

TEXTOS PARA DISCUSSÃO INTERNA

Nº 32

"Preços, Mark Up e Distribuição
Funcional da Renda na Indústria
de Transformação - Dinâmica de
Longo e de Curto Prazo: 1960/76"

Cláudio M. Considera

Fevereiro de 1981

Preços, Mark up e Distribuição Funcional da Renda
na Indústria de Transformação — Dinâmica de Longo
e de Curto Prazo: 1960 - 1976. *

Claudio Monteiro Considera **

* O autor agradece a Sandra Zisman, Fernando Capela e Maria José de Araujo Nunes, estudantes de Economia pelo auxílio em diversas fases da pesquisa. A troca de idéias com Andréa Calabi, Paulo Vieira da Cunha e Anna Luiza Osório de Almeida, ao longo do trabalho, contribuiu para clarear muitas questões.

** Do Instituto de Pesquisas do IPEA e do Departamento de Economia da Universidade Federal Fluminense.

1. Introdução

A inflação tem-se constituído num fato comum ao longo da industrialização brasileira. Durante os Governos de Vargas e Kubitschek as taxas que eram anteriormente de 10% ao ano duplicaram. No período posterior que se seguiu ao fim do ciclo de investimentos do Programa de Metas, as taxas de inflação elevaram-se em ritmo explosivo, tendo o custo de vida no Rio de Janeiro se elevado em 87% em 1964.

As origens e consequências desse processo inflacionário foram à época alvo de acirrado debate, que longe de puramente acadêmico continha elevado grau de teor político. Desse diagnóstico emergiriam as medidas de política econômica com suas óbvias consequências econômicas e sociais. Com as mudanças políticas ocorridas em 1964 os chamados "estruturalistas" foram alijados, do poder e de qualquer influência sobre a política econômica, assumindo a sua condução o grupo denominado "monetarista".^{1/}

Ao diagnosticar a inflação como resultado de um excesso de demanda e ao adotar uma política monetária restritiva, os novos condutores da política econômica provocaram a redução da atividade econômica, dos salários reais e do nível de emprego que culminou na recessão de 1967. Os resultados em termos de controle da inflação não foram tão expressivos, mas suficientes para baixar a taxa de inflação a níveis suportáveis por uma economia em rápida transformação.

A nova equipe de condutores da política econômica que assumiu em 1967 mudou o diagnóstico: a inflação era devido

^{1/} Para uma revisão bastante ampla acerca deste debate, veja-se José Breno B. Salomão, Sobre as Interpretações da Inflação Brasileira (Brasília: Departamento de Economia da UnB, Tese de Mestrado, 1975, mimeo).

aos custos, estando a demanda demasiadamente restringida. Como consequência, controlou-se preços, salários, taxas de juros, e tarifas públicas, além de se promover a expansão de crédito para consumo. Este novo conjunto de medidas, que reunia muitos componentes anteriormente sugeridos pelos estruturalistas, obteve enorme sucesso: a economia recuperou-se e cresceu em média 10% ao ano entre 1967 - 1974, embora a taxa de inflação anual tenha-se mantido num patamar em torno de 20%, ou 25% conforme a fonte de dados que se utilize.

Um ponto comum e bem sucedido em ambas as fases de política econômica foi a contenção salarial. Os reajustes salariais eram fixados por índices oficiais abaixo da variação no custo de vida, e apenas nesse montante transferíveis a preços. Dessa forma as camadas salariais mais baixas tiveram seus salários reais progressivamente reduzidos enquanto as camadas mais elevadas (administrativas e qualificadas) obtinham ganhos reais.

Sob essa veemente acusação, de promover uma redistribuição perversa da renda, beneficiando o capital e os assalariados mais qualificados e administrativos, o governo que assumiu o poder em 1974 introduziu algumas mudanças visando alterar esse quadro face ao recrudescimento da inflação e a redução na taxa de crescimento econômico.

Mais recentemente, o compromisso de se reverter aquele quadro foi reafirmado num projeto político bem mais amplo. De lá para cá, a situação econômica só se fez agravar, provocando o reaparecimento acumulado de questões que já pareciam mortas, pelo menos a nível do debate, em torno de três temas que se constituíram per se o assunto econômico das três últimas décadas: nos anos 50 a preocupação era o crescimento econômico, nos anos 60 a inflação e, nos anos 70 a distribuição de renda. Os anos 80 estão prometendo exumar concomitantemente estes ilustres cadáveres, ao mesmo tempo que materializa o velho fantasma do estrangulamento externo fruto do crônico deficit da balança comercial.

Uma análise conjunta mais acurada destes quatro temas exigirá informações novas e em alguns casos inéditas. Neste segundo caso, certamente se enquadra análises desagregadas sobre a dinâmica dos preços, do mark up e da distribuição funcional da renda. Embora seja uma "porta arrombada" na literatura econômica dos países desenvolvidos, no Brasil pouco de concreto se sabe a respeito, embora muito se tenha discutido das formulações teóricas. Este artigo objetiva, com suas eventuais qualidades, suprir parcialmente esta lacuna; com suas limitações e falhas, provocar o debate e o aparecimento de outros estudos mais aprimorados.

O trabalho está organizado da seguinte forma: a seção 2 contém a discussão dos aspectos teóricos da formação de preço que norteiam o estudo empírico; na seção 3 analisa-se o processo de formação e variação de preços iniciando-se por levantar e qualificar algumas hipóteses através de pesquisa de campo com empresários nacionais para, a seguir, testá-las via estimativas de equações de preço; na seção 4 examina-se a dinâmica do mark up e da distribuição funcional da renda no ciclo; as principais conclusões estão sumarizadas na seção 5 junto com algumas considerações sobre suas consequências.

2. Aspectos Teóricos da Formação de Preços

Os anos vinte e trinta foram palco do aparecimento de contundentes críticas à teoria da fixação de preços com base nas ferramentas convencionais da análise marginalista. Em termos teóricos, dois aspectos foram principalmente explorados: o realismo de suas hipóteses e a crescente frequência de condições oligopolísticas. O artigo de Sraffa de 1926, e os livros de Chamberlin e Joan Robinson poderiam ser citados como marco dessa

rejeição ao marginalismo. 2*

O desenvolvimento natural desta rejeição teórica foi o aparecimento de pesquisas empíricas sobre o comportamento dos empresários com respeito a suas decisões de preços. O artigo pioneiro de Hall e Hitch em 1939 abriu caminho para uma série de outras pesquisas de campo que, baseadas em questionários, buscavam saber dos empresários como eles procediam para fixar preços.³ Posteriormente, este artigo deu origem a um rico debate, que se convencionou chamar "Controvérsia Marginalista",⁴ tendo como campo de batalha principal os números da American Economic Review de 1946 e 1947.

O passo subsequente aos estudos empíricos foi o aparecimento de diversas novas teorias de fixação de preço entre as quais se inclui a própria proposta de Hall e Hitch da "fixação de preços baseada no custo pleno".⁵ Seguiu-se a formulação de Kalecki para o qual os preços eram fixados com base numa "margem adicionada aos custos principais de produção",⁶ e muitas outras

2/ P. Sraffa, "The Laws of Return Under Competitive Conditions", Economic Journal, Vol. 36, nº (1926), pp. 535-550; E. H. Chamberlin, The Theory of Monopolistic Competition (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1933); Joan Robinson, The Economics of Imperfect Competition (Londres: Macmillan Press, 1933).

3/ R.L. Hall e C.J. Hitch, "Price Theory and Business Behaviour", Oxford Economic Papers, Vol. , nº 2 (Maio, 1939), pp. , reeditado em T. Wilson e P. S. Andrews, eds., Oxford Studies in the Price Mechanism (Oxford: Oxford University Press, 1951), pp. 107-138, de onde são retiradas todas as futuras referências.

4/ Cf. F. Machlup, "Theories of the Firm: Marginalist, Behavioural, Managerial", American Economic Review, Vol. 57, nº 2 (Março 1967), pp. 1-33. Neste artigo é feito um balanço daquela controvérsia, lá se encontrando citados os principais artigos que a compuseram.

5/ "Full cost pricing" ver R.L. Hall e C.J. Hitch, op.cit.

6/ "Marking up average prime costs" ver M. Kalecki, "Costs and Prices", in Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy (Cambridge: Cambridge University Press, 1971), pp. 43-61.

nesta mesma linha de preços determinados por custos, embora incorporando inovações, como as de Andrews, Lanzillotti, Marris, e mais modernamente Bain, Labini, e ainda seus mais recentes seguidores, Eichner e Wood.⁷ Há de se ressaltar, contudo, que foi com o aparecimento da formulação de Steindl⁸ que a política de preços das firmas deixou de ser um aspecto isolado das decisões e passou integrar na teoria o corpo mais geral da estratégia das grandes corporações.

Nesta seção discutem-se alguns aspectos teóricos desse desenvolvimento da teoria da formação de preços com base nos custos, visando-se fornecer elementos para a interpretação empírica posterior.

2.1. A curva de demanda quebrada

O modelo de oligopólio traduzido na curva de demanda quebrada foi simultaneamente proposto por Hall e Hitch,⁹ e Sweezy.¹⁰ A versão de Hall e Hitch é a representação teórica dos resultados encontrados nas entrevistas a empresários sobre sua política de fixação de preços. A proposição de Sweezy parece ser fruto do puro desenvolvimento teórico, embora se diga que ele teria chegado aquele resultado também através de informações

^{7/} P.W.S. Andrews, Manufacturing Business (Londres: Macmillan, 1949); R. F. Lanzillotti, "Pricing Objectives in Large Companies", in American Economic Review, Vol. , nº (, 1958), pp. 921-940; Joe S. Bain, Barrier to New Competition (); P. Sylos-Labini, Oligopoly and Technical Progress (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1969); Alfred S. Eichner The Megacorp & Oligopoly (Cambridge: Cambridge University Press, 1976); Adrian Wood, A Theory of Profits (Cambridge: Cambridge University Press, 1975).

^{8/} Josef Steindl, Maturity and Stagnation in American Capitalism (Nova York: Monthly Review Press, 1976).

^{9/} R.L. Hall e C.J. Hitch, op.cit.

^{10/} P.M. Sweezy, "Demand Under Conditions of Oligopoly", Journal of Political Economy, Vol. 47, nº 3 (Junho, 1939), pp. 568-73.

obtidas junto a empresários.¹¹

A curva de demanda quebrada representada pelo segmento A'PB' na figura 1, é o resultado de duas curvas de demanda, uma delas mais elástica (linha A'A), representando a demanda pelo produto de uma firma de um grupo, supondo que todas as outras mantêm seus preços no ponto de quebra da curva, P; a outra curva de demanda, menos elástica (linha BB'), representa a demanda pelo produto daquela firma, supondo que as outras firmas seguem suas variações de preços. Acima do ponto P, segmento A'P a curva de demanda da firma é elástica, representando o receio do empresário em não ser seguido pelos competidores ao elevar seu preço, perdendo assim clientes para os competidores. Abaixo do ponto P, segmento PB', a curva de demanda é muito menos elástica representando o receio do empresário de ser seguido nas suas reduções de preço, com a conseqüente perda de lucros para todos.

Portanto, a curva de demanda do oligopolista terá o formato da linha A'PB', produzindo uma curva de receita marginal descontínua (RMA Q R RMB). Em tal situação, a curva de custo marginal poderia cortar o segmento QR em qualquer ponto, tornando a estratégia de maximização de lucros numa política de manter os preços ao nível atual P.

A crítica usual a esta formulação é que trata-se de uma teoria da estabilidade de preços mas não de uma teoria de fixação de preços, visto não explicar porque o preço foi fixado no

^{11/} O próprio Sweezy dá margem a que assim se pense, ao dizer: "That many producers do think of their demand curves as traning this shape I think will be evident to anyone who sets out to investigate the subject by interviewing businessmen. They frequently explain that they would lose their customers by raising prices but would sell very little more by lowering prices". In op.cit, p. 569.

ponto em que ele tende a se manter rígrado. Parece claro, que mesmo tendo sugerido que os preços são fixados com base na adição de uma margem ao custo médio total de produção (aquela época 10%), os autores desta teoria teriam que tentar explicar como esta margem era determinada, porque diferia entre produtores e entre produtos, coisa que ficaria para outros autores fazerem.

Antes, entretanto, de seguir-se em frente é importante analisar a formulação de Sweezy, pois, sua contribuição é mais rica, ao sugerir razões para que os preços, embora tendentes a rigidez, se movam.

Está claro, que a maior ou menor inflexibilidade dos preços na versão de Hall e Hitch dependerá da maior ou menor concavidade da curva de demanda quebrada. Assim sendo, Sweezy examina razões pela quais aquela curva pode ser menos côncava ou até mesmo convexa, visto estar ele interessado em explicar razões pelas quais os preços são em certas ocasiões e em certas indústrias mais flexíveis do que em outras.

É necessário, neste ponto, abrir-se um pequeno parêntesis para chamar atenção que ambos autores estavam em busca de uma explicação teórica para a relativa inflexibilidade dos preços industriais observada nos anos da Grande Depressão.¹² A principal preocupação era com a modesta trajetória em que a economia estava se recuperando, atribuída à inflexibilidade para baixo dos preços industriais. Alguns estudos da época mencionavam explici

¹² A principal pesquisa a respeito parece ser aquela preparada por G. C. Means, Industrial Prices and their Relative Inflexibility (Washington: U.S. Senate Document, nº 3, 1935).

tamente como sua causa a crescente concentração industrial.¹³ Obviamente, não foi este um ponto pacífico. Pode-se, entretanto, assegurar-se a partir daqueles estudos, e a despeito de toda controvérsia que: (1) ocorreu uma relativa inflexibilidade dos preços industriais durante aqueles anos; (2) tal fato foi observado principalmente nas industriais oligopolizadas, embora não em todos os casos. Em busca de uma explicação para este fato é que se pode situar a curva de demanda quebrada.

Se a reação esperada pelo empresário fosse de que seus competidores iriam segui-lo em caso de uma elevação de preços e não fazê-lo no caso de uma redução, sua curva de demanda imaginária seria aquela formada pelos segmentos pontilhados, BP e PA da Figura 1. Estas reações seriam possíveis, segundo Sweezy, no caso de uma elevação de preço, se a firma em questão ocupasse a posição de liderança de preços, e no caso de uma redução, se esta toma a forma de concessões secretas de descontos sobre uma lista de preços pré-estabelecida.

Embora estas razões limitem por demais a aplicação desta análise, ela possibilitou a abertura de um amplo campo, posteriormente retomado por Efroymsom.¹⁴ Mostrou ele que, em contraste com a curva côncava que reflete períodos de depressão, a curva convexa reflete épocas de prosperidade. Em períodos de depressão todos estão operando abaixo da escala ótima de produ

¹³ O próprio estudo de Means, citado na nota anterior, atribui ao crescente poder de monopólio e da concentração do controle das firmas, a causa para tal rigidez. Veja-se ainda: R. C. Wood "Tucker's Reasons for Price Rigidity", American Economic Review, Vol. , nº , (Dezembro, 1938), p.p. 667-68; J. T. Dunlop, "The Causes of Price Inflexibility", Quarterly Journal of Economics, Vol. 54, nº 3 (Agosto, 1939) pp. 522-33.

¹⁴ C. W. Efroymsom, "A Note on Kinked Demand Curves", American Economic Review, Vol. 33, nº 1 (Março, 1943), pp. 98-109.

ção e portanto tão ansiosos por encomendas que evitarão aumentar preços mesmo na ocorrência de eventuais elevações de custos ou de demanda. Por outro lado, nos períodos de auge da atividade econômica, o excesso de capacidade e custos decrescentes dão lugar a excesso de encomendas e a custos crescentes.

Entretanto, além da flexibilidade de preços a curva de demanda quebrada convexa traduz uma situação de grande instabilidade, como resultado dos esforços do empresário para igualar receita marginal a custo marginal. Dependendo em que estágio a curva de custo marginal esteja ao cortar a ordenada MP, que fornece o conjunto de oportunidades de maximização de lucros, haveria pelo menos uma solução divergindo da solução esperada dada pelo ponto P. Portanto, P não pode definir um ponto de equilíbrio para a firma até que as condições operantes mudem e a curva deixe de ser reflexa.

Em resumo, a curva de demanda quebrada é uma curva de demanda imaginária, apropriadamente refletindo a interdependência oligopolista, e difere profundamente da curva de demanda de mercado. A curva de demanda tradicional, Marshalliana, também é uma projeção ex-ante, mas nela as reações dos rivais não necessitam ser consideradas, pois, trata-se de concorrência perfeita.¹⁵ Na curva de demanda quebrada, a maior ou menor rigidez dos preços está associada a sua maior ou menor concavidade. Embora quanto mais convexa seja a curva quebrada mais flexíveis sejam os preços, maior será também a instabilidade. A curva Marshalliana representaria um ponto intermediário onde flexi

¹⁵ Note-se que a curva de demanda de mercado refletindo as preferências do consumidor, só coincidirá com curva de demanda estimada pelo produtor em condições de concorrência atomizada, garantida pela característica fundamental da concorrência no sentido clássico, vale dizer, a facilidade de entrada de novos produtores. À exceção deste caso, a possibilidade de qualquer empresa influenciar na quantidade e por conseguinte em preços, levará à necessidade de que às reações dos concorrentes seja levada em consideração, distinguindo a curva de demanda de mercado daquela imaginada pela empresa.

bilidade e estabilidade de preços estariam juntas.

2.2. Grau de Monopólio e Mark up.

Reconhece-se que as formulações teóricas de Kalecki desenvolveram-se da macro para a microeconomia, no sentido que para apoiar suas formulações macroeconômicas ele viu-se obrigado a desenvolver suas próprias fundações microeconômicas, desde que as disponíveis à época não se adequavam a seus modelos agregados. Nestes modelos ele utilizava-se de vários novos conceitos microeconômicos que só mais tarde seriam desenvolvidos em seu artigo sobre determinação de preços. ¹⁶

A formulação teórica de Kalecki sobre o processo de determinação de preços representa, certamente um avanço em relação à formulação de Hall e Hitch. Propõe ele uma solução à questão da determinação da margem adicionada aos custos, melhor qualificando o procedimento dos empresários.

Kalecki inicia descartando a proposição de que as firmas industriais seguissem a regra neo-clássica de maximização de lucros. Diz ele: "Em vistas das incertezas encontradas no processo de fixação de preços, não será suposto que as firmas procuram maximizar seus lucros, seja da maneira que for. ¹⁷ Segundo ele, os preços são fixados pela firma com base nos custos

¹⁶ Ver M. Kalecki, "Costs and Prices", in Selected Essays... op. cit., pp. 43-61. Note-se que este artigo foi originalmente publicado em 1943 o que coincide com a época de sua estadia em Oxford (1940-44) e com o aparecimento dos artigos sobre mecanismos de preços originados em pesquisas conduzidas no Oxford Institute of Economics and Statistics do qual Kalecki fazia parte.

¹⁷ M. Kalecki, "Costs and Prices", op.cit. p.44

primários médios de produção e no preço médio do grupo de produtos em questão, adicionando, aos custos primários (mão de obra e matérias primas) uma margem objetivando cobrir os outros custos não considerados (custos fixos e financeiros) e proporcionar uma margem de lucros.

Este procedimento é plenamente captado pela fórmula $p = \mu + n\bar{p}$, onde o preço do produto p é determinado pela firma com base no custo primário μ , cuidando para que a relação de p vis a vis o preço médio ponderado de todas as outras firmas, \bar{p} não se torne muito alta. O coeficiente m reflete a diferença entre preços e a soma dos outros custos e lucros, que quanto maior, mais favorável a lucros; o coeficiente n reflete a relativa dependência da firma do preço médio da indústria. Ambos coeficientes refletem fatores oligopolísticos e monopolísticos, que incluem além do próprio grau de concentração várias formas de competição que não preços, tais como propaganda, diferenciação de produtos, etc., que Kalecki chamou de grau de monopólio.

Se m e n são considerados iguais para toda a indústria, a equação anterior pode ser generalizada para $\bar{p} = \bar{\mu} + n\bar{p}$, tal que $\bar{p} = \frac{m}{1-n} \bar{\mu}$, o que nos diz que o mark up numa determinada indústria sobre custos diretos será tão mais elevado quanto maior for o grau de monopólio na indústria.

A acusação usual de circularidade no raciocínio,¹⁸ não procede, pois, Kalecki examinou cuidadosamente os elementos que compõem esse poder de monopólio ou seja o grau de liberdade que as firmas ou indústrias tem de discriminar preços de custo. Os principais fatores que compõem o grau de monopólio são: em primeiro lugar e principalmente o processo de concentração na in

¹⁸ Veja-se N. Kaldor, "Alternative Theories of Distribution" in Essays on Value and Distribution (Klencoe, Ill.: The Free Press, 1960), pp. 210-36.

dústria, levando à formação de grandes corporações. Isto facilitaria as grandes empresas influenciar o preço médio da referida indústria, ou induzir a aceitação de acordos tácitos, ou ainda a aceitação de uma liderança de preços.

O segundo maior fator influenciando esse grau de liberdade seriam as diversas formas de competição que não-preços, já mencionadas. Neste sentido toda a posterior contribuição de Bain e Labini na área de barreiras à entrada poderiam aí ser agregadas.

Dois outros fatores que também devem ser considerados seriam: as variações nos custos indiretos em relação aos custos primários e o poder dos sindicatos. Se a relação custos indiretos/custos primários cresce haverá necessariamente arrocho nos lucros a menos que o mark up cresça; esta seria usualmente a situação numa depressão quando os custos indiretos caem menos do que os custos primários. Contudo, a tendência básica seria o aparecimento de um acordo tácito (aumentando o grau de monopólio na indústria) entre as firmas visando proteger os lucros, e portanto elevando o mark up. É possível entretanto que desenvolva-se uma competição selvagem (diminuindo o grau de monopólio na indústria) fazendo diminuir o mark up.

A existência de um sindicato forte diminui esse grau de monopólio e portanto reduz o grau de liberdade em discriminar preços. Elevadas rentabilidade aumentam as demandas dos sindicatos por maiores salários criando uma tendência à elevação de custos que afeta adversamente a posição de competitividade da firma, encorajando a adoção de menores margens de lucro.

3. Formação e Variação de Preços na Indústria Brasileira

A revisão da discussão teórica anterior fornece a espinha dorsal da análise que se pretende realizar ao nível da indústria brasileira. Faz-se, entretanto, necessário incorporarem-se algumas especificidades da economia brasileira, no período em questão. Particularmente deve-se levar em conta as elevadas taxas de expansão do produto industrial ao lado de taxas de inflação nunca inferiores a 20%. O impacto desses eventos sobre as decisões empresariais terão certamente efeitos consideráveis.

Além disso, o desenvolvimento tecnológico observado no pós-guerra nas economias ocidentais, com o aparecimento de uma diversidade considerável de produtos, teve um impacto bastante concentrado no Brasil, onde a vinda de empresas multinacionais possibilitou a transferência de tecnologias que em muito alteraram as características produtivas da indústria já instalada.

Nesta seção, procura-se inicialmente relatar os resultados da pesquisa de campo sobre formação e variação de preços na indústria brasileira. A seguir discutem-se as implicações teóricas daqueles resultados bem como dos aspectos particulares acima mencionados, propondo-se um modelo de variação de preços. Os resultados econométricos obtidos são, então, apresentados e discutidos.

3.1. Resultados da pesquisa de campo

Pesquisas de campo baseadas em entrevistas abertas ou em questionários fechados com perguntas específicas sobre o processo de determinação de preços, se tornaram tradição na pesquisa econômica dos países ocidentais, desde o estudo pioneiro de Hall e Hitch. Tradição também se tornou a discórdia em relação à interpretação de seus resultados. Como na grande maioria das vezes as pesquisas de campo eram realizadas pelos críticos

do marginalismo, descontentes com o estado das artes nessa área, a atitude destes últimos era a de negar a validade do método sob três aspectos: (1) a própria metodologia, pois que examina-se o que o empresário diz que faz ao invés de decisões efetivamente tomadas; (2) as perguntas possibilitariam interpretações diversas por parte do empresário; (3) as respostas dadas, em sua maioria, poderiam ser reinterpretadas à luz da teoria marginalista.¹⁹

As respostas a estas críticas não foram menos contundentes. Na verdade, elas foram bem mais radicais na medida em que buscavam aprofundar a crítica aos princípios teóricos do marginalismo, concluindo que, da forma como estava colocada naquela teoria, toda a ação tomada pelo empresário poderia ser explicada como sendo maximizadora de lucros. Obviamente uma teoria que explica tudo, não explica nada.²⁰

No Brasil desconhecem-se estudos a este respeito. Os resultados que serão abaixo relatados foram obtidos pelo autor através de entrevistas diretas com proprietários ou diretores em

¹⁹ A mencionada controvérsia marginalista teve sua origem nessa discussão. Certamente, a melhor defesa do marginalismo se encontra no brilhante artigo de F. Machlup, "Marginal Analysis and Empirical Research", American Economic Review, vol. 36, nº 4 (Setembro 1946), pp. 519-54, onde ele examina os resultados de Hall e Hitch. Na mesma linha, A. Kahn em "Pricing Objectives in Large Companies: Comment", ibid, vol. 49, nº (1959), pp. 670-8, opõem-se aos resultados de R.F. Lanzillotti, "Pricing Objectives in Large Companies", ibid, vol. 48, nº (1958), pp. 921-40.

²⁰ Veja-se R.A. Gordon, "Short-period Price Determination in Theory and Practice", American Economic Review, vol. 38, nº (1948), pp. 265-288. Na mesma linha, R.F. Lanzillotti responde a Kahn em "Pricing Objectives in Large Companies: Reply", ibid, vol. 49, nº 4, (Setembro 1959), pp. 679-86.

cargo de decisão de 25 empresas de diferentes atividades industriais, localizadas no eixo Rio-São Paulo, realizadas em fins de 1979 e início de 1980 o critério de seleção das empresas foi o da própria possibilidade de acesso, sob a promessa de não identificação das empresas.

Estas entrevistas com duração média de 3 horas foram realizadas com base em um questionário que serviu de roteiro e instrumento de classificação das informações obtidas. Nesse sentido, as perguntas eram feitas sem que nenhuma resposta fosse inicialmente sugerida; as respostas dadas eram então imediatamente classificadas numa das respostas possíveis do questionário, após ser checada com o entrevistado a adequação da classificação. Quando outras respostas fossem possíveis era solicitado ao entrevistado atribuir valor de um a cinco às respostas segundo o grau de importância delas. Esgotadas as respostas a uma determinada pergunta, eram então sugeridas outras respostas, tentando-se testar algumas hipóteses correntes na literatura. As que não eram consideradas relevantes para o entrevistado recebiam valor zero.

Embora fosse um questionário bastante mais abrangente do que apenas sobre o processo de formação e variação de preços, divulga-se aqui apenas os resultados referentes a essa questão, tema do presente artigo.²¹

Antes porém é necessário esclarecer o objetivo da investigação face ao tamanho da amostra e o seu próprio critério de seleção. A já referida controvérsia a respeito da metodologia de pesquisas desta natureza desaconselham que se busque provar qualquer hipótese com base apenas em seus resultados. Essas críticas se agravariam ainda mais ao considerar-se o ta

²¹ O questionário completo poderá ser obtido com o autor, se solicitado.

manho e critério de seleção da amostra, que impossibilitariam qualquer tentativa de generalização dos resultados obtidos. Entretanto, pesquisas desta natureza, podem ser bastante úteis para qualificar e sugerir hipóteses capazes de serem falsificadas econometricamente, com base em séries estatísticas gerais. Sob esse ângulo devem ser vistas as informações que se seguem.

Das 25 empresas entrevistadas, 11 são produtoras de máquinas e equipamentos, 7 fabricam componentes intermediários e 7 produtos de consumo final. Com exceção de 3 empresas, todas produzem mais de um tipo de produto, embora todas elas fabriquem diversos modelos do mesmo produto. Para todas as empresas, o mercado relevante para seu produto principal é o nacional e, para 22 delas a participação nesse mercado era superior a 10% do total, alcançando até 95% (média simples de 25%).

As sete perguntas básicas feitas aos empresários e seis resultados estão apresentados nos quadros que se seguem. De acordo com as respostas elas ensejavam algumas qualificações, também lá disponíveis.

A Pergunta 1 teve por objetivo testar para as empresas brasileiras a diferença de comportamento de empresas comandadas pela tecno-estrutura e aquelas comandadas pelos próprios proprietários. O objetivo infelizmente não foi alcançado. Todas as empresas entrevistadas são estruturadas em moldes ainda familiar com decisões bastante centralizadas, característica esta de certa forma comprovada em âmbito mais geral em recente pesquisa do IBMEC.²² Embora exista uma assessoria técnica independente ou os próprios familiares em cargo de direção possuam formação técnica, as decisões quanto a objetivos são ainda norteadas, em

²² Pedro Carvalho de Mello e José Luiz Mello "O Empresário Nacional Privado da Indústria de Transformação Frente ao Mercado de Capitais e à Economia Brasileira", in ANPEC, VIII Encontro Nacional de Economia (Brasília: ANPEC, 1980), pp. 831-864.

Pergunta 1

Quais os objetivos empresariais mais importantes da sua firma, ou seja, aquelas que têm efetivamente norteado suas decisões operacionais ?

OBJETIVOS	Número de firmas que atribuíram ao objetivo grau máximo de importân- cia.	Total de graus de importância
1. Manter o faturamento, mantendo as vendas atuais	1	5
2. Aumentar o faturamento através de mais vendas	6	39
3. Manter o lucro bruto ou líquido atual	1	11
4. Aumentar o lucro bruto ou líquido	6	39
5. Manter sua atual fatia de mercado	4	24
6. Aumentar sua fatia de mercado dos produtos atuais	1	25
7. Ampliar a área de atuação da empresa através do lançamento de novos produtos	5	31
8. Ampliar a área de atuação da empresa através da ampliação da atual ou da compra de outras empresas	3	24
9. Possuir um grau de liquidez razoável	0	7
10. Outros objetivos	0	6
Total	<u>27</u>	<u>211</u>

Obs. Embora alertadas de que apenas um objetivo deveria ser apontado como o mais importante, 3 empresas alegaram não poderem dissociar vendas de lucros e apontaram as respostas 1 e 3 e 2 e 4 como igualmente mais importantes. Uma das empresas não respondeu a pergunta.

última instância, pelo capitalista, que ocupa em geral o cargo de presidente da empresa.

Fica claro, contudo, a opção por maiores lucros, registrada tanto no objetivo de aumentar o faturamento (objetivo 2) ou no de elevar o próprio lucro (objetivo 4). Das 13 empresas que manifestaram o objetivo 2 ou 4, 5 delas manifestaram os dois objetivos ao mesmo tempo. Das 9 empresas que manifestaram o objetivo de aumentar seus lucros (objetivo 2), 7 manifestaram também que o fariam aumentando sua fatia de mercado dos produtos atuais (objetivo 6) e/ou diversificando a produção (objetivo 7), ampliando a fábrica atual ou incorporando outras.

A Pergunta 2 teve por objetivo checar e qualificar os objetivos manifestados na Pergunta 1 indagando sobre os indicadores utilizados para analisar o desempenho da empresa.²³ Verifica-se que 17 empresas manifestaram usar o indicador volume de vendas (indicador 1) para analisar seu desempenho, sendo que para 10 delas esse é o indicador mais importante. Também 17 empresas declararam usar o indicador margem de lucro (indicador), sendo que para 7 delas esse é o mais importante. Das 21 empresas que declararam usar um ou outro indicador, 13 delas manifestaram usar ambos indicadores. É interessante assinalar que a utilização dos indicadores 1 e 3 usualmente envolve um conflito, visto que maior margem de lucro implicará em menores vendas e vice-versa.

Outro indicador bastante mencionado foi a rentabilidade do capital, com 8 empresas assinalando utilizá-lo, sendo que para 5 esse é o indicador mais importante. Das 8, 7 são produtoras de bens de produção, enquanto que das 7 produtoras de bens de consumo 6 optaram pelos indicadores 1 e 2.

²³ Para isso ela aparecia bem mais para o fim do questionário: a pergunta 1 tinha número 14 enquanto a 2 tinha número 23.

Pergunta 2

Qual os indicadores mais importantes utilizados na sua firma para analisar o desempenho econômico ?

INDICADORES	Número de firmas que atribuíram ao indica- dor grau máximo de importância	Total de graus de importância
1. Variação no faturamento (vendas)	10	70
2. Variação do volume de lucros	0	11
3. Relação <u>Lucro</u> ou <u>Lucro</u> Faturamento Vendas	7	70
4. Relação $\frac{\text{Lucro}}{\text{Patrimônio Líquido}}$ ou $\frac{\text{Lucro}}{\text{Capital}}$	5	33
5. Variação da participação no mercado dos produtos atuais	0	8
6. Participação em novos mercados	0	0
7. Grau de liquidez recorrendo a fundos in- ternos ou externos	1	14
8. Variação na capacidade física de produ- ção (instalações, máquinas e equipamen- tos)	0	8
9. Outros indicadores	4	47
Total	<u>27</u>	<u>261</u>

Obs.: 1) Os outros indicadores que receberam grau máximo de importan-
cia foram, nível de capacidade ociosa, produtividade, rela-
ção despesa faturamento diário, preço médio real, deflacio-
nado pela coluna 2 dos Índices econômicos da FGV.

2) Uma empresa assinalou três itens como os mais importantes:
1, 3 e 9.

Esse é um resultado já esperado visto que as imobilizações nas indústrias produtoras de bens de capital são mais volumosas e maiores então os riscos, enquanto nas indústrias de bens de consumo o risco está mais associado à escolha e especificação do produto e os custos aí envolvidos (lançamento, marketing, etc.), sendo os equipamentos mais facilmente realocáveis.

Comparando os resultados da Pergunta 1 com os da Pergunta 2, verifica-se que eles são bastante complementares. Das 17 empresas que mencionaram um dos quatro primeiros objetivos da Pergunta 1, 15 mencionaram também um dos três primeiros indicadores da Pergunta 2, ou seja, todos relacionados com volume de faturamento e de lucros e a relação entre ambos, a margem de lucros.

A Pergunta 3 procura investigar o procedimento dos empresários com vistas a fixação de um preço para seu produto. Verifica-se que o procedimento apontado por 24 empresas foi de adicionar um certo percentual aos custos, sendo que para 22 delas esse é o procedimento mais importante. Para 22 delas o percentual varia segundo as condições de mercado. A preocupação de não se distanciar do preço médio do mercado foi expresso por 21 empresas que mencionaram os procedimentos 2,3,4 e 5, todos ligados aos preços dos concorrentes.

Os procedimentos 4 e 5, e suas qualificações, que relacionam os preços do entrevistado com os dos seus competidores, revelam a visão que cada empresário tem sobre seu grau de liberdade para discriminar preços em relação a custos e, em certa medida, mostram como o grau de monopólio que cada empresário percebe depende de muitos aspectos.

Curiosamente, embora 8 empresas tenham declarado terem seus preços fixados pelo CIP (regimes de aprovação prévia, liberdade vigiada ou acordos setoriais), apenas 1 delas se sente atingida pelo controle do CIP, fazendo crer que este controle de

pende muito da orientação do órgão²⁴ e, dependendo dela pouca influência tem sobre a política de preços das empresas.

Resta esclarecer o aspecto de que custos são tomados em consideração pelo empresário. De maneira geral observou-se que os custos considerados eram os custos principais.²⁵ Como tal, algumas empresas declaravam apenas matérias primas,²⁶ a grande maioria adicionava mão de obra, algumas consideravam também os custos de energia, enquanto outros consideravam todos os custos, rateando os indiretos, segundo diversos critérios. Em princípio julgou-se que essas diferenças se explicavam pela existência ou pela qualidade do setor de contabilidade de custos. Percebeu-se posteriormente que a causação era inversa. Ou seja, se alguns custos eram claramente os principais, eram apenas eles os considerados e, o setor de custos praticamente inexistia ou era pouco desenvolvido. A medida que a participação dos custos se tornava mais homogênea, mais necessária se fazia uma contabilidade de custos detalhada. Estes dois extremos podem ser exemplificados, primeiro por uma empresa fabricante de componentes

24 Repetindo a conclusão de Milton da Mata, em "Controle de Preços na Economia Brasileira: aspectos institucionais e resultados", Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 10, nº 3, (dezembro, 1980), pp. 911-54: "Quando o combate à inflação passa ao primeiro plano das prioridades governamentais, o CIP atua numa linha de rigidez e consegue desacelerar os aumentos dos preços industriais, como ocorreu nos primeiros anos da década de 70. Quando, por outro lado, o Governo combate a inflação de forma menos rígida — como ocorreu no período 1976/78, aqui analisado — o CIP atua rotineiramente, conseguindo resultados pouco expressivos". O mesmo se pode dizer para o período das entrevistas vis a vis o período posterior a março de 1980 quando passaram a aparecer na imprensa violentas críticas à atuação do CIP, por parte de empresários que se sentiam prejudicados.

25 No que estariam comprovando a hipótese de Kalecki de adicionar um percentual aos prime costs.

26 Para estas eram considerados seus preços de reposição de estoques e não o preço de compra.

Pergunta 3

Qual o procedimento de sua empresa para fixar o preço de um determinado produto ?

PROCEDIMENTOS E QUALIFICAÇÕES	Número de em presas que atribuíram ao procedi- mento grau máximo de im- portância	Total de Graus de importân- cia	Número de empresas que assi- nalaram a qualifi- cação
1. Adicionando um certo percentual aos custos	22	116	
1.1. O percentual varia segundo o produto pois as condições de mercado são diferentes			22
1.2. o percentual varia segundo o cliente			7
1.3. o percentual varia segundo a quantidade produzida			6
2. O preço é ditado pelo mercado	1	28	
3. É fixado um preço igual ao dos competidores	0	8	
4. É fixado um preço ligeiramente superior ao dos nossos competi- dores	0	36	
4.1. nosso produto é melhor			8
4.2. somos a empresa líder no mercado			2
4.3. o consumidor mede qualida- de pelo preço			1
4.4. nossa marca tem mais tradi- ção			2
4.5. não nos interessa ganhar a encomenda			1
4.6. outros motivos			4
5. Escolhemos um preço ligeiramen- te inferior ao do nossos compe- tidores	2	35	
5.1. queremos ampliar nossa fa- tía de mercado			2
5.2. queremos manter nossa fa- tía de mercado			2
5.3. seguimos a empresa líder do mercado			1
5.4. nosso produto tem menos qualidade			1
5.5. nossa marca tem menos tra- dição			2

intermediários em que a matéria prima (bronze) se constituía no custo de participação majoritária e apenas ele era tomado para se adicionar o percentual. Do outro lado estavam várias empresas produtoras de bens de capital em que matérias-primas, mão de obra direta, mão de obra indireta (engenharia e administração do projeto) e inclusive custos financeiros eram contabilizados no processo de se fixar preço em resposta às consultas feitas pelos compradores.

A Pergunta 4 procura confirmar e qualificar as 3 perguntas anteriores. Seus resultados confirmam o objetivo de obter uma taxa de retorno sobre os custos de produção e o procedimento de fixar preços segundo os custos.

A Pergunta 5 investiga como o empresário brasileiro tem se adaptado ao processo inflacionário. A pergunta se refere apenas à reação às elevações no custo das matérias primas, pois, as de mão de obra, até a época das entrevistas, eram perfeitamente previsíveis em termos de valor e época. A reação mais comum é a de aguardar um período de praxe da empresa (à época, em geral de 3 meses) para repassar os custos aos preços. Das 7 empresas produtoras de bens de consumo 6 manifestaram esse procedimento, alegando ser necessário dar condições aos seus distribuidores de fazerem previsões a respeito de estoque, preços e custos financeiros. A única que respondeu repassar custos a preços imediatamente, possui uma rede de distribuição própria, assim como seus concorrentes, embora também distribuísse através de terceiros. As outras nove empresas são produtoras de componentes intermediários ou de bens de capital de linha. Das cinco que responderam não dependerem do mercado 2 são controladas pelo CIP (acordo setorial), uma terceira seu fornecedor de matérias primas é controlado pelo CIP, justificando dessa forma a alteração ao consumidor; as outras 2 embora possuindo linha de produtos só os fabricam sob encomenda, negociando em cima do preço de tabela, e portanto seguindo o mercado.

Pergunta 4

Quais os parâmetros que a sua empresa se utiliza para estabelecer uma certa margem de lucro para seus produtos ?

PARÂMETROS E QUALIFICAÇÕES	Número de em presas que atribuíram ao parâmetro grau máximo de importân cia	Total de Graus de importân cia	Número de em presas que assinalaram a qualifica ção
1. Obter uma determinada taxa de re torno sobre o capital total	6	33	
2. Obter uma determinada taxa de re torno sobre os custos diretos.	17	88	
3. Obter a maior margem de lucro possível	1	11	
3.1. Cada produto tem seu pró- prio mercado			2
3.2. Cada produto tem seu pró- prio período de mercado			1
	<hr/> 24	<hr/> 132	<hr/> 1

Obs. Uma empresa não respondeu a esta pergunta por ser controlada ri
gidamente pelo CIP.

Pergunta 5

Com relação aos preços dos produtos, qual a reação da sua empresa se aumentam os custos das matérias-primas utilizadas na produção ?

REAÇÕES E QUALIFICAÇÕES	Número de em- presas que atribuíram à reação grau máximo de im- portância	Total de Graus de im- portância	Número de em- presas que assimilaram a qualifica- ção.
1. Aumentamos concomitantemente o preço do produto de forma a cobrir exatamente o aumento de custos	2	19	
2. Aumentamos concomitantemente o preço do produto. A proporção do aumento dependerá das condições do mercado	3	13	
3. Manteremos os preços estáveis por um período de praxe da nossa empresa. Cumprido o período:	16	80	
3.1. aumentamos os preços na mesma proporção das custos			5
3.2. aumentamos os preços em proporção igual, maior ou menor ao aumento dos custos, dependendo do mercado.			11
4. Mantemos os preços enquanto suportamos, buscando elevar a produtividade	0	4	
5. Alteramos o preço de acordo com os concorrentes	0	6	
6. Alteramos os preços segundo autorização do CIP	2	13	
7. Alteramos os preços segundo as normas vigentes em contrato de concorrência	3	15	
Total	25	147	

Das cinco empresas que declararam elevar seus preços concomitantemente aos custos, 3 fabricam produtos especiais sob encomenda, duas delas seguindo o mercado nas alterações de preços; seu procedimento é de elevar ou abaixar o percentual de acordo com os pedidos em carteira. A terceira, iniciante, não se tem visto frente a problemas de mercado por estar entrando numa área totalmente nova no Brasil que é a roborização da operação de algumas máquinas de processo contínuo de produção.

Finalmente, as três que responderam alterarem preços segundo o contrato de concorrência podem ser adicionadas aos que aumentam seus preços de tabela concomitantemente, mas seguindo o mercado, pois, é assim que declararam fixar preços (custos de reposição mais um mark up que depende do mercado), quando da pergunta 3.

As Perguntas 6 e 7 tiveram por objetivo verificar a reação das empresas com respeito a preços, à alterações na demanda. Os resultados são de certa forma surpreendentes frente aos relatados anteriormente. Parece óbvio que se as condições de mercado têm-se mostrado até agora relevantes com relação a preços, para a grande maioria das empresas, a maioria declara agora total insensação às flutuações nas condições de demanda, ao manifestar manter os preços estáveis.

A explicação para esta contradição está certamente na forma como foi formulada a questão: numa economia inflacionária onde tabelas de preços trimestrais é a norma, não há razão para se elevar preços apenas em razão da elevação da demanda. Mais lógico e razoável parece ser o de aguardar a época de nova tabela para então incorporar as alterações nas condições de mercado, comportamento este observado nos resultados das Perguntas 3 e 5. Da mesma maneira a diminuição da demanda pode ser incorporada permitindo-se que os preços se mantenham ou se reduzam vis a vis as elevações nos custos. Nesse sentido, todas as empresas que manifestaram a reação de reduzir preços esclareceram

Pergunta 6

Com relação aos preços dos produtos, qual a reação da sua empresa se aumenta a demanda por um dos seus produtos ?

REAÇÕES E QUALIFICAÇÕES	Número de em- presas que atribuíram à reação grau máximo de im- portância	Total de Graus de importân- cia	Número de em- presas que assinalaram a qualifica- ção
1. Mantém os preços estáveis	12	60	
1.1. buscando ampliar o volume de vendas			8
1.2. o preço estabelecido permite obter a margem de lucro re- querida pela empresa			2
1.3. não queremos perder clientes, o que poderia ocorrer no ca- so de elevação			3
1.4. não queremos atrair concor- rentes, o que poderia ocorrer no caso de margem de lucro elevada			1
1.5. outra razão			4
2. Aumentamos os preços buscando au- pliar lucros por unidade de produ- to	8	43	
3. Seguimos os nossos competidores	0	3	
Total	20	106	

Obs. Cinco empresas não responderam a esta pergunta: 4 por produzirem sob encomenda e 1 por ter seu preço rigidamente fixado pelo CIP.

Pergunta 7

Com relação ao preço dos produtos, qual a reação da sua empresa se diminui a demanda por um dos seus produtos ?

REAÇÕES E QUALIFICAÇÕES	Número de em- presas que atribuíram à reação grau máximo de im- portância	Total de Graus de importân- cia	Número de em- presas que assinalarão a qualifica- ção
1. Mantém os preços estáveis:	12	60	
1.1. teme que o competidor reduza seus preços em retaliação			0
1.2. o preço estabelecido permite obter a margem de lucro re- querida pela empresa			4
1.3. Outro motivo			3
2. Reduziremos o preço (real):	7	42	
2.1. buscando manter ou aumentar o volume de vendas			3
2.2. até o ponto em que seja pos- sível obter uma margem de lucro razoável; abaixo desse ponto retiramos o produto de linha e lançamos outro			5
2.3. buscando manter ou aumentar a faixa de atuação da empre- sa			2
3. Aumentamos o preço, pois para obter o mesmo volume de lucros precisamos aumentar a margem de lucros por produto	0	1	
4. Seguimos nossos competidores	1	5	
Total	20	108	

Obs. Seis empresas não responderam esta pergunta: 4, por produzirem sob encomenda, 1 por ser controlada pelo CIP e outra por nunca ter passado pelo problema.

que se tratava do preço real e não nominal. ²⁷

3.2. Análise econométrica das séries temporais.

Análises econométricas detalhadas sobre o comportamento de preços industriais são relativamente recentes, embora abundantes, na literatura econômica, e um primeiro balanço de suas contribuições foi feito num seminário em Washington, no ano de 1970. ²⁸ No Brasil, estes estudos são, além de recentes, raros, ²⁹ embora, estudos agregativos em que a explicação do índice geral de preços é feita realçando-se as variáveis de cunho monetarista (oferta de moeda, expectativas, hiato do produto), tenham se tornado mais frequente a partir de 1970. ³⁰

²⁷ É desnecessário esclarecer os sérios problemas adicionados de se reduzir preços nominais, quer em função das reações de consumidores quanto de distribuidores.

²⁸ Os artigos ali apresentados estão reunidos em Otto Eckstein, Ed., The Econometrics of Price Determination-Conference (Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System, 1972).

²⁹ Apenas três estudos a nível industrial são conhecidos: C. M. Considera, Estrutura de Mercado e Formação de Preços na Indústria Brasileira, 1969/1974 (Brasília: UnB/Departamento de Economia, Tese de Mestrado, 1975, mimeo); A.S. Calabi, Reajustes Salariais, Preços Industriais, Inflação e Nível de Emprego (Brasília: CNPE/Ministério do Trabalho, 1978, mimeo); Francisco L. Lopes e André Lara Rezende, "Sobre as Causas da Recente Aceleração Inflacionária", in ANPEC, VIII Encontro Nacional de Economia (Brasília: ANPEC, 1980), pp. 567-587.

³⁰ Na verdade, como as variáveis puramente monetárias não forneciam regressões muito boas, optava-se por introduzir tensões de custo, notadamente salários. Como exemplos pode-se citar A.C. Pastore, Observações sobre a Política Monetária no Programa de Estabilização (São Paulo: USP/FEA, Tese de Doutorado, 1973, mimeo); M. H. Simonsen, Inflação, Gradualismo e Tratamento de Choque (Rio de Janeiro: APEC, 1973).

Nesta seção apresenta-se e discute-se estimativas de equações de variação de preços de longo prazo (variações anuais para o período 1960/1976) e de curto prazo (variações trimestrais para o período 1969/1976), precedidas da formulação teórica que norteia a interpretação dos resultados obtidos.

3.2.1. Proposição teórica

Os elevados índices de concentração industrial observados para a indústria brasileira,³¹ descartam a possibilidade de se explicar a fixação e a variação de preços pelo mecanismo tradicional de competição perfeita. A característica de mercado mais comum no presente estágio do capitalismo brasileiro é a de poucos concorrentes: alguns grandes, responsáveis por parcela considerável da produção;³² e outros médios e pequenos responsáveis pelo restante. Nesta estrutura oligopolística de mercado, cada empresa afeta e é afetada pelas decisões de outras firmas, de tal forma que nenhuma delas pode ignorar o que a rival está fazendo, de tal forma que suas decisões são interdependentes.

Dessa forma, as decisões com respeito a preços não

³¹ Em 1970 índices de Concentração de Gini para o total da indústria de transformação era de 0,79, enquanto a concentração a nível dos quatro maiores estabelecimentos a quatro dígitos (1528 plantas) era de 38%. Cf., respectivamente, Angélica Ranget Conçalves, Índices de Desigualdade e de Concentração Industrial no Brasil no período 1950/1970 (Rio de Janeiro: COPPE/UFRJ, tese de Mestrado, 1979, mimeo) e Maria da Conceição Tavares, Luiz Otávio Façanha e Mário Luiz Possas, Estrutura Industrial e Empresas Líderes (Rio de Janeiro: FINEP, 1978, mimeo).

³² Cf. nota anterior, apenas 1528 plantas industriais foram responsáveis, em 1970, por 38% do total da produção industrial brasileira.

dependem apenas da quantidade que cada oligopolista oferta mas, também, da quantidade que ele imagina será ofertada pelos seus rivais. "O oligopolista ao invés de estimar uma função oferta, tenta selecionar um certo preço e quantidade que combinados são ótimos sob seu ponto de vista. Mas a quantidade que ele é ca paz de vender a qualquer preço depende dos preços dos seus com petidores que por sua vez são afetados pelo preço que ele fixar. Conseqüentemente, não apenas o oligopolista falha em estimar uma curva de oferta como, também, é impossível para ele definir uma função demanda a partir apenas das informações a respeito das preferências do consumidor". ³³

Uma solução teórica para essa interdependência pode ser vista, pelo lado da demanda na proposição de Hall e Hitch, e pelo lado da oferta na proposição de Kalecki, ambas revistas na seção 2. Elas são aqui retomadas e adaptadas para incorpo rar algumas especificidades da economia brasileira.

São as seguintes as principais proposições para a equação de formação e variação de preços em oligopólio, aqui testada:

a) os preços dos produtos são fixados com base num per centual sobre os principais custos de produção que, de maneira geral, se constituem de custo da mão de obra direta e de maté rias primas.

b) o percentual adicionado terá por objetivos cobrir os custos não considerados e proporcionar a rentabilidade média requerida pela empresa. Este percentual dependerá, ao nível de cada firma, do seu grau de monopólio e do preço médio vigente

³³ W. Fellner, Competition Among the Few - oligopoly and similar market structures (New York: Augustus M. Kelley, 1965), p. 11.

na indústria. Ao nível de cada indústria dependerá do seu grau de monopólio, o que permitirá a transferência de renda para estas indústrias dominadas por grandes corporações com elevados níveis de coesão, de outras indústrias com menor grau de monopólio. Dependerá obviamente, também, do padrão de desenvolvimento que a sociedade tenha optado, favorecendo aquelas indústrias eleitas com incentivos e subsídios.³⁴ Ao nível da economia como um todo, dependerá da importância relativa de cada setor econômico no padrão de desenvolvimento seguido e da capacidade de barganha de cada um deles. Parece claro que na indústria a capacidade de se administrar preços é consideravelmente maior do que na agricultura, onde prevalecem as condições competitivas baseadas na oferta e demanda.

c) estes custos diretos de produção são estimados para um certo intervalo de quantidade, determinado segundo a experiência passada da firma, de tal forma que as reduções não onerem demasiadamente a empresa, nem as elevações permitam atrair novos concorrentes. Sendo assim a curva de custos diretos e marginal imaginadas pelo empresário coincidem e têm um formato horizontal no intervalo relevante de produção. Parece claro, que os formatos reais destas curvas são seriam conhecidas ex-post pelo empresário, sendo possível, portanto, que o mark-up efectivo oscile em torno desse volume padrão de produção.

d) em economias abertas, alterações na demanda não dão margem a maiores mark-up dada a possibilidade de se atender essa maior demanda através de importações; em economias fechadas como a brasileira com elevada dose de proteções tarifárias e

³⁴ Em sociedade como a brasileira com elevada dose de participação do Estado na orientação dos investimentos esse aspecto é fundamental.

e não tarifárias, ³⁵ a demanda de curto prazo deverá jogar importante papel nas variações de preços e, portanto, também do mark-up.

e) as percepções e reações dos empresários acerca das condições de mercado em estruturas oligopólicas são bem captadas pela curva de demanda quebrada. Em economias maduras, estruturalmente estabelecidas, com ritmos de crescimento baixos e preços estáveis, é razoável supor-se que a curva de demanda quebrada imaginada pelo empresário tenha o formato côncavo, onde preços são rígidos e também os mark-up. Entretanto, em economias como a brasileira, passando por transformações estruturais profundas, tendo nas duas últimas década expandindo-se a um ritmo de crescimento médio em torno de 7% a.a., com oscilações consideráveis, acompanhado de um ritmo inflacionário persistente, cujas taxas mais baixas foram o dobro das mais elevadas entre países desenvolvidos, parece mais apropriado que a curva de demanda quebrada imaginada pelo empresário brasileiro seja aquela de formato convexo.

f) traduz esta curva de demanda a flexibilidade e instabilidade de preços que acompanham, por um lado, a expansão acelerada das atividades com a entrada no mercado de novas firmas com custos mais elevados facilitando a elevação geral de preços e, portanto, do mark up médio, o que também poderia ocorrer no curto prazo devido a escassez, fruto da rigidez de oferta; por outro lado, a notável confusão na estrutura de preços relativos de uma economia com elevadas taxas de inflação facilita a disputa por maiores parcelas de mercado através da redução do mark up médio e, portanto, do preço real.

³⁵ A esse respeito veja-se William G. Tyler, "Recent Effective Tariff Protection for Brazil", in Textos para Discussão Interna, nº 18 (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Junho de 1980, mimeo) e Wilson Suzigan, "Barreiras Não-Tarifárias às Importações", in Textos para Discussão Interna, nº 29 (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Outubro de 1980, mimeo).

g) em épocas de redução do ritmo expansionista, como o foi o período 1962 até 1967, a prática das maiores empresas será de eliminar as menores através da redução drástica de mark up, a menos que políticas monetárias de restrição a crédito facilitem esta ação. O mark up poderá então, até se elevar em consequência da elevação do grau de monopólio. Aquela possível redução poderá também ser contrabalançada por ações que permitam controlar algum dos custos diretos. No Brasil, a partir de 1964 e até bem recentemente, o controle policial das atividades sindicais foi suficiente para forçar uma redução considerável dos salários reais na indústria.

h) em situações de expansão acelerada, e taxas estabilizadas de inflação, como se caracterizou o período 1968/1973, a inevitável entrada de novas empresas será acompanhada por elevações de mark up, notadamente se os salários estão sob rígido controle.

i) em situações de desaceleração do crescimento com retorno da expansão inflacionária, mas com salários menos rigidamente controlado, como o período posterior a 1974, será inevitável a eliminação de algumas empresas acompanhada da redução do mark up, visto que os trabalhadores tentarão proteger seus salários reais. Se essa situação se fizer acompanhar por elevações nos custos das matérias primas, quer por razão de escassez como no caso das agrícolas, quer por razão de cartelização como no caso de matérias primas minerais, a exemplo do petróleo, o mark up poderá se reduzir ainda mais. Parece óbvio que a partir de um nível, que ameace a rentabilidade requerida, os empresários tentarão evitar essa redução a todo custo, fazendo com que o processo inflacionário se acelere.

A equação básica que reflete as proposições acima pouco difere daquela sugerida por Kalecki, à exceção da incorporação da relevância da demanda na variação do mark up:

$$p = (1 + \sigma) (\ell + r) \quad (1)$$

onde p é preço, σ o mark up, ℓ o custo do trabalho e r o custo das matérias primas. Fazendo $1 + \sigma = \alpha$ a equação 1 pode ser reescrita como:

$$p = \alpha \ell + \alpha r \quad (2)$$

Como o que se pretende aqui é estudar o comportamento das variações de preços é necessário chegar-se a uma equação que o reflita.³⁶

Tomando-se a derivada primeira com respeito ao tempo e dividindo-se todos os termos por p ou o que dá no mesmo por $\alpha (\ell + r)$ e além disso multiplicando-se os dois primeiros termos do segundo membro da equação por $\frac{\ell}{\ell + r}$ e por $\frac{r}{\ell + r}$, respectivamente, têm-se:

$$\frac{dp/dt}{p} = \frac{\alpha \ell}{\alpha(\ell+r)} \left(\frac{d\ell/dt}{\ell} \right) + \frac{\alpha r}{\alpha(\ell+r)} \left(\frac{dr/dt}{r} \right) + \frac{\ell}{\ell+r} \left(\frac{d\alpha/dt}{\alpha} \right) + \frac{r}{\ell+r} \left(\frac{d\alpha/dt}{\alpha} \right)$$

Indicando-se com o ponto a taxa de variação de cada variável, têm-se:

$$\dot{p} = \left(\frac{\ell}{\ell+r} \right) (\dot{\ell} + \dot{\alpha}) + \left(\frac{r}{\ell+r} \right) (\dot{r} + \dot{\alpha})$$

Multiplicando-se o primeiro termo do segundo membro da equação por $\frac{\dot{\ell}}{\ell}$ e o segundo por $\frac{\dot{r}}{r}$, têm-se:

³⁶ Todo o desenvolvimento algébrico que se segue foi proposto por Paolo Sylos-Labini, "Prices and Income Distribution in Manufacturing Industry", in Journal of Post Keynesian Economics, vol. 2, nº 1, (Outubro, 1979).

$$p = \left(\frac{\ell}{\ell+r} \right) \left[\left(1 + \frac{\dot{\alpha}}{\dot{\ell}} \right) \dot{\ell} \right] + \left(\frac{r}{\ell+r} \right) \left[\left(1 + \frac{\dot{\alpha}}{\dot{r}} \right) \dot{r} \right]$$

onde, $\frac{\ell}{\ell+r} = a'$ é a participação do custo do trabalho nos custos diretos e $\frac{r}{\ell+r} = b'$, a participação dos custos da matéria prima;

e onde,

$$1 + \frac{\dot{\alpha}}{\dot{\ell}} = a'' \quad \text{e} \quad 1 + \frac{\dot{\alpha}}{\dot{r}} = b''$$

podem ser vistos como índices de variação que medem o grau em que os custos de trabalho e de matéria prima são transferidos a preços.

$$\text{Fazendo } a'a'' = a \quad \text{e} \quad b'b'' = b,$$

têm-se:

$$\dot{p} = a\dot{\ell} + b\dot{r} \quad (3)$$

equação que indica a variação de preços em função da variação dos custos diretos de produção.

É importante notar que os dois índices de variação a'' e b'' são: igual a 1 se a razão de mark-up α não varia quando os custos variam; menor do que 1 se a razão de mark up α cai quando os custos diretos sobem e vice-versa; e maior do que 1 quando a razão de mark up sobre quando os custos diretos sobem.

Chama-se atenção que quando se trata de variação de custos do trabalho há de se tomar em conta não apenas a variação dos salários mas também da produtividade que deveria ser diminuída. Não se espera contudo que as empresas líderes em termos de produtividade assim procedam numa economia em expansão acelerada, aproveitando-se para incorporar parcela da produtividade, que seria, em situação de concorrência mais acirrada, transferida a consumidores.

Incorporando a questão da produtividade, a equação 3

pode ser reescrita:

$$\dot{p} = a \left(\frac{\dot{w}}{v} \right) + b_r \dot{r} \quad (4)$$

onde w é o salário e v a produtividade.

Finalmente, há de se incorporar a hipótese a respeito da demanda, no curto prazo, dada uma certa tendência do ciclo. Se o nível da demanda está alto, pressionando o aparato produtivo, espera-se que os preços se elevem acima das elevações nos custos. A equação (4) pode então ser reescrita como

$$\dot{p} = a \left(\frac{\dot{w}}{v} \right) + b_r \dot{r} + c_d \dot{d} \quad (5)$$

onde d é o nível da demanda.

A incorporação dos choques externos via custos se faz sem dificuldades, desdobrando-se as matérias primas entre internas e importadas:

$$\dot{p} = a \left(\frac{\dot{w}}{v} \right) + b_1 \dot{r}_d + b_2 \dot{r}_m + c_d \dot{d} \quad (6)$$

onde r_d representa as matérias primas internas e r_m as importadas.

Nas equações que serão estimadas já foi esclarecido o que indicam os coeficientes das variáveis de custo. O coeficiente de demanda por não estar na mesma dimensão que as outras variáveis necessita ser transformado. Seu valor, multiplicado pelo valor médio do nível da demanda, indicará o percentual médio da variação de preços associada à pressão da demanda.

Como é usual, um termo constante deve aparecer indicando as variações autônomas de preços, possivelmente captando variações no grau de monopólio combinadas com eventuais transferências de produtividade ao consumidor.

Note-se que muitas vezes se agregam a esta equação outros elementos sem se alterar a estrutura teórica que a baseia. O mais comum é se adicionar os próprios preços industriais, ou seja a variável dependente, defasados em um período, geralmente indicando expectativas com respeito à inflação futura. Este não é um procedimento correto. Em primeiro lugar, como interpretar o coeficiente desta nova variável a luz do desenvolvimento anterior? Em segundo lugar, expectativas são formadas a partir da inflação passada sim mas, poderadas por outras informações disponíveis como o próprio futuro das políticas governamentais. A inflação pode ser baixa e haver expectativas de que suba e vice-versa. Em terceiro lugar, a consideração dos preços industriais defasados por parte do empresário, pode ser vista como uma tentativa de repor o poder de compra do seu capital e com isso fazendo variar o mark up, visto que seus custos podem não ter variado na mesma proporção que os custos dos produtos industriais finais que compõem a maior parte da cesta de consumo mais investimento do empresário. Entretanto, essa variação já está plenamente captada na equação que não inclui esta variável defasada, tornando problemática sua inclusão.

Outros elementos, podem ser agregados sem que se crie os indesejáveis problemas acima relatados. Entre eles se inclui a reação dos preços internos à evolução dos preços internacionais. Entretanto, como já se salientou, esta reação não deve ser relevante para o caso da economia brasileira, face ao seu baixo coeficiente de abertura para o exterior.

3.2.2. Dinâmica de Longo Prazo - 1960/1976

As equações estimadas para a série anual estão disponíveis na Tabela 1. Cinco grupos de equações, procurando-se avaliar as hipóteses anteriormente mencionadas, são divulgadas:

Grupo A - Reúne a equação básica de custos diretos internos

TADELA 1
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
EQUAÇÕES DE PREÇO DE LONGO PRAZO E SUMÁRIO ESTATÍSTICO: DADOS ANUAIS - 1960/1976

A. EQUAÇÕES DE PREÇO

EQUAÇÕES DE PREÇO	TERMO CONSTANTE	$(w/v)_t$	$(r)_t$	$(rm)_t$	$(ge)_t$	$(E)_t$	$(gx)_t$	$(d)_t$	R ²	DW	SER	N	Rho	NI
A.1 MINQ	+ 0,016 (0,5738)	+ 0,284 (3,3204)	+ 0,704 (7,4294)	—	—	—	—	—	0,942	2,7971	0,0569	16	—	—
A.2 CORC	+ 0,005 (0,2992)	+ 0,193 (2,0843)	+ 0,818 (9,1956)	—	—	—	—	—	0,956	2,0145	0,0515	15	-0,5655	4
A.3 MINQ	—	+ 0,291 (3,5270)	+ 0,730 (9,0213)	—	—	—	—	—	0,942	2,8727	0,0555	16	—	—
A.4 CORC	—	+ 0,196 (2,2058)	+ 0,826 (10,1007)	—	—	—	—	—	0,957	2,0255	0,0497	15	-0,5675	3
B.1 MINQ	+ 0,179 (3,4390)	+ 0,287 (3,4390)	+ 0,737 (6,9676)	- 0,093 (-1,2789)	—	—	—	—	0,949	2,9856	0,0555	16	—	—
C.1 MINQ	+ 0,015 (0,5655)	+ 0,317 (0,6379)	+ 0,842 (5,9864)	—	- 0,164 (-1,2978)	—	—	—	0,949	2,5780	0,0554	16	—	—
D.1 MINQ	+ 0,019 (0,6780)	+ 0,292 (3,3717)	+ 0,787 (5,8967)	—	—	- 0,094 (-0,8888)	—	—	0,946	2,9252	0,0573	16	—	—
D.2 MINQ	+ 0,018 (0,6865)	+ 0,356 (3,8940)	+ 0,772 (7,8718)	—	—	—	- 0,134 (-1,652)	—	0,953	2,5772	0,0534	16	—	—
E.1 MINQ	- 0,299 (-0,1580)	+ 0,292 (3,0850)	+ 0,699 (6,9555)	—	—	—	—	+ 0,0006 (0,2456)	0,942	2,8177	0,0591	16	—	—

B. SUMÁRIO DE ESTATÍSTICAS

ESTATÍSTICAS	VARIÁVEIS	p	$(w/v)_t$	$(r)_t$	$(rm)_t$	$(ge)_t$	$(gm)_t$	$(gx)_t$	$(d)_t$
Maior Valor		0,835	1,120	0,937	1,276	1,224	1,134	1,320	100,0
Menor Valor		0,147	0,182	0,145	0,138	0,199	0,149	0,159	72,0
Média		0,365	0,426	0,360	0,397	0,368	0,382	0,378	51,750
Desvio-Padrão		0,220	0,256	0,223	0,320	0,254	0,255	0,284	7,271
Coefficiente de Variação		0,602	0,601	0,620	0,806	0,690	0,665	0,753	0,839

FONTES E VARIÁVEIS: Os dados originais estão disponíveis no Apêndice, Tabela 1.

- p - Índice de preços das matérias-primas totais não-alimentares: coluna 13 dos Índices Econômicos Nacionais, Conjuntura Econômica, Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, vários números.
- w - Média anual do salário nominal do pessoal ligado à produção na indústria de transformação (exclusive pessoas da administração): para 1960, 1961, 1971, 1972, 1975, 1976 - estimada pela variação do salário mínimo oficial: para 1962-1965 - Anuário Estatístico, Rio de Janeiro: IBGE, vários números; para 1966-1969 - Registro Industrial, (Rio de Janeiro: IBGE, vários números); para 1970 - Registro Industrial, 1970 (Rio de Janeiro: IBGE, 1970); para 1973-1974 - Resquisa Industrial, 1973 e 1974 (Rio de Janeiro: IBGE, 1973 e 1974).
- v - Média anual da produtividade na indústria de transformação, calculada pela divisão do total anual do valor adicionado real na indústria de transformação pela média mensal do total de pessoas empregadas na indústria de transformação. Fonte, a mesma de w - o valor adicionado foi deflacionado pelo índice de preço industrial mencionado.
- r - Índice de preços das matérias-primas totais não-alimentares: coluna 13 dos Índices Econômicos Nacionais, Conjuntura Econômica, op.cit., vários números.
- rm - Índice de preços de matéria-prima importada (em cruzeiros): coluna 171 dos Índices Econômicos Nacionais, transformados em cruzeiros pela taxa de câmbio oficial.
- ge - Índice de preços internacional de produtos industriais (em cruzeiros); U.S. Senate Economic Report for the President, vários números. Transformado em cruzeiros pela taxa de câmbio oficial.
- gm - Índice de preços dos produtos manufaturados importados pelo Brasil (em cruzeiros): coluna 180 dos Índices Nacionais, transformado em cruzeiros pela taxa de câmbio oficial.
- gx - Índice de preços dos produtos manufaturados exportados pelo Brasil (em cruzeiros): coluna 144 dos Índices Econômicos Nacionais, transformados em cruzeiros pela taxa de câmbio oficial.
- d - Nível absoluto de demanda: medido pela utilização média da capacidade instalada, Renato Bauman Neves, Os Ciclos da Indústria de Transformação, (Rio de Janeiro: BNDE, 1978), pp.71-ed.

NOTAS 1) Significado dos grupos das equações de preço:

GRUPO A: equação básica de custos diretos: custo de trabalho $(w/v)_t$ mais custo de matéria-prima nacional $(r)_t$.

GRUPO B: equação básica mais preços de matérias-primas importadas $(rm)_t$.

GRUPO C: equação básica mais preços internacionais $(ge)_t$.

GRUPO D: equação básica mais preços dos produtos manufaturados nacionais.

GRUPO E: equação básica mais nível de demanda $(d)_t$.

2) MINQ: Métodos dos Mínimos Quadrados.

3) CORC: Técnica Iterativa de Cochrane-Orcutt.

4) O ponto sobre as variáveis indica taxa de variação anual.

5) Números em parênteses indicam o valor da estatística t. Para ter significância de pelo menos 5% com 11 (=15-4), 12 (=15-3) e 13 (=15-2) graus de liberdade, eles têm que ser respectivamente superiores a 2,201; 2,179 e 2,160.

6) R² - Coeficiente de correlação da regressão.

7) DW - Estatística Durbin-Watson.

8) SER - Erro-padrão e estimativa da regressão.

9) N - Número de observações.

10) Rho -

11) NI - Número de iterações.

estimados segundo o método de mínimos quadrados e o de Cochrane - Orcutt ³⁷ que objetiva diminuir a auto-correlação dos resíduos, com e sem o termo constante que se mostra ínfimo e não-significativo. A melhor equação é a A.4 onde 95,7% da variância dos preços é explicada pelas variações nos custos de mão de obra e de matéria prima. Seus coeficientes se aproximam consideravelmente das respectivas participações na estrutura de custos diretos, sendo a soma de ambos ligeiramente superior a 1. Este resultado poderá estar indicando uma variação pró-cíclica do mark up.

Grupo B - Reúne a equação básica de custos diretos internos agregada dos custos das matérias primas importadas. Curiosamente o sinal do coeficiente desta nova variável é negativo, a par de não se mostrar significativo. Comparando-se com a equação A.1, sua congênere sem matérias primas importadas, nota-se haver correlação entre estas matérias primas, pois, ambos os coeficientes e as estatísticas t de ambos se alteram. Isto ocorre pois as matérias primas nacionais incluem algumas das matérias primas cuja maior parte é importada mas que também é produzida domesticamente. O caso mais notável é o petróleo bruto cujo peso nas ponderações mais recentes alcança 1/4 do total das matérias primas. Se a tentativa de separá-los econometricamente não produz resultados satisfatórios, como o mostra a equação B.1, necessariamente o efeito dos choques externos estão sendo captados no coeficiente das matérias primas nacionais. Neste caso, para a indústria de transformação como um todo, o custo de matéria prima relevante é o das matérias primas produzidas internamente, considerando-se então, que as internacionais varie de maneira semelhante.

Grupos C e D - Reúne três equações que adicionam à equação bá

³⁷ Doravante MINQ e CORC.

sica de custos diretos internos os efeitos da inflação internacional. Adiciona-se em C.1 o Índice de preços internacionais dos manufaturados em geral, em D.1 os Índices de preços dos produtos manufaturados importados e, em D.2 dos exportados pelo Brasil. Para todos eles os coeficientes são, mais uma vez, surpreendentemente, negativos, embora não significativos, o que de certa forma fornece elementos que reforçam ainda mais as hipóteses da pouca relevância do setor externo na política interna de preços industriais.

Grupo E - Reúne a equação básica de custos diretos adicionada da variável de demanda. Embora com o sinal esperado, seu coeficiente é não significativo, indicando que em algum período a relação teórica estabelecida pode não se estar observando, notadamente por se ter atravessado fases distintas do ciclo econômico.

3.2.3 Dinâmica de Curto Prazo - 2º trimestre de 1969/ 4º trimestre de 1976.

As equações estimadas para a série trimestral estão disponíveis na Tabela 2. Três grupos de equações são divulgadas, visto que os índices de preços internacionais de produtos manufaturados em geral não estão disponíveis em séries trimestrais, e os testes com os índices de manufaturados comercializados pelo Brasil forneceram resultados semelhantes aos anteriormente descritos para a série anual.

Grupo A - Reúne as estimativas da equação básica de custos diretos, através de MINQ e CORC, com e sem o termo constante, que se mostra não significativo. A melhor equação é a A.4 onde 76,5% da variação dos preços é explicada pelas variações dos custos diretos internos, um bom resultado para séries trimestrais. Da mesma maneira que nas equações de longo prazo

TABELA 2

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
EQUAÇÕES DE PREÇO DE CURTO PRAZO E SUMÁRIO DE ESTATÍSTICA: DADOS TRIMESTRAIS- 2º, 1969 / 4º, 1976

A. EQUAÇÕES DE PREÇO

EQUAÇÕES DE PREÇO	TERMO CONSTANTE (c)	CUSTO DO TRABALHO $(w_d/v)_t$	CUSTO DAS MATÉRIAS PRIMAS NACIONAIS $(r_d)_t$	CUSTO DAS MATÉRIAS PRIMAS IMPORTADAS $(r_m)_{t-1}$	NÍVEL DE DEMANDA $(d)_{t-1}$	R ²	DW	SER	N	RHO	NI
A.1 MINQ	+ 0,008 (1,5106)	+ 0,177 (1,6525)	+ 0,671 (7,2818)			0,783	1,7869	0,0115	29	—	—
A.2 CORC	+ 0,010 (1,5720)	+ 0,173 (1,5134)	+ 0,648 (6,7408)			0,769	1,9360	0,0115	28	0,1019	2
A.3 MINQ	—	+ 0,253 (2,6024)	+ 0,732 (8,6166)			0,782	1,7592	0,0117	29	—	—
A.4 CORC	—	0,268 (2,6448)	0,717 (8,1779)			0,765	1,9354	0,0118	28	0,1205	2
B.1 MINQ	+ 0,008 (1,4804)	+ 0,243 (2,1445)	+ 0,560 (4,8375)	+ 0,045 (1,514)		0,801	1,7191	0,011	29	—	—
B.2 CORC	+ 0,009 (1,5292)	+ 0,229 (1,9303)	+ 0,545 (4,7925)	+ 0,046 (1,5672)		0,790	1,9485	0,0112	28	0,1275	
B.3 MINQ	—	+ 0,318 (3,0664)	+ 0,614 (5,4482)	+ 0,047 (1,5450)		0,800	1,6729	0,0114	29	—	—
B.4 CORC	—	+ 0,323 (3,1116)	+ 0,606 (5,614)	+ 0,049 (1,6175)		0,787	1,9536	0,0115	28	0,1544	
C.1 MINQ	-0,007 (-0,6516)	+ 0,246 (2,2181)	+ 0,600 (6,1168)		+ 0,0003 (1,7175)	0,806	1,8571	0,0111	29	—	—
C.2 CORC	-0,005 (-0,4704)	+ 0,238 (2,0416)	+ 0,597 (5,9745)		+ 0,0003 (1,5599)	0,790	1,9584	0,0112	28	0,0684	1
C.3 MINQ	—	+ 0,208 (2,2374)	+ 0,610 (6,3656)		+ 0,0002 (2,2563)	0,804	1,8190	0,0109	29	—	—
C.4 CORC	—	+ 0,208 (2,1493)	+ 0,600 (6,1211)		+ 0,0003 (2,2333)	0,789	1,9519	0,0111	28	0,0835	1

B. SUMÁRIO DE ESTATÍSTICAS

ESTATÍSTICAS	VARIÁVEIS	P	$(w_d/v)_t$	$(r)_t$	$(r_m)_{t-1}$	$(d)_{t-1}$
Maior Valor		0,119	0,084	0,129	0,367	76
Menor Valor		0,019	0,019	0,027	-0,112	27
Média		0,054	0,049	0,056	0,073	49,14
Desvio-Padrão		0,024	0,024	0,028	0,091	12,19
Coefficiente de Variação		0,436	0,484	0,495	1,252	0,248

FONTES E VARIÁVEIS: Os dados originais e uma completa referência de fontes estão disponíveis no Apêndice, Tabela 2.

- P - Índice de preço da indústria de transformação, coluna 53 dos Índices Econômicos Nacionais, Fundação Getúlio Vargas.
 w_d - Salário mínimo ajustado
 v - Índice médio da produtividade da indústria de transformação, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
 r - Índice total de preços de produtos não alimentícios, coluna 33 dos Índices Econômicos Nacionais, FGV.
 r_d - Índice de preços das matérias-primas importadas, coluna 170 e 171 dos Índices Econômicos Nacionais, FGV.
 r_m - Índice de preços das matérias-primas importadas, coluna 170 e 171 dos Índices Econômicos Nacionais, FGV.
 d - Demanda interna foi mais elevada neste trimestre do que no anterior; Sondagem Conjuntural, FGV.

NOTAS: 1) Conceito dos grupos das equações de preço:

- GRUPO A: equação básica de custos diretos
GRUPO B: equação básica mais matérias-primas importadas
GRUPO C: equação básica mais nível de demanda

- 2) MINQ: Método dos mínimos quadrados
3) CORC: Técnica Iterativa de Cochrane-Orcutt
4) O ponto indica taxa de variação trimestral
5) Os valores entre parênteses indicam o valor da estatística t. Para níveis de significância de pelo menos 5%, com 24, 25, 26 e 27 graus de liberdade o coeficiente tem que ser respectivamente superior a 2,064; 2,060; 2,056 e 2,052.
6) R² - Coeficiente de correlação
7) DW - Estatística Durbin-Watson
8) SER - Erro-padrão da regressão
9) N - Número de observações
10) RHO -
11) NI - Número de iterações

do-se com a equação A.4, fica claro que para os preços acompanharem os custos na mesma proporção a demanda deverá cumprir importante papel. Isto ocorre, notadamente, no que diz respeito à transferência dos custos de reposição das matérias primas cujo coeficiente se torna 20 pontos percentuais inferior à sua participação na estrutura de custos diretos. Não sendo o custo previsto de reposição das matérias-primas um custo efetivo até que venha a ser realizada uma nova aquisição de matérias primas, em situações de demanda conjunturalmente fraca ele pode ser apenas parcialmente transferido a preços a fim de não se perder fatias de mercado. Diferentemente da equação de longo-prazo, o período em análise foi marcado apenas pela fase ascendente do ciclo.

4. Ciclo, Mark up e Distribuição Funcional da Renda na Indústria Brasileira.

Identificado o processo de formação de preços na seção anterior é possível agora, utilizando-se das informações lá obtidas a respeito das variáveis relevantes a serem consideradas, estudar-se a dinâmica do mark up. Para isso, toma-se um ano base para o qual se disponha de informações a respeito da estrutura de custos diretos, dos custos totais e do mark up. Mudando-se a base neste ano dos índices originais das variáveis de custos, diretos de forma a igualar o custo da mão de obra e da matéria prima às suas respectivas participações nos custos diretos (no caso 20 e 80 em 1970), e mudando também a base dos preços, considerando a razão do mark up do ano base sobre os custos diretos (no caso $1,70 \times 100 = 170$ em 1970), obtem-se séries de índices de preços e custos possíveis de serem operadas entre si; calcula-se, então, pelas definições usuais, o mark up, o valor adicionado, e as parcelas da distribuição funcional de renda. ³⁹

³⁹ Esta metodologia foi sugerida por P. Sylos-Labini, em "Prices and Income Distribution..." op.cit.

Os problemas dessa metodologia são os seguintes:

(1) deve-se evitar que o ano base se distancie muito dos anos extremos, pois transformações tecnológicas que alterem muito os coeficientes técnicos de produção, introduziriam vieses não desejáveis na análise: (2) o valor da parcela de lucros é obtido por resíduo após tomar-se a participação nas outras rendas para os anos em que a informação está disponível, e considerar sua evolução para estes valores pela tendência observada, fazendo com que a única parcela de distribuição funcional da renda confiável seja a parcela salarial.

As proposições teóricas a respeito da dinâmica do mark up, estão estabelecidas na seção 3.2.1. Aquelas referentes a dinâmica da distribuição funcional da renda, têm origem também em Kalecki.⁴⁰ Para êle, dadas as características dominantes nos mercados de produtos e de meios de produção (monopólios, oligopólios, sindicatos), a participação relativa dos lucros no valor adicionado na indústria seria determinado por dois fatores (à parte a composição setorial do valor adicionado): (1) o grau de monopólio, e (2) a relação entre os preços das matérias primas e o custo unitário da mão-de-obra ou mais simplesmente entre o custo total das matérias primas e o total de salários. Uma elevação no grau de monopólio ou dos preços das matérias primas em relação ao custo unitário da mão-de-obra ocasionaria um aumento da parcela de lucros. Durante o ciclo econômico, os efeitos contrários daqueles determinantes se compensariam e, portanto, a parcela de lucros não sofreria flutuações marcantes advindas do ciclo.

Dentro desta formulação, além do aumento do poder de mercado das firmas e do aumento da participação relativa do capital em relação ao trabalho, outro fator que poderia aumentar a parcela de lucros seria a redução dos salários reais, através por exemplo de uma política governamental de contenção salarial viabi

⁴⁰ Michał Kalecki, "Distribution of National Income" in Selected Essays... op. cit., pp. 62-77.

lizada por severas restrições sindicais. Mesmo uma elevação dos salários reais, em situações de rápido crescimento do produto, poderá resultar em redução na sua participação no produto, desde que as elevações de salários reais sejam inferiores as elevações no produto real per capita, ou seja, na produtividade. Isto estaria indicando que as elevações na produtividade estariam beneficiando mais o capital do que o trabalho, através da elevação dos lucros superior à dos salários.

Kalecki chama ainda atenção que no curto prazo, a parcela salarial terá uma flutuação anti-cíclica dado o caráter de custo fixo de alguns salários, principalmente os de trabalhadores mais qualificados, cujos custos de reconstrução (treinamento na posição) são elevados.⁴¹ Dessa forma o valor adicionada cai mais rapidamente que a massa de salários na recessão, enquanto que sobe mais rapidamente na recuperação.

Note-se que estas formulações teóricas pressupõem algumas condições, notadamente a existência de sindicatos com considerável poder de barganha, aspecto duvidoso no Brasil do período estudado.⁴²

4.1. Dinâmica de Longo Prazo — 1960/1976

As informações relativas à série anual estão dispo
níveis na Tabela 3 e nos Gráficos 1 e 2. Observe-se que o mark up

⁴¹ A teoria do mercado de trabalho interno desenvolve esta formu
lação de forma bem completa. Veja-se, por exemplo, Peter B.
Doeringer e Michael J. Piore, Internal Labor Markets, and
Manpower Analysis (Lexington, Mass: D.C. Heath, 1971).

⁴² Mesmo recentemente (Maio de 1980) quando a atuação sindical
está menos restringida o sindicato mais poderoso do País foi
vítima da intervenção do Estado com a designação de uma dire
toria por parte do Ministério do Trabalho.

TABELA 3

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
PREÇOS, RAZÃO DE MARK UP E DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA
DINÂMICA DE LONGO PRAZO: 1960 - 1976

ANO BASE = 1970

Ano	Preço do Produto	Custo do Trabalho	Preço das Matérias-Primas Nacionais	Razão de Mark up	Valor Adicionado	Custos Indiretos	Parcela de Outras Rendas	Parcela Salarial	Parcela de Lucro.
	p	w/v	rd	α	Y	Co	Co/Y	N/Y	G/Y
1960	5,0	0,9	2,5	1,47	2,5	0,8	0,32	0,36	0,32
1961	7,1	1,3	3,5	1,48	3,6	1,1	0,31	0,36	0,33
1962	10,3	1,4	5,5	1,49	4,8	1,6	0,33	0,29	0,38
1963	18,9	2,5	9,5	1,58	9,4	2,3	0,25	0,27	0,48
1964	34,5	4,5	18,3	1,51	16,2	3,3	0,20	0,28	0,52
1965	55,8	6,9	27,2	1,64	28,2	4,7	0,17	0,24	0,59
1966	73,9	8,5	38,0	1,59	35,9	6,7	0,19	0,24	0,57
1967	92,8	11,6	46,5	1,60	46,3	9,5	0,21	0,25	0,54
1968	121,0	14,4	56,6	1,70	64,4	13,4	0,20	0,22	0,58
1969	145,5	17,4	66,6	1,73	78,9	18,9	0,24	0,22	0,54
1970	170,0	20,0	80,0	1,70	90,0	26,10	0,29	0,22	0,49
1971	200,0	19,9	92,7	1,78	107,3	32,2	0,30	0,18	0,52
1972	231,6	24,6	106,1	1,77	125,5	39,7	0,32	0,20	0,48
1973	265,8	28,8	122,1	1,76	133,7	48,9	0,36	0,21	0,43
1974	343,7	35,2	165,6	1,71	178,1	60,3	0,33	0,20	0,47
1975	444,7	50,6	217,3	1,66	227,4	74,3	0,33	0,22	0,45
1976	607,2	70,2	292,0	1,68	315,2	91,4	0,29	0,22	0,49

FONTES E VARIÁVEIS: 1. Para p, w/v, e rd, veja Tabela 1: Eles foram, respectivamente, igualados a 170,20 e 80 no ano de 1970. As participações dos custos diretos e a taxa de lucro brutos sobre os custos diretos foram obtidas do Censo Industrial de 1970 e da Matriz de Insumos Produto de 1970. A metodologia está descrita no texto.

2. Razão de Mark up : $\alpha = \frac{p}{(w/v) + (rd)}$

3. Valor adicionado: $Y = p - rd$

4. Os custos indiretos foram calculados com base na participação das outras rendas no valor adicionado, a qual de acordo com o Censo Industrial é 0,32 para 1960; 0,29 para 1970, tendo sido mantido constante para 1976.

5. Parcela Salarial (W/Y) = $(wd/v)/Y$

6. Parcela de Lucro (G/Y) = $1 - (W/Y + Co/Y)$

NOTA: Para aspectos metodológicos ver seção

Gráfico 1

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
 RAZÃO DE MARK UP E DISTRIBUIÇÃO DA RENDA
 DINÂMICA DE LONGO PRAZO : 1960 - 1976

RAZÃO DE
 MARK UP

1,80

1,76

1,72

1,68

1,64

1,60

1,56

1,52

1,48

DISTRIBUIÇÃO
 DE RENDA

0,55

0,50

0,45

0,40

0,35

0,30

0,25

0,20

0,15

PARCELA DE LUCROS
 G/y

PARCELA DE OUTRAS RENDAS
 CO/y

PARCELA SALARIAL
 W/y

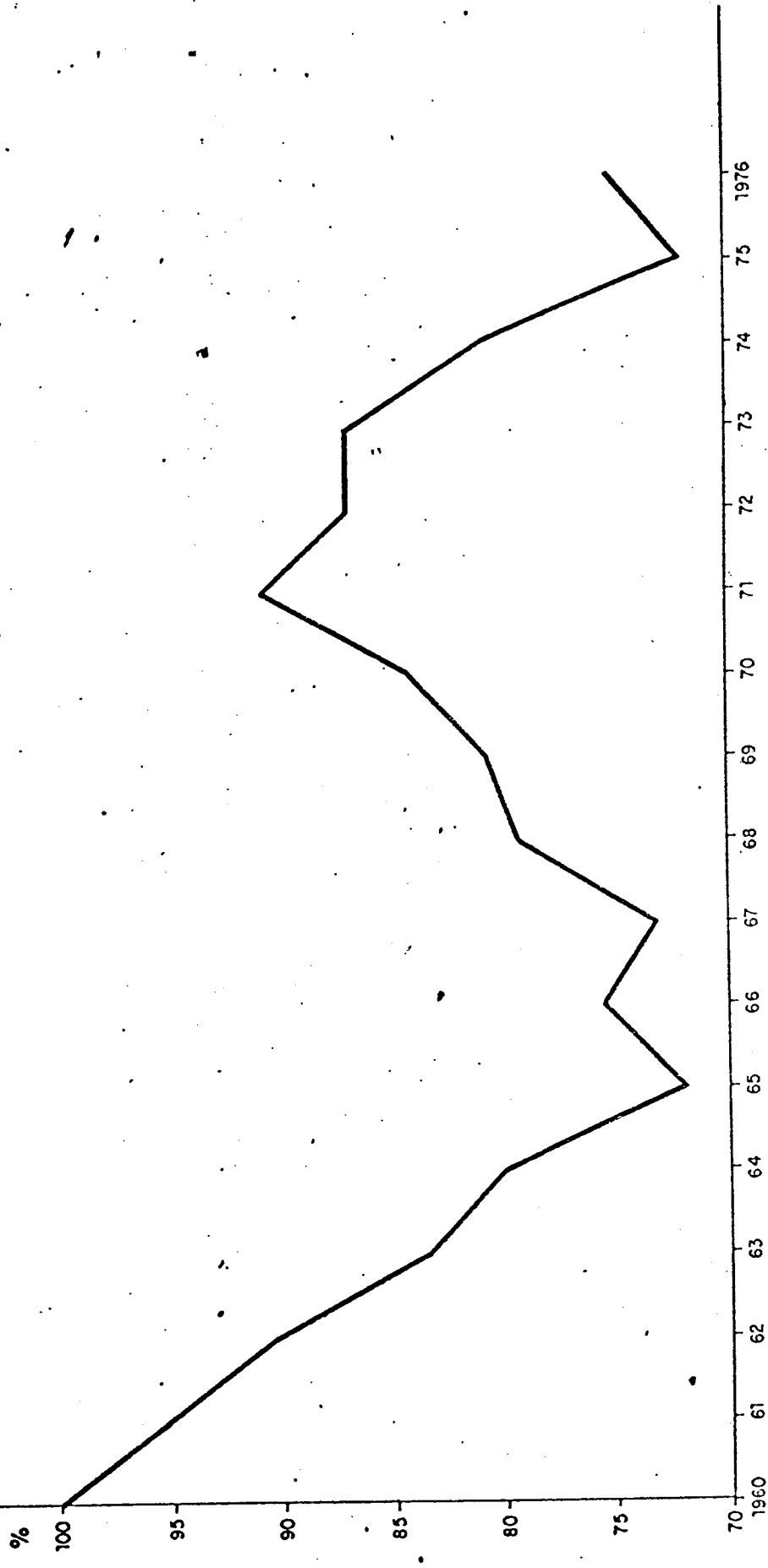
1960 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 1976

Fonte : Tabela 3



Gráfico 2

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
TAXA DE UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA
DINÂMICA DE LONGO PRAZO : 1960 - 1976



Fonte : Apêndice, Tabela A.1.

creceu quase continuamente de 1960 até 1971 de 0,47 para 0,78, sofrendo uma decréscimo desde então até 1976 para 0,68, ficando aparente que um novo e mais elevado patamar estabeleceu-se.⁴³ Segundo a interpretação proposta este fenômeno se explicaria pela elevação do grau de monopólio na indústria em razão de dois fatores: (1) a elevação da concentração industrial no período, que medida pela razão de concentração de Gini teria se elevado de 0,749 em 1960 para 0,784 em 1970, sofrendo uma ligeira redução em 1974 para 0,762;⁴⁴ (2) o controle das organizações sindicais após 1964, permitindo às empresas elevar suas rentabilidades sem risco de serem ameaçadas pelos trabalhadores em demanda por remunerações mais de acordo com os resultados econômicos da empresa.⁴⁵

A comparação de sua evolução com a evolução da taxa de utilização da capacidade instalada, revela que no período 1960-65 a evolução de ambos foi contrária enquanto que no período posterior até 1976 eles caminharam aparentemente juntos. As razões para isso foi, além das já mencionadas, o fato de que o período 1960-1965 marca o interregno da mudança entre o fim de um modelo de acumulação e o início de outro, observando-se as menores taxas de crescimento médio anual do produto industrial nos últimos vinte anos, com a ocorrência inclusive de taxa de crescimento negativa da renda per capita. Certamente a maior incidência de desaparecimento de pequenas empresas ocorreu nesse período, com a consequên

⁴³ É imperativo que se chame atenção que os valores do Censo Industrial de 1959 e 1970 não confirmam esta tendência. Segundo eles, os valores para o mark up em 1959 e 1970 seriam respectivamente 0,75 e 0,70. Para os anos de 1970 e 1974, considerando a amostra da Pesquisa Industrial, os valores seriam, respectivamente, 0,70 e 0,60.

⁴⁴ Cf. Angélica R. Gonaçves, Índices de Desigualdade e de Concentração..., op. cit. e Regis Bonelli, "Concentração Industrial no Brasil: indicadores da evolução recente", Pesquisa e Planejamento Econômico, Vol. 10, nº 3 (Dezembro, 1980), pp. 851-884.

⁴⁵ Cf. M. Kalecki, "Class Struggle and Distribution of National Income", in Selected Essays..., op.cit., pp. 62-77.

te elevação do grau de monopólio. ⁴⁶

A evolução no período posterior está de acordo com as hipóteses teóricas, a respeito de economias onde se observam elevadas taxas de crescimento ao lado de taxas de inflação consideráveis. Entretanto, aquela trajetória se reverte a partir de 1974.⁴⁷ quando o processo de desaceleração da economia se inicia, provavelmente, refletindo a elevação acentuada dos preços de algumas matérias primas, notadamente o petróleo e da manutenção do valor real dos salários, fruto da disposição do novo governo que tomou posse em 1974 de promover uma distensão política gradual, disposição esta incompatível com o arrocho salarial até então imposto.

Tais aspectos são claramente refletidos no comportamento da distribuição funcional da renda. A parcela salarial que vinha decrescendo continuamente até 1971 torna a crescer e se estabiliza em torno do patamar de 0,22.⁴⁸ As outras parce-

⁴⁶ Na ausência de outras informações deve-se mencionar que os índices de concentração de Gini para 1966 e 1969 são respectivamente 0,797 e 0,794. Embora não perfeitamente comparáveis com os resultados anteriores, esses valores indicam que todo o aumento da concentração observado entre 1960 e 1970 já estava pronto em 1966. Os dados são de R. Bonelli, "Concentração Industrial no Brasil..." op. cit.

⁴⁷ Embora o ponto de inflexão se localize em 1971, é necessário que se esclareça que o mark up em 1971 esteja particularmente exagerado por se estimar o salário médio na produção, daquele ano, através do mínimo reduzindo assim, abruptamente, os custos diretos.

⁴⁸ Note-se que embora os dados dos Censos Industriais e da Pesquisa Industrial confirmem esta tendência, as variações aqui observadas são, consideravelmente mais elevadas visto terem seus valores sido respectivamente para 1959, 1970 e 1974, 0,18, 0,17 e 0,14. Chama-se atenção que hipóteses alternativas, e inclusive opostas as mencionadas, são possíveis para explicar a tendência observada. Os interessados deverão consultar Roberto B.M. Macedo, Distribuição Funcional na Indústria de Transformação: Aspectos da Parcela Salarial: IPEA/INPES, Estudos para o Planejamento, nº 23, 1980), trabalho único nesta área.

las da renda nacional, são um mero exercício do que poderia ter ocorrido, visto as restrições metodológicas impostas para seus cálculos. ⁴⁹

4.2. Dinâmica de Curto-Prazo - 2º trimestre de 1969 / 4º trimestre de 1974.

As informações relativas à série trimestral estão disponíveis na Tabela 4 e nos Gráficos 3, 4 e 5. Observa-se que de maneira geral, as oscilações observadas para os valores anuais são confirmados para os dados trimestrais, embora, tomando-se as médias dos trimestres verifique-se que os anos de mark up mais elevados são 72 e 73, em razão das estimativas que se precisou fazer para salários médios na produção (estimados pelo mínimo, por aqueles não estarem disponíveis) o que exagerou o mark up para o valor anual de 1971.

A comparação da evolução do mark up no curto prazo com a demanda no trimestre passado confirma em certa extensão a análise anterior. ⁵⁰ A separação em fases distintas de demanda qualifica melhor esta informação. Assim é que em fases bem definidas da demanda quer ascendente ou descendente, como as observadas entre o segundo trimestre de 1971 e o trimestre de 1975 a evolução destas duas variáveis se dá no mesmo sentido. ⁵¹ Por outro lado, em períodos de incerteza, quando a demanda está se recuperando, embora sem uma trajetória definida, suas trajetórias são opostas. ⁵²

⁴⁹ A tendência da parcela de lucros é confirmada pelos dados dos Censos e da Pesquisa Industrial que são respectivamente para 1959, 1970 e 1974 0,50, 0,54 e 0,55.

⁵⁰ O coeficiente de correlação entre as duas variáveis embora baixo, 0,34 é significativo a 6%.

⁵¹ O coeficiente de correlação é 0,61, significante a 2%.

⁵² O coeficiente de correlação é -0,54, significante a 5%.

TABELA 4

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
PREÇOS, TAXA DE LUCROS BRUTOS E DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DE RENDA: DINÂMICA DE CURTO-PRAZO
2º TRIMESTRE DE 1969 - 4º TRIMESTRE DE 1976

Ano	Trimestre	Preço do Produto (p) _t	Custo do Trabalho (wa/v) _t	Preço da Matéria-Prima Nacional (rd) _t	Razão de Mark up (α)	Valor Adicionado (Y) _t	Custos Indiretos (C _o) _t	Parcela de Outras Rendas (Co/Y) _t	Parcela Salarial (W/Y) _t	Parcela de Lucro (G/Y) _t
1969	2º	139,92	17,16	64,00	1,72	75,92	21,59	0,284	0,226	0,490
	3º	148,31	17,74	69,12	1,71	79,19	22,73	0,287	0,224	0,489
	4º	151,11	18,33	70,40	1,70	80,71	23,93	0,296	0,227	0,477
1970	1º	158,11	18,95	74,24	1,70	83,87	25,79	0,300	0,226	0,474
	2º	166,50	19,63	78,08	1,70	88,42	26,53	0,300	0,222	0,478
	3º	174,90	20,35	83,27	1,69	91,70	27,95	0,305	0,222	0,473
1971	4º	180,49	21,07	86,40	1,68	94,09	29,45	0,313	0,224	0,463
	1º	186,09	21,83	88,96	1,68	97,13	31,03	0,319	0,225	0,456
	2º	197,28	22,56	91,52	1,73	105,76	32,69	0,309	0,213	0,478
1972	3º	205,68	23,29	95,36	1,73	110,32	34,44	0,312	0,211	0,477
	4º	212,67	24,07	97,92	1,74	114,75	36,29	0,316	0,210	0,474
	1º	221,07	24,85	101,12	1,76	119,87	38,24	0,319	0,207	0,474
1973	2º	228,07	25,63	104,96	1,75	123,11	40,28	0,327	0,208	0,465
	3º	236,46	26,30	108,80	1,75	127,66	42,44	0,332	0,206	0,462
	4º	244,86	27,01	112,00	1,76	132,86	44,72	0,336	0,203	0,462
1974	1º	253,25	27,72	115,20	1,78	138,05	47,12	0,341	0,201	0,458
	2º	261,65	28,41	119,04	1,77	142,61	49,64	0,348	0,199	0,453
	3º	271,44	29,36	124,80	1,76	146,64	52,30	0,357	0,200	0,443
1975	4º	285,43	30,42	138,48	1,75	152,95	55,10	0,360	0,199	0,441
	1º	306,41	31,52	144,00	1,75	162,41	58,06	0,357	0,194	0,449
	2º	342,80	32,56	162,56	1,76	180,24	61,17	0,339	0,181	0,480
1976	3º	362,39	35,15	171,52	1,75	190,87	64,45	0,338	0,184	0,478
	4º	380,58	37,86	188,16	1,68	192,42	67,90	0,353	0,197	0,450
	1º	404,36	40,78	200,32	1,68	204,04	71,54	0,351	0,200	0,449
1977	2º	429,55	43,97	212,48	1,68	217,07	75,38	0,347	0,203	0,450
	3º	454,73	47,58	222,72	1,68	232,01	79,42	0,342	0,205	0,453
	4º	486,91	51,53	239,36	1,67	247,55	83,68	0,338	0,208	0,454
1978	1º	528,89	55,77	254,72	1,70	274,17	88,16	0,322	0,203	0,475
	2º	575,06	60,37	278,40	1,70	296,66	92,89	0,313	0,204	0,483
	3º	636,63	65,35	311,04	1,69	325,59	97,68	0,300	0,201	0,499
1979	4º	684,20	70,76	330,24	1,71	353,96	102,83	0,291	0,200	0,509

FONTES E VARIÁVEIS: 1) Para p, wd/v, e rd, ver tabela 2. Eles foram, respectivamente igualados a 170, 20 e 30 no ano de 1970. As participações dos custos diretos e a taxa de lucro bruto sobre custos diretos, foram obtidas no Censo Industrial de 1970 e da Matriz de Insumo-Produto de 1970.

2) Razão de Mark up :
$$\alpha = \frac{P}{(wd/v) + (rd)}$$

3) Valor adicionado:
$$Y = P - (rd)$$

4) Os custos indiretos foram calculados com base na participação de outras rendas no valor adicionado em 1970, a qual, de acordo com o Censo Industrial é 0,29 para 1970.

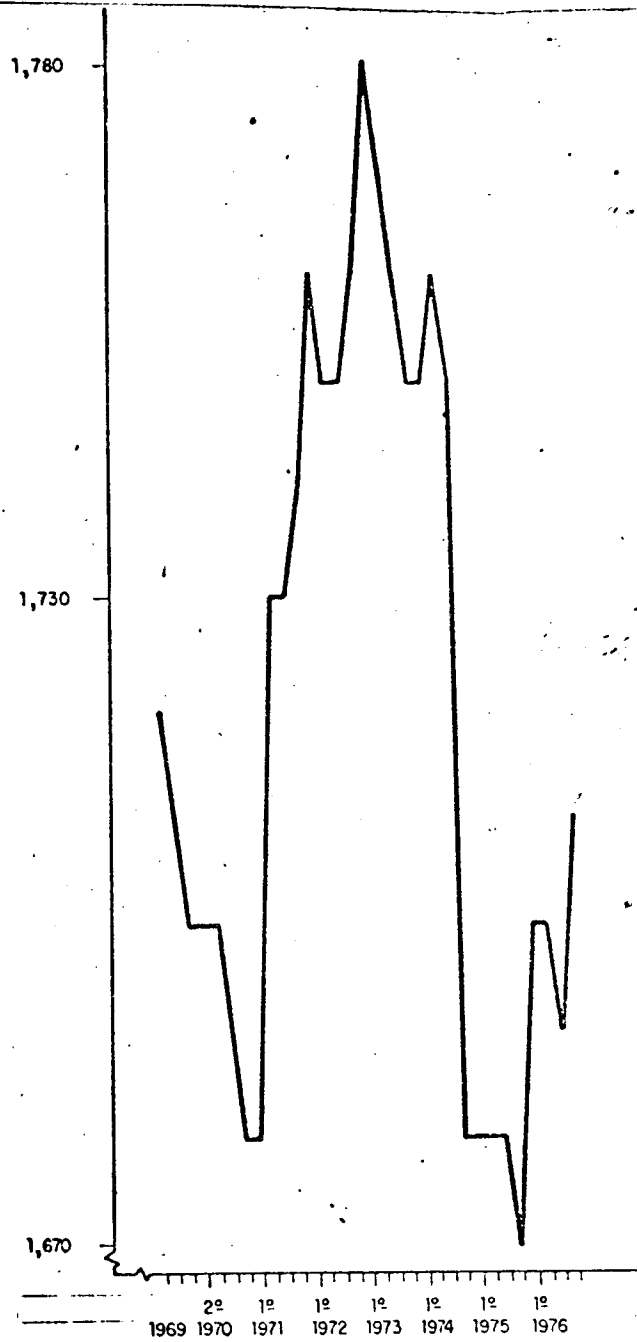
5) Parcela Salarial:
$$W/Y = (wd/v)/Y$$

6) Parcela de Lucros:
$$G/Y = 1 - (W/Y + Co/Y)$$

NOTA: Para aspectos metodológicos ver seção

Gráfico 3

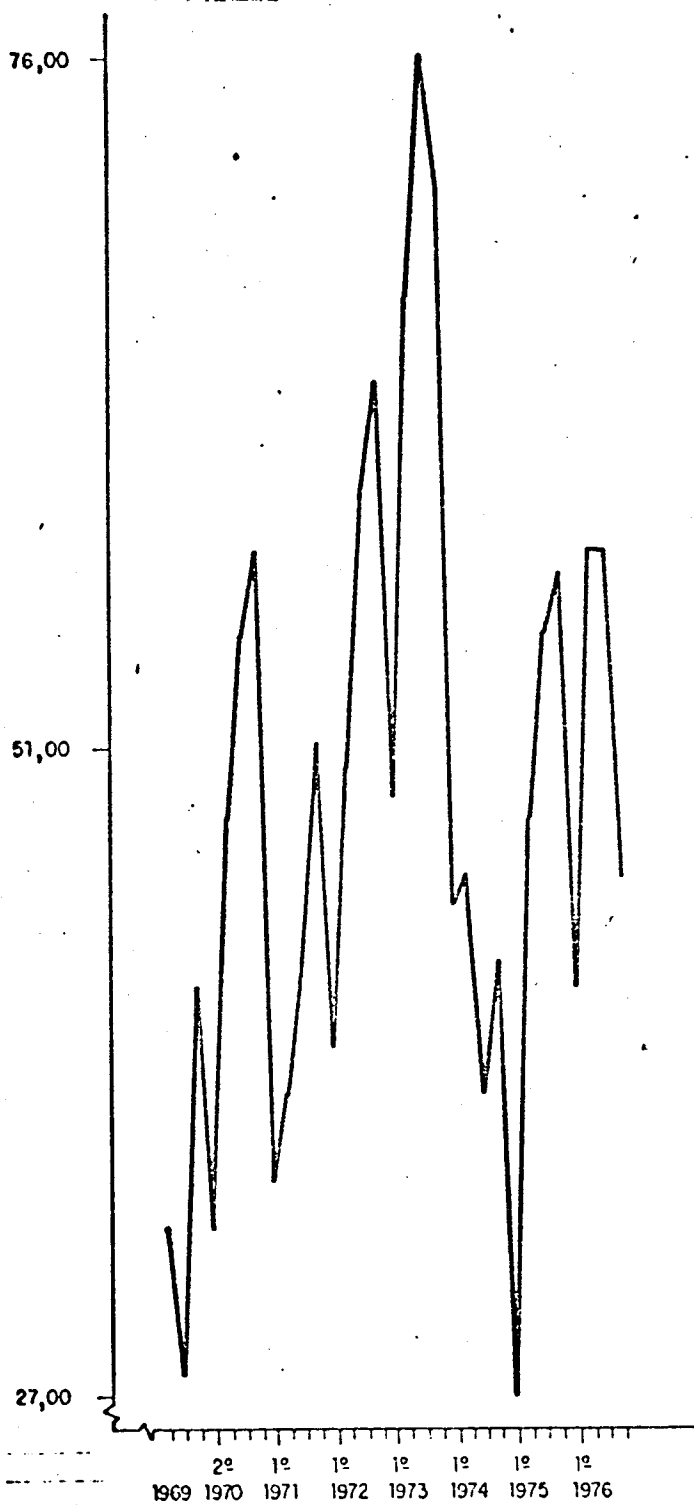
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
RAZÃO DE MARK UP : DINÂMICA DE CURTO PRAZO
2º trimestre de 1969 - 4º trimestre de 1976



Fonte : Tabela 4.

Gráfico 4

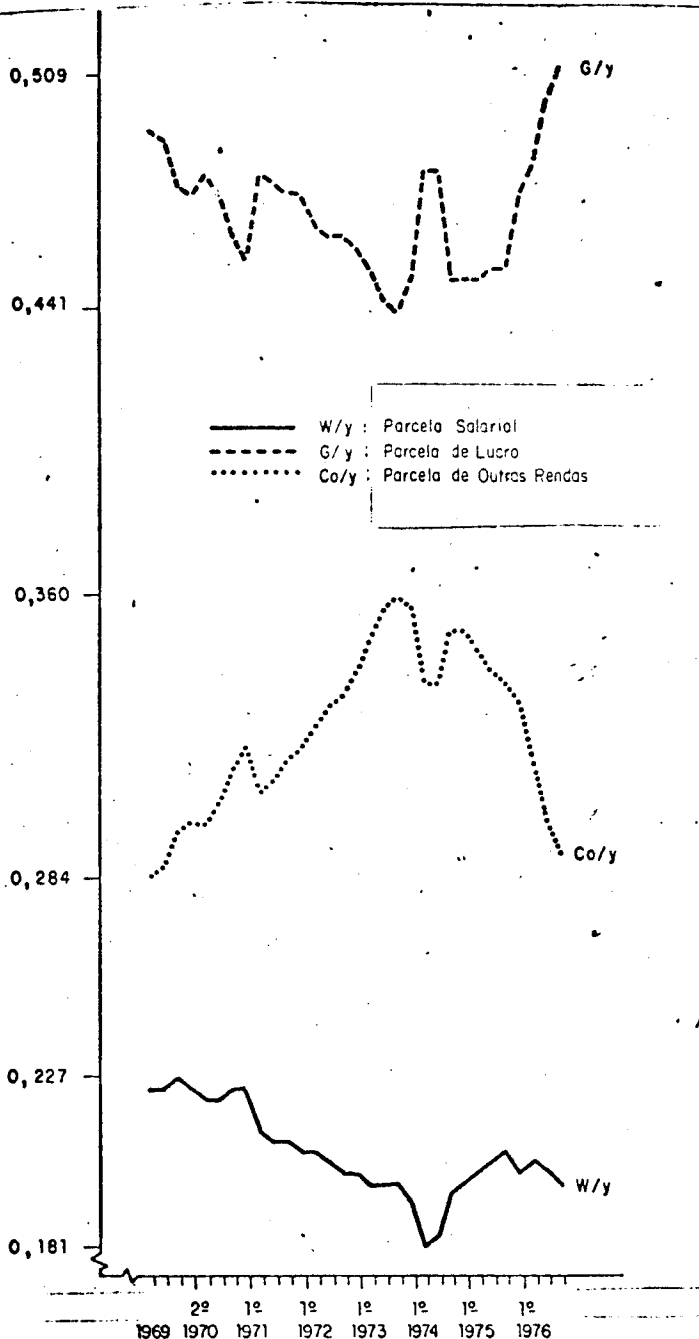
INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
NÍVEL DA DEMANDA, DINÂMICA DE CURTO PRAZO
2º trimestre de 1969 - 4º trimestre de 1976



Fontes e Variáveis : Apêndice, Tabela 2. Percentagem ponderada das firmas que consideravam o nível de demanda mais alto no trimestre de referência, comparado com o anterior.

Gráfico 5

INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO TOTAL
DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA, DINÂMICA DE CURTO PRAZO
2º trimestre de 1969 - 4º trimestre de 1976



Fonte : Tabela 4.

Os dados da distribuição funcional da renda confirmam as observações feitas para os valores anuais, embora o ano crítico para a parcela salarial seja 1974. Faz-se necessário chamar atenção que as tendências contra-cíclicas previstas teoricamente não se confirmam, certamente, devido às razões institucionais referidas. O controle sindical permitiu o arrocho salarial até 1974 fazendo a parcela salarial no curto prazo evoluir anticiclicamente durante o período de aceleração e auge do ciclo econômico de longo prazo e, no entanto, variar pró-cíclicamente no período de desaceleração. ⁵³

⁵³ Note-se que o coeficiente de correlação entre nível de demanda e parcela salarial é -0,28; embora com sinal negativo ele não é significativo mesmo a 10%. Separando-se o período entre aceleração e auge (2º trimestre de 1969 ao 3º de 1973), e desaceleração (do 4º trimestre de 1973 ao 4º de 1976), verifica-se que os coeficientes de correlação são respectivamente, -0,67 e 0,35, o primeiro significativo a 1% e o segundo não significativo. Baseado em metodologia distinta, Roberto Macedo, op. cit. obtém resultados conflitantes com estes.