

## **A Pandemia e as diferenças entre os índices de preços**

*Os preços praticados no atacado têm subido numa proporção muito superior à dos preços estabelecidos pelas empresas no processo de venda ao consumidor final. O fenômeno despontou ano passado e se mantém no começo de 2021. Para tentar estancar esse processo, o Banco Central vem aumentando a taxa básica de juros*

De acordo com pesquisa realizada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a partir da fase de recuperação econômica, o Brasil passou a enfrentar um problema muito sério na formação dos preços entre as cadeias produtivas até o consumo final. A questão é que a variação dos preços no atacado se descolou da observada no varejo, apresentando-se bem maior.

Dentre as muitas consequências da crise pandêmica de 2020, uma delas gerou um fato inédito em relação ao comportamento dos índices de preços nos últimos dez anos, pelo menos. Os agentes que possuem contratos atualizados pelo Índice Geral de Preços – Mercado (IGP-M) tiveram reajuste muito acima ao dos contratos reajustados pelos índices de preço ao consumidor. Tal fenômeno vem sendo noticiado, e a solução tem passado pela negociação.

A situação se relaciona com as diferenças metodológicas dos índices e as discrepâncias dos resultados.

O IGP-M carrega peso acentuado da variação dos produtos no atacado. O Índice de Preço ao Produtor Amplo de Mercado (IPA-M, antes chamado de Índice de Preços por Atacado de Mercado) participa com 60% na formação do IGP-M, representando a mudança nos preços dos agropecuários e industriais nas fases de comercialização em grande escala, anteriores ao consumo final.

Uma das características do IPA-M é refletir custos de produção, matérias-primas, insumos e tarifas, bem como se apresentar sensível à variação do dólar, por causa do comércio exterior e das expectativas dos agentes na formação dos preços na raiz do processo de definição dos preços de mercado, incluindo aumento de custos e tarifas.

O Índice de Preços ao Produtor (IPP), elaborado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), também se aproxima do conceito do IPA-M, uma vez que mede junto às indústrias de transformação e extrativas os preços de venda em escala industrial, também no início do processo. Só que, de maneira geral, o IPP tem se comportado abaixo do IGP-M e do IPA-M.

Já o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) e o Índice Nacional de Preços ao Consumidor (INPC), também do IBGE, são indicadores de preços de produtos e serviços ao consumidor final. Estes indicadores, portanto, estimam o desempenho dos preços numa etapa posterior à do atacado, na ponta do consumo no varejo.

Dessa forma, se as empresas não conseguirem absorver, suportar o aumento de preços havido na esfera da produção e do atacado, acabam sacrificando margem de lucro para não afugentar clientes. Quando é possível fazer repasses, elevam preços finais e acabam desta forma impactando decisões de compra dos consumidores.

Tal conjuntura provoca sobre as empresas de menor porte certa situação de aperto, diminuindo as possibilidades para melhor calibrarem os preços de venda, podendo levá-las a comprometer o resultado operacional, fragilizando-as em determinados momentos, tendo em vista a sustentabilidade do negócio e as condições para poderem conseguir repassar aumento de custos e sobreviver.

O IPCA e o INPC possuem diferenças de cálculo no tocante à renda dos grupos pesquisados e aos pesos dos produtos e serviços sobre os orçamentos. O primeiro mensura a inflação oficial que baliza a meta do Banco Central, apurando o custo de vida médio das famílias com rendimento de 1 a 40 salários mínimos.

O INPC estima a cesta de produtos e serviços das famílias com renda inferior ao IPCA, entre 1 e 5 salários mínimos. Assim, este indicador reflete a variação de preços em grupos mais sensíveis a aumentos, considerando que destinam boa parte do seu rendimento a itens básicos, como alimentação, habitação, transportes, medicamentos, etc.

Apesar da diferença no mês, é importante reconhecer que os índices de preços expressam convergência mais para frente. Isso corresponde a dizer que se aproximam no longo prazo.

Entre 2011 e 2019, os preços praticamente caminharam juntos, não registrando neste intervalo grandes diferenças ao término de cada ano. O IPP, por não carregar tanta influência do dólar nem da safra agrícola, como o IPA-M e o IGP-M, ficou na maior parte dos anos pouco abaixo destes.

No contexto da capacidade de absorção pelo mercado consumidor dos preços aplicados pela indústria e atacado, é possível deparar exercícios em que os índices representativos dos preços no atacado ficaram acima dos de preços ao consumidor final; e outros nos quais os preços finais na ponta variaram mais do que no atacado.

A situação, portanto, tem a ver com as possibilidades do mercado, segmentos onde as empresas atuam e estrutura concorrencial, assim como com a capacidade de as empresas poderem replicar aumentos de custos, matérias-primas, insumos e variação do dólar.

Também se relaciona com a sensibilidade de o mercado consumidor conseguir absorver os aumentos de preços e, por conseguinte, sancionar os mesmos através da demanda efetiva.

Quando isso não é possível, ou seja, não acontece, os aumentos depois tendem a desacelerar, e pode haver promoções nas vendas ou queima de estoques, porque as mercadorias ficaram encalhadas, os consumidores não compraram, e assim as empresas irão necessitar de capital de giro para manter seus negócios.

Caso contrário, elas incorrem em prejuízos porque as mercadorias ficam estacionadas nas prateleiras. Mercadoria estacionada na prateleira significa prejuízo, perda com o dinheiro sem movimentação e aquisição para venda que não obteve retorno.

Diante desses cenários, verifica-se a causalidade entre o comportamento dos preços no atacado e os da ponta final do consumo, no varejo.

Correlacionando os índices de preços com o movimento do câmbio, é possível identificar que o dólar exerceu forte influência sobre os preços, sobretudo ao subir muito, afetando produção, importados, commodities, comercializáveis e expectativas, entre outros aspectos que servem para explicar a trajetória dos preços.

De 2011 a 2019, a moeda americana só ficou abaixo dos índices de inflação em três momentos: 2016, 2017 e 2019.

Em 2016, a estabilidade política pós-impeachment contribuiu para o equilíbrio do dólar; em 2017, o governo fez boa política de estabilização macroeconômica; e em 2019, o dólar ficou barato pelo crescimento da economia global e pelo excesso de liquidez.

**Evolução Anual % dos Índices de Preços  
2011 a 2019**

Em 9 Anos	IGP-M	IPA-M	IPP	IPCA	INPC	Dolar
<b>2011</b>	5,10	4,36	2,61	6,50	6,08	9,54
<b>2012</b>	7,81	8,65	7,28	5,84	6,20	11,99
<b>2013</b>	5,53	5,12	5,67	5,91	5,56	12,06
<b>2014</b>	3,67	2,13	4,45	6,41	6,23	14,40
<b>2015</b>	10,54	11,19	9,43	10,67	11,28	44,86
<b>2016</b>	7,19	7,63	0,78	6,29	6,58	-12,59
<b>2017</b>	-0,53	-2,54	3,88	2,95	2,07	-1,93
<b>2018</b>	7,55	9,42	8,94	3,75	3,43	17,83
<b>2019</b>	7,32	9,09	4,81	4,31	4,48	3,10

Fonte: Acompanhamento DE.

### Acumulando ano a ano

Quando se compara a evolução dos índices de preços acumulando as variações anuais desde 2011, observa-se proximidade entre os mesmos no longo prazo nos diferentes períodos de acúmulo. Destaca-se, portanto, que as diferenças foram muito pequenas.

Quanto ao dólar, ficou muito acima das taxas de evolução dos preços, devido aos incrementos anuais em 2015 e 2018, notadamente.

Alguns fatores contribuíram para a alta acentuada do dólar nesses instantes, como as incertezas políticas geradas pela recessão combinada com inflação, fenômeno conhecido de estagflação (2015); e a greve dos caminhoneiros em maio de 2018, respectivamente.

**Evolução % Acumulada dos Índices de Preços  
2011 a 2019**

Acumulado em 9 Anos	IGP-M	IPA-M	IPP	IPCA	INPC	Dolar
<b>2011</b>	5,10	4,36	2,61	6,50	6,08	9,54
<b>Acum até 2012</b>	13,31	13,39	10,08	12,72	12,66	22,67
<b>Acum até 2013</b>	19,57	19,19	16,32	19,38	18,92	37,46
<b>Acum até 2014</b>	23,96	21,73	21,50	27,03	26,33	57,26
<b>Acum até 2015</b>	37,03	35,35	32,96	40,59	40,58	127,81
<b>Acum até 2016</b>	46,88	45,68	33,99	49,43	49,83	99,13
<b>Acum até 2017</b>	46,10	41,98	39,19	53,84	52,93	95,29
<b>Acum até 2018</b>	58,80	55,35	51,63	59,61	58,18	130,11
<b>Acum até 2019</b>	68,64	69,48	58,93	66,49	65,26	137,24

Fonte: Acompanhamento DE.

## O ano de 2020

As variações de preços no ano passado foram atípicas, frutos da paralisia provocada sobre os negócios com o combate à pandemia, e depois com as mudanças nos preços relativos durante a fase de recuperação.

A desorganização dos preços formados nos mercados produtores com alguma falta de insumos, importados mais caros e aumento dos custos pode ser percebida em maior proporção nos indicadores ao atacado (IPP, IGP-M e IPA-M) do que nos preços ao consumidor.

A escalada do IPP, do IGP-M e do IPA-M se dá a partir de junho, quando, durante a retomada produtiva da recuperação econômica, os preços industriais e nas esferas da comercialização em larga escala puxam os demais índices para cima.

Mais adiante, a situação de tendência de alta no atacado se mantém até o fim do exercício do ano passado, reflexo de um processo que se estende mostrando que os mercados estão constantemente se ajustando, numa espécie de equilíbrio dinâmico.

Quanto aos preços ao consumidor, o recrudescimento ocorre a partir de setembro, permanecendo em alta até dezembro. Então, o que acontece no atacado posteriormente se irradia no consumo final como uma linha de transmissão, impactando o orçamento das famílias de acordo com o nível de renda de cada uma.

Sendo assim, no fim de 2020, acumuladamente os preços na produção e no atacado se descolaram dos preços praticados ao consumidor final, subindo bem mais.

As diferenças entre os indicadores encobrem as dificuldades de negociação pelas quais as empresas do varejo – em particular, micro e pequenas – podem ter passado com seus fornecedores e distribuidores, uma vez que tiveram de comprimir margens para evitar repasses em escala aos preços finais.



Fonte: Acompanhamento DE.

A tabela a seguir traz as taxas de evolução mensal dos índices de preços ao longo do ano passado, mostrando ímpeto maior de subida de IPP, IGP-M e IPA-M a partir de junho, em processo diferente do INPC e do IPCA. No fim do ano, com a possibilidade de aumento sazonal da demanda, os preços ao consumidor se aceleram.

**Evolução % Mensal dos Índices de Preços - 2020**

Mês/Índice	IPP	IGP-M	IPA-M	INPC	IPCA	Dolar
jan/20	0,35	0,48	0,50	0,19	0,15	6,54
fev/20	0,81	-0,04	-0,19	0,17	0,26	4,47
mar/20	0,84	1,24	1,76	0,18	0,01	16,35
abr/20	0,11	0,80	1,12	-0,23	-0,35	5,40
mai/20	1,16	0,28	0,59	-0,25	-0,36	-2,73
jun/20	0,60	1,56	2,25	0,30	0,31	2,44
jul/20	3,22	2,23	3,00	0,44	0,44	-4,43
ago/20	3,31	2,74	3,74	0,36	0,32	5,12
set/20	2,34	4,34	5,92	0,87	0,69	2,18
out/20	3,41	3,23	4,15	0,89	0,85	2,38
nov/20	1,38	3,28	4,26	0,95	0,84	-7,18
dez/20	0,41	0,96	0,90	1,46	1,27	-2,59

Fonte: Acompanhamento DE-CNC.

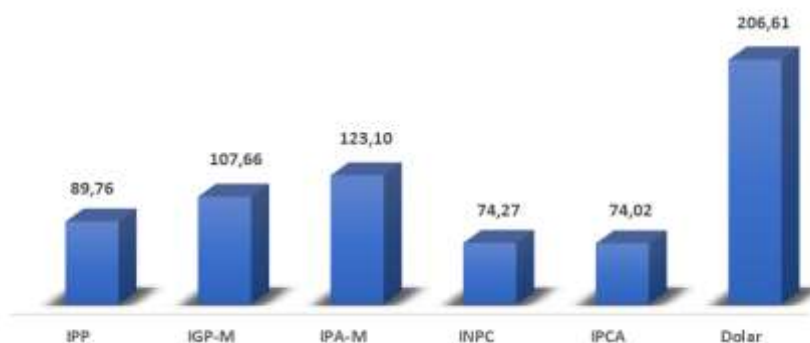
### Variações de preços acumuladas na década

A subida dos preços industriais e no atacado em 2020 se tornou, portanto, responsável por desestabilizar a relação de equilíbrio de forças entre oferta e demanda, verificada ao longo do curso da década até 2019.

Se nos nove primeiros anos da década passada os preços, de uma maneira geral, cresceram de forma parelha, a partir da pandemia e seus efeitos, a situação decorrente se contrasta com o cenário de antes, refletindo comportamento atípico, graças às mudanças de preços ocorridas nos mercados, principalmente na fase inicial de formação dos preços. As pressões na indústria e no atacado modificaram o equilíbrio macro dinâmico dos preços em geral, e num ritmo mais acelerado.

Isso explica o IGP-M e o IPA-M terem subido muito mais do que o INPC e o IPCA entre 2011 e 2020.

**Variação % Acumulada dos Índices de Preços  
2011 a 2020**



Fonte: Acompanhamento DE.

## Começo de 2021 e tendências

No primeiro trimestre do corrente ano, observa-se a permanência do comportamento dos indicadores preços do fim de 2020, retratando o incremento na evolução do atacado em descompasso com os preços ao consumidor, assim como também pressão e transmissão sobre os preços no varejo.

Sinal de que os fatores que levaram ao desequilíbrio na formação dos preços, no ano passado, ainda persistem e poderão levar algum tempo até retomar a normalidade de antes da crise.

Quanto a isso, o Banco Central do Brasil tem demonstrado preocupação e atuado no sentido de elevar a taxa básica de juros para conter o movimento altista de preços.

Em 2021, se tem trajetória de elevação dos indicadores do atacado e, por extensão, aumento dos preços no varejo. No acumulado de janeiro a março, se observa a forte taxa do IPP (14,10%) e do IPA-M (10,57%), indicando a continuidade do processo inflacionário.

Mês/ano	Taxa Mensal e Acumulada no Ano % em 2021					
	IPP	IPG-M	IPA-M	INPC	IPCA	Dolar
jan	3,55	2,58	3,38	0,27	0,18	4,30
fev	5,16	2,53	3,28	0,82	0,88	1,08
mar	4,78	2,94	3,56	0,86	0,89	4,06
<b>Acum</b>	<b>14,10</b>	<b>8,27</b>	<b>10,57</b>	<b>1,96</b>	<b>1,96</b>	<b>9,71</b>

Fonte: Acompanhamento DE.

A permanência da escalada da inflação nos setores revela o que se tem verificado na ponta para o consumidor final, como a escassez de alguns produtos e a carestia de outros, bem como as dificuldades de reposição para atender a demanda final.

Em 12 meses, a inflação até março para as famílias estourou a meta de 5,75% do Banco Central. Ao mesmo tempo, enquanto o dólar vem registrando oscilação e relativo arrefecimento, no acumulado de 12 meses, os indicadores dos preços no atacado indicam que o processo altista pode levar algum tempo para se estabilizar, na medida em que as taxas de IPP, IGP-M e IPA-M têm crescido num ritmo muito acima do INPC e do IPCA, por exemplo.

Mês/ano	Taxas Acumuladas % em 12 meses					
	IPP	IPG-M	IPA-M	INPC	IPCA	Dolar
mar/21	33,51	31,12	42,6	6,94	6,10	15,26

Fonte: Acompanhamento DE.

Essa dinâmica tem gerado, no mercado financeiro, expectativas de que o IPCA encerre o presente exercício em 5,04%, e de que a política monetária surta os efeitos esperados

para os exercícios seguintes, considerando que os juros deverão prosseguir subindo até 5,5% neste ano. Consequentemente, espera-se que o IPCA se arrefeça e feche no ano que vem em 3,61%; e que atinja no máximo 3,25% em 2023.

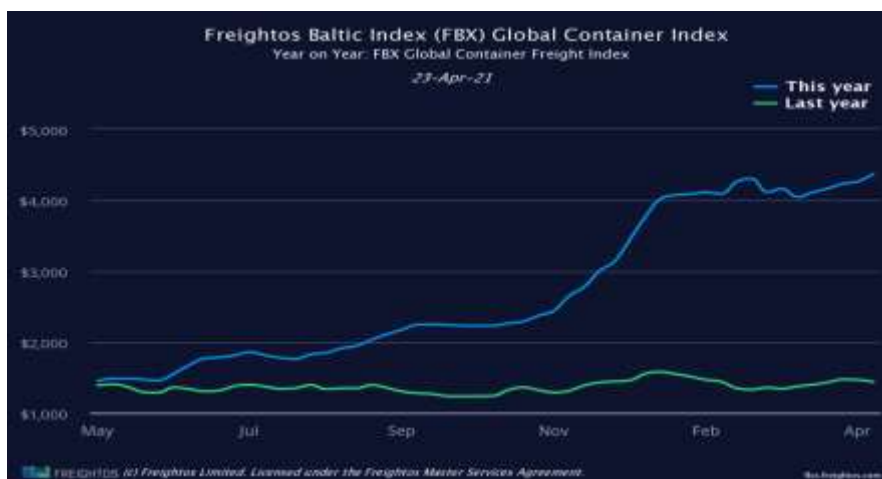
Por causa da inflexibilidade que os preços possuem para baixar, os produtos industriais, de uma maneira em geral, ficaram bem mais caros, principalmente considerando os aumentos do combustível e da tarifa de energia elétrica, juntamente com o câmbio.

A inflação inesperada derivou da desorganização dos mercados quando da recuperação das economias, iniciada ano passado com a retomada das atividades junto com as medidas de flexibilização do lockdown e da maior mobilidade social.

### No resto do mundo

O fenômeno inflacionário decorrente da desorganização dos mercados durante a fase de recuperação das economias tem dimensão global. Portanto, não é exclusividade brasileira. Num cenário de causa e efeito, onde todos os países estão interligados, o Brasil participa dessa onda.

Uma das formas de constatar essa situação ao redor do mundo pode ser observada através do levantamento dos preços cobrados nos fretes internacionais, cujos aumentos têm encarecido o fluxo de mercadorias no comércio internacional. O gráfico abaixo mostra que houve incremento acentuado do custo do frete num mês em relação ao mesmo período do ano passado.



Outra maneira para aprofundar a investigação sobre o mesmo problema seria acompanhar os preços das principais commodities globais, que têm revelado performance crescente, impactando por consequência a formação dos preços nas diferentes economias, assim como nas diversas cadeias produtivas globais.

O crescimento dos preços redonda na criação de expectativas para a formação dos preços no futuro, dado que a tendência aponta para um ciclo de elevação face à

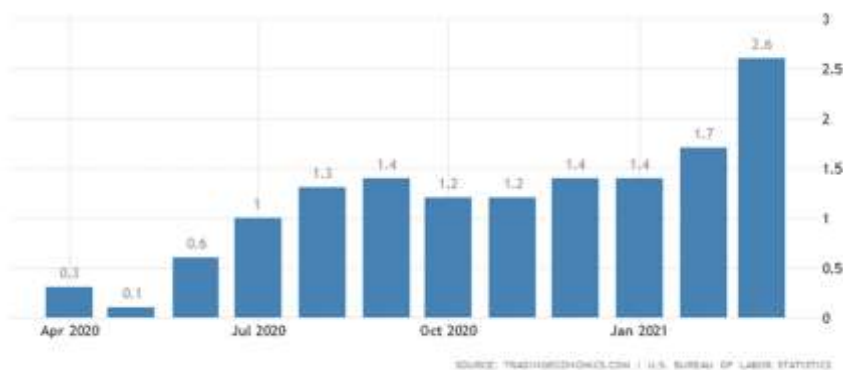
retomada da procura, principalmente por parte das maiores economias do planeta e das asiáticas.

Tanto na parte de energia quanto de alimentos, as variações no corrente ano se mostram elevadas, sinalizando que as commodities terão valorização, e que isso se replicará nos preços finais dos produtos.

Commodities	País	Acumulado ao ano (YTD)
Petróleo WTI	USA	30,07%
Petróleo Brent	UK	27,51%
Gás Natural	USA	15,75%
Óleo de Aquecimento	USA	29,55%
Gasolina Reformulada RBOB	USA	44,46%
Gasóleo Londres	UK	26,06%
Trigo	USA	14,23%
Milho	USA	35,56%
Soja	USA	15,88%
Óleo de Soja NY	USA	40,25%
Algodão	USA	16,78%
Café	USA	13,51%
Açúcar	USA	14,46%
Porco Magro	USA	51,68%
Madeira	USA	62,52%

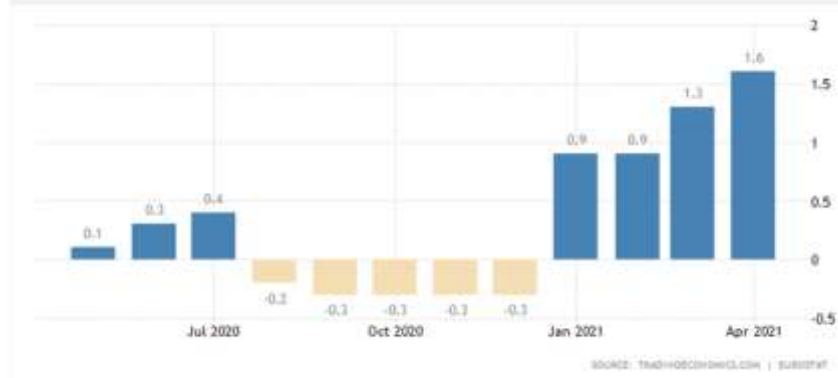
Fonte: <https://br.investing.com/commodities/real-time-futures>

Nos Estados Unidos, para citar um exemplo, a inflação anualizada em março sobre fevereiro deste ano saltou de 1,7% para 2,6%, sobremaneira influenciada pelas evoluções dos preços da energia (13,2%), graças à contribuição da gasolina (22,5%), da eletricidade (2,5%) e dos serviços de utilidade de gás (9,8%).

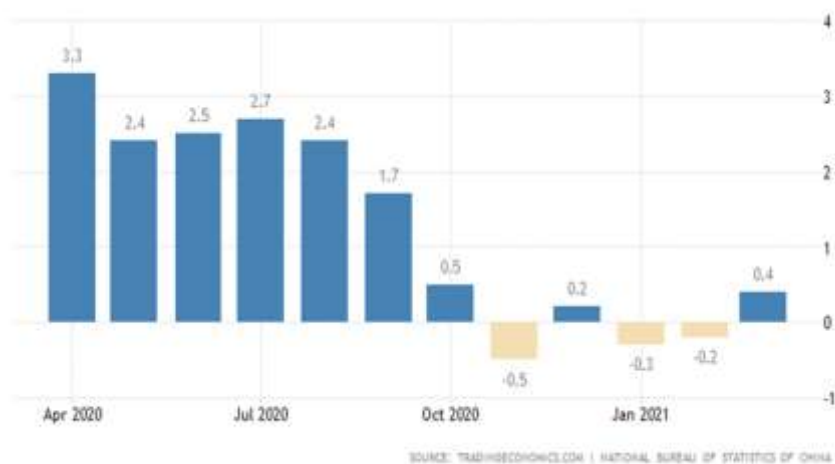


Na União Europeia, o comportamento dos preços no primeiro trimestre do corrente ano também apresentou tendência semelhante ao obtido nos EUA, sendo que numa intensidade inferior, visto que o patamar de variação de preços se apresentou ligeiramente inferior.





A China, por sua vez, caminhou no sentido contrário das economias ocidentais, apresentando processo deflacionário a partir de outubro até os dois primeiros meses de 2021, para em seguida voltar a registrar inflação crescente no mês de março (0,4%).



## Conclusões

A pandemia desalinhou a formação de preços nas diversas cadeias produtivas globais. Com o fechamento de negócios e, depois, com a recuperação do consumo com algum fôlego a partir de maio do ano passado, a desorganização dos preços de mercado e suas reverberações são ainda sentidas e percebidas até o começo deste ano.

Assim, compreende-se que o impacto da pandemia sobre a formação dos preços foi tremendo, a ponto de seus efeitos continuarem pressionando o equilíbrio das forças de mercados, provocando desajustes entre os setores produtivos, fornecedores e o consumo final.

Num contexto mais amplo, a desorganização do sistema de preços não é particularidade brasileira, apenas. Pode ser vista como um fenômeno global. Ela se deve ao trauma provocado pela pandemia na formação dos preços internacionais, através da desorganização das cadeias de valor, de preços dos contêineres e dos fretes marítimos, entre outros.

Também para explicar a inflação externa, há os juros baixos, a liquidez dos mercados e as altas dos preços das commodities no mercado internacional. Internamente no Brasil, recentemente experimentamos a alta da energia elétrica e a dos combustíveis. Junta-se a isso a subida exacerbada do dólar, decorrente da forte desvalorização do real.

No mundo globalizado, não tem como dissociar a teia configurada pelas relações entre os mercados centrais e suas influências sobre outros congêneres, com menor peso no comércio internacional e com capacidade de negociação inferior.

Diante de um fenômeno de 2020 que ainda se reproduz em 2021, tem-se a certeza de que enquanto aqueles praticados na produção não se estabilizarem, se ajustando com o nível de procura menor, os preços continuarão induzindo pressões de alta sobre o varejo, seja no Brasil ou lá fora.