

Salários, inflação e conflito distributivo: reflexões acerca da escala móvel

*Wages, inflation and distributive conflict:
reflections on the sliding scale*

FÁBIO GIAMBIAGI*

RESUMO: Este artigo procura mostrar alguns dos problemas potenciais que surgem com a adoção do mecanismo automático de aumento salarial conhecido como “indexação por ponto de gatilho”. As teorias sobre o conflito distributivo são a base para descrever a forma como a dinâmica inflacionária se comporta em um sistema de indexação salarial periódica, que é comparada com o sistema de “ponto de gatilho”. A principal conclusão é que se o governo não conseguir controlar os preços com rigor, a ameaça de uma aceleração da inflação é considerável. Nesse contexto, o artigo discute também alguns dos diferentes cenários para a economia brasileira que podem ser vislumbrados para o futuro próximo como consequência dos conflitos ora observados. Salários, sofridos e conflito distributivo: reflexões acerca da escala móvel.

PALAVRAS-CHAVE: Salário; política salarial; inflação.

ABSTRACT: This article tries to show some of the potential problems that appear with the adoption of the automatic mechanism of wage increase known as “trigger point indexation”. Theories about distributive conflict are the basis to describe the way the inflationary dynamic behaves in a system of wage periodical indexation, which is compared with the “trigger point” system. The main conclusion is that if the government don’t manage to control prices strictly, the menace of an acceleration of inflation is considerable. In this context, the article also discusses some of the different sceneries for the Brazilian economy that may be foreseen for the next future as a consequence of the conflicts observed now.

KEYWORDS: Wage; wage policy; inflation.

JEL Classification: J38; J31.

A adoção do mecanismo de reajuste automático dos salários conhecido como “escala móvel”, no bojo do Decreto-lei n.º 2.284, que instituiu a reforma monetária e estabeleceu uma série de modificações transcendentais para o funcionamento da economia brasileira, em fevereiro de 1986, criou uma situação nova a propósito

* Instituto de Planejamento Econômico e Social – IPEA, Rio de Janeiro – RJ/Brasil

da relação existente entre preços e salários. Depois de terem sido os salários reais, de acordo com a prática até então vigente, uma função inversa da inflação, o governo apresentou o novo mecanismo como um sistema de proteção garantida contra possíveis perdas futuras. A inflação, sob essa ótica, não mais poderia provocar transferências de renda da classe dos assalariados para as detentoras de capital. Isso inverteria os termos da equação distributiva tradicional, em que os salários reais funcionam como variável de ajustamento, fazendo incidir os custos de qualquer ajustamento futuro sobre os lucros e dando a quaisquer ganhos de salários porventura conseguidos depois da adoção do referido mecanismo o caráter de permanentes.

O artigo procura abordar o tema – eminentemente concreto – desde uma perspectiva teórica baseada na concepção da inflação como expressão de tensões distributivas. Além desta breve introdução, ele se compõe de outras quatro seções. Na seção seguinte é feita uma apresentação sintética das teorias sobre conflito distributivo. A seção três aborda o assunto à luz da vigência da escala móvel. A quarta seção tenta explicar a aceleração inflacionária experimentada pela economia brasileira em 1987. A última seção, por sua vez, expõe as principais conclusões passíveis de serem extraídas da análise, no que diz respeito ao tema dos salários e dos preços.

O MARCO TEÓRICO

O tema do conflito distributivo tem aparecido em forma recorrente na literatura econômica, geralmente vinculado com o velho tema da relação entre crescimento, distribuição de renda e inflação.¹

O conflito entre lucros e salários, bem como entre os objetivos de combate à inflação e crescimento econômico, encontra dois tipos de tratamento, bastante diferentes entre si. Um primeiro grupo de trabalhos acadêmicos destaca a “necessidade” de ocorrer um aumento dos preços – numa economia sem indexação salarial – ou da inflação – numa economia indexada – de modo a que a elevação da margem de lucro dos capitalistas aumente a disponibilidade de fundos por parte destes e dessa forma gere as condições para um aumento dos investimentos e da taxa de crescimento do produto. Desta forma ter-se-ia uma relação direta entre as taxas de lucro e de aumento do PIB, associada a um *trade off* entre esta e o nível de salário real da economia. Tal proposição é própria dos modelos de crescimento de Cambridge, embora seja comum à perspectiva latino-americana, onde a ideia de poupança forçada aparece igualmente com destaque na interpretação dos processos de industrialização (Bacha e Lopes, 1983).

Sabendo que a relação acima proposta entre queda do salário real e aumento

¹ Para uma resenha da literatura sobre o assunto, ver Marglin (1984), que sintetiza os pontos de vista próprios das escolas neoclássica, marxista e keynesiana.

do produto depende criticamente da inexistência de capacidade ociosa, uma outra corrente de autores tem defendido a tese oposta, isto é, que a relação entre crescimento e igualdade (*equality*) seria direta e não inversa como fora anteriormente postulado. Tal interpretação, exposta, por exemplo, em Dutt (1984), tem origem nos trabalhos sobre subconsumismo e no princípio kaleckiano de determinação da renda, de acordo com os quais, supondo a existência de capacidade produtiva não utilizada, os salários reais podem crescer e com isso desencadear um processo que não apenas não prejudique os lucros, como também possa promover um aumento do nível absoluto destes.

A ideia do conflito, entretanto, vai além da simples contradição lucros-salários e aparece no debate econômico nas mais variadas formas.

Inicialmente, cabe mencionar o conflito intra-salarial da teoria dos salários relativos, conforme a qual os trabalhadores baseariam as reivindicações de aumentos salariais nos aumentos obtidos pelos seus colegas que obtiveram ganhos maiores. Supondo que as taxas de aumento da produtividade da economia são diferenciadas por setores, que os trabalhadores dos setores líderes obtêm aumentos salariais ligados à melhoria da produtividade e que as empresas formam preços adicionando um *mark-up* sobre os custos, tem-se uma clara situação de conflito resultante do fato de que os aumentos salariais reais reivindicados agregadamente implicariam, se concedidos, uma redução da lucratividade daqueles setores de aumentos inferiores de produtividade. O desfecho do processo, caso os aumentos nominais exigidos pelos sindicatos sejam obtidos, é um aumento da taxa de inflação (Canavese, 1982).

Além disso, podem ser registrados também outros conflitos potenciais, como por exemplo os existentes entre o capital produtivo e o capital financeiro não-produtivo a propósito da transferência de renda representada pelos juros, ideia inicialmente exposta em Marx (1894, livro 3, caps. XXI a XXIII); entre a agricultura e a indústria, bem como entre a renda interna e a renda transferida ao exterior, temas associados às teses cepalinas acerca da industrialização e a evolução dos termos de troca (Prebisch, 1949); e entre o governo e o setor privado, conflito esse traduzido no bem conhecido argumento referente ao *crowding out* (Dornbusch & Fischer, 1978, cap. 12).

Por outro lado, o tema do conflito, geralmente tratado na literatura keynesiana e marxista apenas em termos reais e sem considerações acerca da racionalidade dos agentes econômicos, é perfeitamente assimilável por parte de teorias não-keynesianas (nem marxistas) que incorporem o papel da moeda e a hipótese de racionalidade, conforme exposto corretamente em Fraga e Werlang (1983).

Por último, retomando o ponto da relação lucros-salários, cabe frisar que a noção de conflito distributivo permeia todo o debate sobre a inercialidade do processo inflacionário, conceito este introduzido originalmente, no caso brasileiro, por Simonsen (1970) e exposto em numerosos trabalhos acadêmicos ao longo das décadas de 70 e 80.

A interpretação conforme a qual a perpetuação de altas taxas de inflação originadas no passado obedece a um conflito recorrente de interesses pode ser sinte-

tizada nos termos de Arida: “Por um lado, os trabalhadores exigem – e conseguem – a indexação plena dos salários nominais (...). Por outro lado, os empresários aumentam os preços no período entre os momentos de reajuste, de modo a solapar os efeitos da indexação plena dos salários. Em outras palavras, os trabalhadores não têm poder para impor aos empresários o controle de preços, e os empresários não têm poder para impor aos trabalhadores uma indexação parcial dos salários”.²

A ideia central, entretanto, é compatível com duas interpretações, bastante diferentes entre si, acerca dos termos do conflito.³ A primeira delas é que por ocasião dos reajustes salariais os trabalhadores recebem um aumento nominal elevado que representa um aumento real a ser corroído pelo processo inflacionário sem que, porém, os trabalhadores se sintam prejudicados por causa disso.

A ideia é não apenas que o salário inicial é superior ao salário real médio do período como também que este último corresponde ao salário real desejado pelos trabalhadores. Assim, a inflação se perpetuaria tão-somente porque na ausência de um processo de coordenação que indexasse todos os salários pela média real do período anterior, os trabalhadores se veriam compelidos a continuar a exigir grandes aumentos nominais, mesmo sabendo que estes correspondem a um aumento real efêmero e mesmo sem pretender ter uma remuneração real média equivalente à remuneração real que recebem logo depois do reajuste.

A segunda interpretação, ao contrário daquela, reconhece que o conflito responde não apenas à ausência de coordenação, e sim a uma contradição entre as remunerações relativas de empresários e trabalhadores. Neste caso, estes últimos não se satisfazem apenas com o salário real médio do período, e este é fixado então em função da força de cada grupo num processo de barganha (Dutt, 1985).

CONFLITO DISTRIBUTIVO E LEGISLAÇÃO SALARIAL

De acordo com a teoria de conflito distributivo, como vimos, a inflação é a resultante que equaciona as demandas dos agentes econômicos, compatibilizando estas em função da disponibilidade efetiva de bens.

A ideia básica dos modelos que tentam abordar o tema de uma maneira formal é que sendo 1t1 as parcelas da renda nacional reivindicadas por cada agente *i*, a inflação surgiria quando o somatório nominal, fazendo com que a participação efetivamente verificada de cada agente no produto dependesse do seu poder relativo de barganha.⁴

Em particular no que tange ao conflito entre empresários e trabalhadores, podemos supor que estes ditam os termos da negociação, determinando os níveis

² Arida (1982), p. 313.

³ Para uma discussão detalhada deste ponto, bem como de algumas diferenças entre a tese de inercialidade e a teoria do conflito distributivo, ver Serrano (1986).

⁴ Para uma apresentação completa deste tipo de argumentos, ver Resende (1979).

de salário nominal. Entretanto, se os empresários – devido ao seu poder de fixar os preços – forem capazes de obter os níveis reais de lucratividade por eles desejados, independentemente dos valores nominais atribuídos aos salários, então a inflação será aquela que for “necessária” para acomodar tais tensões de modo a fazer prevalecer a intenção empresarial.

Cabe, entretanto, examinar a hipótese de que, embora negociando uma participação elevada vis à vis daquela que os capitalistas podem aceitar, os trabalhadores na verdade pretendam ter uma participação menor, só continuando a negociar uma participação elevada pelo fato de que, sendo os dissídios escalonados no tempo e na ausência de um processo de coordenação, qualquer negociação feita em outros termos implicaria perdas reais para a categoria que mudasse a sua estratégia. Dito de outra forma, como implicitamente transparece em Lopes (1985), com base na literatura sobre contratos justapostos de Fischer (1977), admite-se que os trabalhadores sabem que:

- 1) os aumentos salariais realimentam a inflação;
- 2) o salário real que efetivamente recebem não é o salário de “pico” vigente imediatamente após o reajuste, mas o salário real médio que é obtido ponderando-se os diversos níveis de salário real recebidos ao longo do período entre os reajustes;
- 3) se por ocasião do reajuste todos os trabalhadores aceitassem aumentos nominais de salários correspondentes ao nível de salário real médio do período anterior em vez de repor o pico prévio, a inflação desapareceria.

Isso estabelece o que pode ser chamado de “paradoxo da racionalidade”, na medida em que todos os trabalhadores, sendo racionais, não sofrendo de ilusão monetária e preferindo uma situação sem inflação a outra com inflação, perpetuariam com seu comportamento a existência desta, posto que a conservação do perfil distributivo requer a continuidade dela.

Se a hipótese quanto ao verdadeiro objetivo dos trabalhadores for correta, isto é, se o que eles almejem for o salário real médio prévio, a distância que separa altos níveis de inflação – supondo que esta tenha uma trajetória inercial – de uma inflação “suíça” seria muito pequena.

Nessas condições, a adoção de uma norma pela qual todos os salários são reajustados pela média real do período passado elimina o potencial de perdas implícito na adoção dessa norma por parte de um agente individualmente e corresponde a um mecanismo de coordenação que minimiza os termos do conflito e, no caso extremo, cria condições para reduzir a inflação a zero.

Cabe neste ponto fazer algumas reflexões vinculando os argumentos teóricos até agora expostos com a determinação da inflação à luz da vigência concreta de uma legislação salarial que serve como parâmetro de referência aos agentes em conflito. Em particular, os comentários que se seguem inspiram-se na situação observada na economia brasileira a partir da decretação do Plano Cruzado I em fevereiro de 1986. Na ocasião, além de ter sido concedido um abono – declaradamente compensatório da inflação futura – de 8% para os salários – 15% no caso do salário-mínimo –, foi instituída a escala móvel, tendo como “ponto de disparo” a taxa acumulada de aumento do custo de vida de 20%.

Dessa forma, descontados eventuais acréscimos de produtividade, acreditava-se que o salário real médio seria preservado em caso de uma alta da inflação.

Em termos do problema do conflito distributivo, no entanto, a sua não-resolução, no contexto legal mencionado, pode decorrer de duas razões:

1) ainda que os trabalhadores aceitem renunciar ao salário de “pico” obtido de acordo com a sistemática anterior – reconhecendo que esse é um nível ilusório –, eles pretendem ter um nível de remuneração maior do que a média do período prévio à reforma.

2) ainda que os trabalhadores se conformem com essa média real, choques exógenos que representem transferências de renda – por exemplo, aumento dos preços agrícolas, do preço das matérias-primas e insumos básicos do setor público ou da taxa de juros ou ainda uma desvalorização real do câmbio – podem restabelecer o conflito, na medida em que para que o salário real médio se mantenha seria necessário que os empresários absorvessem integralmente tais perdas.

Vejamus como tais problemas se refletem num sistema de indexação “tradicional” – com aumentos periódicos de salários em função da inflação passada – e no novo sistema representado pela escala móvel.

No primeiro caso, o salário real médio w_m^r , medido pelo conceito do dispêndio, é:

$$w_m^r = \frac{w^*}{t} \cdot \frac{1 - 1/(1 + \hat{p})^t}{\ln(1 + \hat{p})} \quad (1)$$

onde w^* representa o valor real do primeiro salário – o qual, cabe frisar, já sofreu alguma corrosão –, \hat{p} é a taxa de inflação mensal (constante) e t o número de meses que transcorrem entre cada reajuste.

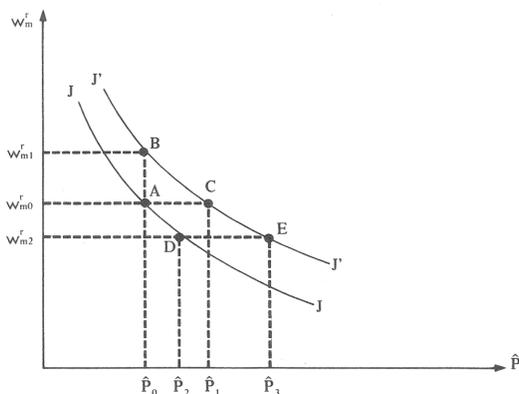
A partir da curva JJ, que indica ser o salário real médio uma função inversa da inflação p e novamente deixando de considerar eventuais aumentos salariais advindos de acréscimo da produtividade – que, de resto, apenas deslocam a curva para cima, sem que isso afete o nível \hat{p} –, podem ser definidas três situações no Gráfico 1.

1) Choque exógeno salarial. Supondo que os trabalhadores conquistem no dissídio um nível salarial nominal que equivale a um nível real superior ao que os empresários estão dispostos a pagar, estes elevam ainda mais os preços para que o salário real médio, que era de w_{m0}^r e, com inflação constante dado o deslocamento da curva JJ, passaria a ser w_{m1}^r – correspondente ao ponto B – não se modifique. Assim, ao passar do ponto A para o ponto C, a inflação eleva-se de \hat{p}_0 até \hat{p}_1 .

2) Choque exógeno não-salarial. Neste caso, a conservação da lucratividade obriga os empresários a acelerarem o ritmo de aumento dos preços em consonância com o aumento dos custos não-salariais, com o que o salário real médio, inicialmente fixado em w_{m0}^r , cai até w_{m2}^r , a inflação passa de \hat{p}_0 a \hat{p}_2 e observa-se um deslocamento *na* curva JJ do ponto A para D.

3) Conjugação dos pontos 1 e 2. Com isso, o nível de w_2 “exige” uma inflação de p no ponto E da curva J’J’.

Gráfico 1



Num sistema de indexação baseado na escala móvel, as consequências desses mesmos fenômenos – em termos de impacto sobre a inflação – podem vir a ser inteiramente diferentes. Antes de comentar isso, entretanto, é preciso esclarecer as premissas consideradas na construção do gráfico alternativo que fundamenta as explicações a serem dadas. Considerou-se, para efeitos de facilitar o raciocínio, que as taxas mensais de inflação são constantes e que há um limite mínimo de tempo abaixo do qual é impossível, na prática, conceder mais de um aumento salarial a todos os trabalhadores. Esse intervalo mínimo é de 30 dias, o que não deixa de ser realista, na medida em que a maioria das empresas não pode programar mais de um pagamento mensal de pessoal, além do que o próprio fato de a divulgação da inflação ser feita mensalmente e de entre o período de referência e a apuração dos dados transcorrer um espaço de alguns dias impede que a indexação da escala móvel seja perfeita. Em consequência, o gráfico que relaciona a inflação com o salário real médio compõe-se de três regiões: a primeira, em que w_m^r é função decrescente de \hat{p} e vai até o ponto que aciona o “gatilho” da escala móvel; a segunda, em que w_m^r é relativamente rígido à queda, de modo que o caráter “funcional” da inflação – no sentido de promover quedas do salário real médio que impliquem transferências de renda – fica parcialmente diluído; nesta região, além disso, há descontinuidade onde um aumento da inflação acarreta um aumento do valor do w_m^r ;⁵ finalmente, na terceira região, acima de uma taxa mensal de inflação de 20%

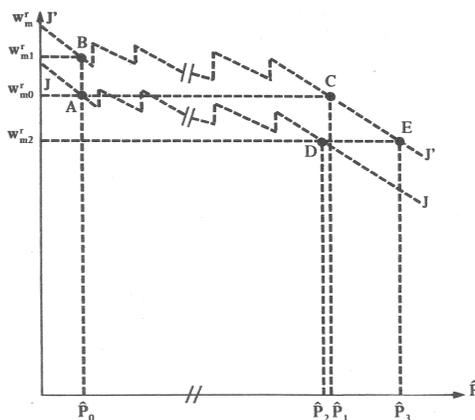
⁵ Apenas para citar um simples exemplo, cabe notar que o salário real médio é maior com uma inflação mensal de 9,6% do que com outra de 8%, pois na primeira situação – supondo, como no caso brasileiro, que o “gatilho” está associado a uma taxa de 20% – a taxa acumulada em dois meses (20,1 %) já provoca um reajuste, enquanto que na segunda o aumento salarial só ocorre depois de três meses, com uma inflação acumulada de 26%.

Conclui-se então que na nossa segunda região a linha que relaciona w_m^r e \hat{p} é, na verdade, composta de descontinuidades com diversos pontos de máximos e mínimos. De qualquer forma, o salário real tem resistência à queda.

ao mês, w_m^r volta a ser uma função inversa de \hat{p} nos moldes do sistema de indexação com periodicidade fixa.

A situação exposta pode ser retratada no Gráfico 2. Ele indica claramente o aumento notável da inflação que é “necessário” para provocar a mesma queda do salário real médio que no caso da indexação normal – representada no Gráfico 1 – é obtida às custas de uma pequena elevação da taxa de p .

Gráfico 2



As mesmas três situações descritas anteriormente passam a gerar agora as seguintes conseqüências:

1) choque exógeno salarial. Se os trabalhadores, por ocasião do dissídio, obtiveram um nível de salário nominal incompatível com o nível real que os empresários estão dispostos a pagar, ocorrerá um deslocamento da linha JJ para cima, com o que o mesmo nível w_m^r0 – correspondente ao ponto A –, na nova situação estará associado a uma elevação de \hat{p} de \hat{p}_0 até p_1 , para se chegar ao ponto C na linha J'J', já que se a inflação fosse constante o novo salário médio real seria w_m^r1 , associado ao ponto B;

2) choque exógeno não-salarial. Se ocorrer algum impacto de custos não associado aos salários e que conseqüentemente eleve a relação entre aqueles custos e os custos salariais, a conservação do *mark-up* levará os empresários a aumentar a relação preços/salários, o que, em outras palavras, representa uma queda do salário real. Se esta for pequena e a situação não estiver próxima ao ponto crítico a partir do qual o salário real torna-se rígido, a aceleração inflacionária requerida será pequena. Se, porém, a situação inicial, por exemplo, for aquela correspondente ao ponto A – com $w_m^r = w_m^r0$ e $\hat{p} = \hat{p}_0$ – e o novo salário real médio compatível com a lucratividade empresarial desejada for w_m^r2 , a passagem de A até D, no Gráfico 3, implicará uma drástica aceleração inflacionária, de \hat{p}_0 até \hat{p}_2 ;

3) conjugação dos pontos 1 e 2. Assim como no caso da indexação tradicional, neste caso o impacto sobre a inflação é duplo e ainda mais grave e na nova situação, correspondente ao ponto E na linha J'J', tem-se o nível de inflação \hat{p}_3 .

Os comentários precedentes permitem afirmar que, embora do ponto de vista teórico a escala móvel seja um mecanismo superior de proteção do salário real em relação ao sistema tradicional de indexação, a existência de limites práticos que impedem que a indexação seja perfeita faz com que o salário real continue vulnerável diante da inflação.⁶ Nessas condições, entretanto, os conflitos que normalmente seriam “equacionados” através de aumentos relativamente pequenos da inflação podem dar origem a aumentos significativos desta, com riscos de lançar a economia na rota da hiperinflação.

O CASO DA ACELERAÇÃO INFLACIONÁRIA NO BRASIL EM 1987

Tendo como referência a discussão precedente, é preciso abordar algumas questões relacionadas com o caso da aceleração inflacionária experimentada pela economia brasileira no primeiro semestre de 1987.

A partir da decretação do Plano Cruzado, como se sabe, o país experimentou um processo de elevação expressiva da remuneração do trabalho, conjugado com uma queda real das tarifas e do câmbio – decorrente da conservação dos valores nominais das variáveis numa conjuntura de inflação de 1/2% ao mês – e, aparentemente, também das margens de lucro – embora a massa de lucros tenha aumentado na maioria dos setores, em virtude do acréscimo das quantidades vendidas.

No final do ano de 1986, entretanto, esse processo dava sinais de esgotamento. Por um lado, a deterioração da situação externa exigia uma retomada da política de desvalorizações sucessivas do câmbio, impedindo a continuidade da queda da cotação real deste. Por outro lado, o aumento de algumas tarifas de insumos básicos tornara-se praticamente inevitável, sob pena de a situação das empresas produtoras desses bens se tornar financeiramente insustentável. Finalmente, algumas empresas produtoras de bens finais encontravam-se operando com níveis de rentabilidade claramente insatisfatórios, donde o aumento das suas margens de lucro afigurava-se como necessário.

Paralelamente, a meta de crescimento do PIB de 7% , dados o rápido esgotamento da capacidade ociosa, a baixa taxa de investimentos – da ordem de 17/18% – e a relação capital/produto estimada para a economia brasileira – próxima a 3,0 –, demandava um aumento significativo do esforço de poupança associado ao aumento da taxa de investimento para algo em torno de 21/22%. A questão de como financiar este aumento acarretava um problema distributivo ao mesmo tempo econômico e político, qual seja, o de definir quem arcaria com o ônus representado pelas perdas relativas de rendimento associadas a uma apropriação crescente da

⁶ O caso da Argentina já provou isto em 1984/85. Com os salários indexados mensalmente, a economia experimentou uma alta dos salários reais provocada por aumentos crescentes do salário nominal, que foi posteriormente corroída com a disparada das taxas de inflação, que em termos anuais passou de 570% no primeiro semestre de 1984 para 830% no segundo do mesmo ano e finalmente 1530% no primeiro semestre de 1985. O caso da economia brasileira em 1987 apenas confirmou a mencionada lição.

renda por parte do Estado. Este último, correspondente a um aumento dos tributos como parcela do PIB, seria o mecanismo do qual, mediante a recuperação da poupança governamental – gravemente corroída nos primeiros anos da década –, se viabilizaria a maior capacidade de investimento estatal para elevar assim a taxa de investimento da economia como um todo.⁷

O impacto disso sobre os salários pode ser captado através do desenvolvimento algébrico feito a seguir. Chamando Y ao PIB, P à remuneração do capital, W ao total da remuneração ao trabalho, T ao total de tributos – descontadas as transferências – e R à renda líquida enviada ao exterior,

$$Y = P + W + T + R \quad (2)$$

Por outro lado, sendo F a formação bruta de capital fixo, S_{pr} a poupança privada, S_g a poupança governamental e S_e a poupança externa, tem-se

$$F = S_{pr} + S_g + S_e \quad (3)$$

O valor da poupança privada, porém, pode ser decomposto em duas parcelas, uma correspondente à poupança dos trabalhadores e uma outra correspondente à poupança dos detentores de capital, variáveis essas chamadas respectivamente de S_w e S_p . Consequentemente,

$$S_{pr} = S_w + S_p \quad (4)$$

sendo

$$S_w = S'_w \cdot W \quad (5)$$

e

$$s_p = S'_p \cdot P \quad (6)$$

onde os parâmetros S'_w e S'_p representam as propensões a poupar dos trabalhadores e dos detentores de capital, respectivamente.

Já o valor de S_g é obtido descontando do valor de T o total C_g dos gastos correntes do governo, incluindo nestes as despesas financeiras. Assim sendo,

$$S_g = T - C_g \quad (7)$$

Finalmente, a poupança externa é obtida como a soma do déficit da conta de transações com bens e serviços não-fatores e do déficit da conta de transações de serviços de fatores. O primeiro componente, se B for o valor do saldo da conta de transações e serviços não fatores, aparecerá como $(-B)$, enquanto o segundo corresponde ao termo R de (2). Então,

$$S_e = -B + R \quad (8)$$

Passando a partir de agora a atribuir minúsculas aos valores que resultam de dividir as variáveis definidas com maiúsculas pela renda num determinado ano e

⁷ Para uma profunda discussão deste ponto, ver Werneck (1986).

representando como x a taxa de crescimento no ano seguinte da variável genérica X , pode-se obter o valor de t – a taxa de crescimento de T – da seguinte forma:

$$\hat{t} = (\hat{y} - p \cdot \hat{p} - w \cdot \hat{w} - r \cdot \hat{r})/t \quad (9)$$

e, substituindo (5) e (6) em (4) e (4), (7) e (8) em (3), chega-se, através de manipulações simples, a

$$\hat{t} = (f \cdot \hat{f} - sp' \cdot p \cdot \hat{p} - s'_w \cdot w \cdot \hat{w} + C_g \cdot \hat{C}_g + b \cdot \hat{b} - r \cdot \hat{r})/t \quad (10)$$

Igualando (9) e (10), obtém-se a taxa de aumento da remuneração do trabalho compatível com as variações das diversas variáveis:

$$\hat{w} = [\hat{y} - f \cdot \hat{f} - C_g \cdot \hat{C}_g - b \cdot \hat{b} - p \cdot \hat{p} (1 - s'_p)] / [w \cdot (1 - s'_w)] \quad (11)$$

Em síntese, para dados valores de Sp e Sw , bem como das participações relativas iniciais na renda, a taxa de aumento da remuneração total ao trabalho será uma função direta:

- do crescimento do PIB, e
- da redução do superávit de B

e uma função inversa:

- do aumento dos investimentos;
- do crescimento dos gastos correntes do governo, e
- do aumento da remuneração do capital.

Note-se que supondo uma meta de crescimento dada e dados exogenamente os valores de C_g e B , a possibilidade de aumento da remuneração ao trabalho está intimamente ligada ao tema da distribuição de renda, havendo no caso um *trade-off* entre as remunerações do trabalho e do capital. Em outras palavras, a necessidade de financiamento do acréscimo de investimento necessário para dar continuidade ao processo do crescimento limita o crescimento da renda disponível do setor privado, sendo uma questão política definir como tais limitações incidirão sobre a remuneração de trabalhadores e capitalistas e corno serão distribuídas as eventuais perdas – supostamente temporárias – disso decorrentes.

A peculiaridade da situação resultante da vigência da escala móvel é que põe sérios obstáculos à concretização da forma tradicional de transferir renda dos trabalhadores para os capitalistas, representada pela inflação, na medida em que num longo intervalo de taxas esta é parcialmente estéril no sentido de reduzir o salário real.

Em face disso, o conflito exposto pode ter um dos seis seguintes tipos de desfecho, ou uma combinação deles:

1) o governo consegue arbitrar uma redução das margens de lucro das empresas, financiando os investimentos adicionais com novos tributos que são aceitos por aquelas e não prejudicam o salário real;

2) o governo promove um expurgo no indexador salarial – o que, nos termos do Gráfico 2, implica um deslocamento para baixo da linha JJ, reduzindo o valor do salário real sem a “necessidade” de aumentar a inflação que existiria num sis-

tema de indexação dos salários, com reposição do valor real prévio do “pico” destes;⁸

3) a inflação acelera-se drasticamente, com os aumentos salariais tendendo a ser mensais, após o que o salário real volta a ser uma função inversa da inflação, que readquire assim a sua “funcionalidade” de fator de transferência de renda;

4) o crescimento é preservado através de uma mudança do perfil dos gastos do governo, com um aumento da poupança e dos investimentos deste sendo obtido às custas de uma redução do consumo governamental;

5) a situação externa permite ao país reduzir a geração de superávits comerciais, o que aumenta a poupança da economia através da contribuição da poupança externa, sem que seja necessário aumentar excessivamente a poupança interna; ou

6) o equacionamento da questão do financiamento é frustrado e o país entra em recessão.

Dadas as dificuldades referentes à viabilização das opções 4 e 5 e a importância de se evitar 6, as opções associadas à continuidade do crescimento parecem concentrar-se nas alternativas 1, 2 e 3.

Numa situação dessas, o governo e o país encontram-se diante de um sério desafio, representado pela necessidade de conservar a rota do crescimento, sem, entretanto, fixar preços irrealistas que eliminem a rentabilidade empresarial e, por outro lado, sem gerar uma redistribuição regressiva da renda. Um fracasso na procura de tais objetivos poderia implicar, como ficou claro pelo raciocínio antes exposto, o ingresso num período de estagnação acompanhado possivelmente de uma aceleração inflacionária explosiva.

O que parece ter ocorrido na economia brasileira em 1987 é uma convergência de fenômenos que provocaram uma drástica queda do salário real. Por um lado, a recomposição das margens de lucro verificada por ocasião do chamado “realinhamento de preços” que sucedeu ao congelamento tendia *per se* a forçar uma redistribuição de renda em favor dos lucros. Por outro lado, a conjugação da desvalorização real do cruzado, o aumento das tarifas públicas e o choque tributário representado pelo Cruzado II com a capacidade de repassar aumentos das empresas fizeram com que todo o custo desse ajustamento incidisse sobre os salários. Finalmente, tudo indica que a dimensão do salto inflacionário observado e o cenário de incertezas vigente, que ampliaram consideravelmente o espectro de taxas inflacionárias possíveis no futuro, além da ameaça de novo congelamento, levaram as empresas a fazer *overshooting*, superestimando a inflação futura para se precaverem contra eventuais imprevistos. Isto, evidentemente, implicou uma perda adicional para os salários reais.

⁸ Ver Nunes Jr. (1984).

CONCLUSÕES

Os argumentos do artigo, correspondentes a uma situação teórica abstrata, permitem extrair duas conclusões muito importantes na prática:

1) ao contrário do que às vezes se pensa, a escala móvel *não* é uma garantia completa contra a queda – relativa ou absoluta – do salário real médio da economia;

2) a aceleração da inflação associada a um eventual movimento de queda do salário médio abaixo de um certo nível é muito maior do que a que corresponde a um sistema tradicional de indexação, no qual os salários são reajustados periodicamente de acordo com a inflação passada.

Nessas circunstâncias, caso ocorra algum dos fenômenos que normalmente provocariam uma deterioração do salário real – aumento dos preços reais de matérias-primas, insumos básicos, alimentos ou impostos indiretos, alta da taxa real de câmbio ou de juros, choque adverso do preço em divisas das importações etc. – as duas grandes questões que cabe responder são:

1) os empresários estão dispostos a aceitar que o ônus disso decorrente incida inteiramente sobre eles ao invés de incidir sobre os salários?

2) caso a resposta à pergunta anterior seja negativa, o governo tem condições de evitar que a alta de custos seja efetivamente repassada ao produto final?

O tema é de evidente atualidade no caso da economia brasileira, dados os desequilíbrios observados nos primeiros meses de execução do Plano Cruzado e as tensões desencadeadas após os reajustes de preços decretados no final de 1986.

O artigo tentou mostrar que, desde o início, a ideia implícita na adoção da proposta de “inflação zero” perseguida pelo governo logo depois da deflagração do Plano Cruzado – a de que os agentes se conformariam com o *status quo* distributivo então vigente – não parece ter sido confirmada pelos fatos. Os problemas disso decorrentes constituíam desafios que exigiam um *processo de coordenação* que permitisse o equacionamento ordenado das demandas dos diferentes setores, sob pena de os conflitos serem “resolvidos” através do mecanismo tradicional de aumento dos preços, porém agora com um potencial explosivo muito maior que no passado, devido à vigência da escala móvel.

Os problemas causados pelo assim chamado Cruzado II apenas agravaram tais conflitos. Isto torna importante discutir com urgência a adoção de algum tipo de *política de rendas* que permita distribuir a incidência do ajustamento de uma forma economicamente consistente e politicamente palatável. As condições para que tal política seja viabilizada são contar com um empresariado disposto a fazer determinadas concessões sociais, ao mesmo tempo que, da parte dos sindicatos, se reconheçam certas limitações que a realidade econômica impõe e que condicionam a evolução do salário real.

Finalmente, no que diz respeito ao papel do governo nesse caso, cabe destacar que o que estaria em discussão na escolha da política econômica mais adequada a

ser seguida seria não apenas uma questão técnica – relacionada com os *constraints* da lógica de funcionamento da economia – mas também uma questão política, referente ao relacionamento Estado-sociedade. Parece apropriado concluir estes comentários resgatando uma reflexão de Díaz Alejandro acerca deste tipo de temas, reflexão essa que, embora exposta há mais de 20 anos, conserva uma notável atualidade: “Independentemente da competência com que os esforços de estabilização são planejados, eles normalmente acarretarão perdas de curto prazo para alguns grupos. Parece tão idiota quanto injusto, numa sociedade democrática, não consultar antecipadamente aqueles grupos que tendem a ser mais afetados pelos programas de estabilização. No longo prazo, o êxito ou o fracasso desses esforços de estabilização vão depender mais da habilidade dos governos para obter o consenso nacional acerca das metas e dos meios da política econômica, do que da aprovação e da ajuda que eles podem receber de investidores estrangeiros, governos e instituições financeiras internacionais”.⁹

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arida, P. (1982), “Reajuste Salarial e Inflação”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 12, n.º 2, ago.
- Bacha, E. & Lopes, F. (1983), “Inflation, Growth and Wage Policy: A Brazilian Perspective”, in *Journal of Development Economics* n.º 4.
- Canavese, A. (1982), “The Structuralist Explanation in the Theory of Inflation”, in *World Development*, 10 (7).
- Díaz Alejandro, C. (1965), *Exchange-rate devaluation in a semi-industrialized country – the experience of Argentina, 1955-1961*, The MIT Press.
- Dornbusch, R. & Fischer, S. (1978), *Macroeconomics*, McGraw Hill.
- Dutt, A. (1984), “Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power”, in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, n.º 1, março.
- Dutt, A. (1985), “Growth and Income Distribution: Alternatives Closures Again”, Discussion Paper, Florida International University, abril.
- Fischer, S. (1977), “Long-Term Contracts, Rational Expectations and the Optimal Money Supply Rule”, in *Journal of Political Economy*, vol. 85, n.º 1, fev.
- Fraga, A. & Werlang, S. (1983), “Uma Visão da Inflação como Conflito Distributivo”, in *Revista Brasileira de Economia*, vol. 37, n.º 3, jul.-set.
- Lopes, F. (1985), “Sistemas Alternativos de Indexação Salarial: Uma Análise Teórica”, in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 15, n.º 1, abril.
- Marglin, S. (1984), “Growth, Distribution and Inflation: A Centennial Synthesis”, in *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, n.º 2, jun.
- Marx, K. (1894), *Das Kapital*, Dritter Band.
- Nunes Jr., J. C. (1984), “Indexação, expurgos, inflação e distribuição de renda”, *Revista de Economia Política*, vol. 4, n.º 3, jul.-set.
- Prebisch, R. (1949), “O Desenvolvimento Econômico da América Latina e seus Principais Problemas”, in *Revista Brasileira de Economia*, n.º 3.

⁹Díaz Alejandro (1965), p. 195.

- Resende, A. L. (1979), “Incompatibilidade Distributiva e Inflação Estrutural”, Texto para Discussão n.º 1, PUC/RJ, out.
- Serrano, F. (1986), “Inflação Inercial e Desindexação Neutra”, in Rego, J.M. (org.), *Inflação Inercial, Teorias sobre Inflação e o Plano Cruzado*, São Paulo, Ed. Paz e Terra.
- Simonsen, M. H. (1970), *Inflação: Gradualismo “versus” Tratamento de Choque*, Rio de Janeiro, APEC.
- Werneck, R. (1986), “Retomada do crescimento e esforço de poupança: limitações e possibilidades”, Texto para Discussão n.º 133, PUC-RJ, jul.

