

NOTAS SOBRE BARGANHA SALARIAL E INFLAÇÃO

Carlos Eduardo Iwai Drumond

Doutorando e mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Programa de Pós-Graduação em Educação da Universidade Federal do Paraná (UFPR).

E-mail: carlosetuardo.drumond@yahoo.com.br

Resumo

Modelos alternativos de macroeconomia têm buscado tratar a inflação como um conflito por participação na renda nacional, especialmente os modelos ligados à tradição keynesiana. O presente texto apresenta uma síntese de algumas teorias de inflação derivadas do conflito distributivo, em que se destacam as de origem kaleckiana e os modelos neokeynesianos.

Palavras-chave: Barganha salarial; Inflação; Pós-keynesianismo.

1

INTRODUÇÃO

Os problemas relacionados à inflação fazem desse fenômeno algo de recorrente interesse para a teoria econômica. Na moderna macroeconomia, é notório o espaço que o tema da estabilidade dos preços possui; contudo, em alguns textos anteriores à Teoria Geral, o próprio Keynes já demonstrava preocupação com o assunto.

Segundo Keynes (1972), um processo contínuo de inflação teria como consequência o enriquecimento de poucos e o empobrecimento da maioria, afetando a confiança na equidade da distribuição de renda existente. A opinião de Keynes, nessa época, estava ainda muito ligada à teoria quantitativa da moeda; porém pode-se argumentar, dentro da lógica keynesiana, que a instabilidade recorrente dos preços pode afetar o estado de confiança da economia de tal modo a possuir efeitos negativos sobre a decisão de investir.

Dentro do chamado novo consenso da macroeconomia, a inflação é sempre vista como um fenômeno exclusivamente de demanda. Segundo Arestis e Sawyer (2006), essa forma de compreender a inflação é equivocada, justamente por negligenciar a dimensão de custos que a dinâmica dos preços possui.

Modelos alternativos de macroeconomia têm buscado tratar a inflação como um conflito por participação na renda nacional, especialmente os modelos ligados à tradição keynesiana. Como aponta Davidson (1991, p. 23), “a ocor-

rência da inflação é o sintoma de uma luta entre os grupos organizados, cada um tentando obter uma parcela maior da renda [nacional ou mundial] disponível”.

Recentemente, uma série de modelos pós-keynesianos tem sido desenvolvida modelando a inflação com base na ideia de conflito. Exemplos desses modelos podem ser encontrados em Blecker (1999, 2010), Setterfield (2006) e Lima e Setterfield (2008). Alguns dos pontos incomuns nesses modelos partem de uma economia “oligopolizada”, em que a manifestação do conflito distributivo se processa entre a diferença na participação dos salários na renda e dos lucros na renda.

Entretanto, não se pode afirmar que apenas os pós-keynesianos (ou a heterodoxia) tem construído modelos com a inflação modelada desse modo. Embora, na política monetária de modo geral, a inflação seja estudada a partir da curva de Philips neokeynesiana *a la* Calvo (1983), alguns economistas – alinhados ao pensamento neokeynesiano – têm escrito trabalhos em que a inflação aparece movida por um conflito. Entre vários, podem-se citar Carlin e Soskice (2006).

O presente texto tem como objetivo fazer uma breve revisão do tema da barganha salarial na literatura, mais especificamente na literatura macroeconômica, visto que não se procura detalhar os arranjos institucionais do processo de barganha salarial, e sim apresentar modelos básicos de inflação derivados do conflito distributivo.

A seção 2 deste artigo revisita alguns conceitos de Kalecki, visto que muitos modelos (mesmo não heterodoxos) têm sido influenciados pelas ideias originárias desse autor. A seção 3 apresenta o modelo seminal de Rowthorn (1977), e a seção 4 apresenta um modelo simples de determinação de salários, que – a despeito de se fundamentar em conceitos mais próximos da corrente principal da teoria econômica – aparenta possuir similitudes com a heterodoxia.

2

LUTA DE CLASSE E DISTRIBUIÇÃO DA RENDA: UMA APRECIÇÃO DAS IDEIAS DE KALECKI

O economista polonês Michael Kalecki certamente influenciou grande quantidade de economistas no século XX, mas, especialmente nas últimas duas décadas, uma série de trabalhos teóricos tem revisitado suas ideias na

tentativa de formular teorias macroeconômicas alternativas¹, alinhadas com o que se conhece contemporaneamente como pós-keynesianismo.

A obra de Kalecki cobre grande espectro de problemas teóricos que certamente não podem ser sintetizados em poucas páginas; contudo, é notório que sua grande contribuição envolve o entendimento da acumulação capitalista a partir do problema da demanda efetiva. Ao estudar o problema da demanda efetiva, Kalecki recorrentemente desprende energia para compreender a dinâmica da distribuição da renda como parte importante do processo da acumulação.

Um ponto interessante, no trabalho desse autor, é que suas ideias são, na maioria das vezes, apresentadas em textos curtos e objetivos, o que faz com que muitos conceitos apareçam sem explicações mais longas. Possivelmente por conta disso, as questões relativas à barganha salarial se encontrem espalhadas de modo um tanto difuso em sua obra, não havendo em seus escritos um modelo realmente acabado que dê conta desse tópico.

Ainda assim, parece evidente a influência, mesmo que indireta, do pensamento kaleckiano sobre os modelos de macroeconomia que incorporam o problema do conflito distributivo, visto que um dos pressupostos institucionais básicos do pensamento kaleckiano é que a economia capitalista se baseia na divisão entre trabalhadores e capitalistas numa relação essencialmente antagonica (SAWYER, 1999).

Nesta seção, busca-se apresentar alguns pontos relativos ao problema da distribuição da renda e do conflito distributivo a partir do pensamento de Kalecki, salientando o fato de que, para esse autor, a distribuição da renda é dependente de uma estrutura de formação de preços em concorrência imperfeita, na qual as firmas possuem certo poder de monopólio.

A seguir, é apresentada uma equação de preços para uma economia em concorrência imperfeita, reproduzida dos primeiros capítulos da Teoria da Dinâmica Econômica (TDE)²:

$$p = mu + n\bar{p} \quad (1)$$

Nessa equação, p é o preço de uma firma qualquer; u , os custos diretos (custos de materiais e salários); \bar{p} é o nível médio de preços da indústria (pode-se também pensar como sendo o de toda a economia). Os coeficientes $m > 0$ e $n < 0$ são coeficientes de ajuste, que representam o grau de monopólio

1 Ver Dutt (1990) e Blecker (1999).

2 Ver Kalecki (1977). Modelos semelhantes também podem ser encontrados em outros textos do autor.

da firma, considerados constantes por simplificação. O coeficiente m se refere à capacidade de a firma impor *mark-ups* sobre os custos, e n se refere à competição com as outras firmas.

Segundo Kalecki (1985, p. 34):

A firma tem que evitar que o preço se eleve demasiado com relação aos preços das outras firmas, já que se isso sucedesse as vendas se reduziriam drasticamente. É preciso também, por outro lado, evitar que o preço se torne demasiado baixo com relação à média dos custos diretos, porquanto isso reduziria drasticamente a margem de lucro.

Pode-se supor que, em dado momento, os preços da firma possam convergir com os preços médios do setor (ou de toda a economia) e, dessa forma, $p = \bar{p}$.

$$p = \left(\frac{m}{1-n} \right) u \quad (2)$$

Matematicamente, $\left(\frac{m}{1-n} \right) = \mu$ representa o grau de monopólio da firma, o qual pode ser afetado por diferentes variáveis.

Considerando os objetivos deste artigo, cabe salientar um dos pontos: o poder dos sindicatos.

A existência de sindicatos poderosos pode criar uma tendência no sentido de se reduzir a margem de lucro, pelos seguintes motivos. Verificando-se uma razão elevada entre os lucros e os salários, fortalece-se o poder de barganha dos sindicatos em suas atividades visando aumentos de salários, uma vez que os salários mais elevados serão então compatíveis com “lucros razoáveis” aos níveis de preços existentes. Se após os aumentos serem concedidos os preços fossem majorados, seriam geradas novas demandas de aumento de salários. Daí se conclui que uma razão elevada entre lucros e salários não pode ser mantida sem criar uma tendência no sentido da elevação dos custos. Esse efeito adverso sobre a posição competitiva de uma firma ou de um ramo da indústria estimula a adoção de uma política de margens de lucro mais baixas. Assim, o grau de monopolização será em certa medida mantido baixo graças à ação dos sindicatos e quanto maior for a força dos sindicatos com maior intensidade isso se fará sentir (KALECKI, 1985, p. 40).

As ideias apresentadas por Kalecki (1985) podem ser vistas de forma um pouco diferente. Ao considerar que os trabalhadores têm pouca influência em relação aos salários reais, conclui-se que a barganha por participação na renda ocorre por meio da demanda por salários nominais (SAWYER, 1999; KALECKI, 1977).

Se, por conveniência, incluírem-se nos custos diretos das firmas apenas os salários nominais W a um dado nível de produtividade do trabalho “ a ” e, além disso, assumir-se que a Equação (2) pode ser generalizada para a economia como um todo, obtém-se a Equação (3):

$$p = \left(\frac{m}{1-n} \right) \left(\frac{W}{a} \right) \quad (3)$$

Ao chamar $\left(\frac{m}{1-n} \right) = \mu$

$$p = \mu \left(\frac{W}{a} \right) \quad (3')$$

Sabe-se que a participação dos salários na renda (ω) é igual ao montante de salários pagos (WL), isto é, o salário nominal W multiplicado pelo número de trabalhadores empregados L , dividido pelo produto nacional Y , vezes o nível de preço da economia p :

$$\omega = \frac{WL}{pY} \quad (4)$$

Sabe-se que Y/L é igual à produtividade do trabalho “ a ”; logo, $\omega = \frac{W}{pa}$; arranjando a Equação (3’):

$$p \left(\frac{a}{W} \right) = \mu \quad (5)$$

$$\frac{1}{\omega} = \mu$$

$$\omega = \frac{1}{\mu} \quad (5')$$

Como fica evidente na Equação (5'), a participação dos salários na renda nacional depende do grau de monopólio das firmas. Quanto maior o grau de monopólio μ menor será a participação dos trabalhadores na renda nacional.

Conforme já apontado no decorrer do texto, os trabalhadores, por intermédio dos sindicatos, podem resistir a esse movimento, ao fazer o grau de monopólio se enfraquecer, e, portanto, os salários ganharem mais espaço na economia. Assim, pode-se imaginar uma situação em que o grau de monopólio seja uma função decrescente do poder dos sindicatos (neste caso, indicado pelo vetor Z).

$$\mu = f(Z), \quad f'(Z) < 0 \quad (6)$$

$$\omega = \frac{1}{f(Z)}, \quad \omega'(Z) > 0 \quad (7)$$

Note-se que, nos termos apresentados acima, a distribuição da renda depende de duas variáveis importantes: o poder de monopólio das firmas e o poder dos sindicatos em barganhar salários (\hat{W} pode também ser escrito como função do vetor Z , mostrado anteriormente).³

A partir desse ponto, é importante evidenciar algo: nos modelos tradicionais de macroeconomia, a determinação do nível da renda – e, conseqüentemente, do emprego – ocorre, sobretudo, no mercado de trabalho; mais que isso, no geral, considera-se que os trabalhadores demandam salários reais, e a economia não possui desemprego involuntário. Se essas condições fossem atendidas, a redução dos salários poderia elevar o nível de emprego da economia; contudo, Kalecki (assim como Keynes) não considera esta uma situação viável.

Em geral, a economia não opera em condições de pleno emprego e, além disso, a própria distribuição de renda é também função do poder de monopólio das firmas que operam em concorrência imperfeita. Mesmo a distribuição da renda não é considerada pelo autor como algo tão direto quanto o apresentado nas teorias mais tradicionais de sua época.

3 O símbolo $\hat{}$ representa taxas de variação. Opta-se, neste artigo, por utilizar matemática contínua.

[...] a luta de classe, refletida nas reivindicações sindicais, pode afetar a distribuição da renda nacional, *mas de um modo muito mais sofisticado do que o expresso pela pura doutrina de que quando os salários se elevam os lucros decrescem na mesma importância*. Essa doutrina se mostra inteiramente errada. As mudanças que ocorrem na distribuição são 1. relacionadas com a generalizada concorrência imperfeita e o oligopólio no sistema capitalista, e 2. elas são contidas em limites consideravelmente estreitos. Todavia, o processo cotidiano de reivindicações é um importante codeterminante da distribuição da renda nacional (KALECKI, 1977, p. 33, grifo nosso).

Ao escrever os lucros como segue, em que π é o lucro, W o salário nominal, e L , o montante de trabalhadores empregados:

$$\pi = Y - WL \quad (8)$$

Os salários nominais podem, assim, a partir da Equação (3), serem escritos como função do *mark-up* da firma:

$$W = p \left(\frac{a}{\mu} \right) \quad (3'')$$

E, substituindo em (8):

$$\pi = Y - p \left(\frac{a}{\mu} \right) L \quad (9)$$

$$\pi = Y \left(1 - \frac{p}{\mu} \right) \quad (9')$$

A princípio, se o *mark-up* da firma (fruto de seu poder de monopólio) μ continua constante ao longo do tempo, aumentos nos salários diminuirão o lucro, mas, como visto, o nível dos lucros é uma função de μ com $\pi'(\mu) > 0$. Dessa forma, se a firma responder a aumentos dos salários com aumentos no *mark-up* e nos preços, a distribuição de renda poderá ficar inalterada.

Evidentemente, se fossem verificados aumentos de salários frequentes e estes fossem seguidos por respostas das firmas aumentando seu *mark-up*, haveria uma espiral inflacionária.

Como já mostrado, em caso de sindicatos fortes, pode ocorrer de as firmas diminuírem seu *mark-up* com a finalidade de não perder mercado para seus produtos, mas isso não significa que necessariamente todo o aumento de salário resulta em diminuição dos lucros.

Depois desses breves comentários relacionados ao problema da barganha salarial na obra de Kalecki, serão apresentados nas próximas seções outros modelos e ideias referentes ao tema.

3

CONFLITO E INFLAÇÃO: O MODELO DE ROWTHORN

O artigo “Conflict, inflation and money” (ROWTHORN, 1977) é uma referência seminal sobre o tema da barganha salarial como parte do processo inflacionário, de forma a exercer influência na maioria dos textos pós-keynesianos que derivam a curva de Philips do conflito distributivo.

Ao considerar o conflito como intrínseco ao capitalismo, o modelo tenta compreender como ele afeta o nível geral dos preços. A hipótese inicial é de que a economia é dividida entre o setor estatal e o setor privado, sendo este dividido entre trabalhadores e capitalistas.

A renda bruta do setor privado é reivindicada de quatro formas principais: 1. os impostos do Estado; 2. os custos das importações; 3. o salário dos trabalhadores do setor privado, após impostos; e 4. o lucro dos capitalistas, após impostos.

A equação, a seguir, descreve a parcela da renda dos capitalistas, ao supor que existira algum tipo de negociação salarial entre capitalistas e trabalhadores, em que T é a parcela de impostos paga pelo setor privado, F são os custos das importações e w^n é a parcela da renda negociada pelos trabalhadores com os capitalistas. Dessa forma, Π^n é a parcela da renda que cabe aos capitalistas.

$$\Pi^n = 1 - T - F - w^n \quad (10)$$

No modelo, a produtividade do trabalho é tida como constante, e as parcelas negociadas da renda dos trabalhadores w^n e dos capitalistas Π^n têm relação com a inflação esperada. Ao fazer a negociação salarial, os trabalhadores esperam certa variação de preços; se ela for diferente da que se imaginava no acordo, certamente uma das partes perderá participação na renda nacional.

Rowthorn (1977) supõe que existam duas potenciais parcelas de lucro na renda: uma negociada no acordo salarial Π^n , e outra desejada pelos capitalistas e pela qual se definirá alguma estratégia de preços pós-acordo salarial Π^* . Se a parcela dos lucros na renda Π^n for igual à desejada Π^* , não existe conflito; caso sejam diferentes, a estratégia de preços dos capitalistas destoará do acordo salarial.

O autor chama esse hiato (entre a renda desejada e a negociada) de *hiato de aspiração*, simbolizado pela letra “A” da equação:

$$A = \Pi^* - \Pi^n \quad (11)$$

$$A = \Pi^* + T + F + w^n - 1 \quad (12)$$

No modelo, supõe-se que todos os salários na economia são fixados simultaneamente em y rodadas de negociação por ano e que, na negociação, os trabalhadores consideram uma variação esperada nos preços igual a Θ^a . Dessa forma, é possível escrever a equação de preços da economia como segue, em que β é uma constante positiva.

$$[(\Theta = \beta(\Pi)^* - \Pi^n) + \Theta^a \quad (13)$$

Se os capitalistas conseguirem, no acordo salarial, fixar sua parcela na renda exatamente igual àquela que eles desejam, não existirá conflito, e o nível de preços esperado será igual ao efetivo: $\Theta = \Theta^a$. Entretanto, se os capitalistas, por algum motivo, não alcançarem êxito no acordo salarial, de modo que $\Pi^* > \Pi^n$, o nível de preços efetivo será diferente daquele esperado no momento dos acordos, pois os capitalistas elevarão seus preços, a fim de abocanhar maior parcela da renda nacional.

Tendo em vista que se ajustam os salários y vezes por ano, a inflação anual p pode ser escrita da forma demonstrada a seguir:

$$\begin{aligned} & \llbracket y\Theta = y\beta(\Pi)^* - \Pi^n \rrbracket + y\Theta^a \\ \llbracket \text{Com } y\Theta = p, \quad y\beta = \lambda, \quad (\Pi)^* - \Pi^n \rrbracket = A \quad \text{e} \quad y\Theta^a = p^a & \quad (14) \\ & p = \lambda A + p^a \end{aligned}$$

Tem-se que a inflação anual não prevista é a diferença entre a inflação efetiva e a expectativa de inflação:

$$\begin{aligned} p^u &= p - p^a \\ p^a &= p - p^u \end{aligned} \quad (15)$$

Combinando com a Equação (14):

$$p^u = \lambda A \quad (16)$$

Essa equação indica que a inflação não esperada depende do *hiato de aspiração* dos capitalistas, isto é, da diferença entre sua parcela desejada na renda e aquela efetivada no momento dos acordos salariais. Quanto mais frequentes forem os ajustes salariais (maior a magnitude de y), mais se intensifica a espiral inflacionária, desde que exista *hiato de aspiração*.

No modelo, é bastante explícito que a inflação deriva do conflito distributivo expresso no *hiato de aspiração*, contudo, é preciso explicar as causas desse *hiato*, tendo em vista que ele depende do nível de poder que cada uma das partes envolvidas no conflito pela renda, trabalhadores e capitalistas, possui:

[...] uma classe operária bem organizada e militante pode conquistar grandes aumentos salariais e exercer considerável pressão sobre os lucros. Se ao mesmo tempo os mercados de produtos forem dominados por um grupo de novos cartéis ou empresas gigantescas, os capitalistas poderão empreender uma política de preços agressiva, destinada a obter elevada parcela da renda para si próprios (ROWTHORN, 1977, p. 15).

Não é difícil compreender que, se as pressões se exacerbarem de ambos os lados, haverá uma espiral inflacionária. Contudo, existe um elemento que

tende a disciplinar o processo de barganha: a *demanda agregada*. Quanto mais aquecida a demanda, mais fácil é para os trabalhadores barganharem salário e mais fácil é para os capitalistas reajustarem seus preços.

Do lado dos trabalhadores, o aquecimento da demanda agregada tende a gerar impactos positivos sobre a demanda de mão de obra denominada aqui D^L . Do lado dos capitalistas, o aquecimento da demanda tende a pressionar a capacidade utilizada das empresas, denominada aqui D^C . As participações na renda desejada dos trabalhadores e dos capitalistas podem, então, ser escritas, respectivamente, como função da demanda por mão de obra e como função da capacidade utilizada.

$$w^n = w^n(D^L) \quad (17)$$

$$\begin{aligned} \Pi^* &= \Pi^*(D^C) \\ w^n'(D^L) &> 0; \Pi^*(D^C) > 0 \end{aligned} \quad (18)$$

É de se esperar que $w^n D^L$ e $\Pi^* D^C$ variem no mesmo sentido, à medida que a demanda agregada se aquece. No entanto, em economias com grande oferta de mão de obra, a capacidade utilizada pode chegar a certos limites sem que exista pressão inflacionária oriunda da demanda por trabalhadores.

Certamente, os impostos e os custos dos importados – que, a rigor, são uma forma de transferência de renda para capitalistas estrangeiros – também geram pressões sobre a barganha por participação na renda, de modo que as equações acima podem ser assim estendidas:

$$w^n = w^n(D^L, T, F) \quad (19)$$

$$\Pi^* = \Pi^*(D^C, T, F) \quad (20)$$

Embora nas equações (19) e (20) os impostos sejam colocados como explicadores da barganha, certamente não se trata de uma relação tão simples quanto a expressão algébrica pode denotar. Embora não se pretenda fazer no texto uma análise profunda de como os impostos podem ser encarados pelos

grupos sociais, é preciso observar que a forma como cada parcela da sociedade lida com a tributação pode assumir aspectos diversos, dependendo dos interesses que venham a ser atendidos com esses recursos.

Ao combinar as equações (19) e (20), pode-se escrever uma equação que explica a inflação não esperada:

$$p^u = \lambda \left[\Pi^*(D^C, T, F) + T + F + w^n(D^L, T, F) - 1 \right] \quad (21)$$

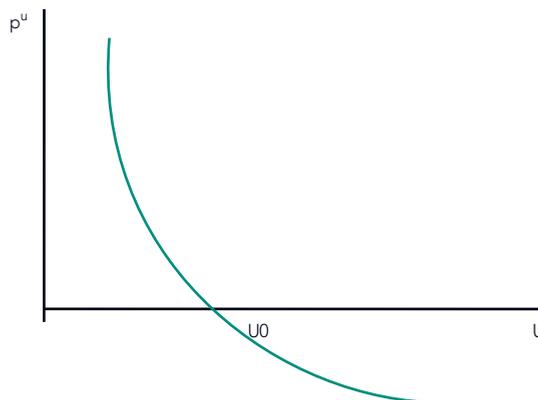
Ao supor que aquecimentos no mercado de produtos (com pressões sobre D^C) impliquem sempre pressões no mercado de trabalho (pressões positivas sobre D^L), pode-se escrever a Equação (21) como função do desemprego U :

$$p^u = \lambda \left[\Pi^*(U, T, F) + T + F + w^n(U, T, F) - 1 \right] \quad (22)$$

$$\frac{dp^u}{dU} < 0$$

Gráfico 1

Inflação *versus* desemprego



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Rowthorn (1977).

Rowthorn (1977) aponta dois efeitos possíveis da barganha por renda. Um deles é oriundo da demanda (efeito-demanda), que implica movimentos sobre a curva, na medida em que aumenta ou diminui o desemprego, por conta de movimentos na demanda agregada; assim, maior ou menor será o *hiato de aspiração*, isto é, mais ou menos aptos estarão capitalistas e trabalhadores para barganharem participação na renda. O segundo efeito é o que o autor chama de efeito-encargo, que são os impactos dos aumentos dos impostos e dos custos dos importados sobre a inflação; estes implicam deslocamentos da curva.

Embora no texto original de Rowthorn (1977) o mecanismo de ajuste da inflação não seja explicitado em uma equação diferencial, é bastante simples sintetizar tais ideias em termos de uma equação dinâmica.

Ao escrever novamente a Equação (3') em termos de taxas de variação, tem-se:

$$p = \mu \left(\frac{W}{a} \right) \quad (3')$$

$$\hat{p} = \hat{u} + \hat{W} - \hat{a} \quad (23)$$

Uma primeira opção é imaginar que a produtividade cresce a uma taxa constante \bar{a} e que o *mark-up* das firmas não muda. Dessa forma, a inflação pode ser descrita conforme a Equação (24):

$$\hat{p} = \hat{W} - \bar{a} \quad (24)$$

É coerente imaginar que a demanda por salários nominais varia no tempo como função do desejo dos trabalhadores em ter maior participação na renda. Assim como concebido por Rowthorn (1977), é possível imaginar que existem duas parcelas potenciais das rendas dos trabalhadores (e dos capitalistas): uma desejada e outra efetiva. Dentro da tradição keynesiana, entende-se que existe uma relação de forças no mercado de trabalho que pende para o lado dos capitalistas, ou seja, em última instância, a participação dos salários na renda efetiva tende a ser aquela determinada pelos empresários.

Dessa forma, define-se: w^n como a parcela de participação na renda desejada pelos trabalhadores, e w^f como a parcela de participação na renda desejada pelos capitalistas (que tende a ser a efetiva). Evidentemente, $w^f = 1 - \Pi^*$, em que Π^* é a participação nos lucros desejada pelos capitalistas.

Tendo em vista que, além do *hiato de aspiração*, os trabalhadores consideram a inflação esperada p^e , ao demandarem salários nominais, e que também desejam obter ganhos sobre os acréscimos de produtividade do trabalho ao longo do tempo, pode-se escrever \hat{W} como função de w^n , w^f , p^e e \bar{a} :

$$\hat{W} = \varphi(w^n, w^f, p^e, \bar{a}) \quad (25)$$

Ou, de forma linear:

$$\hat{W} = p^e + \bar{a} + \varphi(w^n - w^f) \quad (26)$$

Ao combinar as equações (24) e (26), obtém-se a seguinte curva de Philips:

$$\hat{p} = p^e + \varphi(w^n - w^f), \quad \varphi > 0 \quad (27)$$

Se a participação for $w^n = w^f$, não existirá conflito distributivo, e a participação que os trabalhadores desejam será igual àquela validada pelos capitalistas; logo, $\hat{p} = p^e$.

Caso a participação desejada pelos trabalhadores for maior que a definida pelos capitalistas, ($w^n > w^f$), então a inflação será diferente da esperada. Isso acontecerá porque os trabalhadores irão barganhar salários nominais, de forma a pressionar os lucros para baixo; porém os capitalistas responderão com aumentos nos preços, de modo a deixar inalterada a parcela dos lucros na renda nacional.

Esse movimento de barganha depende da magnitude de φ , que indica o poder de negociação dos trabalhadores, e isso significa que, se o poder de barganha for muito pequeno, os capitalistas poderão manter sua participação na renda sem maiores pressões inflacionárias.

4

DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS EM UM MODELO NEOKEYNESIANO

A análise do mercado de trabalho feita por muitos economistas ligados ao *mainstream* costuma negligenciar o papel dos sindicatos e da barganha salarial. Isso pode ser constatado nos modelos mais conhecidos de *matching* e salário eficiência encontrados na maioria dos livros textos intermediários de macroeconomia.

A despeito disso, existe um grupo razoável de economistas ligados à corrente principal da teoria econômica que aborda o problema da barganha salarial em estruturas teóricas muitas vezes semelhantes às apresentadas nas seções anteriores⁴.

Nesta seção, busca-se sintetizar algumas ideias contidas na obra de Carlin e Soskice (2006), considerando o fato de que ela apresenta algumas estruturas teóricas representativas da forma como esse grupo de economistas supracitados entende o mercado de trabalho. Outra vantagem de abordar o tema a partir desses autores é que a linguagem matemática requerida é bastante simples e intuitiva, o que amplia o potencial de comunicação do texto.

O ponto de partida é uma economia que funciona com concorrência imperfeita, tanto no mercado de trabalho quanto no mercado de bens. A hipótese básica do mercado de trabalho é a de que os trabalhadores, por intermédio dos sindicatos, podem fixar seus salários nominais, sendo: W o salário nominal; p^e , o nível geral de preços esperado; e $b(E)$, uma função do nível do emprego E :

$$W = p^e b(E) \quad (28)$$

Caso o nível de preços esperado seja igual ao nível de preços atual, pode-se escrever a barganha por salários em termos de salário real, com $W/P = w^{ws}$:

$$w^{ws} = b(E) \quad (29)$$

⁴ Alguns exemplos são o artigo seminal de Soskice (1990) e Iversen et al. (2000), a qual reúne uma série de pesquisadores ligados ao tema.

A função $b(E)$ representa um *mark-up* sobre os salários competitivos, isto é, os salários de equilíbrio que seriam obtidos sob plena competição no mercado de trabalho⁵.

Note-se que o mercado de trabalho é modelado de forma a considerar que exista uma curva de oferta de trabalho. A rigor, isso torna o modelo um tanto distante das hipóteses básicas apresentadas na Teoria Geral de Keynes, porque, para a tradição keynesiana fora da síntese neoclássica, a existência de uma curva de oferta de trabalho é algo um tanto irrealista, tendo em vista que a determinação do nível de emprego depende majoritariamente do ímpeto de investimento dos empresários.

Assim como o mercado de trabalho, o funcionamento do mercado de bens é visto sob uma estrutura de concorrência imperfeita. Nesse ponto, a abordagem neokeynesiana se aproxima das ideias de Kalecki apresentadas na seção 2. Como se trata de uma economia simplificada, o único custo relevante das firmas é o salário pago aos trabalhadores; assim, o *mark-up* – fruto do poder de monopólio das firmas – incide apenas sobre os salários.

É relevante salientar que as imperfeições no mercado de bens acabam por fornecer aos empresários condições de determinar o salário real efetivo de equilíbrio dos trabalhadores. Pode-se utilizar a mesma equação de preços (3’):

$$p = \mu \left(\frac{W}{a} \right) \quad (3')$$

Sendo a barganha salarial feita em termos de salário real, pode-se rearranjar a equação acima de modo a evidenciar o salário real:

$$\frac{W}{p} = \frac{a}{\mu} \quad (3'')$$

Ao chamar W/p de w^{ws} (que é o salário real definido pelas firmas), tem-se:

$$w^{ps} = \frac{a}{\mu} \quad (30)$$

5 Dentro desse tipo de modelo, a hipótese de salário eficiência também pode ser utilizada como justificada para a fixação de salários acima do nível competitivo.

A barganha por salários reais apresentada na Equação (29) pode ser escrita de modo linear, e os motivos pelos quais o nível de emprego influencia o poder de barganha são análogos aos apresentados na seção anterior.

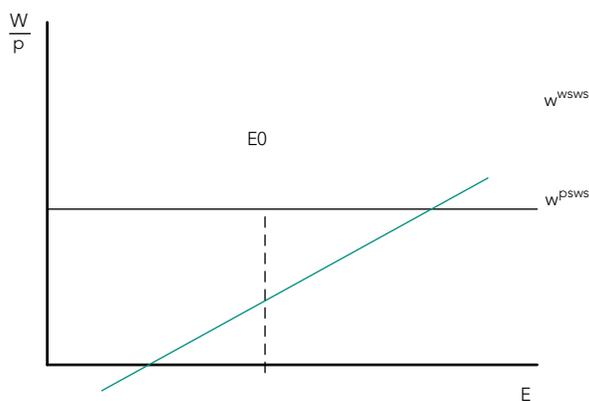
$$w^{ws} = \alpha E, \quad \alpha > 0 \quad (31)$$

Ao supor que exista algo como um equilíbrio no mercado de trabalho, concebe-se que esse equilíbrio seria encontrado quando a curva w^{ps} e a curva w^{ws} se iguallassem.

$$\frac{a}{\mu} = \alpha E \quad (32)$$

Gráfico 2

Barganha salarial e equilíbrio no mercado de trabalho



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Carlin e Soskice (2006).

No plano “salário real versus emprego”, o salário real definido pelas firmas é uma constante, e o ponto E^0 é o emprego de equilíbrio compatível com a

estabilidade inflacionária. Qualquer nível de emprego acima de E^o implica pressões inflacionárias oriundas das pressões por maiores salários dos trabalhadores. Analogamente, qualquer nível de emprego abaixo de E^o significa que os trabalhadores aceitariam receber um salário menor que o efetivo.

Segundo Carlin e Soskice (2006), esse nível de emprego é o único equilíbrio compatível com o médio prazo; contudo, no curto prazo, é possível que existam níveis de emprego distintos do apresentado.

Um avanço interessante do modelo desenvolvido por Carlin e Soskice (2006) é que tal modelo apresenta o caso de uma economia aberta, ainda pouco explorado na literatura, mesmo a pós-keynesiana. As premissas básicas são as mesmas: a economia funciona em concorrência imperfeita, bem como o *mark-up* das firmas alcança bastante importância na definição dos salários reais.

Em uma economia aberta, os trabalhadores não consomem apenas produtos nacionais; em geral, parte de suas cestas de consumo é formada por produtos importados. O preço desses produtos importados é afetado pelo câmbio real, que acaba por afetar os salários reais. Nesse cenário, o salário real de equilíbrio – que define a taxa de desemprego de equilíbrio a médio prazo – dependerá das decisões de preço das firmas e do câmbio real.

O mecanismo é bastante simples: a taxa de câmbio real é definida como $Q = e \cdot \frac{p^*}{p}$, em que e é o câmbio nominal; p^* , os preços externos; e p , os preços nacionais. Um nível alto de câmbio real significa que os produtos importados são caros e, assim, existe perda de poder de compra pelos trabalhadores; o inverso ocorrerá quando a taxa de câmbio for mais baixa.

No modelo, o nível de preço que afeta o salário real dos trabalhadores é um tal que pondera os preços dos produtos nacionais e importados:

$$pc = (1 - \emptyset)p + \emptyset p^* \cdot e \quad (33)$$

em que \emptyset é o parâmetro que define o peso dos produtos importados na cesta de consumo. Note que, com $\emptyset = 0$, será o caso de uma economia fechada. As variáveis p , p^* e e são, respectivamente, preço interno, preço externo e câmbio nominal.

Assim, o salário real da economia aberta pode ser definido como $\frac{W}{Pc}$. Embora o salário real seja diferente agora, pode-se imaginar que os trabalhadores demandam salários reais exatamente como na Equação (31).

Desse modo:

$$\frac{W}{pc} = w^{ws} = \alpha E \quad (34)$$

É preciso reescrever o equilíbrio no mercado de trabalho, de forma a considerar a economia aberta. Voltando à equação (33) e dividindo ambos os lados dessa equação por p , tem-se:

$$\frac{pc}{p} = (1 - \emptyset) + \emptyset Q \quad (35)$$

Sabe-se que os preços dependem do *mark-up* das firmas, logo:

$$\begin{aligned} \frac{a}{\mu} \left(\frac{pc}{W} \right) &= (1 - \emptyset) + \emptyset Q \\ \frac{\mu}{a} (w^{ps}) &= \frac{1}{(1 - \emptyset) + \emptyset Q} \end{aligned} \quad (36)$$

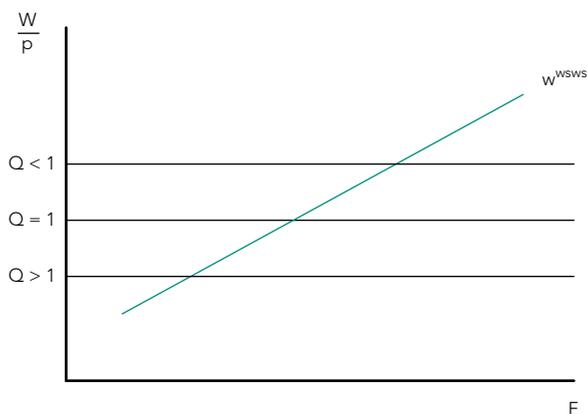
$$(w^{ps}) = \frac{a}{\mu [(1 - \emptyset) + \emptyset Q]} \quad (37)$$

Esse é o salário real efetivo da economia aberta, e o equilíbrio no mercado de trabalho ocorrerá na intersecção entre a curva (31) e a curva (37). Note-se que, nesse caso, para cada taxa de câmbio real possível haverá um salário real distinto e um nível de emprego de equilíbrio de médio prazo também distinto.

Existe uma relação negativa entre salários reais e taxa de câmbio, que interage com o processo de barganha, pois, à medida que a taxa de câmbio é mais favorável, o processo de barganha salarial pode se arrefecer. Para a mesma estrutura de barganha, podem ser comportados diferentes níveis de salários reais efetivos, com taxas de câmbio mais ou menos valorizadas.

Gráfico 3

Barganha salarial e equilíbrio no mercado de trabalho: o caso de uma economia aberta



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Carlin e Soskice (2006).

Pode-se compatibilizar as ideias de Carlin e Soskice (2006) com um aparato mais alternativo, sobretudo se há compreensão de que a demanda por salários reais é irrealista.

Na seção anterior, argumentou-se, com base em Rowthorn (1977), que o conflito-base do processo inflacionário ocorre no âmbito dos salários nominais, sendo que tanto trabalhadores quanto capitalistas buscam abocanhar maior participação na renda. Posto isso, é possível reescrever a Equação (26) incorporando o câmbio real:

$$\hat{W} = p^e + \bar{a} + (1 - \theta)(\omega^n - \omega^f) + \theta q \quad 0 < \theta < 1 \quad (26')$$

Supõe-se que, dado um câmbio real favorável, os trabalhadores aceitam menor participação na renda, pensando na possibilidade de maior poder de compra, principalmente em relação aos bens importados. Existe, assim, certa compensação entre o câmbio real e a demanda de participação dos trabalhadores na renda. Quanto maior o peso dos importados (simbolizado por θ), menos os trabalhadores procurarão barganhar por distribuição de renda.

Da curva (26') se consegue derivar uma curva de Philips semelhante à obtida por Blecker (1999):

$$\hat{p} = p^e + (1 - \theta)(\omega^n - \omega^f) + \theta q \quad (38)$$

Se o equilíbrio no mercado monetário implicar $\hat{p} = p^e$, tem-se:

$$\begin{aligned} (1 - \theta)\omega^d - (1 - \theta)\omega^f + \theta Q &= 0 \\ (1 - \theta)\omega^f &= (1 - \theta)\omega^d + \theta Q \\ \omega^f &= \omega^d + \frac{\theta}{(1 - \theta)} Q \end{aligned} \quad (39)$$

Isso implica que $\omega^f > \omega^d$, ou seja, na medida em que a economia é aberta para produtos importados, a efetiva participação dos trabalhadores na renda pode ser menor que a desejada caso a economia fosse fechada. Quanto mais favorável o câmbio ou mais aberta for a economia, maior poderá ser a diferença entre ω^f e ω^d , sem que se observem diferenças entre a inflação esperada e a efetiva, ou seja, sem que exista aceleração inflacionária.

Embora essas ideias assumam uma forma bastante simples, parece existir nesses modelos a concepção de que a barganha salarial tem relação com as instituições, entendidas de modo mais amplo do que a tradição walrasiana *strictu sensu*. Desse modo, seriam as diferentes formas institucionais da barganha que fariam a curva w^{ws} se mover ou assumir diferentes inclinações.

Trabalhos como o de Calmfors e Driffill (1988) formulam modelos que tentam apreender diferenças entre países mais sindicalizados e menos sindicalizados, o que, de certo modo, remete à diversidade encontrada nos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), apresentando diferenças grandes no mercado de trabalho, isto é, enquanto países como Estados Unidos e Canadá têm uma estrutura extremamente descentralizada de fixação dos salários no nível de empresas individuais, certos países da Europa têm uma estrutura de barganha salarial extremamente concentrada.

Um das conclusões de Calmfors e Driffill (1988) é de que apenas sindicatos suficientemente grandes poderiam gerar efeitos macroeconômicos significativos (o que implicaria movimentos na curva w^{ws}). Os sindicatos muito pequenos ou a barganha descentralizada seriam, no fim das contas, tomadores de preços sem condições de impactar de modo relevante o cenário macroeconômico.

Soskice (1990) argumenta que a característica institucional mais relevante do processo de barganha não seria a centralização sindical, mas a capacidade de coordenação dos trabalhadores em impor contratos de trabalho. Dessa forma, os impactos da barganha só teriam efeitos importantes sobre a inflação na presença de grande coordenação da barganha salarial.

É importante salientar que nesse tipo de modelos, ao contrário do que ocorre na tradição pós-keynesiana, a barganha salarial é vista como uma falha de mercado que gera externalidades.

Segundo Dullien (2004), podem ser elencadas algumas das externalidades geralmente apontadas pela literatura tradicional, a saber:

1. *Externalidade de preço*: os salários são custos para a produção. Aumentos salariais levariam, dessa forma, a aumentos dos preços e a uma queda na renda real disponível de outras pessoas. No entanto, aumentos de salários em empresas produtoras de bens intermediários podem impactar os custos de outros setores, afetando o nível de emprego e de produção.
2. *Externalidade fiscal*: se os aumentos salariais levarem a aumentos do desemprego, poderão ocorrer queda nas receitas fiscais e aumento dos custos do governo, que tentará interferir no ciclo econômico. Isso faria com que setores não envolvidos com os aumentos de salários tivessem que arcar com o ônus fiscal.
3. *Externalidade sobre o desemprego*: o aumento do desemprego em um setor tornaria mais difícil a realocação dos trabalhadores demitidos em outros setores no mercado de trabalho.
4. *Externalidade sobre o investimento*: os salários mais elevados poderiam fazer com que novos investimentos fossem menos rentáveis. Isso poderia diminuir a produtividade e os ganhos futuros dos trabalhadores empregados.
5. *Externalidades sobre os salários relativos*: se o bem-estar dos trabalhadores individuais depende negativamente dos salários dos outros, cada aumento de salário em outro setor diminuiria seu bem-estar. Isso poderia levar a externalidades sobre a eficiência do trabalho, de modo que o aumento salarial em um setor poderia afetar negativamente a produtividade de outro setor.

É latente que esses argumentos não consideraram possíveis efeitos positivos dos aumentos salariais sobre a demanda efetiva. Mesmo autores não heterodoxos apontam para o fato de que, em economias com concorrência imperfeita, os salários podem ser levemente pró-cíclicos, tendo efeitos benignos, inclusive, sobre o bem-estar coletivo (ROMER, 2006).

5

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As presentes notas objetivaram apresentar, de forma breve, o tema da barganha salarial como principal justificativa do fenômeno inflacionário. Como visto, a tradição pós-keynesiana tem tratado a inflação como um fenômeno essencialmente de custo.

Para autores como Rowthorn (1977), mesmo as pressões de demanda – que são uma dimensão importante da dinâmica dos preços – estão ligadas ao poder de barganha que os diversos grupos da sociedade possuem, ou seja, o conflito é característica marcante da acumulação capitalista.

Nos modelos macroeconômicos, o processo de conflito distributivo é geralmente visto a partir de dois grandes atores: os empresários (capitalistas) e os trabalhadores. O êxito em conseguir maior participação na renda por parte dos trabalhadores depende “majoritariamente” de suas condições de organização, enquanto para os capitalistas a condição necessária para obter maior participação na renda é que possuam poder de mercado.

As seções 2 e 3 do texto apresentaram ideias mais heterodoxas, enquanto a seção 4 procurou apresentar ideias de autores que, embora ligados ao *mains-
tream*, têm em sua pauta de pesquisa o problema da barganha como explicativo da inflação.

É importante salientar que esses últimos modelos se diferenciam dos primeiros no que se refere ao entendimento mais profundo da acumulação capitalista, isto é, mesmo os modelos neokeynesianos aqui apresentados são ainda impregnados pela ideia de que o conflito distributivo é, no fim das contas, uma falha de mercado que poderia impactar negativamente o nível do emprego.

Ao seguir a tradição da Teoria Geral, é complexo conceber a existência efetiva de uma curva de oferta de trabalho (mesmo em um plano mais abstrato), isso porque, dada a *hierarquia dos mercados*, o que realmente importa para a determinação do nível do emprego é a decisão dos empresários de investir.

Kalecki também é bastante crítico nesse sentido, tendo argumentado contra a possibilidade de a diminuição dos salários gerar maior nível de emprego, contudo, parece haver em Kalecki um esforço maior de explicação do processo de conflito distributivo do que em Keynes.

Finalmente, parece relevante retomar o tema da barganha salarial e do conflito distributivo na pauta de pesquisa pós-keynesiana. Há um grande número de trabalhos que partem da hipótese de conflito distributivo para derivar a curva de Philips, contudo, existe um número bastante reduzido de textos preocupados em explicar especificamente esse fenômeno.

Em especial, parece existir maior lacuna nos textos heterodoxos no que se refere à formulação de teorias que expliquem a barganha salarial e a inflação sob um contexto de economia aberta. Seria necessário, desse modo, avançar na compreensão da dinâmica inflacionária no contexto de economia aberta como condição necessária para que se possa formular modelos pós-keynesianos mais realistas.

NOTES ON WAGE BARGAINING AND INFLATION

Abstract

Alternative models of macroeconomics have sought to treat inflation as a conflict for participation in the national income, especially those related to models Keynesian tradition. This paper presents an overview of some theories of inflation derived from the distributive conflict, distinguish among these theories of the origin Kaleckian and New Keynesian models.

Keywords: Wage bargain; Inflation; Post-keynesian economics.

Referências

ARESTIS, P.; SAWYER, M. Monetary policy when money is endogenous. *Complexity, endogenous money and macroeconomic theory: essays in honour of Basil J. Moore*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006. p. 221-235.

BLECKER, R. A. Kaleckian macro models for open economies. In: DEPREZ, J.; HARVEY, J. T. (Ed.). *Foundations of international economics: post keynesian perspectives*. London: Routledge, 1999. p. 116-149.

BLECKER, R. A. Open economy models of distribution and growth. In: EASTERN ECONOMIC ASSOCIATION ANNUAL MEETING, 2010, Philadelphia. *Paper...* Cheltenham: Edward Elgar, 2011. p. 115-240.

CALMFORS, L.; DRIFFILL, J. Bargaining structure, corporatism and macroeconomic performance. *Economic Policy*, n. 6, p. 12-61, Apr. 1988.

CALVO, G. A. Staggered prices in a utility maximising framework. *Journal of Monetary Economics*, v. 12, n. 3, p. 383-398, Sept. 1983.

CARLIN, W.; SOSKICE, D. *Macroeconomics: imperfections, institutions and policies*. Oxford: Oxford University Press, 2006.

DAVIDSON, P. *Controversies in post keynesian economics*. Londres: Edward Elgar, 1991.

DULLIEN, S. *The interaction of monetary policy and wage bargaining in the european monetary union: lessons from the endogenous money approach*. New York: Macmillan Palgrave, 2004.

DUTT, A. *Growth, distribution and uneven development*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

IVERSEN, T. et. al. *Unions, employers, and central banks: macroeconomic, coordination and institutional changes in social market economics*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

KALECKI, M. Luta de classes e distribuição da renda nacional. In: MIGLIOLI, J. (Org.). *Crescimento e ciclo das economias capitalistas*. São Paulo: Hucitec, 1977. p. 91-104.

_____. *Teoria da dinâmica econômica*. São Paulo: Abril Cultural, 1985. (Os Pensadores).

KEYNES, J. M. *Essays in persuasion*. Londres: MacMillan, 1972. (The Collected Writings of John Maynard Keynes).

LIMA, G. T.; SETTERFIELD, M. Inflation targeting and macroeconomic stability in a post keynesian economy. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 30, n. 3, p. 435-461, Mar./ June 2008.

ROMER, D. *Advanced macroeconomics*. 3. ed. Nova York: McGraw-Hill, 2006.

ROWTHORN, R. Conflict, inflation and money. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, n. 3, p. 215-239, Sept. 1977.

SAWYER, M. The kaleckian analysis and the New Millennium. *Review of Political Economy*, v. 11, n. 3, p. 303-310, Sept. 1999.

SETTERFIELD, M. Is inflation targeting compatible with post keynesian economics? *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 28, n. 4, p. 653-671, 2006.

SOSKICE, D. Wage determination: the changing role of institutions in advanced industrialized countries. *Oxford Review of Economic Policy*, v. 4, p. 36-61, 1990.