

Ensaio

O que nos dizem as margens e o poder negocial dos trabalhadores sobre os mercados em Portugal? ¹

Ricardo Pinheiro Alves² e Carlos Figueira³

1. Nota introdutória

O crescimento económico sustentado e o maior bem-estar agregado requerem a alocação eficiente de recursos na economia, que é reforçada pela concorrência nos mercados. Por isso, e numa perspectiva de política pública, é crucial identificar os mercados com um baixo grau de concorrência.

A avaliação da concorrência é especialmente relevante para a economia portuguesa. Em primeiro lugar, uma configuração competitiva débil favoreceu uma alocação excessiva de recursos em sectores protegidos da concorrência externa antes da crise mais recente, afetando negativamente a produtividade e o bem-estar. Mais recursos foram extraídos de atividades orientadas para a exportação, contribuindo para o crescimento dos desequilíbrios externos. Em segundo lugar, no programa de assistência económica e financeira Portugal comprometeu-se com uma série de reformas estruturais, muitas delas com o objectivo de aumentar a concorrência nos mercados de produto e de serviços. Por estas razões torna-se necessário avaliar a evolução recente dos indicadores de concorrência.

O “markup” é um indicador comum para medir o grau de concorrência num determinado mercado. Ao medir a diferença entre o preço de venda e o custo de produção de um bem ou serviço, podemos avaliar a capacidade das empresas em aumentar os lucros pela sustentação do preço acima do seu custo marginal. Uma margem positiva implica a rejeição da existência de mercados perfeitamente competitivos, sinalizando que as empresas detêm poder de mercado.

No entanto, a concorrência perfeita no mercado dos produtos também exige a existência de concorrência perfeita no mercado de trabalho, o que significa que os trabalhadores são pagos exatamente de acordo com sua produtividade. Há evidência empírica significativa de que essa suposição não é válida e, mais importante, se não for ignorada, leva a uma consistente subestimação do poder de mercado das empresas.

Este estudo avalia a evolução da concorrência nos mercados em Portugal entre 2010 e 2016, através da estimação de “markups”, tanto nos mercados de produto como no mercado de trabalho. Os resultados destacam a necessidade de abordar as imperfeições do mercado de trabalho e de produto de forma integrada. Adicionalmente, confirmamos que há espaço significativo para aumentar a concorrência na economia portuguesa. Durante o período em análise, as margens de preço-custo estimadas exibem um padrão estável, enquanto o poder negocial dos trabalhadores apresenta uma tendência de queda, o que significa que a capacidade dos trabalhadores em extrair parte dos lucros de seus empregadores diminuiu significativamente.

2. Enquadramento metodológico

A metodologia utilizada para estimar os “markups” é baseada em Hall (1988) e Roeger (1995). Estes trabalhos foram inspirados pela contribuição seminal de Solow (1957), que introduziu a contabilidade do crescimento para determinar o papel do progresso tecnológico, e também

¹ Este trabalho é uma republicação do estudo apresentado no *e-book* “O Crescimento Económico Português”, publicado em outubro de 2019 pelo Banco de Portugal.

² Gabinete de Estudos do Ministério da Economia, IADE-UE.

³ Banco de Portugal, Nova School of Business and Economics.

relaxou a suposição de concorrência perfeita nos mercados de produto, tornando assim possível estimar “markups”.

Ao assumir uma função de produção neoclássica padrão e seguindo as mesmas suposições de Solow (1957), é possível derivar o resíduo de Solow, que é a diferença entre o crescimento do produto total e a parte que é explicada pela acumulação de capital, trabalho e *inputs* intermédios. Sob certos pressupostos, o resíduo de Solow seria exatamente igual ao progresso tecnológico, mas ao relaxar o pressuposto de concorrência perfeita nos mercados de produto, essa equivalência não existe.

No entanto, num cenário de concorrência imperfeita, o resíduo de Solow pode ser decomposto numa componente tecnológica e num “markup”. Dado que a componente tecnológica é inobservável, Roeger (1995) propôs considerar a diferença entre o resíduo de Solow (primal) e seu dual, que é derivado da função de minimização de custos da empresa, de forma que seja possível eliminar o parâmetro não observado e, conseqüentemente, estimar consistentemente “markups”.

Contudo, tanto Roeger (1995) quanto Hall (1998) assumiram mercados de trabalho perfeitamente competitivos em que o poder negocial dos trabalhadores seria nulo. Como há evidência empírica de que os “markups” são significativamente subestimados nestas condições, a sua abordagem foi modificada para levar em conta também a concorrência imperfeita no mercado de trabalho (Crépon et al., 2005; Abraham et al., 2009).

No contexto de um mercado de trabalho imperfeito, é possível assumir que os salários e o número de trabalhadores sejam escolhidos simultaneamente de acordo com um padrão eficiente de negociação, que envolve a partilha do excedente entre empresas lucrativas e trabalhadores cujos benefícios provêm do emprego e dos salários.

Neste estudo, obtemos estimativas de “markups” consistentes ao considerar simultaneamente as imperfeições dos mercados de produto e de trabalho (através da estimativa conjunta das margens preço-custo e do poder negocial dos trabalhadores) na economia portuguesa para o período 2010-2016. Deste modo, seguimos de perto Amador e Soares (2013), que realizaram um exercício semelhante para um período anterior.

Assumindo concorrência imperfeita no mercado de trabalho e calculando a diferença entre o primal (SR) e o dual do resíduo de Solow (SR^d) obtém-se a equação (1), que permite estimar conjuntamente o “markup” (μ) e o poder negocial dos trabalhadores (ϕ). Nesta equação, o coeficiente que traduz o poder negocial dos trabalhadores (ϕ) deve assumir valores entre 0 e 1, em que um mercado de trabalho competitivo corresponde a $(\phi) = 0$, enquanto $(\phi) = 1$ implica que o excedente gerado pela empresa é totalmente transferido para os trabalhadores. Em consequência, os mercados com estimativas de poder negocial fora do intervalo $[0,1]$ foram desconsiderados.

$$(1) \quad SR - SR^d = \left(1 - \frac{1}{\mu}\right) [(\Delta p + \Delta q) - (\Delta r + \Delta k)] + \frac{\phi}{(1-\phi)} (\alpha^L - 1) [(\Delta l + \Delta w) - (\Delta r + \Delta k)]$$

Ao incluir o último termo relativo a um mercado de trabalho imperfeito, é melhorada a consistência das estimativas. A exclusão desse termo induziria um enviesamento em baixa, que é maior quanto maior o poder negocial (ϕ), a parte dos custos de trabalho na produção (α^L) e a diferença entre a taxa de crescimento nominal do trabalho e do capital ($(\Delta l + \Delta w) - (\Delta r + \Delta k)$).

A estimativa da equação (1) permite testar a hipótese de concorrência perfeita nos mercados de produto da economia portuguesa para o período 2010-2016. A especificação de referência deste estudo corresponde a estimativas OLS com erros agrupados ao nível da empresa, uma vez que se espera que as observações da mesma empresa estejam correlacionadas ao longo do tempo.

Além disso, foram estimadas regressões de efeitos fixos e aleatórios para cada mercado para garantir a robustez dos resultados. O modelo de efeitos fixos foi estimado para controlar erros de medida relacionados com a empresa, por exemplo associados ao pressuposto sobre o custo de capital. O modelo de efeitos aleatórios foi estimado para assegurar que os resultados permanecem inalterados independentemente dos pressupostos da estimativa. Por fim, as regressões de Heckman em duas etapas foram executadas para considerar o possível enviesamento na seleção da amostra associado à exclusão de empresas que registaram lucros operacionais negativos.

Os dados foram extraídos das contas anuais das empresas portuguesas publicadas pela Informação Empresarial Simplificada (IES) para o período 2010-2016. Em consonância com Amador e Soares (2013), algumas observações foram eliminadas da base de dados para garantir estimativas robustas. As empresas que reportaram resultados operacionais negativos em quatro ou mais anos consecutivos foram retiradas para que a estimativa seja consistente com a hipótese de maximização do lucro no longo prazo. Além disso, "Agricultura e indústria extrativa", "Educação" e "Saúde" foram retiradas devido ao seu peso baixo no valor acrescentado bruto total (VAB) ou ao peso significativo de entidades estatais no seu funcionamento regular.

3. Resultados

Os resultados mostram que a hipótese de concorrência perfeita é largamente rejeitada nos mercados de produto em Portugal, confirmando Amador e Soares (2013) e Folque (2016). Com um nível de significância de 5 por cento, as margens estimadas são estatisticamente significativas para cerca de 92 por cento dos mercados.

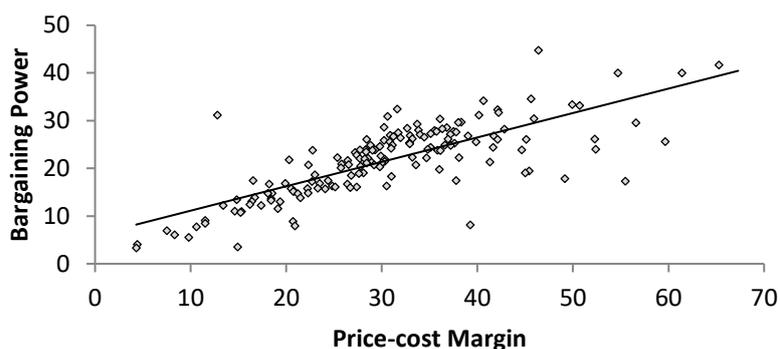
Para a especificação de referência, as margens preço-custo variam entre um mínimo de 4% e um máximo de 65%. Embora as estimativas mostrem um alto nível de heterogeneidade entre os mercados, como era esperado, vale a pena realçar que o "ranking" dos mercados que é obtido nas diferentes especificações do modelo fica praticamente inalterado, o que significa que a identificação de mercados menos competitivos é robusta. A robustez dos resultados nas diferentes especificações é especialmente relevante do ponto de vista da política pública.

Os resultados também confirmam evidência empírica anterior sobre as estimativas da margem preço-custo, que ficam maiores quando os mercados de trabalho são considerados imperfeitamente competitivos, isto é, quando os trabalhadores detêm algum poder negocial. Nesse caso, a estimativa do acréscimo captura o excedente dos consumidores que é transferido para as empresas devido ao seu poder de mercado, incluindo a parte que é transferida para os trabalhadores por via do seu poder negocial.

A subestimação média é de cerca de 14 pontos percentuais (p.p.), o que está de acordo com os resultados de Amador e Soares (2017) e Bassanetti et al. (2010), que encontraram uma subestimação de 11 p.p. e 10 p.p., respectivamente. No entanto, a correlação entre os "markups" estimados sob concorrência perfeita e os "markups" estimados para o caso da concorrência imperfeita é muito elevada (cerca de 82%).

Tal como no caso das estimativas das margens preço-custo, as estimativas do poder negocial dos trabalhadores são geralmente consistentes nos diferentes modelos, embora em alguns mercados as estimativas de efeitos fixos sejam diferentes do modelo de referência.

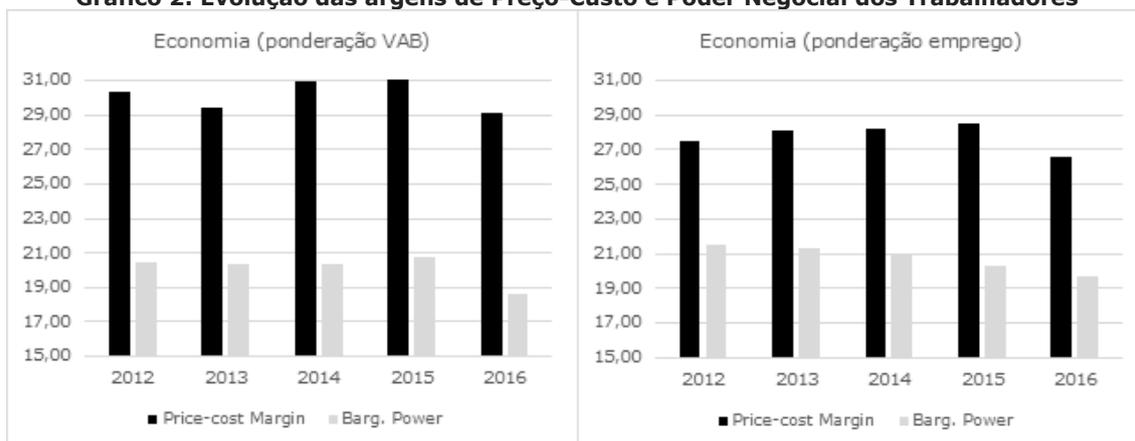
Para além disso, o Gráfico 1 mostra uma correlação positiva entre a imperfeição do mercado do produto e no mercado de trabalho (cerca de 80%), o que é consistente com a literatura empírica anterior.

Gráfico 1: Imperfeição nos mercados de produto e de trabalho

Segundo Dobbelaere (2004), a correlação positiva entre as margens preço-custo e o poder negocial dos trabalhadores pode ser explicada de duas maneiras diferentes. Uma explicação é que um elevado poder negocial leva a um aumento dos salários e a uma redução do excedente da empresa. Como resultado, algumas empresas saem do mercado e há uma diminuição no grau de concorrência no mercado (e, conseqüentemente, um aumento nas margens). Por outro lado, o poder negocial dos trabalhadores tende a ser maior quando as empresas têm excedentes, ou seja, se houver forte concorrência no mercado de produto (o que significa que as margens são baixas) e não haver excedente, os trabalhadores tendem a exercer menos pressão negocial.

O Gráfico 2 apresenta a evolução das duas variáveis em análise no período 2012-2016, utilizando tanto o VAB como o emprego como base para a ponderação dos mercados. Apesar de uma ligeira diferença nos níveis, pode ver-se que as margens preço-custo são, em ambos os casos, suficientemente estáveis durante o período considerado.

No entanto, os resultados sobre a evolução do poder de negocial dos trabalhadores mostram uma clara redução durante o período em análise (que é mais pronunciado quando se usa o emprego como ponderador). Essa diminuição significativa do poder negocial dos trabalhadores ocorreu em todos os sectores e, em consequência, na economia em geral. Este resultado implica uma menor capacidade dos trabalhadores para capturar parte do excedente extraído pelas empresas aos consumidores. De facto, essa diminuição pode ser parcialmente explicada pela ligeira diminuição nos "markups".

Gráfico 2: Evolução das argens de Preço-Custo e Poder Negocial dos Trabalhadores

A tabela 1 apresenta as margens preço-custo e as estimativas do poder negocial dos trabalhadores para diversas indústrias, calculada com base na agregação de mercados individuais usando o VAB e o emprego como ponderadores para os anos 2012 e 2016.

A nível sectorial, pode ainda observar-se que as estimativas de margem preço-custo aumentam quando se considera que os mercados de trabalho são imperfeitamente competitivos. No

entanto, e ao contrário do que aconteceu no nível do mercado individual, para algumas indústrias não há correlação positiva entre as margens de preço-custo e o poder negocial dos trabalhadores.

Os sectores com as maiores margens preço-custo em 2012 são “Eletricidade, Gás e Água”, “Transportes e Comunicações” e “Outros Serviços”. Os dois primeiros são sectores de rede e intensivos no uso de capital, onde se espera que as economias de escala desempenhem um papel importante e, assim, os lucros estejam acima da média da economia. “Outros Serviços” incluem vários tipos de atividades e um conjunto variado de serviços, e registra uma redução significativa nas margens de lucro entre 2012 e 2016, possivelmente associada às reformas do mercado de produto implementadas.

Por outro lado, para todo o período, a margem preço-custo mais baixa é de longe a do sector “Comércio” (cerca de 16%), uma indústria atomizada composta de muitas unidades pequenas e apenas algumas grandes que competem agressivamente pelos preços. “Comércio” também tem o menor poder negocial, porque é o sector onde a maior proporção de trabalhadores ganha valores próximos do salário mínimo.

Tanto os sectores industriais como os não-industriais apresentam uma tendência decrescente nos “markups” entre 2012 e 2016. Seria de esperar que as margens fossem menores na indústria devido à maior exposição à concorrência internacional. No entanto, isso só acontece quando o VAB é a base para agregação. O decréscimo foi mais significativo no sector não industrial, em especial no sector de “eletricidade”.

Tabela 1: Margens de custo de preços e poder de negociação dos trabalhadores por sector (2012-2016) (%)

	Price-cost Margin				Bargaining Power			
	2012		2016		2012		2016	
	GVA	Employment	GVA	Employment	GVA	Employment	GVA	Employment
Overall economy	30.29	27.48	29.11	26.57	20.43	21.48	18.63	19.71
Tradable	29.42	29.27	28.58	28.24	22.13	22.67	20.31	21.10
Non-Tradable	31.08	25.87	29.65	24.97	18.90	20.42	13.36	17.85
Manufacturing	28.73	28.75	28.42	27.80	22.10	22.66	21.47	21.30
Non-Manufacturing	34.11	26.88	29.42	25.94	22.16	20.93	17.37	18.89
<i>of which</i>								
Electricity, Gas & Water	54.26	39.34	49.91	38.66	16.54	13.66	5.97	9.51
Construction	30.93	30.89	28.62	28.25	25.72	25.62	24.01	23.69
Trade	15.51	15.75	15.30	15.68	12.21	12.61	11.89	12.30
Transports and Communications	32.60	32.65	31.76	31.10	22.35	24.06	20.98	22.24
Other Services	36.05	33.57	25.60	26.48	25.60	26.48	22.45	22.18

Em relação à comparação entre os sectores transacionável e não transacionável, os resultados dependem da variável que usamos para ponderar as estimativas. Ao considerar o VAB como variável de ponderação, o sector não transacionável possui uma margem preço-custo superior à do sector comercializável. Quando o emprego é a variável usada para ponderar as estimativas, acontece o oposto. Contudo, como as estimativas são muito próximas, não há evidência suficiente de uma diferença significativa entre as margens preço-custo em cada sector. No entanto, é de salientar que as margens preço-custo nos sectores não transaccionáveis diminuem neste período, o que é positivo na perspectiva de evitar a sobre alocação de recursos nesses mercados, com potencial influência negativa no crescimento económico em Portugal.

4. Comentários finais

O estudo mostra que os mercados de trabalho e de produto portugueses estão longe do paradigma de concorrência perfeita. Neste sentido, os resultados sugerem que devem ser implementadas reformas que visem fortalecer a concorrência em ambos os mercados. Além disso,

essas reformas devem combater a imperfeição dos mercados de trabalho e de produtos de uma forma integrada.

Não obstante, os resultados devem ser interpretados com cautela. A análise deve estar concentrada na evolução e nas comparações relativas entre sectores e não nos níveis das estimativas. Além disso, os níveis dos coeficientes estimados podem mudar significativamente com atualizações da base de dados.

Referências

- Abraham, Filip, Jozef Konings, e Stijn Vanormelingen (2009). "The effect of globalization on union bargaining and price-cost margins of firms." *Review of World Economics*, 145(1), 13–36.
- Amador, João e Ana Cristina Soares (2017). "Markups and bargaining power in tradable and non-tradable sectors." *Empirical Economics*, 53(2), 669–694.
- Bassanetti, Antonio, Roberto Torrini, e Francesco Zollino (2010). "Changing institutions in the european market: the impact on mark-ups and rents allocation." *Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper)*, 781.
- Crépon, Bruno, Rozen Desplatz, e Jacques Mairesse (2005). "Price-cost margins and rent sharing: Evidence from a panel of French manufacturing firms." *Annals of Economics and Statistics*, 79-80, 583–610.
- Dobbelaere, Sabien (2004). "Estimation of price-cost margins and union bargaining power for Belgian manufacturing." *International Journal of Industrial Organization*, 10(22), 1381–1398.
- Folque, Luís (2017). "Practical contribution for the assessment and monitoring of product market competition in the Portuguese Economy – estimation of price cost margins." *Working Papers 63*, Ministério da Economia, Gabinete de Estratégia e Estudos.
- Hall, Robert (1988). "The relation between Price and Marginal Cost in U.S. Industry." *Journal of Political Economy*, 96(5), 921–947.
- Roeger, Werner (1995). "Can Imperfect Competition explain the difference between primal and dual productivity measures? Estimates for U.S. Manufacturing." *Journal of Political Economy*, 103(2), 316–330.
- Solow, Robert (1957). "Technical Change and the Aggregate Production Function." *Review of Economics and Statistics*, 39, 312–320.