

# Inflação e crescimento dos salários: uma análise comparada do caso brasileiro entre 2004 e 2014 e a *creeping inflation* da Era de Ouro do Capitalismo

Inflation and wage growth: a comparative analysis of the Brazilian case, between 2004 and 2014, and the Golden Age's creeping inflation

**GUILHERME SPINATO MORLIN** | guilherme.morlin@gmail.com  
Mestre pelo Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ) e Candidato ao PhD pela Universidade de Siena.

**CARLOS PINKUSFELD BASTOS** | pinkusfeld@gmail.com  
Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

**Recebimento do artigo** Maio de 2019 | **Aceite** Junho de 2019

**Resumo** O artigo discute diferentes experiências históricas de inflação salarial, fundamentando-se na teoria de inflação de custos e conflito distributivo. Analisa-se a *creeping inflation* observada durante a Golden Age nos países centrais, onde registraram-se taxas de inflação moderadas e persistentes, além de crescimento dos salários reais em linha com a produtividade. Nos países com estrutura sindical centralizada, os reajustes salariais mantiveram tendência moderada mesmo diante de condições muito favoráveis no mercado de trabalho. Os resultados são contrastados com o caso brasileiro de inflação salarial, no qual condições mais adversas limitaram o crescimento dos salários e contribuíram para o encerramento prematuro dessa experiência. **Palavras-Chave** *creeping inflation*; inflação salarial; conflito distributivo.

**Abstract** This article discusses different historical experiences of wage inflation, following the theory of cost inflation and distributive conflict. We examine the *creeping inflation* observed during the Golden Age, when central countries showed moderate and persistent inflation rates while real wages followed the pace of productivity growth. In the experience of countries with centralized union structure, wage increases kept a moderate trend even under very favorable conditions in the labor market. Results are contrasted to Brazilian wage inflation, where more adverse conditions limited the wage growth and may have contributed to the premature closure of this experience. **Keywords** *creeping inflation*; wage inflation; distributive conflict.

## Introdução

A economia brasileira experimentou um processo de crescimento dos salários reais, e de mudança na distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores, a partir de meados de 2004 até 2014. Os ganhos salariais geraram um moderado processo inflacionário, caracterizado pela mudança nos preços relativos, com elevação nos setores cuja produção possui maior requerimento de trabalho – destacadamente os serviços pessoais. Embora fosse um efeito colateral da elevação do padrão de vida dos trabalhadores, a inflação persistente ocupou o centro do debate econômico e serviu como pretexto para a desaceleração da economia brasileira a partir de 2011 e, posteriormente, para a emergência das políticas de austeridade em 2015. Na verdade, essas opções de política econômica estiveram associadas ao acirramento do conflito distributivo após os anos de crescimento dos salários reais e mudança na distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores. A partir de 2015, a trajetória de crescimento dos salários reais foi subitamente interrompida, impactada pelos choques de preços monitorados e de câmbio, assim como pela severa recessão que elevou, abruptamente, a taxa de desemprego.

Este artigo pretende contribuir para a compreensão do processo inflacionário liderado pelo crescimento dos salários nominais observado no Brasil, contrastando-o com experiências históricas de inflação salarial da *Golden Age* do capitalismo. A discussão fundamenta-se na teoria da inflação de custos e conflito distributivo, analisada em conformidade com a abordagem clássica do excedente. Nesta visão, a inflação resulta da disputa entre os participantes da produção – trabalhadores e capitalistas – em torno das variáveis distributivas. Compreende-se, assim, que a *creeping inflation* – inflação moderada e persistente –, observada nos anos 1950 e 60 nos países capitalistas centrais, decorreu da contínua elevação dos salários em um período muito favorável para os trabalhadores. Um conjunto de fatores macroeconômicos e estruturais estiveram presentes nessa experiência singular, acomodando o crescimento dos salários nominais, amortecendo seu impacto inflacionário, e favorecendo, assim, a elevação dos salários reais. Nos países com negociações salariais centralizadas, a *creeping inflation* foi combinada com taxas de desemprego muito baixas e com menor grau de conflito nas relações de trabalho. A cooperação entre confederações sindicais e governo possibilitou certa coordenação entre a política salarial adotada pelas organizações de trabalhadores e os requisitos de estabilidade macroeconômica. Várias das características desse período estiveram ausentes da experiência brasileira de crescimento com crescimento do salário real e inflação moderada do início do século XXI, e que ajudam a explicar seu abrupto e traumático desfecho em 2015.

Para além desta introdução, o artigo se organiza em quatro seções seguidas pelas considerações finais. Na segunda seção, apresenta-se brevemente a teoria de inflação de custos, com ênfase na relação entre o crescimento dos salários, taxa de inflação e distribuição de renda. A seguir, discute-se a *creeping inflation* dos países capitalistas avançados durante as décadas de 1950 e 60, enfocando seus aspectos mais gerais. Na quarta seção, analisa-se as especificidades das experiências de *creeping inflation* nos países em que vigorou regime de negociações salariais centralizadas (Áustria, Noruega e Suécia). Por sua vez, a quinta seção trata da inflação salarial brasileira, ressaltando o contraste em relação às experiências históricas analisadas nas seções anteriores. Por fim, nas considerações finais são apresentadas as principais conclusões e comenta-se, brevemente, suas implicações para o debate econômico corrente.

## Inflação, salários e conflito distributivo, segundo a abordagem do excedente

A abordagem clássica do excedente, retomada por Sraffa, procede à separação analítica entre a determinação dos preços relativos e da distribuição de um lado, e a determinação do produto social, da acumulação de capital e do progresso técnico de outro. Compreende-se, a partir dessa separação, o caráter contingente e discricionário da distribuição nas economias capitalistas, nas quais a participação das classes sociais na divisão do produto é determinada por uma combinação de fatores sociais, políticos e econômicos (PIVETTI, 2008). Deste modo, a distribuição é fortemente influenciada pela atuação das classes na disputa pela sua participação no excedente. O conflito distributivo envolve não apenas a determinação das variáveis nominais, em especial, as negociações salariais, e a fixação de preços (condicionada pela concorrência), mas também o embate em torno da orientação da política econômica e das instituições que interagem com a distribuição (legislação trabalhista, direitos trabalhistas e sociais, organizações de capitalistas e de trabalhadores, e mesmo a organização do poder político e do controle do Estado).

A noção de inflação de custos e conflito distributivo é compatível com essa abordagem, identificando que o processo inflacionário é resultado de reivindicações incompatíveis entre as classes sociais. A elevação do nível de preços surge para compensar elevações nas variáveis nominais que remuneram os participantes da produção. As variáveis distributivas básicas – salários, taxa de juros, taxa de câmbio, tributos e rendas – são influenciadas por fatores econômicos, políticos e sociais. Estas variáveis interagem entre si, determinando o nível de preços e os preços relativos. A elevação de uma delas *coeteris paribus* reduz o valor real de pelo menos uma das demais (BASTOS, 2010).

Os salários são definidos em termos nominais, ainda que nas negociações os trabalhadores tenham como objetivo estabelecer sua remuneração em termos reais. Considerando-se que os salários nominais são negociados no início do período de produção e pagos ao final, seu valor real é conhecido apenas ao final do período, dada a possibilidade de variação do nível de preços. Nas negociações salariais, os trabalhadores referenciam-se em sua própria experiência presente e passada, resistindo não apenas à redução em seus salários nominais, mas também à redução do poder de compra de seus salários. Na prática, contudo, a taxa de salários depende do poder de barganha dos trabalhadores, i.e., da *capacidade* dos trabalhadores de influenciar em seu favor o resultado das negociações<sup>1</sup>.

Fatores institucionais como as leis que regulam as relações de trabalho, a existência e a força dos sindicatos e de organizações patronais, e a representação política de seus interesses são muito relevantes na determinação das condições em que ocorrem as negociações salariais. Por outro lado, os aspectos econômicos também cumprem seu papel. Um período prolongado de baixo desemprego reduz a concorrência por postos de trabalho, diminui o risco associado à perda de emprego e melhora a percepção dos trabalhadores a respeito de sua posição diante dos empre-

---

1 "Workers may feel that the real wage is much too low compared to what they consider to be the just rate, but they may have few means to implement their beliefs" (LAVOIE, p. 550, 2014).

gadores. Consequentemente, o baixo desemprego afeta positivamente o poder de barganha dos trabalhadores, de modo que nesses períodos os salários reais tendem a aumentar. Por outro lado, uma condição persistente de desemprego elevado reduz o poder de barganha dos trabalhadores e piora seus resultados (STIRATI, 2010; LAVOIE, 2014).

Se os capitalistas fossem capazes de repassar *imediatamente* as variações de seus custos de produção para os preços das mercadorias, o esforço de negociação salarial seria irrelevante e os trabalhadores não disporiam de instrumentos diretos para impactar a distribuição. Um reajuste dos salários nominais impactaria diretamente no nível de preços, de modo que não ocorreria alteração no salário real. No entanto, a precificação sob concorrência compele as firmas a fixar seus preços com base nos custos históricos de produção, i.e., o preço dos insumos ao início do período de produção. Portanto, há uma defasagem do repasse de aumentos de custos aos preços que possibilita que um reajuste dos salários nominais se traduza numa elevação dos salários reais (STIRATI, 2001; SERRANO, 2010).

A concorrência determina que qualquer soma de capital aplicada durante o mesmo intervalo de tempo deve obter o mesmo rendimento, seja um investimento produtivo ou uma aplicação financeira (PIVETTI, 1991). Portanto, o preço de produção deve ser suficiente para que a rentabilidade da produção compense o custo de oportunidade existente de aplicações alternativas do capital. Esse custo de oportunidade é determinado pela taxa de juros de ativos financeiros sem risco, considerada fenômeno monetário autônomo, que é, por conseguinte, um determinante da taxa de lucro normal. Existe ainda um componente que remunera o *risk and trouble* associado ao emprego produtivo do capital, que também determina a taxa de lucro normal. Considera-se que esse componente seja de magnitude estável, de modo que as variações na taxa de juros são de maior relevância para a compreensão das mudanças na taxa de lucro, e das mudanças inversas nos salários reais (PIVETTI, 1991)<sup>2</sup>.

Apesar de os preços serem determinados a partir dos custos históricos do capital, são os *custos de reposição do capital* – o valor nominal dos bens de capital e dos insumos no momento da venda da produção – que constituem a magnitude relevante para a determinação da taxa de lucro, uma vez que o lucro corresponde à quantia restante da venda da produção após a dedução dos salários e da reposição do capital (PIVETTI, 1991). Portanto, dada a taxa de juros nominal, a inflação dos custos de produção implica que a taxa de lucro ao final do período será menor do que a taxa de juros nominal. Em outras palavras, a taxa de lucro consistente com o resultado distributivo da economia é determinada, *grasso modo*, pela taxa de juros real.

É possível, então, considerar o caso de uma economia fechada e sem governo, em que os custos são completamente determinados pelos salários nominais, taxa de juros nominal e condições técnicas de produção. Para simplificar a exposição, supõe-se que a precificação e a variação dos custos ocorrem em tempo discreto ( $t, t+1$ ), e que o mesmo intervalo temporal corresponde ao período de produção. O lucro empresarial normal (*net profit of enterprise*) é omitido apenas a fim de simplificar o argumento, sem afetar seu resultado. Supõe-se, adicionalmente, que os salários nominais são pagos ao final da produção, e que não ocorre variação da produtividade.

---

2 Caso as empresas atuem em condições em que vigoram restrições à concorrência, deve existir, ainda, outro componente da remuneração do capital relacionado ao poder de mercado. Considera-se que esses dois elementos – o lucro empresarial normal e o lucro adicional associado à existência de poder de mercado – não apresentam variações no curto prazo, e suas variações não devem ocorrer de forma recorrente.

Partindo de um período de estabilidade do nível de preços, supomos que ocorre um reajuste dos salários nominais ao mesmo tempo em que se mantém constante a taxa de juros nominal. Nesse caso, ocorre uma taxa de inflação positiva em  $t+1$  e uma mudança nos preços relativos, elevando-se os preços relativos das mercadorias com maior coeficiente técnico de trabalho total direta e indiretamente necessário à produção. A taxa de juros real observada em  $t+1$  é inferior à que vigera em  $t$ , enquanto o salário real, em contrapartida, está mais elevado em  $t+1$  em comparação com o período anterior. Conseqüentemente, ocorre uma elevação da participação dos trabalhadores na renda agregada, e uma redução da taxa de lucro e da participação dos lucros. Contudo, essa mudança distributiva só é sustentada nos períodos subsequentes caso ocorra a cada período um novo reajuste dos salários nominais à mesma taxa. Atendida essa condição, a taxa de juros real e os salários reais mantêm-se no mesmo nível observado em  $t+1$ . Por outro lado, caso os salários nominais não sejam reajustados em  $t+1$ , a taxa de juros real e os salários reais retornam ao nível vigente em  $t$ , de modo que a distribuição também retorna à situação precedente e a mudança distributiva é apenas temporária (PIVETTI, 1991; STIRATI, 2001). Nesse caso, a taxa de inflação e o salário real variarão positivamente com a taxa de crescimento dos salários nominais<sup>3</sup>.

Em uma economia aberta, os preços dos bens comercializáveis e a taxa de câmbio participam da determinação do nível de preços e da distribuição. Se essa economia for tomadora de preços, os produtores de bens comercializáveis arriscam perder mercado para os competidores internacionais caso não sigam o preço definido no exterior. Por outro lado, os preços dos bens não comercializáveis não são afetados pela concorrência internacional, embora sejam impactados pelas variações de custos e das variáveis distributivas associadas ao setor produtor de bens comercializáveis.

A variação da taxa de câmbio nominal possui o mesmo impacto que uma variação do preço dos bens comercializáveis sobre o nível de preços da economia doméstica, causando variação de mesmo sentido no preço dos bens comercializáveis em termos de moeda doméstica. Uma elevação nesses preços causa um processo inflacionário temporário que provocará uma redução do salário real e uma redução do preço relativo dos bens não comercializáveis (que será menos que proporcional à variação da taxa de câmbio ou dos preços internacionais) (BASTOS, 2010). Por outro lado, se estão dados os preços internacionais e a taxa de câmbio, e ocorre um reajuste salarial na economia doméstica, então a elevação de custos não pode ser diretamente repassada aos preços no setor comercializável. Para se manter a igualdade entre o preço dos bens comercializáveis e o preço internacional em moeda doméstica é necessário que a variação dos custos seja compensada por uma redução da margem de lucro.

Até então, adotou-se a suposição de que as técnicas de produção não mudam, de modo que a produtividade permanece constante. Apesar de não alterar as conclusões mais centrais da abordagem da inflação de custos, o aumento da produtividade ameniza o conflito distributivo ao possibilitar que trabalhadores e capitalistas obtenham ganhos reais simultaneamente. O aumen-

---

3 Alternativamente, pode-se considerar que a autoridade monetária visa preservar uma taxa de juros real constante, reajustando a taxa de juros nominal na proporção da taxa de inflação prevista. Caso esse objetivo seja atingido, então os salários reais e a taxa de lucro permanecem constantes, apesar da variação dos salários nominais, da taxa de juros nominal e do nível de preços (PIVETTI, 1991). Entretanto, isso não significa que a autoridade monetária seria capaz de determinar a distribuição de forma independente das demais variáveis. "[The] complete 'autonomy' of the nominal rate of interest means that this variable might not always be compatible with the bargaining position of the workers or the possibilities of the technology of the economy. (SERRANO, 1993, p. 123, grifo nosso). Na verdade, a taxa de juros nominal atua em conjunto com a taxa de crescimento dos salários nominais para determinar resultado distributivo da economia, ao qual estaria associada certa taxa de juros real.

to da produtividade altera os coeficientes técnicos de produção, reduzindo o requerimento de trabalho e de insumos para gerar uma mesma quantidade de produto. Se as variáveis distributivas em termos nominais permanecerem constantes, e a produtividade aumenta, então ocorre redução do nível de preços, impactando positivamente a taxa de lucro normal e os salários reais. Se a produtividade cresce de forma persistente, então esse processo se repete a cada período. No caso de uma economia aberta, se tomamos como dados os preços internacionais e a taxa de câmbio nominal, o crescimento da produtividade reduz o impacto do reajuste dos salários nominais sobre as margens de lucro dos bens comercializáveis. Dessa forma, é possível preservar a competitividade da produção doméstica nesses setores em um contexto de elevação dos salários nominais e mantendo-se a taxa nominal de câmbio estável (BASTOS, 2010).

A partir da discussão teórica apresentada, será possível compreender na próxima seção como o contínuo crescimento dos salários nominais acima do crescimento da produtividade agregada da economia gerou uma inflação rastejante nos países capitalistas avançados durante a Golden Age. Em condições de estabilidade da taxa de juros nominal, taxa de câmbio fixa, preços de matérias primas estáveis nominalmente, um ritmo estável de crescimento dos salários nominais produz uma dinâmica em que a inflação permanece estável e os salários reais crescem em linha com a produtividade. Este foi o quadro geral que caracterizou a Golden Age do capitalismo. Uma vez que as demais variáveis distributivas permaneceram aproximadamente estáveis, elas não impactaram negativamente o crescimento do salário real, de modo que as condições macroeconômicas favoreceram os sistemáticos ganhos salariais neste período.

## ***Creeping inflation* nos países capitalistas avançados**

Durante as décadas de 1950 e 60, a inflação nas economias capitalistas centrais apresentou um comportamento bastante distinto daquele que predominara nas décadas precedentes. Pode-se sintetizar na expressão *creeping inflation* a referência à dinâmica inflacionária observada nesse período, caracterizada por taxas de inflação moderadas e persistentes. Essa inflação foi subproduto de um contínuo crescimento dos salários nominais acima da taxa de crescimento da produtividade. O processo inflacionário dos países capitalistas centrais apresentou uma dinâmica estável, sem tendência à aceleração, enquanto permaneceu sólido o arranjo distributivo vigente. Em fins da década de 1960, o aumento das demandas salariais elevou o patamar da inflação nesses países. A seguir, no início da década de 1970, a liberação da flutuação cambial, os choques de preço do petróleo, e a resistência dos trabalhadores em absorver o impacto da mudança nos termos de troca e das desvalorizações cambiais conduziram à nova elevação das taxas de inflação, enquanto ocorriam transformações mais profundas na dinâmica do conflito distributivo (KALDOR, 1976; SERRANO, 2004; KORPI, 2002; CAVALIERI; GAREGNANI; LUCII, 2004).

A *creeping inflation* esteve associada à inflação salarial, em um período em que o elevado poder de barganha dos trabalhadores assegurou a ocorrência de reajustes periódicos dos salários nominais. O crescimento da taxa de salários nominais acima da taxa média de variação da produtividade implicou no repasse da elevação dos custos salariais aos preços, estabelecendo

a principal causa da inflação no período. O cenário econômico e político favoreceu a adoção de uma institucionalidade na qual os trabalhadores obtinham reajustes periódicos nos salários nominais. De modo geral, reajustes salariais favoráveis eram obtidos nos acordos firmados nas empresas líderes, em setores mais dinâmicos da economia (TUNRER; JACKSON, 1970; EATWELL; LLEWELLYN; TARLING, 1974). Os reajustes estabeleciam um componente relacionado com a variação do nível de preços e um componente adicional que assegurava o aumento do poder de compra dos salários (às vezes relacionado com os ganhos de produtividade). Então, esses acordos se disseminavam entre as demais empresas que atuavam nos setores em questão, devido à pressão dos sindicatos e à autoridade das associações de empregadores (GLYN *et alli*, 1990). Acordos salariais similares se disseminavam também nos demais setores da economia, seja devido à atuação das negociações salariais, seja por meio dos reajustes concedidos ao salário mínimo. Nos diferentes países, esses mecanismos se traduziram em uma taxa de reajuste mais ou menos similar entre as atividades econômicas, gerando uma estrutura salarial, também, mais ou menos estável.

Com a estabilidade dos demais componentes de custo, os reajustes dos salários nominais causaram ganho sistemático sobre os salários reais, de modo que estes tenderam a seguir o crescimento da produtividade (GLYN *et alli*, 1990). A vigência de regime de câmbio fixo e a estabilidade das taxas de juros nominais, em especial da taxa de juros americana possibilitaram o repasse dos ganhos de produtividade para os salários reais. Conforme discutido na seção anterior, o repasse de variações de custos a preços é condicionado pela concorrência, e existe um custo de oportunidade do capital que é referência para a remuneração das aplicações produtivas. Durante o período da *creeping inflation*, a taxa de juros das economias centrais permaneceu relativamente estável em níveis baixos nos países capitalistas centrais, apoiadas na estabilidade da taxa de juros americana (SERRANO, 2004).<sup>4</sup> Na ausência de variações da taxa de juros e de pressões de outros custos de produção, e sob uma taxa estável de crescimento dos salários nominais, os salários reais tendem a crescer à taxa de variação da produtividade agregada.<sup>5</sup> Vale notar que o período da Golden Age foi caracterizado por acelerado crescimento da produtividade, de modo que os ganhos salariais foram expressivos (MARGLIN, 1990; GLYN *et alli*, 1990).

As taxas de câmbio permaneceram fixas, conforme estabelecido no acordo de Bretton Woods – reajustadas apenas eventualmente sob circunstâncias específicas. Desvalorizações cambiais contribuiriam para a inflação de custos ao elevar o preço dos bens comercializáveis e de insumos (com preço formado internacionalmente) utilizados na produção. Portanto, junto com a estabilidade da taxa de juros nominal a vigência de taxas de câmbio fixas foi um aspecto macroeconômico crucial para configurar o arranjo distributivo que caracterizou a Golden Age (SERRANO, 2004).

Além disso, à exceção dos choques relacionados à guerra da Coreia em 1950, os preços do petróleo, de matérias primas e dos alimentos permaneceram consideravelmente estáveis durante esse período (KALDOR, 1976). Kaldor atribui essa estabilidade ao acelerado progresso em técnicas agrícolas poupadoras de terra que se deu no mesmo período. Adicionalmente, Serrano (2004) aponta que o domínio americano sobre o Oriente Médio sustentou até 1970 a estabilidade do preço do petróleo em termos nominais. Esses fatores contribuíram para a estabilidade das taxas de inflação nas economias capitalistas avançadas durante a *creeping inflation*.

4 Ver Homer e Sylla (2005) sobre o comportamento histórico das taxas de juros.

5 Por outro lado, se a autoridade monetária elevasse a taxa de juros, impactando a taxa de lucro normal, então os trabalhadores se apropriariam apenas parcialmente dos ganhos de produtividade.

Por sua vez, a dinâmica favorável dos salários na *creeping inflation* só foi possível graças ao elevado poder de barganha dos trabalhadores observado no período, associado às baixas taxas de desemprego, que resultou da priorização do emprego entre os objetivos da política econômica, do fortalecimento dos sindicatos, e da expansão dos direitos trabalhistas e sociais e ao contexto internacional de Guerra Fria.

Em perspectiva histórica, os países capitalistas avançados apresentaram, no decorrer de um período relativamente longo, taxas de desemprego muito baixas (KORPI, 2002). Além disso, disseminou-se no pós-guerra a noção de que a política macroeconômica possuía os instrumentos necessários para conduzir a economia ao pleno emprego: “the new consensus view was that unemployment is a curable disease; economic policy should focus on maintaining full employment, and a long-run trade-off between unemployment and the rate of inflation was assumed” (KORPI, 2002, p. 367)<sup>6</sup>. Nesse cenário, a manutenção de baixas taxas de desemprego apresentou importante apelo eleitoral nos países democráticos, justificando politicamente a tolerância com as moderadas taxas de inflação (KORPI, 2002; HOLZMAN, 1959; MEANY, 1959).

Nos países em que a esquerda apareceu mais forte na disputa política e eleitoral, o governo teve maior disposição para apoiar políticas que contribuíam com a manutenção de baixas taxas de desemprego (KORPI, 2002). Portanto, o fortalecimento dos partidos de esquerda no pós-guerra, favoreceu o poder de barganha dos trabalhadores e, por conseguinte, o crescimento dos salários. Durante a Golden Age, estes partidos passaram a ser cada vez mais representativos nos parlamentos europeus, tornando-se importantes partidos de oposição, ou mesmo compondo o governo em alguns países.

A elevação do poder de barganha dos trabalhadores também decorreu do fortalecimento dos sindicatos, e, em alguns países, a consolidação do reconhecimento da organização sindical e do direito à greve<sup>7</sup>. Verificou-se expressivo crescimento da taxa de sindicalização da força de trabalho em países como Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha durante a década de 1940 (TYLECOTE, 1981). A taxa de sindicalização manteve-se em patamar elevado nas décadas seguintes, contribuindo para a explicação da dinâmica favorável dos salários nas décadas de 1950 e 60<sup>8</sup>.

A expansão do conjunto de direitos trabalhistas e sociais e a expansão da oferta de serviços públicos também fortaleceram o poder de barganha dos trabalhadores no período da *creeping inflation* (GLYN et alli, 1990)<sup>9</sup>. As políticas de proteção ao trabalhador, de seguro desemprego, a ampliação da cobertura e do valor dos benefícios prestados pela seguridade social, assim como a ampliação da prestação de serviços pelo Estado reduziram consideravelmente o “custo” econômico associado à perda de emprego (MARGLIN, 1990).

6 Diante dessa visão consensual, economistas como Gunnar Myrdal e Arthur Okun acreditavam que a problemática das taxas elevadas de desemprego encontrava-se obsoleta, uma vez que os governos passaram a perseguir de forma bem-sucedida políticas de pleno-emprego (KORPI, 2002). A prioridade política do emprego foi bastante aceita nos países europeus (TYLECOTE, 1981). Nos Estados Unidos, o Employment Act de 1946 estabeleceu o compromisso formal da política econômica com a promoção do emprego.

7 Este parecia ser, por exemplo, o caso da Itália na década de 1950, segundo Salvati (1985). Na França, as negociações salariais não eram propriamente formalizadas e os sindicatos eram fracos, de modo que os empregadores ignoravam o posicionamento dos representantes dos trabalhadores (TYLECOTE, 1981). No caso alemão, a reorganização das relações trabalhistas no pós-guerra, com o reconhecimento do direito a greve, era ainda muito recente, datando de 1949 (KLOTEN; KETTERER; VOLLMER, 1985).

8 Ver Tylecote (1981), Hines (1964; 1969), Rubin (1986), Hibbs (1987), além de Korpi (2002).

9 De acordo com Esping-Andersen (1990, p. 11), “the balance of class power is fundamentally altered when workers enjoy social rights, for the social wage lessens the worker’s dependence on the market and employers, and thus turns into a potential power resource”.



Finalmente, a *creeping inflation* precisa ser compreendida no contexto da disputa geopolítica da Guerra Fria. A reconstrução europeia e a garantia de sua estabilidade econômica e política foram fundamentais para o esforço de contenção da área de influência soviética<sup>10</sup>. Além disso, a prosperidade compartilhada com os trabalhadores buscou reduzir a insatisfação no nível da política doméstica, evitando contestações à ordem capitalista. Nesse contexto, a política econômica dos Estados Unidos proporcionou a expansão da demanda mundial, dinamizou o comércio internacional e estimulou o crescimento dos países europeus (MARGLIN, 1990). O auxílio financeiro direcionado à reconstrução europeia e o investimento externo direto de empresas americanas asseguraram a estabilidade cambial dos países europeus, garantindo a continuidade do sistema de pagamentos criado em Bretton Woods (SERRANO, 2004). Esse quadro geral favoreceu a elevação do padrão de vida dos trabalhadores dos países capitalistas avançados. Nesse sentido, Serrano (2004, p.9) destaca que “the growing trade integration and the development of the international financial and monetary system in a period of fast economic growth were results of the U.S. strategy to win the Cold War”.

## A *creeping inflation* nos países com negociações salariais centralizadas

Um caso particular de *creeping inflation* durante a *Golden Age* ocorreu nos países em que vigeu um sistema de negociações salariais centralizadas. Nesses países, houve maior coordenação entre os objetivos de política econômica do governo e as organizações sindicais e patronais, considerando especialmente o impacto do crescimento dos salários nominais sobre a conta corrente do Balanço de Pagamentos, sobre a trajetória de crescimento e do emprego (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973). O forte vínculo político entre as confederações sindicais e o governo fez da política salarial adotada nas negociações centralizadas uma parte integrante da política econômica nacional (HEADEY, 1970)<sup>11</sup>. Assim, a maior coordenação entre confederações empresariais, confederações sindicais e governo atenuou o conflito distributivo por mecanismos políticos e institucionais. A manutenção de situações próximas do pleno emprego por período duradouro não causou uma explosão das demandas salariais, tampouco provocou maior tensionamento nas relações de trabalho<sup>12</sup>.

Áustria, Suécia e Noruega foram as três economias em que as negociações salariais apresentaram elevado grau de centralização no período estudado. Nos três países, a densidade sindical<sup>13</sup> estabilizou-se em um patamar bastante elevado durante as décadas de 1950 e 60, e a re-

10 De acordo com Korpi (2002, p. 386), “in all Western countries, the presence of the Soviet bloc served as a warning against allowing the expected postwar disorganization to take the same expressions as after the First World War”.

11 Ao discutir o caso sueco, Martin resume (1985, p. 413): “the central negotiations provide a mechanism through which the confederations can try to resolve the conflicting claims of labor and capital in aggregate terms consistent with the long-run viability of Sweden’s position in the international economy”.

12 Em contrapartida, em um sistema de negociações descentralizado é difícil estabelecer alguma forma de coordenação que subordine interesses imediatos a um compromisso mais abrangente. A descentralização estabelece um quadro mais propício a disputas entre trabalhadores de diferentes setores ou categorias por posições relativas, o que poderia culminar em taxas de inflação mais elevadas decorrentes apenas do ajuste das posições relativas no mercado de trabalho (*wage-wage inflation*) (TYLECOTE, 1981). Por sua vez, em um sistema centralizado, “disagreements [among workers] over proper relativities can be settled within the union structure, rather than by competitive claims” (TYLECOTE, 1981, p. 88).

13 A densidade sindical é compreendida aqui como a quantidade de trabalhadores vinculados a sindicatos, que não estão aposentados nem trabalham por conta própria, como percentual da força de trabalho.

apresentação dos trabalhadores sindicalizados concentrava-se em uma ou duas confederações, que tinha poder de autorizar ou vetar greves e sancionar os acordos salariais (WALERSTEIN *et alli*, 1997; MARTIN, 1985; SWENSON, 2004). No caso da Áustria, a confederação sindical austríaca, a ÖGB (*Österreichischer Gewerkschaftsbund*), era a única organização reconhecida no país e concentrava a totalidade dos trabalhadores sindicalizados. Na Noruega, em 1960, 80% dos trabalhadores sindicalizados eram vinculados à maior confederação sindical do país, a Confederação Norueguesa de Sindicatos (LO, *Landsorganisasjonen*). Por sua vez, na Suécia, a Confederação Sindical Sueca (LO, *Landsorganisationen i Sverige*) reuniu mais de 75% da força de trabalho sindicalizada durante as décadas de 1950 e 60, e influenciava as decisões das outras duas confederações sindicais existentes – voltadas à profissionais de maior qualificação (WALERSTEIN *et alli*, 1997).

Quanto à relação dos sindicatos com o governo, a ÖGB manteve relações muito próximas com o Partido Socialista, que compôs o governo austríaco em coalizão com o partido conservador de 1945 a 1966. Um importante compromisso político na Áustria do pós-guerra unificou os dois principais partidos, com o objetivo de preservar a estabilidade política no país em favor da reconstrução e da democracia. Este compromisso estabeleceu os marcos para a cooperação por parte da ÖGB. Também no caso norueguês, o vínculo entre organização sindical e o Partido Trabalhista foi explícito<sup>14</sup>, contribuindo para a cooperação entre a LO e os governos liderados pelo partido de 1945 a 1965 (HEADEY, 1970). Finalmente, na Suécia também havia forte interlocução entre a LO e o Partido Socialdemocrata que governou durante o período (MARTIN, 1985).

Nas décadas de 1950 e 60, Áustria, Noruega e Suécia apresentaram taxas de desemprego baixas combinadas com taxas de inflação moderadas e estáveis. Especialmente no caso da Noruega e Suécia a economia manteve-se de forma sustentada próxima do pleno emprego. Conforme dados dos Anuários Estatísticos da OIT, a taxa de desemprego da Noruega permaneceu a maior parte do período próxima ao patamar de 1; entre 1950 e 1957, a taxa oscilou entre 0,9 e 1,4%, nos anos seguintes (1958-60) elevou-se ligeiramente (com máxima de 2,3% em 1958) e após voltou a oscilar em um nível baixo, entre 1,2 e 0,8%. Por sua vez, na Suécia, a taxa de desemprego também apresentou uma trajetória estável, flutuando entre 1,8 até 2,8% na primeira década (1950-1959) e em um patamar mais baixo (entre 1,1 e 2,0%) na década seguinte. Por fim, no caso da Áustria foi apenas na década de 1960 que a trajetória do desemprego se mostrou mais favorável para os trabalhadores, quando a taxa de desemprego permaneceu abaixo de 3%.

A despeito das baixas taxas de desemprego – situação muito favorável ao poder de barganha dos trabalhadores – a dinâmica de crescimento dos salários não apresentou uma trajetória explosiva em nenhum dos casos. Pelo contrário, nos três países a taxa de variação dos salários nominais permaneceu em um patamar estável. Nos anos 1951 e 1952, as economias absorveram choques de preços internacionais, e o impacto da desvalorização cambial no caso da Áustria, o que se traduziu em maiores taxas de reajuste dos salários nominais. A partir de 1953 até 1970, por outro lado, o comportamento dos salários nominais revela uma tendência de elevação bastante estável – segundo informações dos Anuários Estatísticos da OIT.

Como consequência, as taxas de inflação permaneceram moderadas e estáveis após a absorção do impacto dos preços de matérias primas no início da década de 1950. Especificamente

---

14 De acordo com Headey (1970), no início da década de 1950 as lideranças da LO ameaçavam abandonar a política de salarial moderada que adotavam caso o Partido Trabalhista deixasse o poder. Contudo, quando de fato isso ocorreu em 1965, as ameaças não foram cumpridas.

no caso da Áustria, ocorrera uma desvalorização cambial em fins de 1949, quando extinguiu-se o sistema de taxas de câmbio múltiplas e o país passou a integrar o sistema de pagamentos internacional. Nos anos posteriores, a desvalorização em relação ao dólar americano foi de 7,3% em 1951, de 14,2% em 1953 e de 6,5% em 1954. A partir de então, a taxa de câmbio em relação ao dólar permaneceu estável até 1970. Em contrapartida, tanto Noruega quanto Suécia mantiveram fixa a taxa de câmbio durante as décadas de 1950 e 60. A Noruega apresentou uma taxa de inflação média para o período de 4,8%, enquanto a Suécia apresentou uma taxa de 4,4%. Portanto, o câmbio não pressionou as taxas de inflação nesses países, pelo menos não de forma sistemática no caso da Áustria.

A estabilidade cambial, a relativa estabilidade da taxa de crescimento dos salários nominais e a ausência de pressões de custos de matérias primas e *commodities* são fundamentais para explicar a estabilidade das taxas de inflação durante o período. A dinâmica da produtividade (ver tabela 1), com taxas de crescimento elevadas refletindo, por sua vez, o crescimento econômico da *Golden Age*, também contribuiu para manter baixas as taxas de inflação.

A comparação entre a trajetória dos salários reais e o crescimento da produtividade agregada da economia, apresentada na tabela 1, revelou as discrepâncias entre os casos analisados. Apenas na Suécia o aumento dos salários reais superou os ganhos de produtividade nas décadas de 1950 e 1960. Na Áustria, a taxa de crescimento dos salários reais e a taxa de variação da produtividade para a média do período apresentaram valores muito próximos. Por fim, no caso da Noruega, o crescimento da produtividade superou o crescimento dos salários reais, com uma diferença de 1,3 pontos percentuais.

**Tabela 1 – Quadro geral para Áustria, Noruega e Suécia**

	Taxa de inflação	Salários Nominais	Produtividade Agregada	Salários reais
Áustria <sup>a</sup>	4,9	10,1	5,8	5,5
Noruega <sup>b</sup>	4,8	7,5	4,3	3,0
Suécia <sup>c</sup>	4,4	9,5	3,9	5,2

Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho, da *Penn World Table*, do Fundo Monetário Internacional, de Edvinson (2005) e de Grytten (2007). Notas: <sup>a</sup>Taxas médias para o intervalo 1951-1970. <sup>b</sup>Taxas médias para o intervalo 1951-1970 para Produtividade e Salários reais. Taxas médias para o intervalo 1950-1970 para as demais variáveis. <sup>c</sup>Taxas médias para o intervalo 1950-1970 para Taxa de inflação e para os Salários Nominais. Taxas médias para o intervalo 1951-1970 para as demais variáveis.

Esses fatos são indícios de que o sistema de negociações salariais centralizadas permitiu conciliar taxas muito baixas de desemprego com uma inflação rastejante, sem tendência aceleracionista. Ao mesmo tempo, esses resultados foram atingidos com menores índices de greves (mesmo que elevada parcela da força de trabalho fosse vinculada a sindicatos) e sem a imposição de uma política salarial de forma unilateral pelo governo ou de restrições à atividade sindical como ocorreu em outros países<sup>15</sup>. Finalmente, ao contrário de outros países capitalistas avançados, os países de negociações centralizadas não recorreram à recessão para combater a inflação por meio do enfraquecimento do poder de barganha dos trabalhadores<sup>16</sup>.

15 Ver Headey (1970), Tarling e Wilkinson (1977), Rubin (1986).

16 Ver, por exemplo, Meany (1959) e Salvati (1985, p. 518).

## Inflação salarial no Brasil e a *creeping inflation*

O Brasil apresentou um processo de inflação salarial a partir de meados de 2004 até 2014, caracterizado pela vigência de taxas de inflação moderadas e estáveis. Nesse período, a taxa de desemprego apresentou trajetória decrescente até se estabilizar em um patamar mais baixo (em torno de 5%), ao mesmo tempo em que ocorreram mudanças políticas e institucionais favoráveis ao poder de barganha dos trabalhadores. A trajetória de crescimento dos salários também provocou mudança nos preços relativos, destacando-se o aumento mais acelerado dos preços dos serviços<sup>17</sup>. Entretanto, fatores adversos como os choques de preços internacionais e o lento crescimento da produtividade (comparativamente ao observado na *Golden Age*) limitaram o processo de crescimento dos salários reais.

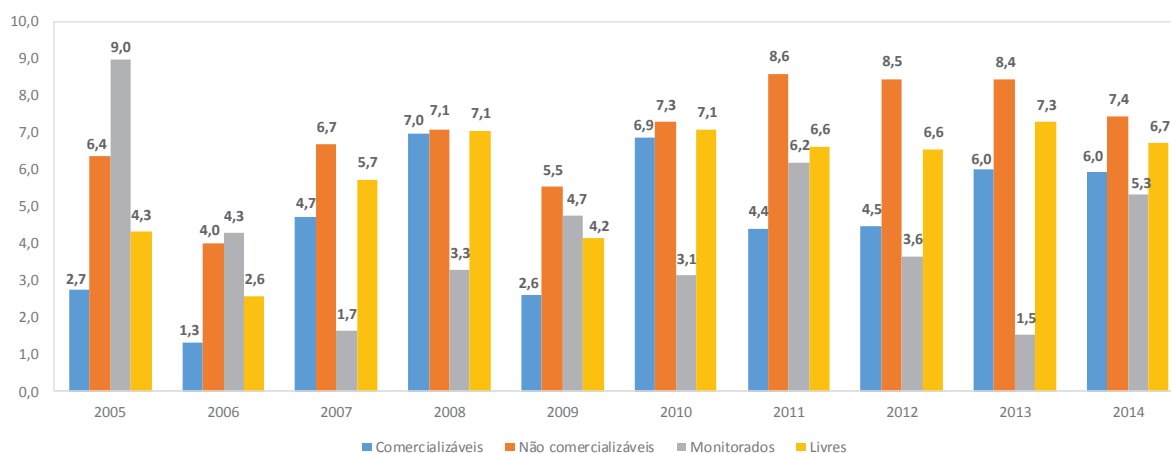
Tanto a inflação brasileira recente como as experiências de *creeping inflation* discutidas foram caracterizadas pela contínua elevação dos salários nominais, que estabeleceu um processo inflacionário moderado e persistente. Em ambos os casos a situação favorável do mercado de trabalho, com baixas taxas de desemprego, traduziu-se na elevação do poder de barganha dos trabalhadores. Esse quadro permitiu importante elevação no padrão de vida dos trabalhadores com reflexos sociais e econômicos muito relevantes. Contudo, o período de inflação salarial no Brasil (de 2004 a 2014) foi menor do que o observado nos países capitalistas avançados durante a *Golden Age*. Além disso, os ganhos salariais na experiência brasileira foram menores do que os ganhos efetivados nas experiências históricas discutidas. O controle da inflação permaneceu entre os objetivos centrais da política econômica no Brasil (apesar da dinâmica moderada), enquanto na *creeping inflation* priorizou-se a questão do emprego. Assim, no Brasil, a elevação de preços internacionais de *commodities* em 2011 parece ter motivado a adoção de políticas que desaceleraram o crescimento a fim de reduzir a taxa de inflação<sup>18</sup>.

O comportamento da inflação foi diverso entre os setores da economia, como pode ser observado no gráfico 1. A inflação dos bens comercializáveis se acelera no período em que ocorrem aumentos nos preços internacionais de alimentos e *commodities*, sendo atenuada entre 2005 e 2010 por causa da contínua apreciação do câmbio nominal. Mesmo a partir de 2011, quando se inicia a trajetória de moderada depreciação cambial, os preços não comercializáveis seguem liderando como fonte de inflação, com taxas persistentemente elevadas especialmente a partir de 2010. Por outro lado, na relação entre preços monitorados e preços livres, nota-se que o crescimento mais lento dos primeiros contribuiu para conter a taxa de inflação na maior parte da série. A partir de 2006, mudanças regulatórias reduziram a indexação dos preços monitorados (antes muito sensíveis a variações no câmbio e nos preços internacionais), diminuindo o ritmo de elevação destes preços (BRAGA, 2013). Ao conter o impacto dos monitorados sobre os custos de produção e o custo de vida, esse processo também contribuiu para o crescimento dos salários reais.

---

17 Ver Santos *et alii* (2016).

18 Ainda assim, a taxa de inflação brasileira permaneceu entre 2010 e 2014 acima da meta de inflação – mesmo que dentro da banda de flutuação – o que subsidia o argumento de que tenha havida maior tolerância com a inflação neste período.

**Gráfico 1 – Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) desagregado, 2005-2014.**

Fonte: Elaboração própria. Dados do Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor, IBGE.

A política de valorização do salário mínimo adotada nesse período seguramente contribuiu para o aumento do patamar e da persistência da taxa de inflação do setor de bens não comercializáveis, mas também garantiu a elevação da renda real de parcela relevante da força de trabalho e fortaleceu o poder de barganha dos trabalhadores (BALTAR, 2015; SUMMA, 2016). Por sua vez, as taxas de desempregos vigentes nos últimos anos do período de inflação salarial no Brasil foram baixas, especialmente em comparação com o histórico do país. Contudo, não aproximaram-se de um valor que refletisse uma situação de pleno emprego, diferentemente do que foi observado nos casos da Noruega e da Suécia. Ainda assim, essa situação originou maior grau de conflito nas relações de trabalho, verificando-se crescimento das atividades grevistas (CARDOSO, 2004). Nesse sentido, a experiência brasileira difere da dos países de negociações centralizadas, onde a obtenção sistemática de acordos salariais favoráveis coexistiu com menor grau de conflito nas relações de trabalho.

Outra diferença marcante entre as experiências discutidas emerge da comparação entre a dinâmica da produtividade. Na *creeping inflation* dos países de negociações centralizadas (e também em outras experiências durante a *Golden Age*), o elevado crescimento da produtividade acomodou o impacto do crescimento dos salários sobre os custos de produção. Em contrapartida, no caso brasileiro, a produtividade cresceu em média a uma taxa mais baixa, de modo que o crescimento dos salários reais gradualmente alterou a distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores (SARAMAGO; FREITAS; MEDEIROS, 2018), e reduziu as margens de lucro, acirrando, com isso, o conflito distributivo (GOMES; FREITAS, 2018).

Além disso, pelo menos para o caso da Suécia, os setores produtores de bens comercializáveis lideraram o crescimento da produtividade, em especial o setor manufatureiro. Essa característica é relevante para a preservação da competitividade das atividades produtivas expostas à concorrência externa. No caso brasileiro, a trajetória da produtividade da indústria de transformação permaneceu estagnada entre 2004-2008, e foi declinante entre 2008-2011 (FEVEREIRO, FREITAS, 2015). Ademais, a taxa de câmbio valorizou-se até 2010, o que, em combinação com a redução da produtividade e com o crescimento dos salários, reduziu a margem de lucro nos setores comercializáveis a partir de 2004. Esse movimento se intensificou entre 2010 e 2014, a despeito da depreciação cambial (GOMES; FREITAS, 2018).

Com relação aos preços internacionais de petróleo, alimentos, matérias primas industriais, a estabilidade nominal observada durante a *Golden Age*, não se reproduziu no período mais recente. Com efeito, o índice de preços de *commodities* primárias do FMI apresentou, no intervalo 2004-2014, uma taxa média de aumento anual de 6,4% para *commodities* não-combustíveis<sup>19</sup>, 6,2% para alimentos e bebidas e 6,7% para insumos industriais.<sup>20</sup>

Portanto, o período de crescimento dos salários no Brasil não contou com os mesmos aspectos favoráveis presentes na *Golden Age*. O contraste entre as experiências é maior no que diz respeito à dinâmica dos preços internacionais e da produtividade e no comportamento da distribuição funcional da renda. Destaca-se, ainda, que as taxas de desemprego permaneceram em patamar mais elevado no caso brasileiro, e que o controle da inflação seguiu entre os principais objetivos da política macroeconômica. Finalmente, a experiência brasileira não contou com um cenário geopolítico favorável ao desenvolvimento econômico e à melhoria das condições da classe trabalhadora, ao contrário dos países capitalistas avançados na *Golden Age*.

## Considerações Finais

A aceleração inflacionária que ocorreu nos países centrais nos anos 1970 e nos países em desenvolvimento na mesma década e na seguinte consistiu em um elemento fundamental para a construção da hegemonia neoliberal. A partir de então, a política econômica deixou, cada vez mais, de se orientar à manutenção de elevado nível de emprego e promoção de bem-estar social nos países desenvolvidos, e ao desenvolvimento das forças produtivas na periferia. Diminuiu severamente a tolerância com a inflação e progressivamente foram adotadas políticas macroeconômicas restritivas, consolidadas no século XXI com o estabelecimento de regimes de metas de inflação por muitos países assim como de regras que restringem a discricionariedade da política econômica. Nesse contexto, o controle da inflação passou a justificar a tolerância com taxas mais elevadas de desemprego.

A intensidade das transformações durante os anos 1970 e 80, acabou por retirar foco do estudo do processo inflacionário que ocorreu na chamada *Golden Age* do capitalismo. A *creeping inflation* da *Golden Age* resultou de uma inflação de salários, uma vez que no período as taxas de câmbio permaneceram fixas e os preços das *commodities* mantiveram-se estáveis. Esse processo assumiu características específicas nos países com estrutura sindical mais centralizada, onde houve certa coordenação entre objetivos de política macroeconômica e as negociações salariais.

A partir de meados de 2004 ocorre uma inflação salarial no Brasil, que se traduz em taxas de inflação moderadas e persistentes de forma similar ao período da *creeping inflation*. Diferentemente das experiências de *creeping inflation* da *Golden Age*, o caso brasileiro apresentou uma combinação de baixo crescimento da produtividade com elevação do salário real. Além disso, o processo inflacionário foi potencializado pela elevação de outros componentes de custo, como

---

19 As *commodities* energéticas elevaram-se a uma taxa de 11,2%, mas esse reajuste não foi diretamente repassado por causa da política de preços praticada pela Petrobrás.

20 Especialmente a partir de 2010, "a evolução [do preço] da cesta de consumo dos assalariados exigiu reajustes mais elevados do que o praticado pelos empresários para os seus bens finais, pressionando os mark-ups" (GOMES; FREITAS, 2018, p. 16).

os preços de *commodities*. Nesse sentido, políticas de preço poderiam contribuir de forma complementar com a dinâmica de elevação dos salários reais, minorando o impacto de outros preços sobre os custos de produção ou sobre a cesta de consumo dos trabalhadores. A contenção da inflação de preços monitorados a partir de 2006 exerceu impacto desse tipo. No entanto, a volatilidade dos preços de *commodities* foi, neste período, um elemento complicador para a realização de uma coordenação mais ativa.

Por outro lado, o ritmo de crescimento da produtividade permaneceu baixo, sendo prejudicado ainda mais pelas políticas de contenção da demanda agregada. Com menor crescimento da produtividade, os reajustes salariais exercem maior impacto sobre os custos de produção, o que limitou diretamente o crescimento dos salários reais. Indiretamente, esse quadro favoreceu o acirramento do conflito distributivo. Apesar da desaceleração do crescimento a partir de 2011 não houve elevação da taxa de desemprego, de modo que se sustentou o ritmo de crescimento dos salários. Finalmente, com a guinada conservadora na política econômica a partir de 2015, os choques de câmbio e de preços monitorados e com a elevação do desemprego, decorrente da recessão, encerrou-se a experiência brasileira de inflação salarial. Atualmente, a manutenção de elevadas taxas de desemprego, o aumento da informalidade no mercado de trabalho, a política fiscal contracionista, e a reforma trabalhista reduzem consideravelmente o poder de barganha dos trabalhadores. Esse quadro explica a recente redução da inflação, que tende a ser acompanhada, nos próximos anos, por uma trajetória menos favorável dos salários e pela recomposição das taxas de lucro.

A reflexão apresentada neste artigo indica a necessidade de elaboração de políticas anti-inflacionárias alternativas, destacando-se instrumentos que historicamente se mostraram muito efetivos no campo dos acordos coletivos. Além disso, nota-se que uma economia aberta está sujeita a choques de preços oriundos do setor externo, que, na ausência de valorização cambial, impactam diretamente a taxa de inflação. Nesse caso, a política macroeconômica não pode influir sobre a elevação de preços, sendo preciso observar suas limitações. Deve-se, ainda, compreender que a redução do ritmo de crescimento a fim de conter a inflação possui consequências graves sobre o processo de desenvolvimento e representa um obstáculo para uma dinâmica de crescimento dos salários.

## Referências

- AUKRUST, O. *Inflation in the open economy: a Norwegian model*. Oslo: Central Bureau of Statistics. Artikler fra statistisk sentralbyrå NR.96, 1977.
- BALTAR, P. *Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil*. Brasília: IPEA, 2015. (Texto para discussão, 470)
- BASTOS, C. *Conflito distributivo e inflação*. Brasília: CEPAL/IPEA, 2010. (Texto para Discussão, 11).
- BRAGA, J. A inflação brasileira na década de 2000 e a importância de políticas não monetárias de controle. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 22, n. 3, p. 697-727, 2013.
- EATWELL, J., LLEWELLYN, J.; TARLING, R. Money wage inflation in industrial countries. *The Review of Economic Studies*, v. 41, n. 4, p. 515-523, 1974.

- EDGREN, G.; FAXÉN, K.; ODHNER, C. *Wage formation and the economy*. London: Allen & Unwin, 1973.
- EDVINSSON, R. *Growth, accumulation, crisis: with new macroeconomic data for Sweden 1800-2000*. Stockholm Studies in Economic History. Stockholm: Acta Universitatis Stockholmiensis, 2005.
- ESPING-ANDERSEN, G. The three political economies of the welfare state. *Canadian Review of Sociology*, v. 26, n. 1, p. 10-36, 1989.
- FEVEREIRO, J.; FREITAS, F. *Produtividade do trabalho e mudança estrutural: uma comparação entre diferentes métodos de decomposição a partir da experiência brasileira entre 2000-2011*. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, 2015 (mimeo).
- GLYN, A.; HUGHES, A.; LIPIETZ, A.; SINGH, A. The rise and fall of the Golden Age. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J (Eds.). *The Golden Age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Oxford University Press, 1990.
- GRYTTE, O. Norwegian wages 1726-2006 classified by industry. In: EITRHEIM, Ø.; KLOYLAND, J.; QVIGSTAD, J. (Eds.) *Historical monetary statistics for Norway: part II*. Norges Bank, Occasional Paper, n. 38, 2007
- HEADEY, B. Trade unions and national wages policies. *The Journal of Politics*, v. 32, n. 2, p. 407-439, May 1970.
- HIBBS, D. *The political economy of industrial democracies*. Cambridge: Harvard University Press, 1987.
- HINES, A. Wage inflation in the United Kingdom 1948-62: a disaggregated study. *The Economic Journal*, [S.l.], v. 79, n. 313, p. 66-89, Mar. 1969.
- HOLZMAN, F. Creeping Inflation. *The Review of Economics and Statistics*, [S.l.], v. 41, n. 3, p. 324-329, Aug. 1959.
- HOMER, Sidney; SYLLA, Richard Eugene. *A history of interest rates*. New Brunswick: Rutgers University Press, 1996.
- ILO. International Labour Organization. Year book of labour statistics. 1952-1970.
- IMF. International Monetary Fund. International Financial Statistics. 2017.
- KALDOR, N. Inflation and recession in the world economy. *The Economic Journal*, v. 86, n. 344, p. 703-714, 1976.
- KORPI, W. The great trough in unemployment: long-term view of unemployment, inflation, strikes, and the profit/wage ratio. *Politics & Society*, v. 30, n. 3, p. 365-426, Sep. 2002.
- LAVOIE, M. *PostKeynesian Economics: new foundations*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2014.
- MARGLIN, S. *Lessons of the Golden Age: an overview*. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J (Eds.). *The Golden Age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Oxford University Press, 1990.
- MARTIN, A. Wages, profits, and investment in Sweden. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 403-466.
- MEANY, G. What would labor do about inflation? *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 326, n. 1, p. 32-39, 1959.



- PIVETTI, M. *An essay on money and distribution*, London: Macmillan, 1991.
- RUBIN, B. Class Struggle American Style: Unions, Strikes and Wages. *American Sociological Review*, [S.l.], v. 51, n. 5, p. 618-633, Oct. 1986.
- SANTOS, C.; AMITRANO, C.; PIRES, M.; CARVALHO, S.; FERREIRA, E.; ESTEVES, F.; YANNICK, K. LIMA, L. *A natureza da inflação de serviços no Brasil: 1999-2014*, Brasília: IPEA, 2016. (Texto para Discussão, 2169)
- SALVATI, M. *The Italian Inflation*. The politics of inflation and economic stagnation. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 509-563.
- SARAMAGO, H.; FREITAS, F.; MEDEIROS, C. Distribuição funcional da renda: aspectos conceituais e metodológicos e uma análise de decomposição para a parcela salarial no Brasil (1995-2015). In: *Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia Política*. Niterói, 2018.
- SERRANO, F. Power relations and American macroeconomic policy, from Bretton Woods to the floating dollar standard. In: *O Poder Americano*, Petrópolis: Editora Vozes, p. 1-43, 2004.
- SERRANO, F. O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. *Revista Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, p. 395-421, maio-ago. 2010.
- SERRANO, F.; SUMMA, R. *Distribution and cost-push inflation in Brazil under inflation targeting, 1999-2014*. Roma: Centro di Ricerche e Documentazione Piero Sraffa, 2015. (Working paper, 14/2015)
- GOMES, L.; FREITAS, F. A evolução do conflito distributivo no Brasil de 2000 a 2014: uma visão multisetorial. In: *Anais do XI Encontro da Associação Keynesiana Brasileira*. Porto Alegre, 2018.
- STIRATI, A. Inflation, unemployment and hysteresis: an alternative view, *Review of Political Economy*, v. 13, n. 4, Aug. 2001.
- STIRATI, A. *Interpretations of the classics: the theory of wages*. Roma: Università degli studi Roma Tre, 2010. (Working paper, 116)
- SUMMA, R. Uma nota sobre a relação entre salário mínimo e inflação no Brasil a partir de um modelo de inflação de custo e conflito distributivo. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 25, n. 3, p. 733-756, dez. 2016.
- SWENSON, P. Varieties of capitalist interests: power, institutions, and the regulatory Welfare State in the United States and Sweden. *Studies in American Political Development*, n. 18, p. 1-29, Spring 2004.
- TARLING, R., WILKINSON, F. The Social Contract: post-war incomes policies and their inflationary impact. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, n. 4, p. 395-414, Dec. 1977.
- TURNER, H.; JACKSON, A. On the Determination of the General Wage Level—A World Analysis; or “Unlimited Labour Forever”. *The Economic Journal*, v. 80, n. 320, p. 827-849, Dec. 1970.
- TYLECOTE, A. *Causes of the present inflation: interdisciplinary explanation of inflation in Britain, Germany and the United States*. London: The Macmillian Press, 1981.
- WALLERSTEIN, M.; GOLDEN, M.; LANGE, P. Unions, employers’ associations, and wage-setting institutions in northern and central Europe, 1950-1992. *Industrial and Labor Relations Review*, v. 50, n. 3, p. 379-401, Apr. 1997.