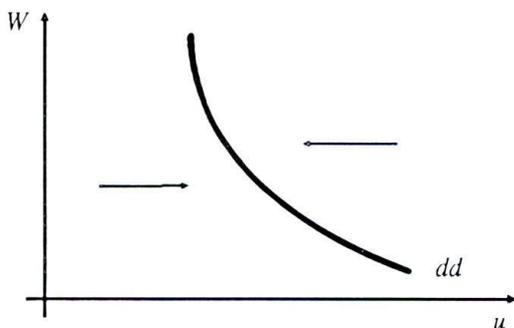


Figura 2

Dada a taxa de desemprego, um salário real maior que o necessário para manter o mercado de produto em equilíbrio representa uma menor (maior) participação dos empresários (trabalhadores) na renda. Sendo a propensão marginal a gastar dos trabalhadores maior que a dos empresários, isto significa um nível mais alto de demanda agregada. Como o mercado de produto estava em equilíbrio sobre dd , pontos acima e à direita desta curva são pontos de excesso de demanda e a taxa de desemprego estará caindo. O oposto ocorre com pontos abaixo e à esquerda de dd . As setas da Figura 2 indicam estes movimentos da taxa de desemprego nas duas regiões.

6 EQUILÍBRIO, HIPERINFLAÇÃO E ESTAGNAÇÃO

Os resultados desenvolvidos até o momento nos permitem descrever o desempenho da economia no que toca à evolução dos salários reais, taxa de desemprego e taxa de inflação. A combinação das Figuras 1 e 2 fornece a evolução destas variáveis. Dada a hipótese de que a propensão marginal a gastar dos trabalhadores é maior que a dos empresários, as duas curvas têm inclinações negativas e duas situações distintas podem ocorrer em termos de estabilidade do equilíbrio do sistema. No primeiro caso, a curva de isoativismo (ff^*) é menos inclinada que a curva de equilíbrio do mercado de produto. Esta situação é representada na Figura 3.

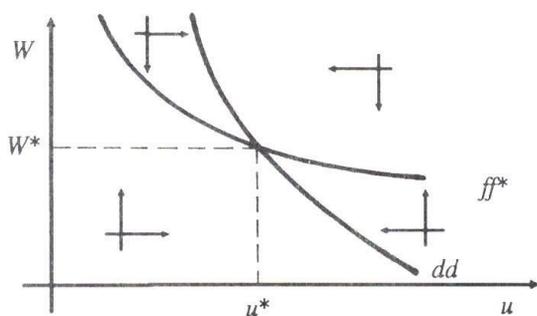


Figura 3

O sistema teria um equilíbrio estável, representado pelo ponto (u^*, W^*) , conforme indicado pelas setas da Figura 3. Qualquer perturbação levaria a economia de volta a este ponto. Se os salários são integralmente indexados à inflação passada, através de uma regra de política salarial centralmente determinada, este equilíbrio é inflacionário, pois no ponto (u^*, W^*) , teremos:

$$p(t) = wi = [p(t - 1)]$$

No segundo caso, a curva de isoativismo (ff^*) é mais inclinada que a curva relativa ao equilíbrio no mercado de produto (dd). Na Figura 4 uma situação como esta é representada e a direção das setas mostra que o sistema têm um equilíbrio instável no ponto (u^*, W^*) . Qualquer perturbação que coloque a economia em uma posição na região A (ou B), fará com que esta tenha uma tendência hiperinflacionária (ou estagnacionista).

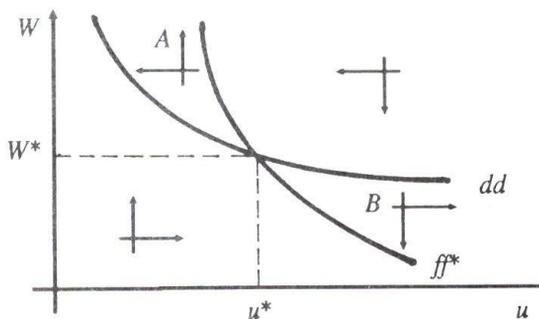


Figura 4

Uma interpretação econômica das inclinações das duas curvas pode ser útil para se entender os dois casos descritos acima. Quanto menos inclinada é a curva de equilíbrio do mercado de produto, maior é a variação na taxa de desemprego necessária para que este mercado retorne ao equilíbrio, quando o salário real varia. Como um aumento no salário real gera excesso de demanda, pois transfere renda dos empresários para os trabalhadores, ocorre um aumento do grau de utilização da capacidade produtiva e uma redução da taxa de desemprego. Quanto maior a propensão marginal a poupar dos empresários em relação à dos trabalhadores, maior o excesso de demanda gerado e maior a variação na taxa de desemprego necessária para destruí-lo e fazer a economia retornar ao equilíbrio, ou seja, menos inclinada será a curva dd .

Generalizando o argumento do parágrafo anterior, podemos dizer que quanto maior a diferença (positiva) entre as propensões a gastar de trabalhadores e empresários, menos inclinada a curva de equilíbrio do mercado de produto.⁴

A inclinação da curva ff^* , por outro lado, pode ser interpretada como a variação na taxa de desemprego necessária para compensar uma variação no grau de insatisfação dos trabalhadores e manter o nível de ativismo sindical nulo. Dado o salário desejado (w^*), quanto mais inclinada esta curva, menor a variação na taxa de desemprego que compensa a mesma variação no grau de insatisfação dos trabalhadores. Ou seja, ou o poder de mobilização sindical é menor ou as instituições são de tal ordem que induzem pouca disputa entre capital e trabalho.

7 CONFLITO DISTRIBUTIVO E RENDAS REAIS

Nesta seção, fazemos uma análise das principais transferências de renda entre grupos sociais, advindos de acelerações inflacionárias causadas pelo conflito distributivo discutido acima. Apresentamos também um estudo das mudanças nos processos de formação dos diferentes tipos de rendas decorrentes de planos de estabilização baseados em congelamento de preços, como os adotados na Argentina (Austral) e no Brasil (Cruzado). Mostramos que estes planos têm o efeito de mudar a correlação de forças na qual se baseia o conflito distributivo, tornando os principais perdedores com a inflação em principais ganhadores e vice-versa.

4 Algebricamente, basta mostrar que $d[dW/du]/d[(s_k - s_w)] > 0$.

7.1 Heterogeneidade e Conflito

Antes de proceder a esta análise, vamos desagregar o modelo, de forma a captar uma característica importante destas economias, qual seja, o elevado grau de heterogeneidade de seu aparato produtivo e do mercado de trabalho. No que se refere ao mercado de produto, isto pode ser captado supondo a existência de dois setores, um oligopolizado, para o qual $h = 1$, e o restante da economia, para o qual $0 < h < 1$.

No mercado de trabalho, vamos supor a existência de dois segmentos, um sindicalmente organizado e ativo e outro não-organizado. Utilizando h' para caracterizar as variáveis do segmento não-organizado do mercado de trabalho e do setor não-oligopolizado do mercado de produtos, teremos, $h = 1, 0 < h' < 1$ e $f > f'$. Finalmente, vamos supor que os segmentos mais ativos sindicalmente estão localizados nos setores mais oligopolizados do mercado de produto.

Em condições normais de funcionamento da economia, as taxas de variação dos salários nominais, dos preços, das margens de lucros e dos salários reais nos dois segmentos podem ser representadas da seguinte forma:

a) Setor oligopolizado e segmento organizado:

$$h = 1$$

$$w = wi + f$$

$$p = wi + f = w$$

$$m = 0$$

$$\hat{W} = w - p''$$

onde: $p'' = \text{taxa de inflação} = a.p + (1 - a).p'$

$a = \text{participação do setor oligopolizado no produto}$

$$W = w - a.w + (1 - a).p' = (1 - a).(w - p')$$

Como $p' = wi + h'^2.f'$ (ver abaixo), teremos:

$$\hat{W} = (1 - a).(f - h'^2.f')$$

b) Setor não-oligopolizado e segmento não-organizado:

$$0 < h' < 1$$

$$w' = wi + h'.f'$$

$$p' = wi + h'^2.f'$$

$$m' = p' - w' = h'.(h' - 1).f'$$

$$\begin{aligned}\hat{W}' &= w' - p'' = wi + h'.f' - a.(wi + f) - (1 - a).(wi + h'^2.f') = \\ &= h'.f'.(1 - h') - a.(f - h'^2.f')\end{aligned}$$

$$\hat{W}' = h'.f'.(1 - h') - [a/(1 - a)].\hat{W}$$

A partir destes dois conjuntos de equações, podemos analisar as transferências de rendas decorrentes de acelerações inflacionárias causadas por maior ativismo sindical. O primeiro aspecto importante a ser considerado é que, como $h = 1$, a margem de lucros do setor oligopolizado é constante. Sendo assim, as empresas deste setor sempre conseguem repassar aos preços os aumentos de custos e nada perdem com a inflação.

Segundo, sempre que $[f - h^2 \cdot f'] > 0$, o salário real dos trabalhadores do segmento organizado do mercado de trabalho cresce. Para tal, basta que f seja positivo, pois, por hipótese, $0 < h' \text{ e } f' < f$. Portanto, este grupo de trabalhadores depende apenas de seu próprio poder de mobilização para conseguir aumentos de renda real. Da mesma forma, é fácil observar que um aumento do poder de mobilização dos trabalhadores não-organizados tem o efeito de reduzir a taxa de variação dos salários reais dos trabalhadores no segmento organizado (se o ativismo dos trabalhadores mais sindicalizados permanece constante). Isto se deve ao efeito desta maior mobilização sobre os preços do setor competitivo e à taxa de inflação. Neste caso, um aumento do salário real dos trabalhadores organizados reduz o salário real dos trabalhadores não-organizados.

No segmento não-organizado é mais difícil obter ganhos de salário real, quanto maior o poder sindical no outro segmento. Como todo ganho de salário nominal do segmento organizado é repassado aos preços dos produtos do setor oligopolista, maior poder sindical naquele segmento significa maior taxa de inflação e maiores dificuldades de se obter ganhos de salários reais no outro segmento do mercado de trabalho.⁵ Finalmente, sempre que $f' > 0$, a margem bruta de lucros do segmento não-oligopolizado cai, pois $h' < 1$.

Resumindo, podemos dizer que, em condições normais de funcionamento da economia, os empresários do setor oligopolizado pouco ou nada perdem com a inflação, enquanto os outros grupos podem perder ou ganhar, dependendo do poder relativo dos mesmos na luta distributiva. Por outro lado, os trabalhadores sindicalmente organizados dependem apenas de seu próprio poder de mobilização para obter ganhos de salários reais, o que não ocorre com os trabalhadores do outro segmento do mercado de trabalho. Estes últimos são atingidos negativamente pelo comportamento dos trabalhadores sindicalmente organizados (se seu poder de mobilização independe do que ocorre no outro segmento) e positivamente pela sua própria capacidade de mobilização. No caso em que f' depende de f , o efeito líquido pode ser positivo ou negativo.

5 Estamos supondo que f e f' são independentes entre si. Uma hipótese mais realista seria admitir que f' é diretamente relacionado a f , o que pode afetar este resultado. Neste caso, os maiores perdedores seriam os empresários de segmento não-oligopolizado.

7.2 Efeitos de Congelamentos de Preços

A adoção de planos de estabilização econômica baseados em congelamentos de preços, tem sido apresentada como um instrumento importante para romper a inércia causada pelos mecanismos de indexação das rendas à inflação passada. No modelo, estes mecanismos são representados pela política salarial do governo (w_i).⁶ Uma das principais vantagens destes planos, segundo seus proponentes, seria seu caráter neutro, do ponto de vista distributivo.

Entretanto, vamos argumentar, nesta sub-seção, que o congelamento de preços tem o efeito de mudar drasticamente os termos do conflito distributivo, como analisado acima. Como os setores mais oligopolizados são aqueles que são mais passíveis de controle, o congelamento é particularmente efetivo para os preços de seus produtos. Por outro lado, como é praticamente impossível controlar os preços das pequenas empresas dos setores mais competitivos, estas pouco são atingidas pelo congelamento. Sendo assim, e supondo, para simplificar a álgebra, que o congelamento é totalmente efetivo no setor oligopolizado e não tem qualquer efetividade no outro setor, teremos, após a adoção de um plano desta natureza:

a) Setor oligopolizado e segmento organizado:

$$h = 0$$

$$w = w_i$$

$$p = h.w = 0, \text{ pois } h = 0$$

$$m = p - w = -w_i$$

$$\begin{aligned}\hat{W} &= w - p'' = w_i - (1 - a).p' = w_i - (1 - a).h'.(w_i + h'.f') = \\ &= [1 - (1 - a).h'].w_i - (1 - a).h'^2.f'\end{aligned}$$

Notar que $p' = h'.[w_i + h'.f']$ (ver abaixo).

b) Setor não-oligopolizado e segmento não-organizado:

$$0 < h' < 1$$

$$w' = w_i + h'.f'$$

$$p' = h'(w_i + h'.f')$$

$$m' = (h' - i).w' = (h' - i).(w_i + h'.f')$$

$$\hat{W}' = w - p'' = w_i + h'.f' - (1 - a).p' = [1 - (1 - a).h'].(w_i + h'.f')$$

6 É interessante notar que em nenhum destes planos a desindexação salarial foi completa, daí mantermos o termo w_i na equação de salários nominais. Na verdade, no caso do Plano Cruzado, esta indexação se tornou mais perfeita, pois podemos considerar que a escala móvel introduzida pelo plano significa que os salários nominais são reajustados pela inflação presente, ou seja, $w_i = p$, enquanto antes do plano estes eram reajustados pela inflação dos seis (ou três) meses anteriores. Para uma análise deste aspecto ver CAMARGO, RAMOS (1988).

Portanto, os empresários do setor oligopolizado, que eram os que melhor conseguiam se proteger das acelerações inflacionárias quando a economia estava funcionando em condições normais, após a adoção do plano têm perdas de renda real sempre que ocorrem aumentos de salários nominais de seus trabalhadores. Da mesma forma, os trabalhadores sindicalmente organizados, na medida em que o poder de repasse aos preços dos reajustes de seus salários se reduz drasticamente, têm mais dificuldades em obter ganhos de salários reais. Já os trabalhadores do segmento não-organizado do mercado de trabalho, passam a depender apenas do seu próprio poder de barganha. Quanto maior f' , maior os ganhos de salários reais deste grupo e maiores as perdas do grupo organizado.

A suposição de que o congelamento é inteiramente efetivo para os setores oligopolizados e não tem qualquer efeito sobre o setor mais competitivo da economia é um caso extremo. Entretanto, ela chama a atenção para o tipo de mudança nos processos de formação das rendas que ocorre com a adoção de planos heterodoxos de estabilização baseados em congelamentos de preços.

Concretamente, devemos esperar que o poder de repasse aos preços dos reajustes de salários pelas grandes empresas oligopolistas se reduza significativamente, enquanto o poder de repasse do setor competitivo seja pouco atingido. Sendo assim, os trabalhadores organizados conseguem obter algum ganho de salário real, enquanto os do segmento não-organizado passam a ter ganhos mais elevados, pois h' se torna maior que h . Quanto mais efetivo o congelamento, maior o nível de ativismo necessário para obter o mesmo ganho de salário real no segmento organizado do mercado de trabalho.

Estas mudanças têm um importante efeito sobre a distribuição da renda na economia. Como os menores salários são, em geral, recebidos pelos trabalhadores não-organizados, enquanto as empresas oligopolistas são as que normalmente têm as maiores taxas de lucros, estes planos de estabilização tendem a ter um forte componente distributivo. Os grupos mais pobres têm aumentos de rendas reais maiores que os grupos mais ricos da população.⁷ Esta redistribuição tenderá a ser tanto maior e mais rápida quanto mais efetivo for o congelamento e menor a taxa de desemprego. Se a taxa de desemprego é muito baixa, o poder de mobilização dos sindicatos cresce e o poder de repasse aos preços dos setores mais competitivos aumenta. Nos dois casos, as transferências de rendas se tornam mais pronunciadas.

A característica distributivista destes planos, nos leva a fazer uma conjectura interessante acerca do seu possível efeito desestabilizador sobre o funcionamento da economia, no caso em que esta redistribuição se dê de forma excessivamente rápida e violenta. Como a propensão marginal a gastar dos trabalhadores com rendas reais

7 Este aspecto é estudado em detalhes para o Plano Cruzado em CAMARGO, RAMOS (1988).

menores é maior que a da média dos trabalhadores e que a propensão marginal a gastar dos capitalistas, isto levaria a um aumento da diferença ($s_k - s_w$) e uma rotação da curva de demanda agregada no sentido anti-horário, como vimos na Seção 6 (Figura 4). Eventualmente, a economia poderia se ver diante de uma posição de equilíbrio instável com forte tendência hiperinflacionária. Aumentos de salários reais levariam a menores taxas de desemprego, mais ativismo sindical, maior inflação, maiores salários reais etc. Neste caso, apenas uma política fortemente recessiva, que deslocasse a curva de demanda agregada para a direita e conseguisse contrabalançar este efeito através de aumentos da taxa de desemprego e redução dos salários reais dos grupos de renda mais baixos em relação aos de renda mais elevada, seria capaz de evitar uma hiperinflação. Um resultado extremamente ortodoxo que se deseja evitar com a adoção de planos de estabilização heterodoxos.

A opção a esta alternativa seria mudanças institucionais que reduzissem o conflito entre capital e trabalho na economia. A diminuição do conflito poderia ser obtida pela redução do salário real desejado no curto prazo, o que deslocaria a curva de iso-conflito nulo para baixo. Com isto, tornar-se-ia possível o aumento dos salários reais e redução da taxa de desemprego, sem pressionar a taxa de inflação. A adoção de um pacto social, com uma política de reajustes de preços e salários negociados entre trabalhadores e empresários, é um exemplo deste tipo de política. A ausência de instituições adequadas e a incapacidade política dos governos de promover as mudanças institucionais que tomem tais políticas possíveis, acabam por inviabilizar as tentativas de reduzir a inflação sem fortes restrições de demanda.

8 CONCLUSÕES

Neste artigo desenvolvemos um modelo de determinação de salários e preços no qual a existência de conflito distributivo entre diferentes grupos sociais é o principal causador da inflação. O modelo parte da suposição de que o ativismo sindical depende das condições do mercado de trabalho, do grau de insatisfação dos trabalhadores com seus salários reais e de aspectos institucionais. Adicionando uma curva de demanda agregada keynesiana, concluímos que a economia pode tender para um equilíbrio inflacionário que pode ser estável ou instável, dependendo do nível de ativismo sindical existente e da diferença entre as propensões marginais a poupar dos empresários e trabalhadores.

Com base neste modelo, estudamos as transferências de rendas que ocorrem na economia devido a acelerações na taxa de crescimento dos preços. Mostramos que, em condições normais de funcionamento da economia, os trabalhadores menos organizados e as empresas mais competitivas são os principais perdedores com as transferências de rendas geradas pelas acelerações inflacionárias. Por outro lado, os trabalhadores mais organizados e sindicalmente mais fortes e as empresas oligopolistas, são os grupos que melhor conseguem se proteger destas acelerações.

A partir daí, fazemos uma análise dos efeitos de planos de estabilização baseados em congelamentos de preços sobre o funcionamento da economia. Mostramos que, neste caso, ocorre uma mudança nos termos do conflito distributivo prevalecente antes da adoção do plano. De principais perdedores com o conflito, os trabalhadores menos organizados e as empresas mais competitivas, passam a principais beneficiários com a inflação, enquanto as empresas oligopolistas se transformam em principais perdedores. Este resultado sugere a necessidade de adoção, em conjunto com o congelamento, de medidas que, por um lado, reduzam as pressões dos setores oligopolizados e dos trabalhadores organizados sobre os preços (negociações entre trabalhadores, empresários e Governo, por exemplo) e, por outro, sejam capazes de controlar os preços nos setores competitivos (uma política de demanda restritiva). Sem um conjunto articulado de medidas deste tipo, dificilmente políticas de estabilização, baseadas em congelamento de preços, têm chances de serem bem sucedidas.

BIBLIOGRAFIA

- BACHA, E. L. **Moeda, inércia e conflito**: reflexões sobre políticas de estabilização no Brasil. Rio de Janeiro : PUC/Dep. de Economia, 1987. (Texto para discussão, 181.)
- BADHURI, A., MARGLIN, S. A. **Conflict, cooperation and unemployment**: a Keynesian perspective. Helsinki : Wider, 1987.
- CAMARGO, J. M., RAMOS, C. A. **A revolução indesejada**: conflito distributivo e mercado de trabalho. Rio de Janeiro : Campus, 1988.
- FRANCO, G. H. B. **Inertia, coordination and corporatism**. Rio de Janeiro : PUC/Dep. de Economia, 1986. (Texto para discussão, 141.)
- FRENKEL, R. Salários e inflação na América Latina: resultados de pesquisas recentes na Argentina, Brasil, Chile, Colômbia e Costa Rica. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 1, p. 21-60, abr., 1986.
- LOPES, F. L. Só um choque heterodoxo pode derrubar a inflação. **Economia em Perspectiva**, São Paulo. 1984a.
- . Inflação inercial, hiperinflação e desindexação: notas e conjecturas. **Revista da ANPEC**, Recife, v. 7, n. 8, p. 55-79, nov., 1984b.
- . **Choque heterodoxo**: combate à inflação e reforma monetária. Rio de Janeiro : Campus, 1986.
- MODIANO, E. M. Salários, preços e câmbio: os multiplicadores dos choques numa economia indexada. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 15, n. 1, p. 1-32, abr., 1985.
- . A inflação e a moeda indexada. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, v. 16, n. 1, p.1-20, abr., 1986.
- ROWTHORN, B. **Demand, real wages and economic growth**. 1981. Thames papers in political economy.
- , GLYN, A. **Coping with unemployment**: some success stories. Helsinki : Wider, 1987. mimeo.
- SIMONSEN, M. H. Desindexação e reforma monetária. **Conjuntura Econômica**, Rio de Janeiro, 1986.
- TAYLOR, L. **The real wage, output and inflation in the third world**. Cambridge : MIT, 1987. mimeo.