

# Conflito distributivo e o terceiro governo Lula

Condicionantes para retomada do crescimento do salário real no Brasil

Lilian Nogueira Rolim



Rolim, Lilian Nogueira <sup>1</sup>

*Conflito distributivo e o terceiro governo  
Lula: condicionantes para retomada do  
crescimento do salário real no Brasil*

(Nota nº 05). TRANSFORMA/UNICAMP.

**ESSA NOTA FOI REALIZADA COM APOIO DA OPEN  
SOCIETY FOUNDATION**

<sup>1</sup> Professora Doutora no Instituto de Economia da  
Universidade Estadual de Campinas (Unicamp).

- Após quase uma década de crescimento do salário real (entre 2005 e 2013), houve redução do poder de compra dos salários no período entre 2014 e 2021, revertendo parte dos ganhos obtidos pela classe trabalhadora no período anterior.
- Retomar o crescimento do salário real no Brasil é essencial para recompor o salário real ao nível anterior e garantir que o crescimento econômico seja compartilhado com os trabalhadores.
- No período de crescimento do salário real, houve uma combinação de crescimento da parcela salarial, produtividade do trabalho e preços relativos que favoreceu o poder de compra dos salários. Já no período de redução do salário real, predominou o efeito negativo de forte redução da parcela salarial.
- A transição entre os dois períodos é relacionada ao aumento da inflação e redução da taxa de lucro, representando um acirramento do conflito distributivo. Isto comprometeu a base de sustentação para políticas redistributivas, que foram abandonadas e substituídas por reformas institucionais liberais e políticas de austeridade como mediadoras do conflito distributivo. O resultado foi uma redução do poder de barganha dos trabalhadores e redução da parcela salarial.
- A experiência recente sugere que a retomada do crescimento do salário real no terceiro governo Lula depende de políticas redistributivas que possam exercer pressão sobre as margens de lucro - principalmente em setores em que a parcela dos salários é reduzida - combinadas com políticas de estímulo à atividade econômica e políticas industriais e de estímulo à inovação que promovam crescimento da produtividade do trabalho, contribuindo para acomodação do conflito distributivo em patamar inflacionário mais baixo.

## INTRODUÇÃO

Propondo um retorno a uma agenda social ampla, o terceiro governo Lula tem buscado estratégias para promoção de melhora das condições de vida das camadas mais pobres da população brasileira. O desafio é significativo e requer múltiplos instrumentos que combatam diferentes dimensões da pobreza e desigualdade no Brasil. Algumas das políticas implementadas pelo governo modificam a distribuição da renda líquida, como é o caso de mudanças nas faixas de isenção do Imposto de Renda das Pessoas Físicas ou o programa Bolsa Família, enquanto outras afetam a renda bruta, como é o caso de políticas de valorização do salário mínimo, que visam ampliar o poder de compra dos trabalhadores de renda mais baixa.

Esta Nota avalia uma das dimensões desta agenda de reconstrução: a retomada do crescimento do salário médio real (doravante, salário real) no Brasil. A escolha pela análise do salário real deve-se a sua mensuração do poder de compra dos salários, de modo que fornece informações importantes sobre as condições materiais da classe trabalhadora. Além disso, a escolha é justificada por sua dinâmica ao longo dos últimos anos, em que um período de aumento contínuo e significativo (entre 2005 e 2013) foi seguido de redução (a partir de 2014), conforme indicado na Figura 1. Logo, retomar o crescimento do salário real no Brasil é essencial para recompor o salário real ao nível anterior e garantir que o crescimento econômico seja compartilhado com os trabalhadores.

**Figura 1 - Salário real anual médio - Número-índice (2000 = 100)**



Fonte: Sistema de Contas Nacionais e Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração própria.

## METODOLOGIA

A partir deste diagnóstico, a Nota discute os condicionantes para uma retomada do crescimento do salário real à luz da dinâmica do conflito distributivo no Brasil. Partindo de uma decomposição do salário real em três determinantes principais (parcela salarial, preços relativos e produtividade do trabalho), são avaliados os condicionantes que permitiriam repetir o sucesso logrado durante os governos do Partido dos Trabalhadores em que houve aumento do salário real e os desafios que colocaram-se em meados da década de 2010 e levaram a uma reversão deste processo. Estes elementos sugerem, então, os desafios potenciais para a retomada do crescimento do salário real no terceiro governo Lula, bem como possibilidades para contorná-los.

A Nota está organizada em quatro seções além desta introdução. Na segunda seção, a metodologia é brevemente apresentada. Na terceira seção, apresenta-se a decomposição do salário real. Na quarta seção, são analisados cada um dos componentes do salário real. Por fim, a quinta seção apresenta as conclusões.

A metodologia desta Nota parte do trabalho de Saramago et al. (2018). A partir dos dados do Sistema de Contas Nacionais divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o salário real é decomposto em três componentes: a produtividade real do trabalho, a parcela salarial na renda e o índice de preços relativo (preço de produção doméstica em relação ao preço ao consumidor). Conforme detalhado no Apêndice metodológico, os três componentes exercem efeito positivo sobre o salário real.

A partir da decomposição, que é calculada para o período entre 2000 e 2021 (2), é possível calcular a contribuição de cada componente para a dinâmica do salário real, incluindo também um componente de interação. Esta análise indica a direção e a magnitude do efeito destes componentes sobre o salário real.

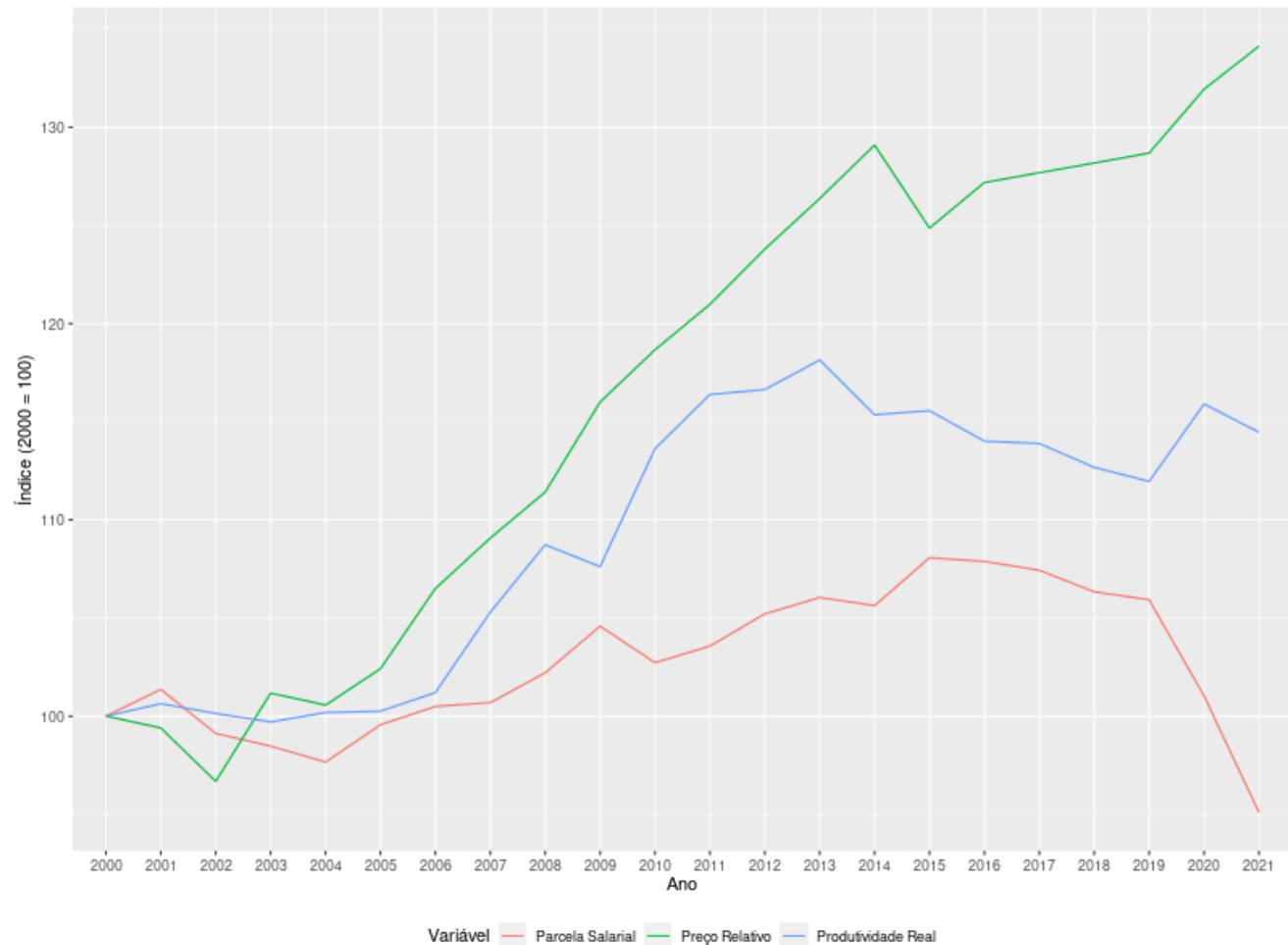
---

(2) No momento de elaboração desta Nota, o último ano para o qual as informações do Sistema de Contas Nacionais estão disponíveis é 2021.

## DECOMPOSIÇÃO DO SALÁRIO REAL

A Figura 2 apresenta a dinâmica dos componentes do salário real no período de análise, em que todas as variáveis são apresentadas como número-índice com base no ano de 2000. O forte crescimento do salário real no Brasil entre os anos 2005 e 2013 esteve associado a uma tendência geral de crescimento de todos seus componentes, ainda que estes tenham apresentado comportamentos idiossincráticos ao longo do período. Por outro lado, a queda do salário real entre 2013 e 2021 esteve associada, principalmente, a uma reversão na tendência da parcela salarial e produtividade (exceto em 2019), enquanto os preços relativos continuaram com tendência geral ascendente, ainda que a uma taxa de crescimento inferior.

Figura 2 - Componentes do salário real - Número-índice (2000 = 100)



Fonte: Sistema de Contas Nacionais e Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração própria.

A decomposição da mudança do salário real a partir da contribuição de seus três componentes, reportada na Figura 3, fornece maiores detalhes sobre a magnitude do efeito de mudanças nestes componentes sobre a mudança anual do salário real. Considerando todo o período analisado, o crescimento do preço relativo foi o fator que mais contribuiu para o aumento do salário real, seguido do aumento da produtividade, que foi particularmente relevante entre 2006 e 2013. Já a parcela salarial, a despeito de seu efeito positivo entre 2005 e 2015, apresenta um efeito total negativo, em função da forte redução de seu valor entre 2015 e 2021, reduzindo-o, neste último ano, a um valor inferior ao do ano 2000 (Figura 2).

Nos períodos de forte crescimento do salário real, foi importante a combinação de efeitos positivos de todos os três componentes, como no período entre 2005 e 2013. Por outro lado, nos períodos de redução do salário real, observa-se que seus componentes tenderam a variar em direções opostas, de modo que o efeito positivo de algum(s) componente(s) foi inteiramente compensado pelo efeito negativo de outro(s) componente(s). Este foi o caso no período a partir de 2014, em que o único componente que exerceu efeito positivo sustentado sobre o salário real foi a dinâmica de preços relativos (com exceção do ano de 2015), sendo os efeitos positivos associados ao aumento da parcela salarial em 2015 e ao aumento da produtividade em 2020 efeitos pontuais dos demais componentes.

É importante enfatizar que a forte redução da parcela salarial a partir de 2016, suficiente para reverter toda redistribuição de renda em direção aos trabalhadores conquistada no período anterior (Figura 2), foi o fator mais importante para a redução do salário real observada a partir de 2014. Naturalmente, os valores para os anos de 2020 e 2021 também refletem o contexto específico da pandemia.



Figura 3 - Decomposição da mudança anual do salário real



Fonte: Sistema de Contas Nacionais e Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração própria.

Assim, compreender a dinâmica do salário real no Brasil requer uma análise dos condicionantes da dinâmica da parcela salarial, preços relativos e produtividade. No restante desta Nota, esses condicionantes são revisitados à luz da experiência recente no Brasil. A análise discute a dinâmica do conflito distributivo no Brasil, com ênfase para o contraste entre o período de aumento do salário real (2005 a 2013) e de redução do salário real (2014 a 2021). O intuito desta análise é destacar elementos que podem auxiliar uma retomada do salário real no Brasil.

## **CONFLITO DISTRIBUTIVO E OS COMPONENTES DO SALÁRIO REAL**

Com base na análise anterior, é possível argumentar que a retomada do crescimento do salário real no Brasil reside, em grande medida, em uma combinação favorável da dinâmica da parcela salarial, preços relativos e produtividade real do trabalho. Esta seção analisa cada um destes elementos.

### **4.1 Parcela salarial**

A parcela salarial é uma das medidas de distribuição de renda em uma economia, captando a divisão do valor adicionado entre os fatores de produção (capital e trabalho). Ou seja, esta variável capta a porcentagem da renda total (descontando impostos indiretos) que é destinada aos trabalhadores. Quando há um aumento da parcela salarial, *ceteris paribus*, há um aumento do salário real porque a classe trabalhadora recebe uma maior porcentagem da renda gerada, ampliando seu poder de compra.

Sendo uma variável distributiva, a parcela salarial é expressão da dinâmica do conflito distributivo na economia. Quando há um aumento da parcela salarial, a redistribuição de renda direcionada aos trabalhadores ocorre em simultâneo a uma redução de margens de lucro. Isso significa que um aumento da parcela salarial é indicativo de um significativo poder de barganha dos trabalhadores, que pode manifestar-se por meio de ajustes de salários nominais intensos o suficiente para forçar uma redução nas margens de lucros das firmas, que o fazem para absorver parte do aumento do custo e evitar um aumento de mesma intensidade nos preços. Contudo, tal redução de margens de lucros pode afetar a lucratividade e tornar-se fonte de insatisfação para as firmas, levando a um acirramento do conflito distributivo que determinará movimentos futuros da distribuição de renda.

O contraste entre o período de aumento da parcela salarial (2004 a 2015) e o período de redução da parcela salarial (pós-2015) é especialmente informativo acerca da dinâmica do conflito distributivo no Brasil. No período de 2004 a 2015, as políticas de aumento do salário mínimo (3), aumento da formalização dos empregados e outras políticas redistributivas ampliaram o poder de barganha dos trabalhadores (Baltar, 2015). Estes foram condicionantes importantes para uma forte pressão redistributiva favorecendo a classe trabalhadora, de modo que os aumentos de salários nominais não foram inteiramente repassados aos preços, exercendo um efeito negativo sobre as margens de lucro e efetivamente alterando a parcela salarial.

Apesar dessas políticas terem exercido um efeito sobre a economia como um todo, os efeitos setoriais são distintos e particularmente relevantes para entender a dinâmica da parcela salarial. A análise de Martins (2017) indica que, além de um forte efeito composição (associado a aumentos da participação dos setores com alta parcela salarial no valor adicionado, como é o caso do setor de serviços), o aumento da parcela salarial no Brasil entre 2004 e 2013 teve como um de seus determinantes principais o aumento da parcela salarial na indústria (Figura 4).

Santoro e Rolim (2023) relacionam este aumento a mudanças na relação da indústria com o setor externo, que contribuíram para reduções nas margens de lucro na indústria em contexto de forte pressão redistributiva associada aos custos com mão-de-obra e, após 2011, custos com insumos importados. Assim, foi principalmente no setor industrial que o aumento de poder de barganha dos trabalhadores traduziu-se em efeitos sobre as margens de lucro.

---

(3) O efeito do salário mínimo sobre a massa salarial é bastante significativo, pois exerce efeito direto sobre os salários que estão neste piso e efeito indireto sobre salários mais elevados por ser uma referência utilizada em negociações salariais (Souza e Baltar, 1979).

Figura 4 - Parcela salarial por setor



Fonte: Sistema de Contas Nacionais - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração própria.

Por outro lado, a reversão da parcela salarial observada a partir de 2015 parece resultar do esgotamento de suporte a políticas redistributivas em um cenário de desaceleração econômica. Neste contexto, para além de importantes mudanças de ordem política e uma forte reversão em termos de política macroeconômica (Marquetti et al., 2020, Mello e Rossi, 2017), houve um forte acirramento do conflito distributivo no país, que manifestou-se por meio de diferentes fatores. Em especial, dois fatores colocam-se como cruciais para este momento de transição: i) a inflação de serviços, que tornou-se mais significativa em meados da década de 2010 (Santos et al., 2013) e impactou a inflação geral, e ii) descontentamentos em relação à taxa de lucro em um contexto de redução da utilização da capacidade e da margem de lucro (Marquetti et al., 2020).

Em relação ao aumento da inflação de serviços, este foi um fator associado à rigidez distributiva no setor. Em função da estabilidade das margens de lucro e parcela salarial no setor (Figura 4), aumentos de salários nominais no setor de serviços tendem a ser fortemente repassados aos preços, o que explica a centralidade da inflação no setor neste período. Uma vez que o efeito compensatório dos preços de importados se reduziu a partir de 2011 (ver Seção 4.2), houve um expressivo aumento da taxa de inflação geral, especialmente em 2015 (Santos et al. 2013).

Já a taxa de lucro começou a cair a partir de 2011 e, conforme argumentam Marquetti et al. (2020), isto significou uma ruptura com o período anterior em que houve aumento concomitante da parcela salarial e da taxa de lucro, acomodando os interesses da classe trabalhadora e da classe capitalista. O elemento predominante para essa transição foi o fato de que fatores que compensavam o efeito da redução de margens de lucro sobre a taxa de lucro, como a elevação na utilização da capacidade e da produtividade potencial do capital, não estiveram mais presentes. Logo, a desaceleração econômica em contexto de aumento da parcela salarial passou a significar redução da taxa de lucros. Em termos mais amplos, isto significou uma transição para contexto de maior oposição ao governo, somando-se a outros elementos que culminaram no impeachment da presidente Dilma Rousseff em 2016.

Além de criar entraves para a manutenção de uma política redistributiva, esse tipo de contexto também tem o potencial de induzir o uso de instrumentos com efeito distributivo regressivo que operam por outros canais. Naturalmente, o regime de metas de inflação é uma das respostas a um contexto de acirramento do conflito distributivo que desencadeia aumentos na taxa de inflação. Contudo, o efeito distributivo do regime de metas de inflação em países emergentes depende fortemente dos canais de transmissão deste.

Em países em que o canal da taxa de câmbio é um dos principais mecanismos de transmissão, o efeito distributivo da política monetária pode ser ambíguo (Rolim e Marins, 2022). Ademais, como a taxa de câmbio de países emergentes é predominantemente determinada pelos ciclos de liquidez internacional (Prates, 2015), a política monetária pode incorrer em dificuldades para controle inflacionário por meio deste canal a depender do cenário internacional.

Em um contexto em que o regime de metas de inflação pode ser insuficiente para controlar a inflação e gerir o conflito distributivo na direção desejada pelas elites, outras medidas podem ser necessárias (Rolim, 2024). Assim, a resposta a um contexto de acirramento do conflito distributivo em meados de 2010 adquiriu outros contornos, incluindo medidas para redução do poder de barganha dos trabalhadores diretamente. Destacam-se, em particular, a austeridade fiscal e reformas institucionais liberais (Miebach e Marquetti, 2022, Serrano e Summa, 2018), que reduzem o poder de barganha dos trabalhadores de maneira conjuntural e permanente, respectivamente. O resultado foi o enfraquecimento da dinâmica do salário nominal, reduzindo sua pressão sobre as margens de lucros, bem como o seu impacto sobre a inflação. Isto foi aprofundado pelo contexto pandêmico em 2020 e 2021, de modo que a redução da parcela dos salários se intensificou.

Neste sentido, parte da possibilidade de recuperação do crescimento do salário real no terceiro governo Lula reside em retomar o aumento da parcela salarial, recuperando os ganhos que marcaram os anos 2004 a 2013. Para tanto, é necessário recriar os condicionantes que permitem aumento do poder de barganha dos trabalhadores, em especial políticas públicas redistributivas e de demanda, promovendo altos níveis de emprego e elevada atividade econômica. Este último fator contribui para a proteção da lucratividade das firmas a despeito da redução de margens de lucro, acomodando os interesses da classe capitalista. De modo mais amplo, cabe apontar que isto envolve modificações nas condições de formação de preços, em especial, a definição de altas margens de lucros pelas empresas em contextos de mercados oligopolizados.

## 4.2 Preços relativos

Um aumento dos preços relativos possibilita um aumento do salário real a despeito de uma parcela salarial constante, de modo que exerce um efeito atenuador sobre o conflito distributivo. Dentre outros fatores, a evolução dos preços relativos pode ser explicada pelos preços de bens importados (Silva et al., 2017). Neste sentido, quando a dinâmica de preços externos em moeda doméstica é favorável, o setor externo contribui para atenuar o impacto inflacionário do conflito distributivo interno, possibilitando um crescimento menor dos preços de consumo em relação ao crescimento dos preços de produção domésticos. Isto tende a atenuar o conflito distributivo e favorece uma agenda redistributiva, pois possibilita aumentos dos salários reais sem que haja forte pressão sobre as margens de lucros das empresas (Saramago et al., 2018).

A Figura 2 revela que houve forte aumento dos preços relativos entre 2002 e 2014, seguido por aumentos menos significativos desta variável. Em particular, no período entre 2004 e 2011, a evolução do preço externo em moeda doméstica contribuiu para atenuar o impacto da dinâmica de preços na esfera produtiva sobre o IPCA, permitindo o significativo aumento dos preços relativos observado na Figura 2.

Apesar deste período coincidir com o boom de commodities, que esteve associado ao aumento de preços externos em moeda estrangeira, o impacto em moeda doméstica foi atenuado pela apreciação da moeda doméstica associada aos superávits comerciais e financeiros (Braga, 2013, Prates, 2015).

Contudo, especialmente após 2014, os preços externos em moeda doméstica apresentam uma taxa de crescimento mais elevada (fortemente associada à dinâmica da taxa de câmbio nominal), de modo que a dinâmica do IPCA passou a seguir de maneira mais próxima os preços de produção. Ainda assim, houve algum aumento dos preços relativos, de modo que este foi o único fator que sistematicamente exerceu impacto positivo sobre o salário real após 2014.

Logo, um dos fatores que possibilitaram conciliar aumentos do salário real com algum controle da inflação foi o efeito favorável de preços relativos. Ou seja, o setor externo atuou como um dos mediadores do conflito distributivo, atenuando seu acirramento. Contudo, este não se apresenta como um fator que possa ser facilmente estimulado pelo governo, uma vez que depende de condicionantes da economia internacional que não estão sob controle da política doméstica.

### 4.3 Produtividade

Quando há aumentos do salário nominal em linha com o aumento de produtividade, tem-se um aumento do salário real com manutenção das margens de lucros das firmas e ausência de repasse para preços, que poderia desencadear um processo inflacionário. Assim, um aumento da produtividade atenua o impacto inflacionário de um aumento do salário nominal, permitindo que haja aumento do salário real mesmo sem alterações na distribuição de renda. Como o aumento do salário real representa um ganho em termos de poder de compra para os trabalhadores, pode haver uma acomodação das demandas dessa classe. Ao mesmo tempo, por permitir um aumento do salário real sem pressão sobre as margens de lucro, acomodam-se também os interesses da classe capitalista, facilitando a manutenção de sua lucratividade.

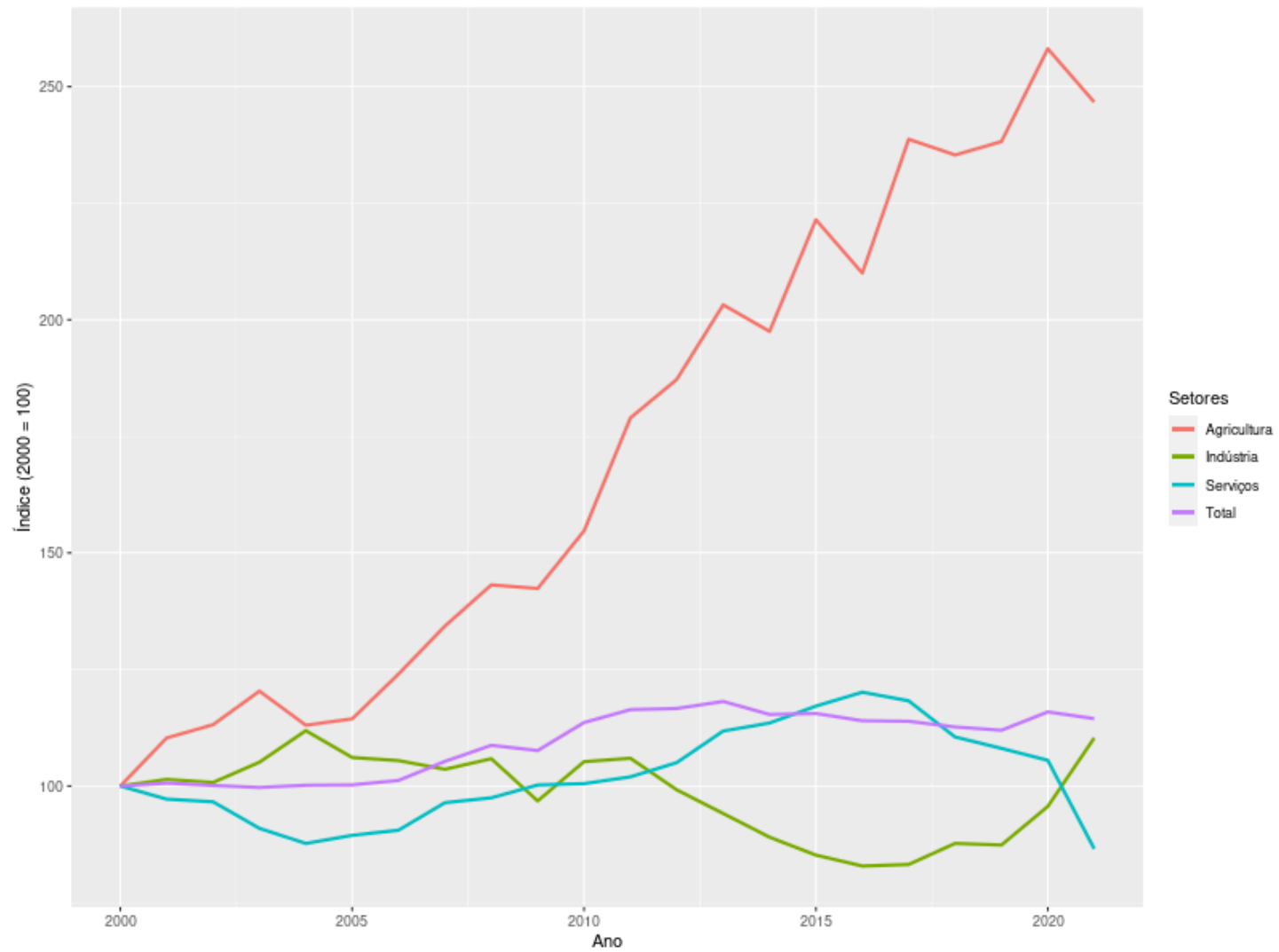
O aumento de produtividade não parece ter sido um fator que exerceu influência generalizada sobre o conflito distributivo no período analisado nesta Nota. A Figura 5 mostra que a produtividade do trabalho da economia brasileira como um todo cresceu entre 2006 e 2013, mas apresenta-se estagnada (com leve redução) desde 2014.

Assim, enquanto seu crescimento no período entre 2006 e 2013 foi um fator que permitiu aumentos do salário real e acomodou o conflito distributivo, sua redução desde 2014 acirrou o conflito distributivo, tanto por dificultar o aumento do salário real, quanto por representar um fator que eleva os custos às empresas.

Novamente, a dinâmica setorial é importante para compreender o conflito distributivo. O setor agrícola se distinguiu pelo forte e constante aumento da produtividade. Esta dinâmica esteve relacionada à crescente incorporação de máquinas e a um organizado sistema de pesquisa (Freitas, 2014). Contudo, a dinâmica de preços no setor agrícola, muito associada aos preços de *commodities* determinados em mercados internacionais e em moeda estrangeira, é um fator que dificulta que os ganhos de produtividade não se traduzam inteiramente em aumento de margem de lucros. De fato, o setor agrícola foi o setor com forte redução da parcela salarial na renda no período entre 2005 e 2021, destoando da dinâmica da parcela salarial para o agregado da economia (Figura 4).



Figura 5 - Produtividade do trabalho por setor - Número-índice (2000 = 100)



Fonte: Sistema de Contas Nacionais - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Elaboração própria.

Em relação ao setor de serviços, que apresentou algum ganho de produtividade entre 2005 e 2016 - ainda que com diversidade entre as diferentes atividades (Saramago et al., 2018), a relativa estabilidade de sua parcela salarial nos anos 2000 a 2021 (Figura 4) sugere que ganhos de produtividade, assim como aumentos salariais, foram, de modo geral, inteiramente repassados a preços. Como o setor apresenta margens de lucro efetivas mais baixas do que os demais setores (levando a uma parcela salarial mais alta), há menor espaço para redução de margens de lucro, o que explica a rigidez distributiva no setor identificada na Seção 4.1.

Já a indústria apresentou uma dinâmica de queda seguida de ligeira recuperação da produtividade, impossibilitando que o aumento da produtividade atuasse como fator compensatório dos aumentos salariais. De fato, no período em que a parcela salarial agregada cresceu, o setor apresentou forte aumento da parcela salarial (Figura 4), resultado de pressão salarial e, após 2011, aumento do custo com insumos importados em contexto de baixo crescimento da produtividade (Santoro e Rolim, 2023), conforme discutido na Seção 4.1.

Assim, a retomada do crescimento do salário real pode beneficiar-se de crescimento da produtividade no setor industrial, contribuindo para atenuar os possíveis efeitos inflacionários de políticas de valorização do salário nominal (como políticas de reajuste do salário mínimo) e possibilitando que os aumentos de salário real não comprometam de modo significativo a lucratividade no setor. De fato, o aumento da produtividade acomoda o conflito distributivo, possibilitando aumentos do salário real em patamar inflacionário mais baixo e, portanto, criando condicionantes para que tais políticas possam perdurar.

## CONCLUSÃO

Após um período de reversão dos ganhos conquistados na década anterior, a retomada do aumento do salário real coloca-se como elemento central para melhora nas condições de vida da classe trabalhadora. O desafio consiste em recuperar a perda observada no período entre 2014 e 2021, mas também em garantir que o crescimento econômico seja compartilhado com a classe trabalhadora.

Frente a este desafio, esta Nota investigou os principais determinantes da dinâmica do salário real com intuito de elencar condicionantes para uma agenda de recuperação do crescimento do salário real. Neste sentido, o salário real foi decomposto em três componentes: parcela salarial, preços relativos e produtividade do trabalho. O contraste entre o período de crescimento do salário real (2005 a 2013) e redução do salário real (2014 a 2021) foi analisado por meio da evolução destes componentes com intuito de fornecer uma análise geral do conflito distributivo no período.

Em termos de perspectivas para uma agenda de recomposição e crescimento do salário real no Brasil no terceiro governo Lula, esta Nota sugere algumas lições a partir da experiência recente no país. Aponta-se para a necessidade de políticas redistributivas que possam exercer pressão sobre as margens de lucro - principalmente em setores em que a parcela dos salários é reduzida - e, de modo complementar, políticas de demanda para sustentação de elevados níveis de atividade econômica e políticas industriais e de estímulo à inovação que promovam crescimento da produtividade do trabalho, contribuindo para acomodação do conflito distributivo em patamar inflacionário mais baixo. A combinação de atividade econômica elevada e inflação controlada pode ser elemento importante para sustentabilidade de uma agenda redistributiva e de recomposição do salário real.

### Agradecimentos

A autora agradece ao apoio financeiro da Open Society Foundation e aos comentários e sugestões de Pedro Rossi e Lucas Teixeira.

## REFERÊNCIAS

Baltar, P. (2015). Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil. Texto para Discussão IPEA 2036.

Braga, J. D. M (2013) A inflação brasileira na década de 2000 e a importância das políticas não monetárias de controle. *Economia e Sociedade* 22(3):697-727

Freitas, R. E. (2014). Produtividade Agrícola no Brasil. In: De Negri, F. e Cavalcanti, L. R. (orgs.). *Produtividade no Brasil: desempenho e determinantes*, vol 1. Brasília, ABDI, IPEA, 2014.

Gollin, D. (2002). Getting Income Shares Right. *Journal of Political Economy*, 110(2):458-474.

Martins, G. K. (2017). Lucratividade, desenvolvimento técnico e distribuição funcional: uma análise da economia brasileira entre 2000 e 2013. Mestrado em Teoria Econômica, Universidade de São Paulo, São Paulo

Marquetti, A. A., Hoff, C., and Miebach, A. (2020). Profitability and distribution: The origin of the Brazilian economic and political crisis. *Latin American Perspectives*, 47(1), pp. 115-133.

Mello, G., Rossi, P. (2017). Do industrialismo à austeridade: a política macro dos governos Dilma. Texto para discussão - Instituto de Economia/UNICAMP, 309.

Miebach, A. D.; Marquetti, A. A. (2023). A distribuição funcional da renda no Brasil: 1947-2019. *Nova Economia*, 32, 585-615.

Prates DM (2015) O Regime de Câmbio Flutuante No Brasil 1999-2012: Especificidades e Dilemas. IPEA, Brasília

Rolim, L.; Marins, N. (2022) Inflation targeting regime and income distribution in emerging market economies. In: Kappes S, Rochon LP, Vallet G (eds.) *The Future of Central Banking*, Edward Elgar Publishing, pp. 62-83.

Rolim, L.N. (2024) Inflation and income distribution in Brazil from a Kaleckian perspective. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention* (no prelo).

Santoro, J. P., Rolim, L. N. (2023). The Brazilian distributive conflict in the early 21st century and the role of the foreign sector. *Investigación económica*, 82(325), 125-148.

Santos CHMD, Silva ACME, Amitrano CR, Carvalho SSD, Bastos Jr. EF, Esteves FHDA, et al. A natureza da inflação de serviços no Brasil: 1999-2014. Econ soc. abril de 2018;27(1):199-231.

Saramago HA, de Freitas FNP, de Medeiros CA (2018) Distribuição funcional da renda: Aspectos conceituais e metodológicos e uma análise de decomposição para a parcela salarial no Brasil (1995-2015). Artigo apresentado no Encontro Nacional da ANPEC.

Silva, A. M., Carvalho, A. Y., da Rocha, B. F. F.; Bevilaqua, G. S. (2017). Modelagem da relação entre a inflação do consumidor e a inflação do PIB. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

Souza, P. R.; Baltar, P. E. (1979). Salário mínimo e taxa de salários no Brasil. Pesquisa e Planejamento Econômico v. 9, n. 3, p. 629-659.

## APÊNDICE METODOLÓGICO

A análise está baseada na decomposição da parcela salarial do valor adicionado sugerida por Saramago et al. (2018), que foi adaptada nesta Nota para cálculo da decomposição do salário real. Assim, realizamos uma decomposição do salário real ( $wr$ ) em três componentes:

$$\text{parcela salarial} \quad (\omega = \frac{Wl}{Yp_y})$$

$$\text{produtividade real do trabalho} \quad (\lambda = \frac{Y}{L})$$

$$\text{e nível de preços relativos} \quad (\tilde{p} = \frac{p_y}{p_w})$$

Esta decomposição é apresentada a seguir:

$$wr_t = \frac{w_t}{p_{w,t}} = \frac{w_t}{p_{w,t}} \frac{L_t Y_t p_{y,t}}{L_t Y_t p_{y,t}} = \frac{w_t L_t}{Y_t p_{y,t}} \frac{Y_t p_{y,t}}{L_t p_{w,t}} = \omega_t \lambda_t \tilde{p}_t$$

onde  $w$  é o salário nominal médio,  $p_w$  é o índice de preços ao consumidor,  $L$  é o total de ocupações,  $Y$  é o valor adicionado bruto real e  $p_y$  é o preço de produção. O subscrito  $t$  indica o período de tempo.

Os dados foram obtidos a partir do Sistema de Contas Nacionais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com exceção do índice de preços ao consumidor, obtido a partir do Índice de Preços ao Consumidor Amplo do IBGE. O salário nominal médio é obtido pela divisão da remuneração do trabalho agregada pelo total de ocupações. A remuneração do trabalho agregada considera a parcela do rendimento misto bruto que é imputada aos trabalhadores. Neste caso, assumimos que o rendimento misto bruto divide-se entre renda do capital e do trabalho na mesma proporção do restante do valor adicionado (para maiores detalhes, ver Gollin (2002)). O valor adicionado, pela ótica da renda, é a soma das remunerações do trabalho, rendimento misto bruto e excedente operacional bruto - Assim, são excluídos do valor adicionado bruto os “Outros impostos sobre a produção” e “Outros subsídios à produção”. Os preços de produção são calculados como número-índice a partir da variação de preços do valor adicionado bruto a preços básicos.

A partir da decomposição do salário real, é possível analisar a contribuição de cada componente do salário real para sua mudança entre dois períodos aplicando a equação abaixo, em que o subscrito 0 representa o período inicial e  $i$  representa o componente de interação, que é diferente de zero quando ao menos dois dos componentes da parcela salarial variaram no período (em relação ao período anterior).

$$\Delta wr_t = \Delta \omega_t (\lambda_0 \tilde{p}_0) + \Delta \lambda_t (\omega_0 \tilde{p}_0) + \Delta \tilde{p}_t (\omega_0 \lambda_0) + i_t$$

