

Análise da inflação brasileira: um estudo a partir de Kalecki e Keynes.

André Luis Campedelli e Felipe Pinto da Silva

Respectivamente doutorando em Economia pelo IE/Unicamp e mestre em Economia Política pelo PEPGEP da PUC-SP; doutorando em Economia pelo IE/Unicamp, mestre em Economia Rural pelo CCA/UFC

Resumo

A inflação brasileira é tratada atualmente, sob o modelo do Regime de Metas de Inflação, como um fenômeno puramente de demanda. Tal caracterização do caso inflacionário não condiz com a discussão heterodoxa sobre o tema, onde diversas fontes de origem de oferta são avaliadas sobre o assunto. O intuito deste artigo é de discutir visões distintas sobre o processo de formação inflacionária, a partir da visão de Kalecki, Keynes e dos autores pós-keynesianos, para realizar uma crítica sobre o atual diagnóstico de inflação no Brasil. A primeira seção deste artigo vai analisar a visão de Kalecki sobre a formação de preços e o conflito distributivo. A segunda seção procura em Keynes e nos autores pós-keynesianos os determinantes para a elevação dos preços. A terceira seção irá abordar o caso brasileiro, analisando a inflação sob o aspecto dos autores observados nas seções anteriores. O artigo é finalizado com suas considerações finais.

Abstract

The Brazilian inflation is currently being treated, under the Inflation Targeting model, as a pure demand phenomenon. Such characterization of the inflation case does not correspond with the heterodox discussion on the theme, where different sources of supply inflation origin are evaluated. The intention of this paper is to discuss distinct visions on the inflation formation process, from a Kalecki's, Keynes' and Post Keynesians authors' views, to elaborate a critique of the current inflation diagnosis in Brazil. The first section of this paper will analyze Kalecki's views on price formation and distributive conflict. The second section searches in Keynes and in the Post Keynesians authors the price elevations determinants. The third section will approach the Brazilian case, examining the inflation under the aspect of the observed authors in the previous sections. The paper is closed with its final considerations.

Área de interesse de submissão

Área 1: Macroeconomia, política econômica e financiamento do desenvolvimento

Palavras-chave

Inflação de oferta – conflito distributivo – formação inflacionária

Keywords

Supply inflation – distributive conflict – inflation formation

JEL: E12, E31, E52.

Introdução

A inflação brasileira é um fenômeno complexo, com diversas fontes de origens distintas, que devem ser analisadas profundamente para um verdadeiro entendimento deste processo. Porém, o controle monetário brasileiro não é realizado sob a ótica desta diversidade de fontes, este é feito basicamente sob um diagnóstico de inflação de demanda, com a utilização da taxa de juros básica da econômica (taxa Selic), para que esta se fixe dentro do intervalo proposto pelo Banco Central. Esta é a lógica do Regime de Metas de Inflação, ferramenta utilizada para o controle inflacionário brasileiro, que somente consegue tratar a parcela de demanda da inflação.

Entretanto, a inflação brasileira vem se mostrando com uma diversidade de causas maior do que a usualmente tratada, que estão mais ligados a fatores de oferta do que a fatores de demanda. Devido a isto, é importante observar quais são as possíveis interpretações do processo inflacionário a partir de dois dos principais autores heterodoxos, Kalecki e Keynes. Ambos possuem um entendimento da formação e da elevação dos preços diferente do usualmente colocado pela teoria ortodoxa tradicional, o que nos traz uma base sólida para analisar o processo inflacionário brasileiro sob uma nova perspectiva, que coloca fatores que vão além da demanda para o caso.

O objetivo deste artigo é realizar uma análise da inflação brasileira baseado na ideia destes dois autores e de seus seguidores. Neste trabalho serão conceituadas as teorias de formação de preço e de fenômeno inflacionário de Kalecki, Keynes e de autores pós-keynesianos, para construir um breve arcabouço teórico que nos permita analisar a inflação brasileira sob esta nova ótica. Na primeira seção do artigo serão levantadas as questões sobre formação de preços e inflação de Kalecki. Na segunda seção serão analisadas as ideias de Keynes sobre o processo de formação de preços e as contribuições de diversos autores pós-keynesianos para o entendimento do processo inflacionário. A terceira seção vai analisar, sob a visão dos autores propostos anteriormente, a inflação brasileira e as possíveis fontes de origem deste processo. O artigo se encerra com as considerações finais sobre o tema.

1 – Uma Análise Kaleckiana do Processo Inflacionário

O objetivo desta seção é de realizar uma descrição sobre a visão kaleckiana dos mecanismos de formação de preço e inflação. Para tal, será analisada a formação de preços para Kalecki, e logo após a visão sobre como se dá o processo inflacionário será colocada.

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, como observado por Paiva (2004). Para Kalecki (1983), a precificação das mercadorias pode ser dividida em dois grupos: aquelas cujos os preços são determinados pelo custo de produção, padrão dominante nas economias capitalistas, tipificados pelos produtos industriais e serviços urbanos; e as alterações determinadas pela demanda, como é o caso das matérias primas e na agricultura.

A oferta das matérias-primas e dos bens agrícolas é inelástica, o que impede uma resposta imediata diante de aumentos na quantidade demandada. O aumento da procura por esses bens causa diminuição nos estoques e conseqüentemente elevação dos preços. Ou seja, as modificações dos preços, a curto prazo, dos bens primários devem-se principalmente pelas mudanças de demanda. Segundo Kalecki (1983), essa tendência pode ser potencializada pela inclusão de aumentos secundários na demanda de caráter especulativo.

Produtos acabados possuem oferta elástica, ou seja, a firma opera com capacidade ociosa, o que possibilita o empreendimento atender acréscimos na demanda desses bens. Neste padrão, a única variável de ajustamento entre oferta e demanda é a quantidade. Assim, há uma rigidez nos preços frente as variações de demanda e caso exista variação de preços, ela se dá pelas modificações dos custos diretos unitário de produção (na teoria microeconômica de Kalecki, aproxima-se ao conceito de custo marginal) e do grau de monopólio do setor (definido pelo *mark-up* sobre os custos diretos). Para uma melhor compreensão dessa dinâmica nos debruçaremos na formação de preços desse tipo de mercadoria.

Para a determinação do preço da firma, consideraremos as seguintes hipóteses:

- i- Uma firma com um dado capital fixo;
- ii- A estrutura de oferta é elástica, ou seja, a firma opera com capacidade ociosa;
- iii- Os custos diretos unitários (custos de materiais e salários) são estáveis por unidade produzida para a amplitude relevante da produção;
- iv- Diante das incertezas com que se defronta o processo de fixação de preço, não considerar-se-á que a firma recorra a alguma regra neoclássica de maximização de lucro. No entanto, é preciso garantir uma taxa mínima de lucros;
- v- O nível efetivo dos custos indiretos¹ não influencia diretamente a determinação de preços.

As hipóteses i e ii, não carecem de detalhamento, pois já foram discutidas na apresentação do padrão de precificação de produtos acabados com preços determinados pelos custos. A hipótese iii refuta a existência de custos marginais crescentes afirmando sua estabilidade até certo nível de produção próximo da plena utilização da capacidade instalada.

A hipótese iv é plausível na organização industrial que opera em competição imperfeita, pois desconsidera os preceitos da ortodoxia econômica (competição perfeita e custos marginais crescentes). Entretanto, é mais palatável acreditar que as empresas procurarão aumentar seu poder de mercado no longo prazo, de modo a diminuir as incertezas que decorrem da competição intercapitalista.

A hipótese v considera que os custos indiretos permanecem mais ou menos estáveis às variações da produção, porém, como observar-se-á no decorrer da explanação da teoria kaleckiana, os custos indiretos podem influenciar indiretamente os preços. Tendo isso em mente, podemos estabelecer o modo que as firmas atuam para a fixação dos preços.

Para Kalecki (1983), a firma considera seus custos diretos e a média dos preços das firmas concorrentes no processo de fixação de seus preços. Assim, evita-se elevar o preço demasiadamente em relação ao preço das concorrentes, o que desencadearia uma queda significativa das vendas. Ao mesmo tempo, a empresa deve evitar que o preço não fique próximo aos custos diretos a ponto de terem uma margem de lucro muito reduzida. Considerando p o preço fixado pela firma, u seu custo direto unitário e \bar{p} a média ponderada dos preços de todas as firmas que produzem produtos similares, temos a seguinte equação de comportamento:

$$p = mu + n\bar{p} \tag{1}$$

¹ Os custos indiretos são constituídos por impostos e taxas que não estão associados ao processo de comercialização, despesas com propaganda, encargos sociais, dentre outras despesas que não se ligam diretamente à geração do produto; constituindo a parte do excedente gerado que é transferido. Para maior aprofundamento do tema, consultar Ferreira, A. Grau de Monopólio e distribuição de renda. Uma discussão de Kalecki. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 21, n. 1, p. 81-101, 1990.

Onde m e n são coeficientes positivos relacionados a política de fixação de preços da firma e $n < 1$. Tendo em vista que, no caso do p da firma em foco ser igual ao preço médio, \bar{p} , podemos chegar na seguinte relação:

$$p = mu + np \tag{1'}$$

Percebemos, a partir da equação 1' e das hipóteses do modelo, a total incompatibilidade do mecanismo de formação de preço com o modelo de concorrência perfeita. Kalecki (1983) salienta que se houvesse as condições de concorrência perfeita, o excedente do preço p sobre os custos direto unitário u faria com que a firma aumentasse sua produção até que se tivesse eliminado toda capacidade ociosa. Essa dinâmica implicaria que qualquer firma que permanecesse no ramo chegaria ao pleno emprego dos fatores de produção, desencadeando uma subida de preços até o nível em que se equilibraria a oferta e a demanda.

A razão entre preço e custos diretos unitários expressa o que comumente se denomina *mark-up* ($k = \frac{p}{u} = \frac{m}{1-n}$)² e indica que quanto maior o preço da firma com relação a seus custos diretos unitários, mais próxima de uma situação de monopólio. Desta feita, a fixação de preços por parte da firma leva em consideração os custos diretos unitários (salários e matérias-primas), seu poder de mercado e o preço médio da concorrência.

Aponta-se assim que há variação nos preços quando variam os custos diretos unitários e/ou o grau de monopólio³. Sendo que as variações de demanda apenas influenciarão os preços se, e somente se, alterarem o grau de monopólio e/ou os custos diretos, como apontado por Paiva (2004). Kalecki (1983) aponta que o movimento mais provável nos períodos de recessão é um aumento do grau de monopólio e sua queda, juntamente com o mark-up, nos períodos de crescimento. O autor percebe uma estabilidade dos preços ao longo do ciclo econômico, que se explicar-se-ia pelos movimentos dos custos unitários diretos (matérias-primas e salários), declinantes na depressão e crescentes nos períodos de recuperação⁴.

Considerando o grau de monopólio do ramo industrial, qualquer variação nos custos diretos unitários é repassada para os preços. Logo, um aumento universal dos salários nominais impactaria num aumento geral do nível de preços, não impactando na distribuição de renda. Vale salientar que a magnitude desse repasse está diretamente proporcional ao grau do monopólio do

² Esta equação pode ser definida desta maneira: Se dividirmos a equação 1 pelo custo unitário u teremos a seguinte relação $\frac{p}{u} = m + n\frac{p}{u}$ e $\frac{p}{u} = \frac{m}{1-n}$. Assim, substituindo a restrição da segunda equação na primeira segue-se que: $\frac{p}{u} = m + n\frac{p}{u}$. Deduz-se que $\frac{p}{u} = k = \frac{m}{1-n}$.

³ Para o entendimento de quanto o grau de monopólio influencia a formação de preços, atentar-se-á para o caso específico de um dado ramo da indústria. Considera-se que nesse ramo da indústria os coeficientes m e n , bem como os custos unitários u diferem entre as firmas e todas elas operam em concorrência imperfeita, como garante as quatro hipóteses apresentadas anteriormente. Assim, supondo que o setor possua r firmas e que elas operam conforme as hipóteses apresentadas anteriormente, temos que a formação de preço da r -ésima firma se expressa da seguinte maneira: $p_i = m_i u_i + n_i \bar{p}$, onde $i = 1, 2, 3 \dots r$, podendo as r firmas por suas respectivas produções ter-se-à a seguinte relação: $\bar{p} = \bar{m}\bar{u} + \bar{n}\bar{p}$ e $\bar{p} = \frac{\bar{m}}{\bar{n}-1}\bar{u}$ ou $\frac{\bar{p}}{\bar{u}} = k = \frac{\bar{m}}{\bar{n}-1}$. Kalecki apresenta que, num dado ramo industrial, onde \bar{m} , \bar{n} , \bar{u} e \bar{p} são as médias ponderadas de m , n , p e u , como foi apresentado, indicando a equação de fixação do preço de uma firma representativa de um dado ramo de indústria. Consequentemente, o grau de monopólio desse ramo ficará representado pela firma assim especificada por k . Dessa forma, as variações da relação $k = \frac{\bar{m}}{\bar{n}-1}$ reflete os movimentos endógenos da formação de preços da firma, a partir do grau de monopólio da firma representativa. Para melhor aprofundamento da questão, principalmente sobre a formalização matemática, consultar Ferreira, A. Grau de Monopólio e distribuição de renda. Uma discussão de Kalecki. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 21, n. 1, p. 81-101, 1990.

⁴ Sobre as modificações dos preços de matérias-primas, estas costumam sofrer oscilações cíclicas ainda maiores que os níveis salariais. Para um maior aprofundamento, consultar KALECKI, M. **Teoria da dinâmica econômica**. Os Pensadores, Abril Cultural, São Paulo. 1983.

setor. Assim, a distribuição de renda só será alterada se houver uma variação no grau de monopólio, o que remete à outra questão: como se distribui a Renda Nacional?

A discussão a respeito da distribuição funcional da renda entre trabalhadores e capitalistas, inicia-se ao ser considerado que o valor adicionado de um determinado ramo industrial pode ser medido da seguinte maneira:

$$Y = P - M = W + C_j + L \quad (2)$$

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

$$C_j + L = P - (W + M) \quad (3)$$

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

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

A relação $\frac{P}{W+M}$ é uma medida de *mark-up* (KALECKI,1983) e que foi definida como k. Daí, pode-se reescrever a Equação 4 como:

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

A parcela relativa dos salários no valor agregado de determinado ramo industrial é dada por:

$$w = \frac{W}{Y} \quad (6)$$

Substituindo a Equação 2 e em seguida a Equação 5 em 6, tem-se que:

$$w = \frac{W}{W + (k - 1)(M + W)} \quad (7)$$

Por fim, dividindo o numerador e o denominador da razão localizado no lado esquerdo da igualdade 7 por W, ter-se-á que:

$$w = \frac{1}{1 + (k - 1)(j + 1)} \quad (8)$$

Assim, a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria manufatureira é determinada pelos seguintes parâmetros, os fatores de distribuição: grau de monopólio (k) e pela razão entre os preços das matérias-primas e os custos de salários por unidade ($j = M/W$). Consequentemente, um aumento do grau de monopólio, k, ou de j, reduz a parcela relativa dos salários no valor agregado da indústria. Pode-se ainda empregar a Equação 8 para o setor industrial como um todo, no entanto os fatores de distribuição dependem da importância dos vários setores da indústria no setor manufatureiro como um todo, como demonstra Kalecki (1983).

Pode-se concluir que a teoria da inflação que se derivada da construção teórica keleckiana é da percepção do processo inflacionário como um conflito distributivo. No âmbito inter-capitalista o ajuste distributivo tende a se dar pela administração dos *mark-ups* a medida que

evolui o grau de monopólio das partes conflitantes (KALECKI, 1983). Já no conflito distributivo entre Trabalhadores e Capitalistas, intermediados pelos sindicatos, dá-se por negociações de salários nominais mais elevados. Variações nesse sentido correspondem a elevação dos custos diretos, que são repassadas para os preços, em magnitude proporcional ao grau de monopólio, deixando inalterado a distribuição de renda do setor, já que os fatores de distribuição não se alteram (Equação 8).

Pode-se generalizar este comportamento para quase toda economia, já que os setores (com exceção da agricultura) são oligopolizados. Nesse sentido, um aumento geral dos salários nominais não impactaria numa distribuição da renda favorável aos trabalhadores, pois os repasses para os preços seriam generalizados. Para combater esse movimento tendencial, Kalecki (1983), pela Equação 8, aponta duas alternativas de ação, o primeiro consiste na redução das pressões dos custos diretos; o segundo é diminuir o poder de repasse dos custos para o preço, ou seja, o grau de monopólio. Percebe-se a importância do conceito de grau de monopólio na teoria de Kalecki, no entanto, até agora, considerou-se apenas influências endógenas do grau de monopólio sobre o mecanismo de formação de preços, contudo, Kalecki (1983) enumera quatro principais fatores subjacentes às modificações de do grau de monopolização nas economias capitalistas, que serão apresentadas a seguir.

O primeiro fator subjacente à modificação do grau de monopolização é o processo de concentração industrial. Grandes empresas possuem forte peso na composição do preço médio (\bar{p}), podendo influir o preço de um dado ramo industrial com sua política de preços elevada, pois sabe que as demais empresas a seguirão. Quanto maior a concentração econômica, maior será o grau de monopólio e, como reflexo, maior tende a ser o *mark-up*.

Para Kalecki (1983), um outro fator exógeno para o aumento do grau de monopólio: o desenvolvimento da publicidade. Criam-se novos hábitos e necessidades, reservas de mercado, pois a publicidade influencia diretamente as escolhas dos consumidores, o que pode vir a aumentar o grau de monopólio. No entanto, os gastos podem vir a comprimir a taxas de lucro, caso não ocorra um aumento de vendas numa adequada magnitude, o que limita a competição via campanhas publicitárias para grandes empresas.

A análise do autor ainda considera mais dois fatores: (a) a influência dos custos diretos em relação aos custos indiretos; e (b) o poder de barganha dos sindicatos. Quando temos um aumento na relação entre custos diretos e indiretos, dado o *mark-up*, temos necessariamente um aperto nos lucros, ou seja, uma redução da margem de lucro. Em sua análise, Kalecki (1983) argumenta que caso ocorra um acordo tácito entre as firmas a fim de proteger sua margem de lucro, vis-à-vis aumento nos preços, tal acordo levará a um aumento do grau de monopolização do setor.

O poder de barganha da classe operária através de sindicatos pode manter o grau de monopólio baixo, pelo fato de manter a margem de lucro contraída. Se houver uma razão elevada entre os lucros e os salários, fortalece-se o poder de barganha dos sindicatos, já que salários mais elevados serão compatíveis com “lucros razoáveis”, como aponta Kalecki (1993). Esse aumento dos custos diretos implica uma redução do grau de monopólio, como pode ser observado pela Equação 8. Caso não haja uma acomodação institucional dos salários nominais mais elevados pelos capitalistas, como descrito por Sawyer (1999), continuará havendo repasse dos custos diretos para os preços, inalterado a distribuição de renda do setor, apenas aumento dos preços, como colocado por Paiva (2004)⁵.

Por fim, a análise de Kalecki (1991) permite identificar dois padrões inflacionários: um padrão em que a moeda preserva sua de função dinheiro e outro em que há essa separação. O

⁵ Sawyer (1999) chama esse movimento de inflação de salários.

movimento de um padrão para o outro é dividido, pelo autor, em três momentos distintos do processo inflacionário como aponta Paiva (2004), a saber: o momento inicial que é caracterizado pelo surgimento de um conflito distributivo resolvido pela transferência dos custos aos preços; o segundo momento é o período em que a inflação ganha inércia e o conflito expressa apenas a busca por manutenção do poder de compra dos agentes econômicos; e, por fim, o momento hiperinflacionário com tendência generalizada de conversão de moeda em bens, processo que retroalimenta a alta generalizada de preços, precificação totalmente independente dos custos diretos e do grau de monopólio das empresas.

2 – A visão de Keynes e a visão pós-keynesiana sobre inflação.

O objetivo desta seção é realizar uma descrição sobre a visão de Keynes e de alguns autores pós-keynesianos sobre os mecanismos de formação de preço e quais as razões que levam ao processo inflacionário dentro de uma economia. Primeiramente será colocada a visão do próprio Keynes sobre o funcionamento dos preços da economia, logo após, será colocada a visão de autores como Chick, Davidson e Minsky sobre o assunto.

Keynes (1996) faz inicialmente uma crítica sobre a Teoria Quantitativa da Moeda, colocando que a formação dos preços não é um fator puramente monetário. Para o autor, o nível de preços depende em parte da taxa de remuneração dos fatores produtivos que entram no custo marginal e em parte da escala global de produção. Neste caso, quando ocorre uma variação da demanda, esta vai atuar tanto sobre os custos da empresa quanto sobre o volume a ser produzido.

Para um melhor entendimento de qual será o papel da elevação da oferta monetária na economia para Keynes (1996), será desenvolvido um modelo simples. Assim, considera-se uma situação na qual os recursos de todos os desempregados são perfeitamente intercambiáveis e homogêneos, e em que só ocorram elevações do salário nominal numa situação de pleno emprego. Neste caso, uma elevação da quantidade de moeda fora do ponto de pleno emprego da economia não vai gerar nenhum efeito nos preços, apenas elevando a quantidade de emprego, de maneira proporcional. Ou seja, ao contrário do que é colocada pela Teoria Quantitativa da Moeda, numa situação de desemprego, a elevação da oferta monetária gera somente elevação do nível de emprego.

Existem, porém, alguns fatores para Keynes (1996) que podem ser complicadores na hora de avaliar a variação dos preços. O primeiro é que, sendo que a economia não possui uma tendência ao equilíbrio, a demanda efetiva não vai variar na proporção exata da quantidade de moeda colocada na economia. O segundo é que os recursos não são homogêneos, haverá então rendimentos decrescentes e não constantes a medida que o volume de emprego aumenta. O terceiro é que a oferta de certos bens pode se tornar inelástica antes de outros bens, mesmo fora do ponto de pleno emprego da economia. O quarto é que a taxa de salários sobe antes que o pleno emprego é alcançado. O quinto e último fator é que a remuneração dos fatores de produção que entram no custo marginal não vão variar todos na mesma proporção⁶.

⁶ A primeira questão levantada por Keynes (1996) tem relação com o efeito que a quantidade de moeda teria sobre a demanda efetiva, já que esta variação na quantidade de moeda afetaria tanto a taxa de juros, a preferência pela liquidez, a eficiência marginal e o multiplicador do investimento, sendo que as alterações destes elementos pode também alterar o motivo de retenção pela moeda, a variação na produção e até mesmo as expectativas futuras sobre o cenário econômico. O segundo ponto trata sobre os rendimentos decrescentes que ocorrem na expansão econômica e que afeta os custos de produção. O terceiro ponto trata sobre uma possível oferta inelástica que gera elevações de custo quando a economia se apresenta próxima ao pleno emprego. O quarto ponto trata sobre uma tendência de elevação dos salários antes da situação de pleno emprego. O último ponto levantado trata da possível rigidez de preços que podem ocorrer em diferentes setores da economia, o que torna os custos diferenciados entre os diversos setores econômicos. Para um

Para tratar do impacto da demanda, Keynes usa o conceito de “verdadeira inflação”, como é colocado por Chick (2010), em que somente vai ocorrer tal fenômeno no caso de problemas de demanda. Esta ocorreria somente quando os preços aumentam sem qualquer expansão correspondente da produção, devido a uma situação de oferta inelástica. Isto significa que, basicamente só numa situação de pleno emprego isto seria possível.

Admitindo que as empresas trabalham com capacidade ociosa, ou seja, que existe sempre elasticidade para responder a um aumento da demanda por seus produtos, mesmo que isto gere aumento de custos, a única situação possível de se ocorrer a “verdadeira inflação” de Keynes é no ponto onde todos os fatores de produção estão empregados, sem que exista a possibilidade de se possuir capacidade ociosa. A “verdadeira inflação” de Keynes só vai poder ocorrer, então, numa situação de pleno emprego. Em situações onde existe elasticidade de oferta, fatores ligados a mesma são os responsáveis pela elevação inflacionária.

Esta visão de Keynes sobre o funcionamento da dinâmica dos preços na economia levou a autores pós-keynesianos a formularem suas próprias teorias sobre inflação, a partir do que foi levantado em Teoria Geral. Para Chick (1993) um dos principais fatores de elevação dos preços está na questão entre trabalhadores e empresários. A tendência é que ocorra uma tendência de elevação dos salários antes mesmo da economia chegar ao ponto de pleno emprego. Esta tendência faz com que os salários se elevem, e que ocorra logo em seguida uma elevação dos preços da economia. Mas os empresários vão conceder este aumento salarial somente em duas situações, em caso destes possuírem lucros excedentes, e acreditarem que a elevação salarial terá custo menor que uma eventual greve dos trabalhadores, ou no caso de estes esperarem que a demanda futura seja crescente, fazendo com que os preços futuros também se elevem, o que gerará maior lucros futuros.

Ambas as situações são questões de expectativas. Segundo Chick (1993) a primeira se trata de uma expectativa dos trabalhadores, que a demanda futura irá crescer, o que vai permitir que os salários sejam elevados no momento presente. A segunda se trata de uma expectativa dos empresários sobre a demanda futura, que vai permitir que os salários sejam elevados no presente sem que isto signifique redução dos lucros futuros.

Isto significa que, a partir da expectativa de uma situação futura da demanda efetiva, os custos de produção serão modificados, principalmente pela via do salário. A elevação dos preços, portanto, mesmo sendo designado devido a expectativa de demanda, será na realidade afetado pelos custos de produção no presente. A origem inflacionária, portanto, será fruto da elevação dos custos presentes devido a expectativas futuras de inflação. A formação de preços no presente, mesmo tendo a demanda futura como parâmetro para tal, é originada por fatores de custo, principalmente salários.

Para Davidson (1994), existem inicialmente 3 possíveis fontes de inflação de oferta: a inflação de retornos decrescentes, a inflação de lucros ou de grau e monopólio e a inflação de salários. A inflação de retornos decrescentes é observada principalmente no curto prazo, onde fatores como inovações tecnológicas não são capazes de reduzir os custos de produção. Nesta situação, a tendência é que com a elevação da produção ocorra também uma elevação dos custos desta produção. Os custos mais elevados serão repassados aos preços, gerando uma situação de elevação dos preços no curto prazo. A tendência de longo prazo é que, com a absorção de inovações tecnológicas que tendem a reduzir os custos de produção, esta fonte de inflação de oferta seja cada vez menos expressiva.

A inflação de lucros ou de grau de monopólio ocorre quando os empresários acreditam que a situação de mercado se modificou a tal ponto em que uma mudança de preços é possível, ou até mesmo necessária. Esta alteração não ocorre necessariamente devido a uma mudança nas condições de demanda efetiva da economia. Estes alteram seus preços devido ao aumento do seu poder de monopólio, e o utilizam devido a possibilidade de aumentar sua margem de lucro ou até mesmo como forma de proteção de sua participação no mercado. Os empresários, nesta situação, elevam seu *mark-up* em relação aos seus custos. (DAVIDSON, 1994, p 144).

A última definição de inflação de Davidson (1994) é de inflação de salários. Sempre que ocorre uma elevação do nível salarial sem um incremento no nível de produtividade vai impactar nos custos de produção. Se a margem de lucros se mantiver inalterada, a tendência é que, os empresários para não reduzir suas margens de lucro vão repassar aos preços de seus produtos a elevação salarial concedida. A lógica é muito semelhante ao que foi definido por Keynes, onde o ganho obtido por certo grupo de trabalhadores vai gerar pressão de outros grupos para também obter ganhos salariais. Isto vai ocorrer em setores onde o ganho salarial não existirá no mesmo volume que os ganhos de produtividade, gerando assim elevação dos custos, que serão repassados aos preços.

Davidson (1994), ainda pontua a possibilidade de outras duas fontes inflacionárias: uma decorrente de choques de oferta, e outra ligada ao setor externo em uma economia aberta. As variações decorrentes de choques de oferta acontecem principalmente no chamado preço *spot*, que pode ser considerado o preço de demanda de Keynes ou preço à vista de um produto. Sendo que para realizar a produção de determinado bem é necessário tempo, somente os produtos que já foram anteriormente produzidos podem ser vendidos no presente. Uma mudança na demanda por estes produtos previamente produzidos e já estocados ou uma mudança que causa uma redução dos estoques de produtos produzidos é gerador de inflação. Estas mudanças inesperadas causam reduções nos estoques de produtos a serem vendidos a vista, o que, caso não haja nenhum mecanismo de reposição de estoques, vai gerar um aumento de seus preços. Uma safra agrícola fraca ou uma crise na produção de petróleo vai fazer com que a oferta destes produtos fique reduzida quanto a sua procura, o que vai ser considerado como um choque de oferta, sendo este um fator inflacionário na economia.

A inflação importada, também conceituada em Davidson (1994) se trata do grau de abertura que certa economia possui. Uma economia muito aberta será mais suscetível ao este tipo de inflação. Quando ocorre um aumento dos preços de bens importados em termos de moeda nacional ocorre uma elevação do nível de preços em geral da economia. Isto pode ocorrer tanto devido a uma elevação dos preços destes bens fora do país quando devido a uma variação cambial que vai fazer com que o preço deste fique relativamente maior em termos de moeda local.

Minsky (1986) em sua explicação inflacionária relaciona os efeitos gerados pelos salários e os efeitos gerados pelos lucros. Para o autor, a inflação será definida pela taxa de crescimento dos salários menos a taxa de aumento da produtividade mais a taxa de crescimento do *mark-up*. Numa situação de crescimento econômico e redução do nível de desemprego, a tendência é que a negociação salarial traga para cima os salários, acima do aumento de produtividade. Mas tal elevação salarial somente será concedida caso seja possível ao mesmo tempo elevar o *mark-up* dos bens produzidos pela empresa. Caso a empresa suponha não ser possível repassar os aumentos de custo de salários e aumentar ao mesmo tempo seu *mark-up*, esta não vai conceder o aumento salarial. Somente numa situação favorável, em que é possível se elevar o *mark-up*, as empresas vão conceder tal aumento.

Também é colocado por Minsky (1986) o impacto dos impostos dentro da formação inflacionária. Para o autor, quando o governo tem um crescimento elevado de seus gastos,

financiado via impostos, a tendência é que a taxa de impostos seja elevada neste processo. Isto gera efeito imediato nos custos de produção, sendo, portanto, fator inflacionário.

Temos, portanto, diversas fontes de origem inflacionária na economia. Como colocado por Sicsú (2003), é possível classifica-las como inflação de salários (como determinado por Keynes, Chick, Davidson e Minsky), inflação de lucros (determinado por Davidson e Minsky), inflação de rendimentos decrescentes (observado em Davidson e Keynes), inflação importada e choques inflacionários de oferta (ambas determinadas por Davidson), inflação de impostos (Minsky) e inflação de demanda (conceituada por Keynes e explicitada por Chick).

3 – Análise da inflação brasileira a partir de Kalecki e Keynes.

O objetivo desta seção é realizar uma breve análise da inflação brasileira, a partir da interpretação de Kalecki, Keynes e de alguns autores pós-keynesianos sobre o processo inflacionário, apresentados nas duas primeiras seções deste trabalho. A fim de alcançar tal objetivo, inicialmente será desenvolvida uma análise acerca do preço de bens primários e bens industrializados, vindo a partir da lógica de kaleckiana. Após isto, buscar-se-á analisar o impacto dos salários na formação de preços sob a ótica do conflito distributivo de Kalecki. Por fim, observar-se-á a composição do IPCA a partir das definições de origens inflacionárias pelos conceitos colocados pelos autores pós-keynesianos, com uma interpretação a partir de Keynes sobre o processo inflacionário.

Ao analisar a composição inflacionária brasileira, a partir dos itens que fazem parte da cesta de produtos medidos pelo IPCA (com base nos dados encontrados na plataforma SIDRA do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), podemos separar os itens que são considerados bens primários e matérias primas, e os bens industrializados. Para tal, é importante excluir da análise os bens com preços administrados, que representaram no ano de 2016 o montante de 24,18% no peso final da formação do IPCA.

O grupo que possui maior composição de bens primários são os de Alimentos e Bebidas⁷, com peso total de 25,78% no peso final do IPCA em 2016. Os produtos primários⁸ deste grupo são responsáveis por 7,71% do peso final do IPCA em 2016, e com 18,07% de produtos industrializados. Dos demais grupos, podemos encontrar apenas alguns itens que podem ser considerados primários, como o caso da areia (0,48%) e carvão vegetal (0,01%) no grupo Habitação, e flores naturais (0,02%) no grupo Artigos de Residência. Portanto, esta seria a parcela de bens que podem ser considerados com fonte de inflação de demanda numa primeira vista a partir da formação de preços de Kalecki, sendo este montante de 8,22% de peso final no índice de preços.

Mesmo entre estes bens, existem diversos que podem ser considerados *commodities*, ou seja, que tem seus preços influenciados diretamente ou pelo mercado internacional ou por variações cambiais que ocorrem na economia. Isto, segundo a visão pós-keynesiana, teria sua fonte inflacionária na causa importada, colocada por Davidson (1994). Dentro destes itens se encontram as carnes (responsável por 2,89% do peso final do IPCA) e as aves e ovos (1,16%). Ou seja, a parcela dos produtos que sofreriam o peso do preço spot de Davidson (1994) ou da falta de capacidade ociosa de Kalecki (1983) é ainda mais reduzida. Nesta visão, é discutível que exista uma elevada proporção de impacto da demanda na formação inflacionária brasileira.

⁷ Os nove grupos que fazem parte da composição do IPCA estão melhor expostos na Tabela 1 deste texto.

⁸ Os produtos que podem ser considerados como bens primários dentro deste grupo são: todos os cereais, leguminosas e oleaginosas; todos os tubérculos, raízes e legumes; todas as hortaliças e verduras; todas as frutas; todas as carnes; todos os pescados; e todas as aves e ovos. Todo o resto do grupo passa por algum processo industrial antes de sua comercialização final.

A outra análise relevante sobre o processo inflacionário brasileiro pode se dar pelo conceito de conflito distributivo, teorizado por Kalecki. Sendo que ocorre uma elevação do salário mínimo na última década, esta análise é altamente relevante para o entendimento da formação inflacionária brasileira atual.

Segundo Summa (2014) parte da inflação brasileira pode ser explicada devido à relação estrutural que ocorre entre o salário mínimo e a inflação brasileira. A partir de 2006, começa a ocorrer uma valorização do salário mínimo para valores acima da inflação. Tal tendência se manteve até o ano de 2014. Esta valorização e em conjunto com as condições econômicas brasileiras do período (redução constante do desemprego, políticas sociais, bolsa família, formalização do mercado de trabalho, etc.) elevaram o poder de barganha dos trabalhadores neste período. Estes conseguiram exigir maiores salários em suas negociações. Tal característica se encaixa no chamado conflito distributivo kaleckiano.

No período posterior, é possível se observar o lado contrário deste conflito distributivo, já que nos anos anteriores a 2005 o salário mínimo era reajustado em valores abaixo do nível inflacionário. Bastos & Braga (2010) coloca que, numa análise do período entre 2003 e 2008, os salários nominais apresentaram movimento pró-cíclico, se elevando quando o nível de capacidade utilizada sobe, e se reduzindo quando o nível decresce.

Isto revela que, nos períodos de melhor condição econômica, em que as empresas estão elevando sua produção e tendo perspectivas maiores sobre o lucro, os empresários aceitam mais facilmente as negociações salariais e aceitam pagar maiores salários. No caso de situações econômicas adversas aos empresários, o que ocorre é uma redução do salário pago aos trabalhadores. Isto mostra uma situação de conflito distributivo no entendimento da inflação brasileira. Tal característica se encaixa no chamado conflito distributivo inerente ao modelo de formação de preços da abordagem kaleckiana. Percebe-se que o período entre 2006 e 2014 há um cenário de constantes ganhos salariais, sem que esses aumentos sucessivos nos custos diretos das firmas fossem repassados em sua totalidade para os preços, como aponta o estudo de Summa (2014).

Isto pode ocorrer devido ao fato de, numa situação de conflito distributivo, os empresários estão mais dispostos a não repassar os custos de salário em situações econômicas favoráveis, somente repassando estes custos numa situação futura, onde o cenário econômico se encontra mais desfavorável, e este tenta elevar ao máximo seu *mark-up*, reduzindo seus custos. Num momento de baixa no crescimento não há uma acomodação institucional, nos termos de Sawyer (1999), dada a perda de poder de barganha dos sindicatos, para a manutenção dos salários elevados por parte dos capitalistas sem que estes repassem o aumento dos custos diretos, passados e presente, para os preços.

A última análise a ser feita neste trabalho é em relação as possíveis origens inflacionárias que ocorrem, segundo uma visão de alguns autores pós-keynesianos, sobre a origem inflacionária brasileira. Para isto, é preciso analisar o peso do impacto de cada grupo medido dentro do IPCA sobre a formação final do índice de preços.

Tabela 1 – Média anual do impacto de cada grupo no índice geral do IPCA: 2011-2016 (em %)

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Alimentação e bebidas | 23,42 | 23,42 | 24,5 | 24,79 | 24,97 | 25,78 |
| Transportes | 18,79 | 20,02 | 19,19 | 18,64 | 18,44 | 18,15 |
| Habitação | 13,17 | 14,72 | 14,37 | 14,52 | 15,48 | 15,40 |
| Saúde e cuidados pessoais | 10,72 | 11,15 | 11,2 | 11,28 | 11,18 | 11,38 |
| Despesas pessoais | 10,44 | 10,17 | 10,48 | 10,72 | 10,72 | 10,67 |
| Vestuário | 6,85 | 6,6 | 6,59 | 6,52 | 6,21 | 5,99 |
| Comunicação | 5,35 | 4,85 | 4,61 | 4,36 | 3,99 | 3,75 |
| Educação | 7,27 | 4,52 | 4,58 | 4,64 | 4,64 | 4,65 |
| Artigos de residência | 3,99 | 4,55 | 4,47 | 4,53 | 4,37 | 4,23 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fonte: Sidra. Elaboração dos autores.

Segundo Campedelli (2015), o caso brasileiro mostra uma elevada parcela de fatores de oferta na composição do IPCA, podendo assim, a formação inflacionária brasileira ser passível de discussão. O grupo de maior impacto dentro do IPCA é o de alimentos e bebidas. Este grupo sofre grande influência do comportamento dos preços das *commodities*, ou seja, os preços internacionais (a inflação importada definida por Davidson (1994)) afetam diretamente este grupo. Também existe o fato de uma insuficiência de oferta, que geram diversos choques ao longo dos anos que também causam influência no preço deste grupo, o chamado choque de oferta inflacionário, colocado por Davidson (1994). O impacto inflacionário neste grupo, portanto, tem sua origem mais ligada ao comportamento da oferta que da demanda.

O segundo grupo de maior impacto é o de transportes, onde, além de encontrar diversos preços administrados, também possui um dos setores mais oligopolizados da economia brasileira, o setor de automóveis. A formação dos preços destes bens é influenciada por fatores de salários e lucros, num caso tanto de conflito distributivo de Kalecki (1983), como nos casos de inflação de lucros posto por Minsky (1986) e Davidson (1994), e inflação de salários, colocado por Keynes (1996), Chick (1993), Davidson (1994) e Minsky (1986).

O setor de habitação, também é composto basicamente por produtos produzidos por empresas em mercados altamente oligopolizados, como artigos de limpeza, artigos para reparos, além de uma parcela significativa de produtos com preços administrados. A influência de lucros e salários também é relevante na formação dos preços destes bens. Tal comportamento pode ser visto na maior parte dos grupos analisados, principalmente no grupo Comunicações (com forte presença de empresas de comunicação e de telefonia celular), no grupo de Vestuários (com forte presença de empresas fabricantes de roupas) e do grupo de Saúde (com a participação de empresas farmacêuticas e de planos de saúde, ambos com seus preços administrados).

É possível, portanto, identificar que boa parte da inflação brasileira é passível de debate, sendo que as fontes inflacionárias parecer ser mais ligadas à fatores de oferta do que a fatores de demanda em sua composição. Isto nos mostra que o combate inflacionário possivelmente está sendo feito de maneira equivocada, combatendo com mais veemência os fatores de demanda, porém com pouca eficácia os fatores de oferta da formação inflacionária brasileira.

Considerações finais.

A inflação brasileira é um processo complexo de ser entendido, já que sua diversidade de causas é ampla. A maneira pela qual este artigo se propõe a entender tal fenômeno é a partir da contribuição de Kalecki, Keynes e de autores pós-keynesianos sob o tema, para, a partir disto, realizar uma breve análise sobre o caso. Segundo Kalecki, a formação dos preços é diferente entre produtos industrializados e de matérias-primas e bens agrícolas. Devido a inelasticidade de oferta, a variação dos preços de bens agrícolas e matérias-primas só pode ser explicado devido a uma variação na demanda destes bens, já que não é possível, pelo menos no curto prazo, uma expansão da oferta. Estes bens têm sua variação explicada na demanda. Porém, tal lógica não se apresenta nos produtos industrializados, já que as firmas trabalham com capacidade ociosa, o que faz com que aumentos de demanda sejam rapidamente respondidos com aumento da produção. A variação desta categoria de bens, portanto, só pode ser explicado pela elevação de seus custos, ou seja, uma origem de oferta no processo de formação de preços.

Para Kalecki, o processo inflacionário pode ser explicado pelo conflito distributivo que ocorre entre a classe trabalhadora e os capitalistas. O ajuste se dá via *mark-up*, com um poder maior de barganha para os capitalistas que possuem maior grau de monopólio. Os trabalhadores vão sempre buscar elevar seus salários, enquanto os capitalistas vão buscar elevar seus lucros, evitando ao máximo aumento nos custos de produção. Desta disputa entre trabalhadores e capitalistas que surge o fenômeno inflacionário via conflito distributivo.

Keynes e os autores pós-keynesianos possuem também uma interpretação distinta do processo de formação de preços e do fenômeno inflacionário. Keynes parte para sua análise de composição dos preços fazendo uma crítica a Teoria Quantitativa da Moeda, ou seja, o simples fato de se elevar a quantidade de moeda na econômica só pode gerar inflação no caso do pleno emprego. Por tal fator, o conceito de “verdadeira inflação”, que seria o caso da inflação de demanda, só vai ocorrer numa situação de oferta inelástica. No limiar da análise, é possível se colocar que a inflação de demanda para Keynes vai ocorrer somente na presença de pleno emprego de todos os fatores de produção da economia.

Junto com as ideias de Keynes e de diversos autores pós-keynesianos, é possível se identificar seis tipos de origens inflacionárias distintas. Além da inflação de demanda, existe a inflação de salários, inflação de lucros, inflação de rendimentos decrescentes, inflação importada, inflação de impostos e choques inflacionários de oferta.

A inflação brasileira, discutida sob uma visão destes autores possuem diversos fatores passíveis de crítica quanto a posição tradicional de uma inflação puramente de demanda. Excluindo os preços administrados, ao analisarmos a formação de preços em Kalecki, é possível ver que, dentro dos bens medidos pelo IPCA, apenas uma pequena parcela (menos de 9%) podem ser considerados com oferta inelástica, ou seja, são bens agrícolas ou matérias primas. O resto se trata de bens industrializados, produzidos sob a condição de capacidade ociosa da empresa, que tem sua variação de preço melhor explicada pelas variações de custos de produção.

Outra análise possível de se fazer é a partir do conflito distributivo conceituado por Kalecki. Em um período de elevação do salário mínimo, este pode ser um fator importante para o entendimento do processo inflacionário. As variações que ocorrem a partir de 2006 tem impacto na formação dos preços, já que em conjunto com outros fatores econômicos e sociais do país elevaram o poder de barganha dos trabalhadores na busca por melhores salários. O interessante é que, neste período os custos não foram totalmente repassados aos preços, fato que pode ser explicado pela boa situação econômica vivida no período. Num momento anterior a 2006 é possível ver que tais elevações nos preços eram superiores a elevação dos salários, o que mostra que, em épocas de boa condição de negociação dos trabalhadores, os empresários aceitarão arcar com os custos, que serão

repassados aos preços nas situações econômicas mais desfavoráveis. Isto torna a explicação via conflito distributivo plausível e importante para o entendimento da questão.

Ao vermos as origens levantadas por Keynes e pelos autores pós-keynesianos, vemos que a inflação brasileira não pode ser considerada predominantemente de demanda, com diversos fatores ligados à oferta com relevância para a explicação do processo inflacionário. Setores como o de Alimentos e Bebidas, Transportes e Habitação possuem diversos itens que são afetados por causas inflacionárias como a importada, a de lucros e de choques de oferta, além do elevado peso que os bens com preços administrados, sem ligação com variáveis de demanda, possuem na economia.

Portanto, não se pode considerar em nenhuma das visões levantadas que a economia brasileira possui um processo inflacionário predominantemente de demanda. É possível afirmar que a formação de preços e a inflação brasileira possuem fontes que vão além da usual explicação de demanda, com a oferta sendo importante para o entendimento do processo. O diagnóstico de inflação predominantemente de demanda pode ser considerado equivocado, o que leva a um tratamento inadequado deste na economia brasileira.

Bibliografia

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

CAMPEDELLI, A.L. O regime de metas de inflação: uma crítica a partir da visão heterodoxa. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia, v. 30, nº 1, p. 95-112, Jul/Dez 2015.

CHICK, V. **Macroeconomia após Keynes: um reexame da teoria geral**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.

DAVIDSON, P. **Post Keynesian Macroeconomy Theory**. Cheltenham: Edward Elgar, 1994.

FERREIRA, A. Grau de monopólio e distribuição de renda. Uma discussão de Kalecki. **Ensaios FEE**, Porto Alegre, v. 21, n.1, p. 81-101, 1990.

KALECKI, M. A model of hyper-inflation. In: OSIATYNSKI, J. (Ed.). **Collected Works of Michal Kalecki**. Oxford: Clarendon, v. 2, 1991.

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

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

MINSKY, H. **Stabilizing an unstable economy**. New Haven: Yale University Press, 1986.

PAIVA, C. Á. N. Lendo o Real com um olho em Keynes e outro em Kalecki. **Indicadores Econômicos FEE**, Campinas, 32(2), 129-154. 2004.

SAWYER, M. The Kaleckian analysis and the new millennium. **Review of Political Economy**, 11(3), 303-319. 1999.

SICSÚ, J. Políticas Não-Monetárias de Controle da Inflação: uma proposta pós-keynesiana. **Análise Econômica**, Porto Alegre, ano 21, nº 39, Mar 2003

SIDRA (SISTEMA IBGE DE RECUPERAÇÃO AUTOMÁTICA). Vários números. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br>>

SUMMA, R. Uma nota sobre a relação entre salário mínimo e inflação no Brasil a partir de um modelo de inflação de custo e conflito distributivo. **IE/UFRJ – Texto para discussão 12**, Rio de Janeiro, 2014.