

## UM CASO DE INÉRCIA INFLACIONÁRIA: O QUE ESTÁ ACONTECENDO COM OS PREÇOS DOS BENS E SERVIÇOS NÃO-COMERCIALIZÁVEIS?\*

Maria Andréia Parente Lameiras

Fabio Giambiagi

A análise da inflação, com base no Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), deixa evidente que a grande dificuldade para o controle inflacionário, ao longo dos últimos anos, teve como ponto principal o comportamento dos preços administrados, com taxas de variação acumuladas bem superiores à do índice geral. Como consequência da trajetória desses preços, e tendo em vista o objetivo de atender às metas de inflação, os ajustes acabaram sendo feitos pelo lado dos preços livres, via aumento de taxas de juros. Essa política monetária restritiva, aliada à apreciação cambial, obteve êxito e gerou, em 2005, a terceira queda consecutiva do IPCA. Para 2006, a expectativa para a variação dos preços administrados é de forte queda — ancorada, principalmente na desaceleração dos Índices Gerais de Preços (IGPs) ocorrida no ano passado —, o que se confirmado, já garantiria novo alívio às taxas de inflação. Entretanto, com esse cenário de desaceleração dos preços administrados, o foco de pressão inflacionária, neste ano, deverá se deslocar para o subgrupo de bens e serviços não-comercializáveis, cujas taxas de variação parecem não seguir os demais preços livres da economia, não respondendo da mesma forma aos efeitos da contração monetária. Enquanto o IPCA geral desacelerou de 12,5% em 2002 para 5,7% em 2005, os preços não-comercializáveis mostraram uma rigidez maior. Com variações acumuladas no ano da ordem de 7%, a contribuição à inflação dada por esse subgrupo vem crescendo ano após ano. Em 2002, os preços não-comercializáveis responderam por 20% da variação total do IPCA e, em 2005, essa participação já alcançava 35%. Essa dificuldade no recuo dos preços não-comercializáveis, em especial, os relacionados a serviços, mesmo mantendo os demais preços sob controle, fará com que daqui em diante o processo de declínio das taxas de inflação se dê de uma maneira mais lenta do que a verificada no passado recente.

Partindo-se da constatação dessa rigidez de preços que vem marcando a trajetória dos bens e produtos não-comercializáveis, esta nota tem por objetivo apontar as causas prováveis

TABELA 1  
ACUMULADO 12 MESES: GERAL E CATEGORIAS  
[em %]

	Peso jan./2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Livres	66,7	3,69	6,56	11,49	7,80	6,54	4,32
Comercializáveis	35,6	3,64	7,31	14,88	8,69	6,31	2,74
Não-comercializáveis	31,0	3,71	5,70	7,47	6,66	6,84	6,36
Administrados	33,3	12,90	10,78	15,32	13,20	10,20	8,98
IPCA	100,0	5,97	7,67	12,53	9,30	7,60	5,69

\* Os autores agradecem os comentários de Fernando Honorato Barbosa e Paulo Levy, porém se responsabilizam integralmente pelo conteúdo da nota.

desse comportamento, destacando os principais pontos de resistência à baixa e, por conseguinte, indicando algumas prescrições de políticas. Para efeito de estudo, os preços não-comercializáveis, com peso de 31% no IPCA de janeiro de 2006, foram decompostos em seis categorias: alimentos e bebidas;<sup>1</sup> aluguéis e serviços residenciais; serviços de transportes; serviços médicos;<sup>2</sup> serviços pessoais e serviços educacionais. A Tabela 2 mostra as variações acumuladas no ano de cada uma dessas categorias, bem como as suas participações dentro do grupo de preços não-comercializáveis.

À exceção do subgrupo alimentos e bebidas, cujas taxas de variação reduziram-se com mais intensidade nos últimos três anos, as demais categorias se mantiveram em patamares elevados, e bem próximos aos praticados anteriormente. A explicação para essa pressão altista, que vai de encontro à trajetória de queda percorrida pelos demais preços livres da economia, reside em uma conjunção de fatores como aumento real de salário mínimo, efeitos indiretos dos aumentos de tarifas e impostos, baixa elasticidade de substituição de alguns serviços e inércia inflacionária.

TABELA 2  
ACUMULADO 12 MESES: TOTAL E SUBGRUPOS  
[em %]

	Peso jan./2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentos e bebidas	25,2	4,39	9,83	14,51	14,90	8,35	7,64
Aluguel e serviços residenciais	19,7	-0,78	2,45	2,07	1,44	3,64	4,19
Serviços de transporte	14,4	4,61	5,12	5,34	1,04	9,41	5,51
Serviços médicos	5,4	1,93	1,80	6,08	2,44	4,59	3,93
Serviços pessoais e recreação	20,3	7,60	5,20	6,30	4,62	4,73	7,68
Serviços educacionais	15,0	4,18	6,40	7,63	8,75	9,71	6,97
Não-comercializáveis	100,0	3,71	5,70	7,47	6,66	6,84	6,36

## ALIMENTOS E BEBIDAS

De acordo com a Tabela 3, que discrimina a contribuição ao IPCA dos diversos segmentos que compõem o conjunto dos bens não-comercializáveis, verifica-se que, apesar de apresentar maior pressão sobre o índice, o subgrupo alimentos e bebidas vem gradualmente reduzindo a sua participação na variação desse grupo. Se em 2002 esses itens foram responsáveis por 47% da variação total dos preços dos bens e serviços não-comercializáveis, em 2005 essa participação já havia recuado para 28%. A contribuição desse grupo à inflação só não foi reduzida ainda mais devido ao comportamento dos itens relacionados à “alimentação fora do domicílio”, cujas taxas de variação não seguiram a mesma tendência dos alimentos no domicílio, refletindo a incorporação de outros custos, como salários e impostos.

1. Esse grupo é composto por alimentação fora do domicílio e por alguns alimentos *in natura*.

2. Não contêm o item “plano de saúde” que é considerado como serviço administrado.

TABELA 3  
**CONTRIBUIÇÃO À INFLAÇÃO<sup>a</sup>**  
 [em p.p.]

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentos e bebidas	0,40	0,84	1,16	0,62	0,58	0,56
Aluguel e serviços	-0,06	0,20	0,15	0,35	0,23	0,27
Serviços de transporte	0,33	0,24	0,25	0,16	0,46	0,26
Serviços médicos	0,04	0,04	0,11	0,10	0,09	0,07
Serviços pessoais	0,39	0,33	0,43	0,42	0,32	0,50
Serviços educacionais	0,17	0,28	0,36	0,43	0,44	0,32
Não-comercializáveis	1,28	1,93	2,48	2,08	2,12	1,98
Participação dos não-comercializáveis na variação do IPCA (%) <sup>b</sup>	21,5	25,2	19,8	22,4	27,9	34,7

<sup>a</sup> Refere-se à contribuição dos não-comercializáveis para a inflação total. A diferença entre a penúltima linha e a variação do IPCA reflete a influência dos preços comercializáveis e dos preços administrados.

<sup>b</sup> Relação entre a contribuição dos não-comercializáveis e a variação total do IPCA.

## ALUGUÉIS E SERVIÇOS RESIDENCIAIS

No caso desse subgrupo, as duas maiores contribuições ao IPCA vêm dos itens “aluguel” e “condomínio”. A combinação de reajustes de tarifas públicas, em especial taxa de água e energia, com impacto nos custos, e crescimento de salário mínimo real, gerando aumentos na folha de pessoal, explica a expressiva aceleração das taxas de variação do item “condomínio”, cujo incremento nominal acumulado no período 2003-2005 é superior a 32%, muito acima da variação do IPCA de 24% (Tabela 4). Essa subida nos valores do condomínio pode ser apontada como um dos motivos pela correção de aluguéis abaixo da inflação passada, já que, em muitos casos, é dado um aumento menor no aluguel para compensar o dispêndio

TABELA 4  
**ACUMULADO 12 MESES: ITENS SELECIONADOS**  
 [em %]

	Peso <sup>a</sup>	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Aluguel residencial <sup>b</sup>	12,3	-2,32	1,05	0,30	3,74	1,50	2,57
Empregada doméstica <sup>c</sup>	10,2	11,03	8,08	8,67	8,51	4,52	11,51
Automóvel usado <sup>d</sup>	7,1	13,32	5,76	6,17	1,08	12,37	4,67
Condomínio <sup>b</sup>	6,0	1,96	8,59	6,01	11,58	8,95	8,91
Conserto de automóvel <sup>d</sup>	4,6	3,11	7,38	5,46	8,59	10,52	4,75
Curso primeiro grau <sup>e</sup>	4,1	3,04	6,24	7,85	9,58	11,50	9,48
Dentista <sup>f</sup>	2,8	3,03	2,32	8,70	6,23	5,04	3,44
Cabeleireiro <sup>c</sup>	1,7	-0,06	2,28	5,68	3,05	6,98	6,97
Curso segundo grau <sup>e</sup>	1,7	6,27	7,08	8,43	10,59	11,98	9,52
Seguro voluntário de veículo <sup>d</sup>	1,3	9,87	6,91	9,48	3,08	24,28	22,67
Médico <sup>f</sup>	0,8	3,77	3,77	5,41	7,21	7,55	8,19
Cinema <sup>c</sup>	0,5	3,57	3,95	7,11	12,10	6,95	9,43
Excursões <sup>c</sup>	0,4	14,93	14,92	15,04	11,02	26,29	14,64
Não-comercializáveis	100,0	3,71	5,70	7,47	6,66	6,84	6,36

<sup>a</sup> Peso no item “não-comercializáveis”. Soma dos pesos dos itens considerados: 53,5%.

<sup>b</sup> Item pertencente ao subgrupo aluguel e serviços residenciais.

<sup>c</sup> Item pertencente ao subgrupo serviços pessoais.

<sup>d</sup> Item pertencente ao subgrupo serviços de transporte.

<sup>e</sup> Item pertencente ao subgrupo serviços educacionais.

<sup>f</sup> Item pertencente ao subgrupo serviços médicos.

maior do inquilino com a taxa condominial. Além disso, maior oferta de imóveis disponíveis no mercado possibilita ao inquilino negociar reajustes menores, abaixo, inclusive, dos estipulados no contrato. Com a incorporação dos demais itens dessa categoria, que incluem os gastos com serviços de conservação e manutenção do domicílio, cuja lógica de reajustes está ligada em parte ao salário mínimo, dado que este é o parâmetro usado pelos trabalhadores autônomos, esse subgrupo foi responsável por um acréscimo de 0,27 pontos percentuais (p.p.) no IPCA em 2005 (Tabela 3).

### SERVIÇOS DE TRANSPORTES

Dentro do subgrupo serviços de transportes, a maior pressão vem do item “automóvel usado”, cuja taxa de variação chegou a 12,4% em 2004, mas recuou em 2005, provavelmente influenciada pela desaceleração nos preços dos automóveis novos (alta de 3,2% em 2005 contra 13,7% em 2004), cujo efeito substituição é eficaz. Dentro desse conjunto de preços, por outro lado, merece destaque o comportamento do item “seguro voluntário de veículo” com taxas acumuladas no ano superiores a 20%, tanto em 2004 como em 2005, refletindo, em parte, o aumento da violência nos grandes centros urbanos.

### SERVIÇOS MÉDICOS E EDUCACIONAIS

Uma mesma análise pode ser feita para os serviços médicos e educacionais, cujas taxas de variação vêm mostrando uma certa rigidez associada, principalmente, a dois fatores: baixa correlação, até agora, com a inflação passada; e pequena elasticidade de substituição. No primeiro caso, verifica-se que a queda nas taxas de inflação passadas leva algum tempo até surtir efeito na composição desses preços, fazendo com que eles recuem mais lentamente. Adicionalmente, a baixa elasticidade de substituição nesses subgrupos faz com que, mesmo na presença de maior competição, exista uma grande resistência à troca desses tipos de serviços tendo em vista que essas mudanças tendem a gerar um certo custo de adaptação. Entretanto, com a recente desaceleração do IPCA, é factível esperar que, cedo ou tarde, esses subgrupos comecem uma trajetória mais consistente de redução no ritmo de crescimento dos preços, à medida que forem incorporando nas suas “composições de reajustes” taxas de inflação menores. Além disso, a manutenção de reajustes acima da inflação passada, se mantida, acabaria, em algum momento, por gerar uma queda no poder de compra dos consumidores que, para não mudar seu padrão de consumo, optariam, mesmo contra a vontade, por serviços similares mais baratos.

### SERVIÇOS PESSOAIS

O subgrupo “serviços pessoais” merece uma atenção especial, uma vez que foi o que apresentou a maior variação acumulada em 2005, contribuindo com 0,5 p.p. no resultado final do IPCA. Assim como no caso dos serviços médicos e educacionais, uma parte dessa resistência à baixa pode ser atribuída também à pequena elasticidade de substituição, mas, sem dúvida alguma, seu desempenho está muito mais ligado aos aumentos reais que vêm sendo concedidos ao salário mínimo. De fato, na análise desse subgrupo, o item com maior peso é “empregada doméstica”, cujos reajustes, que têm ligação direta com o salário mínimo, acumularam alta de 11,5% em 2005 e, sozinho, contribuiu com 0,35 p.p. na variação total do IPCA (Tabela 5). Outros serviços, como cabeleireiro (7,0% de inflação) e costureira (6,7%) também apresentaram variações acima da observada pelo IPCA. Por fim, vale ressaltar que os itens relacionados à recreação, como cinema (9,4%) e excursões (14,6%), também vêm apresentando reajustes de preços bem acima da inflação fechada.

TABELA 5  
**CONTRIBUIÇÃO À INFLAÇÃO**  
 [em p.p.]

	Peso <sup>a</sup>	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Aluguel residencial	3,8	-0,13	0,05	0,01	0,16	0,06	0,10
Empregada doméstica	3,2	0,36	0,26	0,28	0,26	0,14	0,35
Automóvel usado	2,2	0,33	0,14	0,15	0,02	0,27	0,10
Condomínio	1,9	0,04	0,16	0,11	0,20	0,16	0,16
Conserto de automóvel	1,4	0,05	0,11	0,08	0,12	0,15	0,07
Curso primeiro grau	1,3	0,04	0,08	0,10	0,11	0,14	0,12
Dentista	0,9	0,03	0,02	0,08	0,06	0,04	0,03
Cabeleireiro	0,5	0,00	0,01	0,03	0,02	0,04	0,04
Curso segundo grau	0,5	0,03	0,04	0,04	0,05	0,06	0,05
Seguro voluntário de veículo	0,4	0,03	0,02	0,03	0,01	0,08	0,08
Médico	0,3	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02
Cinema	0,1	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01
Excursões	0,1	0,01	0,01	0,01	0,01	0,03	0,02
Outros	14,4	0,48	1,00	1,51	1,03	0,93	0,82
Não-comercializáveis	31,0	1,28	1,93	2,48	2,08	2,12	1,98

<sup>a</sup> Peso no IPCA em janeiro de 2006.

## CONCLUSÕES

As altas taxas de variação apresentadas pelos preços não-comercializáveis nos últimos anos têm como origem o comportamento dos itens relacionados a serviços, cuja trajetória de reajustes se mostra completamente descompassada com os demais preços da economia. Essa resistência à queda de preços, como foi mostrada, é resultante, em parte, dos reajustes reais concedidos ao salário mínimo e da baixa elasticidade de substituição desses serviços. Entretanto, partindo-se do pressuposto da manutenção de taxas de inflação declinantes, é fundamental que haja uma quebra dessa “espinha” como forma de garantir essa tendência, uma vez que tanto os preços comercializáveis como os administrados parecem caminhar em patamares compatíveis com as metas. A eliminação desses “descompassos” entre preços comercializáveis e não-comercializáveis requer, enfim, maior e melhor competição no mercado como forma de reduzir os custos na mudança dos serviços. Somente com serviços de qualidade a preços competitivos pode-se gerar uma quebra dessa inércia inflacionária. Adicionalmente, é preciso estar atento para o fato de que aumentos reais dos salários mínimos geram uma inflação adicional, dada a pressão de custos que esses aumentos originam em diversos segmentos e que, de alguma forma, devem ser compensados por mecanismos que dificultem o repasse para o consumidor final.

Em resumo, o combate à alta de preços no segmento de bens e serviços não-comercializáveis envolve um conjunto de prescrições, notadamente:

- a) nos itens “alimentos e bebidas”, a defesa de uma competição maior na economia;
- b) nos serviços residenciais e pessoais, uma moderação nos futuros reajustes do salário mínimo, sem a qual será difícil a taxa de variação desses itens diminuir muito;

c) nos serviços médicos e educacionais, a continuidade da política desinflacionária, para diminuir paulatinamente os reajustes de itens como mensalidade escolar; e

d) persistência no cumprimento da meta como forma de quebrar essa rigidez inflacionária, deixando claro o comprometimento das autoridades monetárias com uma política de estabilização de preços.