

ESTRUTURA DE MERCADO, PREÇOS RELATIVOS E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: uma análise de experiências heterodoxas de estabilização¹

Edward J. Amadeo²
José Márcio Camargo²

1 INTRODUÇÃO

Neste trabalho serão focalizadas algumas experiências heterodoxas de estabilização dos Anos 80. No Brasil, bem como em Israel, na Argentina e no Peru, diagnosticava-se que, independentemente das causas originais do processo inflacionário, a inflação no período precedente ao programa era, essencialmente, inercial. Vale dizer, a inflação era resultado dos mecanismos de indexação que transferiam a inflação do passado para o presente. Se este diagnóstico estivesse correto, a inflação poderia ser drasticamente reduzida através de políticas coordenadas, segundo as quais o fator inercial, ou de indexação, seria abolido, concomitantemente a um congelamento de preços e salários.

Em princípio, os planos seriam neutros em termos de distribuição de renda e preços relativos e, admitindo-se a ausência de um conflito distributivo mais grave, o final da inflação deixaria todos em melhor situação. Seria basicamente uma questão de coordenação. Assim, o Governo poderia, legitimamente, apelar para a aprovação de todos os grupos sociais e, neste sentido, o choque heterodoxo era, de fato, um tipo de política de rendas.

Aqui pretendemos examinar criticamente a noção de equilíbrio inflacionário inercial e argumentar que a inflação não é neutra em termos do nível da demanda agregada, do grau de mobilização dos trabalhadores, do conflito distributivo, dos preços relativos e da distribuição da renda. Portanto, as pré-condições para o sucesso das experiências heterodoxas são consideravelmente mais complicadas do que se supõe convencionalmente na literatura inercialista.

Este artigo está organizado da seguinte forma: na segunda seção serão examinadas as pré-condições institucionais, políticas e econômicas para uma política de rendas bem sucedida. Na terceira seção é proposto um modelo para analisar as mudanças de preços relativos e distribuição de renda sob diferentes "regimes" econômicos. A quarta seção se dedica a uma análise empírica das experiências heterodoxas na Argentina, em Israel, no Peru e, especialmente, no Brasil. Finalmente, a quinta seção se incumbirá das notas conclusivas e da análise de algumas implicações de política.

2 UMA VISÃO GERAL DAS QUESTÕES ENVOLVIDAS NOS CHOQUES HETERODOXOS

As alternativas às políticas de estabilização ortodoxas (de administração da demanda) são as diferentes variações de políticas de rendas. As distintas versões das

1 Tradução de Frederico Gonzaga Jayme Júnior e revisão de João Carlos de Paula Scandiuzzi.

2 Professores do Departamento de Economia da PUC/RJ.

políticas de rendas podem ser diferenciadas pelo grau e natureza das negociações entre os diferentes atores sociais. Em um extremo do espectro encontramos a forma canônica de políticas de rendas negociadas, o modelo neo-corporativista de negociações centralizadas entre sindicatos e capitalistas encontrado na Áustria, Suécia, Noruega, Finlândia etc. No outro extremo temos o modelo autoritário, como foi o latino americano³, baseado na repressão total aos sindicatos e na completa ausência de negociação.

Neste artigo iremos focar o papel das negociações, no caso de políticas de rendas, em regimes democráticos. Uma abordagem interessante de política de estabilização é aquela que encara a redução da inflação como um "bem público". Como no caso de qualquer bem público há sempre um problema de *free-riders*⁴ a ser solucionado. Como observou Franco (1986), no curso de um programa de estabilização:

"o agente que sente que sua decisão tem um impacto desprezível sobre o resultado geral do plano, terá um incentivo muito forte no sentido de desviar sua previsão inflacionária no sentido pessimista, uma vez que qualquer superestimação da inflação atual resultaria em ganhos para aqueles que cometeram o erro."

Este problema existe em todas as modalidades de políticas de rendas e programas heterodoxos, especialmente onde segmentos tanto do mercado de bens quanto do mercado de trabalho não podem ser controlados com eficácia, agindo como *free-riders*. O problema com os *free-riders* existirá sempre, mas, em negociações centralizadas, é possível evitar que grandes *free-riders* atuem. Com efeito, se os maiores e mais importantes atores sociais participassem das negociações das políticas de rendas, todos teriam uma certa parcela de responsabilidade pelo sucesso do plano.

Entretanto, negociações centralizadas requerem condições tanto políticas quanto institucionais para se concretizarem. Em termos de organização institucional, a centralização do sistema de barganha coletiva ou, mais genericamente, o perfil das relações industriais, é uma condição sem dúvida importante. A fragmentação do sistema impede o surgimento de representantes legítimos e, portanto, a possibilidade de uma negociação bem sucedida. É isto porque, como observa Tarantelli (1984, p. 211):

"quanto mais descentralizado for o sistema de relações industriais, maior será o número de agentes que tenderão a agir como free-riders."

No que diz respeito aos aspectos políticos, uma condição importante é a legitimidade dos atores envolvidos na negociação, inclusive o Governo. Ou seja, o Governo deve ter credibilidade para implementar as políticas que foram negociadas e dar suporte político a elas. Um alto grau de fragmentação da estrutura sindical pode também impedir a execução de uma política negociada, nos casos em que haja divergências políticas fundamentais entre os grupos envolvidos. De fato, as organizações sindicais podem mesmo trabalhar deliberadamente contra o plano de estabilização por razões estritamente políticas.

Poder-se-ia argumentar que a discussão sobre a papel das negociações em políticas de rendas é consideravelmente irrelevante para a análise de choques heterodoxos. O sucesso dos choques heterodoxos parece estar vinculado, por razões de estratégia, ao fato de que os agentes não antecipam o plano. Caso contrário eles

3 Aqui podemos citar como exemplos os casos da Argentina (1964-74), do Brasil (1963-84), do Chile (1973-85) e do Uruguai.

4 N.T.: Este termo pode ser traduzido por carona, o que é cabível para este caso. No entanto, como a literatura que trata de conflitos envolvendo diversos agentes, a partir de uma metodologia baseada na teoria dos jogos, usa o termo *free-rider* para este caso, optou-se por mantê-lo.

poderiam especular contra o mesmo. Contudo, as negociações poderiam ocorrer imediatamente após o anúncio do plano. A não ser no caso de Israel, em que as negociações tiveram lugar após o plano ter sido lançado, nos choques heterodoxos na Argentina, no Brasil e no Peru os programas não foram negociados. Em Israel, após o choque e um período de negociação, um acordo salarial foi assinado entre o *Histadrut* (a forte federação sindical) e os empregadores. Nos outros países, em geral, as condições políticas e institucionais para uma negociação bem sucedida não eram satisfeitas. Ou a estrutura organizacional dos grupos sociais majoritários não era suficientemente centralizada, ou havia falta de pré-condições políticas. Daí o sucesso dos planos estar sob completa responsabilidade do Governo, ao passo que todos os outros grupos atuavam como *free-riders* em potencial.

Outro aspecto político que impõe restrições ao sucesso de políticas de rendas é o grau do conflito distributivo, ou o grau de insatisfação de diferentes grupos com sua renda corrente. Como notou Ros (1988):

"... se a inflação não tivesse custos (ou tivesse custos para alguns grupos sociais e benefícios para outros), e o conflito distributivo fosse um problema dominante, o processo inflacionário poderia ser visto como resultado de um jogo de soma zero no qual nenhuma possibilidade é deixada para a cooperação entre os agentes econômicos, de modo que políticas de coordenação social não têm nenhum papel a representar na erradicação da inflação".

De fato, o alcance da coordenação social e das políticas negociadas é muito maior no caso de processos inflacionários com um forte componente inercial do que nos casos em que se tem um alto grau de reivindicações conflitivas.

Mas mesmo a noção de inflação inercial parece ser bastante frágil em face das radicais mudanças introduzidas na economia pelos choques heterodoxos. Mesmo se a economia estiver em uma posição de equilíbrio inflacionário e distributivo antes do programa, uma pequena mudança de regime - por exemplo, alterações na demanda agregada ou na mobilização dos trabalhadores - pode deslocar a economia para o desequilíbrio e iniciar uma situação de conflito. Portanto, mesmo se a situação inicial for de equilíbrio, a possibilidade desta situação permanecer após o anúncio do programa é muito reduzida. Se a inflação estiver em aceleração devido a um choque de oferta ou uma mudança no grau de mobilização dos trabalhadores, ou mesmo se uma mudança nos preços relativos estiver em curso antes do plano se iniciar, as chances de um congelamento bem sucedido de preços e salários tornam-se ainda menores.

Há outros problemas na negociação da política de rendas que não podem ser solucionados com a coordenação. Questões associadas a reações do sistema, que sejam independentes dos meios empregados e objetivos negociados e que, na maioria das vezes, são imprevisíveis. O caso mais eloquente é a reação dos agentes dos setores competitivos do mercado de bens e dos segmentos informais do mercado de trabalho. Esses agentes não participam das negociações centralizadas e, dada a natureza do mercado no qual eles operam - em particular a estrutura competitiva dos mercados -, são muito sensíveis às flutuações da demanda agregada. Assim, em economias com amplos setores competitivos e informais, a demanda deveria ser mantida sob controle no período anterior ao início do plano e também durante o programa. Caso contrário, haverá uma tendência a mudanças nos preços relativos e o surgimento de pressões inflacionárias na economia. Estas últimas são incompatíveis com os objetivos da política e inconsistentes com um congelamento de preços e salários.

3 ESTRUTURA DE MERCADO, FORMAÇÃO DE PREÇOS E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Nesta seção será desenvolvido um modelo para estudar variações na distribuição de renda e nos preços relativos para uma economia de dois setores. Os setores são caracterizados:

- 1) pela estrutura de mercado na qual as firmas operam;
- 2) pelo seu comportamento na formação de preços;
- 3) pela organização do mercado de trabalho;
- 4) pelos agentes representativos tanto no mercado de bens como no de trabalho;
- 5) pelo grau de controlabilidade do setor quando uma política de rendas ou congelamento de preços e salários é iniciada.

Parte-se do pressuposto de que a taxa de inflação, enquanto determinada pelo comportamento de formação de preços das empresas, pode ser representada pela seguinte equação:

$$p = v(p_{t-1}) + h(\dots)g(\dots) + j(ED)$$

onde v é o fator de indexação, p_{t-1} a taxa de inflação no período anterior, h a capacidade de determinação do *mark-up* sobre os custos, g o poder líquido de barganha entre firmas e trabalhadores no processo de determinação dos salários nominais e j mede o efeito direto do excesso de demanda (ED) sobre a taxa de inflação. Admite-se que as funções h , g e j se alteram de acordo com a estrutura de mercado e o regime econômico em que as firmas operam. Admite-se, também, que a economia está dividida em dois setores representativos, um oligopolístico e outro competitivo cujas características se encontram no Quadro 1.

QUADRO 1
ESTRUTURA DE MERCADO E MERCADO DE TRABALHO

	OLIGOPOLISTA	COMPETITIVO
COMPORTAMENTO DOS PREÇOS	$h_0 \cong 1$ $j_0 = j(ED) = 0$	$h_c = h(Z - \bar{Z}), \quad h' > 0$ $j_c = j(ED), \quad j' > 0$
MERCADO DE TRABALHO	formal/organizado g_0 estável	informal/não organizado g_c pró-cíclico
AGENTES	setores com alto grau de concentração/grandes sindicatos	setores com baixo grau de concentração: agricultura, serviços, comércio/sindicatos pequenos
REPRESENTAÇÃO	formal e centralizadamente representado	não pode ser centralizadamente representado
CONTROLE	fácil controle	difícil controle

Em uma estrutura oligopólica, a interdependência representa um papel central na fixação dos preços. Em geral pode-se admitir que a firma líder fixa o preço de acordo com sua estrutura de custos e as outras firmas seguem a líder. Daí o preço em cada setor ser essencialmente guiado pelo movimento dos custos diretos. As firmas evitam usar reduções de preços como uma arma para aumentar sua fatia de mercado. Ademais, os preços não são muito sensíveis a mudanças no grau de utilização da capacidade ou no nível de excesso de demanda. Estes supostos implicam que a amplitude do *mark-up* desejado é relativamente estável ao longo do ciclo e em torno de 1 (isto é, $h_0 = 1$); e que o efeito direto do excesso de demanda sobre os preços é negligenciável [ou seja, $j_0(ED) = 0$]. Em síntese, o *mark-up* efetivo muda muito pouco ao longo do ciclo nos setores oligopolizados.

Em estruturas de mercados competitivas não há tanta interdependência entre o comportamento das firmas. O fenômeno de coordenação de preços pressupostos nos mercados oligopólicos não desempenha um papel importante no processo de determinação dos preços nesta outra estrutura de mercado. Ao invés disso, é lícito supor que os preços sejam sensíveis aos movimentos de demanda. Nos termos do modelo, nós admitimos que a capacidade de determinação do *mark-up* oscila de acordo com as variações no grau de utilização da capacidade instalada [ou seja, $h_c = h(Z-\bar{Z})$, onde $h' > 0$], e que há um efeito direto de mudança do valor do excesso de demanda sobre os preços [isto é, $j_c = j(ED)$, onde $j' > 0$].

Em geral, uma vez que os preços no setor competitivo são relativamente mais voláteis e pró-cíclicos, esperaríamos que a taxa de inflação neste setor gravitasse em torno da taxa de inflação das indústrias oligopolistas. Por este motivo, na expansão, os preços nos setores competitivos cresceriam mais rapidamente do que a média e mais lentamente nos setores oligopólicos, ocorrendo o oposto no período de recessão.

No caso do mercado de trabalho, devemos admitir que haja uma relação bem definida entre a estrutura de mercado e o grau de organização da força de trabalho. Os sindicatos de trabalhadores são geralmente melhor organizados em indústrias onde operam as maiores firmas. Especialmente em economias onde o mercado de trabalho é segmentado, o "segmento formal" pode ser, grosso modo, associado com o setor oligopolista e o "segmento informal" com os setores competitivos. Naturalmente que, no segmento formal, a capacidade de organização e mobilização dos trabalhadores pelos sindicatos é maior do que no segmento informal, implicando que os sindicatos no setor formal tendem a estabelecer o ritmo da mobilização dos trabalhadores. Como eles são mais organizados, o poder líquido de barganha dos sindicatos no setor oligopolista tende a ser mais estável, ou seja, menos dependente do ciclo, se comparado ao poder de barganha dos sindicatos no setor competitivo. Neste último, o poder de barganha é claramente pró-cíclico, não só pelas condições no mercado de trabalho, mas também porque a capacidade esperada de determinação do *mark-up* das firmas é altamente pró-cíclica em mercados competitivos (o que afeta positivamente o grau de mobilização dos trabalhadores).

Em resumo, podemos afirmar que os sindicatos no setor oligopolizado representam o papel de líderes do movimento dos trabalhadores. Num período de expansão, os sindicatos deste setor são capazes de elevar rapidamente o grau de mobilização e têm maior probabilidade de obter um aumento real de renda. Entretanto, há um limite para o aumento do poder de barganha: em segmentos muito organizados há acordos de prazos mais longos entre empresas e sindicatos, o que refreia movimentos no grau do poder de barganha. Os trabalhadores no setor competitivo, por outro lado, vêem seu poder de barganha aumentar continuamente na expansão. Em geral, podemos dizer que g_0 e g_c movem-se na mesma direção, mas que este último é mais volátil do que o primeiro.

A trajetória das margens de lucro, salários reais e preços relativos ao longo do tempo em cada setor depende dos movimentos relativos do poder líquido de barganha, da capacidade de repassar aumentos dos salários nominais e da magnitude do efeito do excesso de demanda ou de oferta sobre os preços. No esquema desenvolvido abaixo examinaremos diferentes regimes da economia e, portanto, padrões diferenciados de alteração na distribuição e nos preços relativos.

Os agentes representativos no setor oligopólico são as maiores empresas e sindicatos trabalhistas atuando em indústrias altamente concentradas. No setor competitivo, os agentes usualmente são pequenas empresas e sindicatos operando em indústrias com um baixo grau de concentração e, em particular, empresas (ou famílias) atuando na agricultura, comércio e setores de serviços pessoais. Parece claro que os agentes no setor oligopolizado podem ser representados central e formalmente em negociações sobre diferentes tipos de decisões e, em particular, na discussão de políticas de renda. Eles também podem ser facilmente controlados durante um congelamento de preços e salários. Os agentes no setor competitivo, ao contrário, dificilmente podem ser representados nas negociações e, especialmente, em negociações com alto grau de centralização. Por isso, é bastante difícil incluir os agentes deste setor em discussões acerca de políticas macroeconômicas. É igualmente difícil o controle dos agentes deste setor durante um congelamento de preços e salários. Será mostrado, quando chegarmos à análise empírica, que os setores agrícola, de serviços pessoais e comercial, em geral, comportam-se como *free-riders* durante os choques heterodoxos.

Agora retornemos à descrição formal da determinação de preços e salários em cada setor e da determinação da distribuição de renda e dos preços relativos. Em cada setor (oligopólico e competitivo) as trajetórias dos salários monetários e de preços são dadas pelas seguintes equações, respectivamente:

Oligopolista:

$$W_0 = v(P_{t-1}) + g_0$$

$$P_0 = v(P_{t-1}) + h_0 g_0 + j_0(ED)$$

Competitivo:

$$W_c = v(P_{t-1}) + g_c$$

$$P_c = v(P_{t-1}) + h_c g_c + j_c(ED)$$

Como já observado, pressupomos que $j_0(ED) = 0$. A trajetória da margem de lucro⁵ em cada setor é dada, respectivamente, por:

$$\dot{\pi}_0 + \dot{p}_0 - \omega_0 = (h_0 - 1) g_0 \quad (1)$$

$$\dot{\pi}_c + \dot{p}_c - \omega_c = (h_c - 1) g_c + j_c(ED) \quad (2)$$

A taxa agregada de inflação é uma média ponderada da taxa de inflação dos dois setores:

$$P = \varepsilon p_0 + (1 - \varepsilon) p_c \quad 0 < \varepsilon < 1$$

5 Pressupõe-se que apenas o trabalho entra no custo direto de cada setor.

onde E é a fatia do setor oligopolista na produção agregada. Substituindo as equações de inflação, temos:

$$P = v(P_{t-1}) + [\varepsilon h_0 + (1 - \varepsilon) h_c G] g_0 + (1 - \varepsilon) j_c(ED) \quad (3)$$

onde $G = g_c/g_o$. Isto porque pressupomos que em ambos os setores o fator de indexação em cada período é o mesmo. Podemos escrever:

$$v(P_{t-1}) = p_0 - h_0 g_0 = p_c - h_c g_c - j_c(ED)$$

o que implica a seguinte relação entre as taxas de inflação em cada setor:

$$P_c = P_o - (h_0 - h_c G) g_0 + j_c(ED) \quad (4)$$

Sabemos, da argumentação acima, que os elementos mais voláteis nesta equação são a capacidade para se determinar *mark-up* sobre os custos (h_c) e o efeito do excesso de demanda [$j_c(ED)$] no setor competitivo. Por isso, onde quer que haja excesso de demanda, a inflação no setor competitivo tenderá a ser maior do que no setor oligopolista. Será o mesmo caso quando, numa expansão, $h_c G$ se tornar maior que h_o . Baseado nestes supostos, pode-se argumentar, seguramente, que a taxa de inflação no setor competitivo oscila pró-ciclicamente ao redor da taxa de inflação do setor oligopolista e que a relação entre a taxa de inflação no setor competitivo e a taxa média de inflação é também pró-cíclica.

As taxas de variação dos salários reais nos setores oligopolistas e competitivo são dadas por, respectivamente:⁶

$$W_0 = w_0 - P = [(1 - \varepsilon) h_0] - (1 - \varepsilon) h_c G] g_0 - (1 - \varepsilon) j_c(ED) \quad (5)$$

$$W_c = w_c - P = [(1 - (1 - \varepsilon) h_c) G - \varepsilon h_0] g_0 - (1 - \varepsilon) j_c(ED) \quad (6)$$

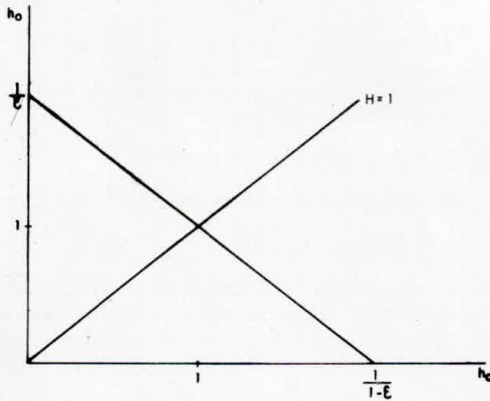
Voltemos agora para a análise do comportamento análogo dos preços e salários e da distribuição sob "regimes" alternativos. Iniciemos com um regime de referência no qual não há excesso de demanda, ou seja, $ED = 0$, e o poder líquido de barganha em ambos os setores é o mesmo, implicando que $G = g_c/g_o = 1$. Em tal caso, a partir das equações 5 e 6, derivamos a seguinte relação entre a capacidade de determinar *mark-up* nos dois setores:

$$W_0 = W_c = 0 \rightarrow h_c = \frac{1 - h_0}{1 - \varepsilon}$$

Esta relação é representada pela linha negativamente inclinada da Figura 1. Ao longo desta reta, os salários reais em cada setor são constantes. A reta positivamente inclinada, $H = h_c/h_o = 1$ é o *locus* dos pontos nos quais a capacidade de determinação dos *mark-ups* é o mesmo em ambos os setores. O caso do "equilíbrio distributivo" (quando nem as margens de lucro, nem os salários reais se alteram ao longo do tempo) é representado pela interseção das duas retas. Supondo $g_o > 0$, os pontos acima da reta com inclinação negativa estão associados à situação na qual os salários reais em ambos os setores estão caindo e vice-versa. Em qualquer um dos dois setores, quando a capacidade de determinação do *mark-up* é menor do que 1, as margens de lucro efetivas estão caindo e vice-versa.

6 Pressupõe-se que os trabalhadores consomem os bens produzidos em ambos os setores.

Figura 1

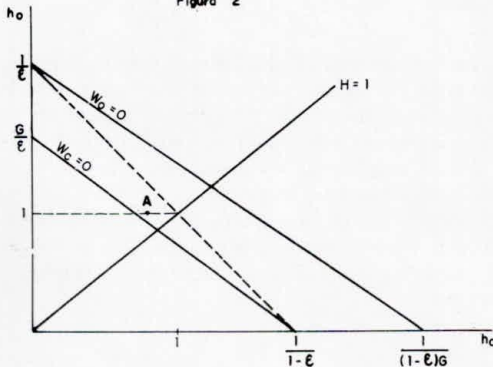


É possível agora modificar o regime de referência e considerar o caso em que o poder de barganha é diferente nos dois setores, isto é, G é diferente de 1. Pressupomos que não haja excesso de demanda e que o nível de atividade é relativamente baixo, ou seja, $ED = \theta < Z < \bar{Z}$. Supondo uma situação em que ocorra um choque de oferta, admite-se que, em face da nova situação, os sindicatos nos setores oligopolizados estejam melhor preparados para mobilizar os trabalhadores a resistirem à erosão dos salários se comparados aos sindicatos dos setores competitivos. Neste caso particular, admitindo que $g_c > \theta$, teríamos $g_o > g_c$ o que implica $G < 1$. Neste caso, as linhas que representam os loci no interior do espaço h_c, h_o , nos quais os salários reais são constantes em cada setor, são diferentes (como representado na Figura 2).

$$W_c = 0 \rightarrow h_c = \frac{1 - h_o}{(1 - \epsilon) G}$$

$$W_o = 0 \rightarrow h_c = \frac{1}{1 - \epsilon} - \frac{\epsilon h_o}{(1 - \epsilon) G}$$

Figura 2



Na Figura 2 há duas retas negativamente inclinadas: a da direita é a fronteira $W_o = 0$ e a reta interior é a fronteira $W_c = 0$. Neste caso a área na qual os salários reais no setor competitivo cresce é menor do que a área na qual os salários reais no setor oligopólico crescem. Tomando como exemplo a situação em que $h_c = h_o = 1$: os *mark ups* efetivos em ambos os setores serão constantes, os salários reais no setor competitivo estarão caindo e no setor oligopolista estarão crescendo. Claramente, nesta situação haverá transferência de renda dos trabalhadores do setor competitivo para os trabalhadores do setor oligopolista. Finalmente, em face de sua capacidade de mobilização, os trabalhadores serão capazes de resistir à redução dos salários reais, e como resultado do pressuposto acerca do comportamento dos *mark-ups* das firmas em ambos os setores, eles serão eventualmente capazes de obter elevação de salários.

Considerando uma situação mais realista: desde que admitamos que o nível de utilização da capacidade é baixo ($Z < \bar{Z}$), parece razoável supor que a capacidade de determinação do *mark-up* no setor oligopolista se situa em torno de 1 ($h_o = 1$), sendo menor do que 1 no setor competitivo ($h_c < 1$). Na Figura 2, o ponto A representa a situação acima descrita. Neste caso teremos:

$$\left. \begin{aligned} \dot{\pi}_c &= (h_c - 1)g_c < 0 \\ \dot{\pi}_o &= (h_o - 1)g_o = 0 \end{aligned} \right\} \dot{\pi}_c < \dot{\pi}_o = 0$$

$$\left. \begin{aligned} W_o &= (1 - \varepsilon)(1 - h_c G)g_o > 0 \\ W_c &= [(1 - h_c)G - \varepsilon(1 - h_c G)]g_o \gtrless 0 \end{aligned} \right\} W_c < W_o$$

A condição para que $W_c > 0$ é a seguinte: $\varepsilon > \frac{|1 - h_c|}{1 - h_c} G$.

$$p_c = p_o - (1 - h_c G)g_o < p_o \rightarrow p_c - p_o < p_o - p$$

Esses resultados implicam uma situação na qual:

- i) há equilíbrio na demanda ($ED = 0$), o nível de atividade é relativamente baixo ($Z < \bar{Z}$) e há razões adicionais para supor que:
- ii) o poder líquido de barganha dos sindicatos no setor oligopolista é maior do que no setor competitivo ($G < 1$);
- iii) a capacidade de determinação do *mark-up* no setor oligopólico se situa ao redor de 1 (ou é maior do que 1) ao passo que, no setor competitivo, é menor do que 1. Assim, haverá uma inequívoca distribuição da renda em favor do setor oligopolista, com os preços neste setor crescendo mais rapidamente do que a média e os preços no setor competitivo crescendo mais lentamente do que a média.

Uma situação deste tipo ocorre mais provavelmente quando está em curso uma aceleração da inflação. Se o nível da demanda não é tão elevado, as firmas no setor competitivo não são capazes de fixar $h_c = 1$ (isto é, defenderem suas margens de lucro

últimas estarão crescendo acima da média e, nas firmas competitivas, abaixo da média. As margens de lucro e os salários no setor oligopólico crescerão enquanto no setor competitivo estarão caindo.

Devemos agora nos voltar para um regime em que há excesso de demanda, $ED > 0$. Neste caso, as linhas representativas dos salários reais constantes em cada um dos setores são, conforme Figura 3:

$$W_0 = 0 \rightarrow h_c = \frac{1 - \varepsilon h_0}{(1 - \varepsilon)G} - \frac{j_c(ED)}{g_c}$$

$$W_0 = 0 \rightarrow h_c = \frac{G - \varepsilon h_0}{(1 - \varepsilon)G} - \frac{j_c(ED)}{g_c}$$

Em princípio, numa situação de excesso de demanda, os trabalhadores do setor competitivo têm um maior poder líquido de barganha do que os trabalhadores do setor oligopolístico⁷. Se esse fosse realmente o caso, teríamos $G > 1$. Podemos também admitir que as firmas oligopolistas mantêm seu fator h em torno de 1, mas devido à situação de excesso de demanda, as firmas competitivas fixam h_c a um nível maior do que 1: $h_0 \cong 1$ e $h_c > 1$. Sob essas hipóteses, valem os seguintes resultados:

$$\left. \begin{aligned} \dot{\pi}_c &= (h_c - 1)g_c + j_c(ED) > 0 \\ \dot{\pi}_0 &= (h_0 - 1)g_0 = 0 \end{aligned} \right\} \dot{\pi}_0 < \dot{\pi}_c = 0$$

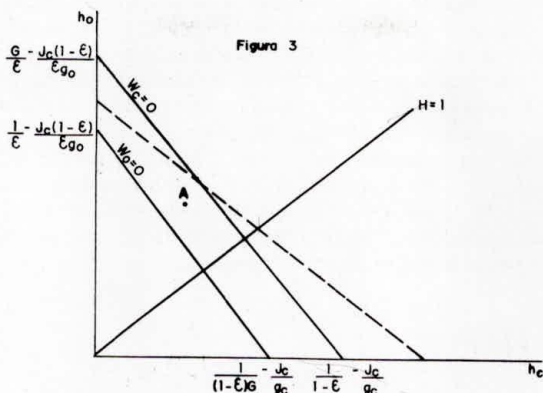
$$\left. \begin{aligned} W_c &= [(1 - h_c)G - \varepsilon(1 - h_c G)] g_0 - (1 - \varepsilon)j_c(ED) > 0 \\ W_0 &= [(1 - \varepsilon)(1 - h_c G)] g_0 - (1 - \varepsilon)j_c(ED) < 0 \end{aligned} \right\} W_c > W_0$$

$$p_c = p_0 - (1 - h_c G) g_0 + j_c(ED) > p_0 \rightarrow p_c - p < p_0 - p$$

Esta situação, representada pelo ponto A na Figura 3, é o inverso da examinada anteriormente. Aqui, há uma redistribuição de renda em favor dos agentes do setor competitivo. Em particular, uma vez que a margem de lucro corrente do setor oligopolista permanece constante, há uma redistribuição da renda dos trabalhadores do setor oligopolista para os capitalistas (e possivelmente trabalhadores) no setor competitivo. No tocante à trajetória dos preços relativos, a inflação no setor competitivo estará crescendo acima da média, e abaixo desta no setor oligopolista.

Finalmente chegamos ao regime dos choques heterodoxos. Se admitirmos que o controle de preços é perfeitamente eficaz nas indústrias oligopolistas e comple-

7 Isto pode não ser o caso do início de uma expansão, quando os sindicatos no setor oligopolístico têm capacidade de mobilizar os trabalhadores mais rapidamente do que nos setores competitivos. No entanto, como notado acima, se a expansão da demanda permanecer, esta situação provavelmente poderá ser revertida.



tamente sem efeito nas indústrias competitivas, a situação acima examinada se agrava. Vale dizer, se admitirmos que durante um congelamento $h_0 = 0$ e $G > 1$ com $g_0 > 0$, então teremos a seguinte configuração:

$$\left. \begin{aligned} \dot{\pi}_0 &= (h_0 - 1)g_0 < 0 \\ \dot{\pi}_c &= (h_c - 1)g_0 + j_c(ED) > 0 \end{aligned} \right\} \dot{\pi}_c > \dot{\pi}_0$$

$$W_0 = [1 - (1 - \varepsilon)h_c G] g_0 - (1 - \varepsilon)j_c(ED)$$

$$W_c = [1 - (1 - \varepsilon)h_c] G - (1 - \varepsilon)j_c(ED)$$

De acordo com essa análise, não seria muito provável que os salários reais no setor oligopolista pudessem crescer durante o período de congelamento de preços. As chances de que tal crescimento ocorra são tanto maiores quanto menor o tamanho do setor competitivo, menor a capacidade das firmas competitivas de determinação de seu *mark-up* e menor G . No que diz respeito aos salários reais do setor competitivo, as possibilidades de crescimento são muito maiores: eles também dependem do tamanho das firmas e da capacidade de determinação de *mark up* sobre os custos nos setores competitivos, mas as condições são menos restritivas.

Dáí que, sob um choque heterodoxo, esperaríamos uma distribuição de renda dos agentes do setor oligopolista para os do setor competitivo. Em contraste com a análise que se baseia em uma situação de excesso de demanda sem congelamento de preços, aqui esperaríamos uma "compressão de lucros" no setor oligopolista.

O que este simples exercício mostra é que, dado que a economia está permanentemente se movendo de um regime a outro, uma situação de equilíbrio distributivo é muito rara. Em geral, há variações dos preços relativos e da distribuição de renda ocorrendo devido a choques e às variações na demanda agregada. Desta forma, numa economia com um vasto setor competitivo, não somente a noção geral de inflação inercial é muito frágil (uma conclusão discutida do item 2) mas também a condição de equilíbrio distributivo nela implícita. A lição de política que resulta desta discussão é que um choque heterodoxo, baseado no congelamento de preços e salários, nunca deveria ser aplicado em períodos de aceleração inflacionária ou de expansão de demanda, quando os preços relativos e a distribuição da renda estão se modificando muito drasticamente. Essas alterações e as mudanças resultantes do próprio choque são inconsistentes com o congelamento de preços e salários.

4 ANÁLISE EMPÍRICA

A análise empírica desta seção é uma tentativa de ilustrar alguns dos pontos discutidos na análise teórica. Começaremos com um exame das variações dos preços relativos no Brasil (preços no atacado) entre 1983 e 1988, e uma comparação entre o grau de dispersão de preços no Brasil e Israel antes de seus respectivos planos heterodoxos de estabilização. Em seguida, nos deteremos nas mudanças de preços relativos (preços ao consumidor) durante os planos de estabilização na Argentina, no Peru, em Israel e no Brasil. Finalmente, iremos examinar as variações ocorridas nos salários reais e na distribuição dos salários durante os programas de estabilização na Argentina, no Brasil e no Peru.

4.1 Preços no atacado no Brasil

Dividimos a análise de mudanças de preços relativos no Brasil em quatro períodos:

- 1º) janeiro de 1983 a junho de 1984: caracterizado por recessão e um processo de aceleração inflacionária;
- 2º) julho de 1984 a fevereiro de 1986: caracterizado por uma forte expansão da demanda e aceleração da inflação;
- 3º) março de 1986 a outubro de 1986: período da experiência do choque heterodoxo;
- 4º) novembro de 1986 a dezembro de 1987: período pós-reforma.

Na Tabela 1 há uma lista dos índices médios (para cada um dos quatro períodos) da relação entre preços no atacado em cada setor e o índice agregado de preços no atacado. Na Tabela 2 temos os índices médios de preços em cada setor deflacionados pela taxa de câmbio. Essas duas relações são tidas como medidas dos preços reais ou relativos em cada setor ao longo do tempo. Um incremento do índice entre dois períodos implica que houve um aumento do preço relativo do setor.

As tabelas também apresentam dados acerca do grau de concentração industrial em cada setor - reconhecidamente um substituto imperfeito para a estrutura de mercado - e as relações entre preços reais de cada setor no mês do congelamento de preços (fev/86) e os índices médios no período jan/83-fev/86, bem como no período da reforma.

ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO - SETOR/ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO - INDÚSTRIA GERAL.

MÉDIAS DE PERÍODOS SELECIONADOS

SETORES	Grau de concentração %	Médias				fev-86	média
		fev-83/ jun-84	jul-84/ fev-86	mar-86/ out-86	nov-86/ jan-88	média fev-83/fev-86	mar-86/out-86 fev-86
Agricultura		75,83	81,96	104,54	95,43	1,25	1,06
Indústria							
de transformação		98,36	98,78	99,91	103,15	1,02	1,00
Roupas, sapatos	32,13	87,77	93,92	95,75	85,40	1,09	0,96
Alimentação	36,81	77,00	82,40	99,38	92,01	1,27	0,98
Produtos plásticos	41,59	133,11	132,78	90,02	91,04	0,75	0,90
Mecânica	42,90	95,51	96,38	99,54	110,21	1,03	1,00
Papel e papelão	52,68	102,87	107,82	99,26	102,12	1,00	0,94
Transformação	55,58	86,66	98,07	98,95	123,45	1,07	1,00
Elétrico							
e telecomunicações	60,27	101,57	95,12	99,95	92,66	1,04	0,98
Metalúrgica	60,32	118,68	106,50	99,96	96,89	0,88	1,01
Bebidas	61,89	98,60	96,89	101,44	115,03	1,01	1,02
Química	66,61	120,74	116,93	102,63	108,15	0,84	1,03
Transporte	72,15	129,45	104,35	100,33	120,59	0,85	1,02
Borrachas	81,47	129,34	113,56	99,83	103,85	0,82	1,01
Extrativa	86,43	123,95	115,23	100,78	74,43	0,83	1,02
Cigarros	94,12	110,11	93,24	100,96	126,34	0,98	1,02

Fonte: FGV e IBGE. Pesquisa Anual da Indústria, 1979 (Grau de concentração).

Tabela 2

ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO DEFLACIONADOS PELA TAXA DE CÂMBIO.

MÉDIAS DE PERÍODOS SELECIONADOS

SETORES	Grau de concentração % (8 maiores)	Médias				fev-86	média
		fev-83/ jun-84	jul-84/ fev-86	mar-86/ out-86	nov-86/ jan-88	média fev-83/fev-86	mar-86/out-86 fev-86
Agricultura		79,28	86,91	103,41	103,63	1,28	0,97
Indústria							
de transformação		103,06	104,84	98,83	112,79	1,04	0,92
Roupas, sapatos	32,13	91,98	99,46	94,72	93,16	1,12	0,88
Alimentação	36,81	80,64	87,50	98,30	100,28	1,30	0,90
Produtos plásticos	41,59	139,46	140,98	89,06	99,72	0,77	0,83
Mecânica	42,90	100,11	102,13	98,46	120,77	1,06	0,92
Papel e papelão	52,68	107,78	114,48	98,18	111,84	1,03	0,86
Transformação	55,58	90,88	103,98	97,88	135,48	1,09	0,91
Elétrico							
e telecomunicações	60,27	106,43	100,92	98,86	101,47	1,06	0,90
Metalúrgica	60,32	124,36	113,04	98,87	105,81	0,98	0,92
Bebidas	61,89	103,35	102,71	100,34	125,36	1,04	0,94
Química	66,61	126,42	124,24	101,53	118,19	0,86	0,95
Transporte	72,15	135,76	110,91	99,24	131,48	0,87	0,93
Borrachas	81,47	135,68	120,63	98,74	113,99	0,83	0,93
Extrativa	86,43	129,82	122,46	99,69	80,90	0,85	0,94
Cigarros	94,12	115,50	99,12	99,87	137,98	1,00	0,94

Fonte: FGV, BACEN e IBGE, Pesquisa Anual da Indústria, 1979 (Grau de concentração).

Uma comparação entre as médias, nos períodos 1 e 2, revela a seguinte variação: com a expansão da demanda os preços relativos das indústrias menos concentradas (competitivas) cresceram, ao passo que os preços nos setores com maior concentração (oligopolista) caíram. Portanto, houve uma significativa mudança nos preços relativos (combinada com a aceleração da inflação) nos meses que precederam o plano. A extensão na qual os preços relativos se alteraram pode ser estimada ao se observar a relação entre o preço relativo de cada setor em fevereiro de 1986 e o preço médio nos três anos anteriores ao plano.⁸ Segundo a Tabela 1, esta relação é maior do que 1 nas seis indústrias menos concentradas (com exceção do setor de plásticos) e menor do que 1 nas oito mais concentradas. O mesmo padrão, com ligeiras modificações, pode ser observado na Tabela 2.

É interessante comparar o grau de dispersão dos preços no Brasil e em Israel quando os respectivos programas de estabilização foram implementados e observar suas performances. Na Tabela 3, na terceira coluna, encontra-se a relação entre o preço relativo de cada setor (medido em relação ao índice agregado de preços) no último trimestre antes do plano de Israel e o preço médio nos oito trimestres anteriores ao mesmo. O grau de dispersão variou entre 0,93 (produtos eletrônicos) e 1,14 (vestuário), ao passo que, no Brasil (Tabela 1), estes resultados se situaram entre 0,77 (plásticos) e 1,30 (alimentação). Portanto, no Brasil, o grau de dispersão era muito maior do que em Israel, implicando que seria muito mais difícil se manter, no nosso caso, os preços congelados. De fato, em Israel, seis trimestres após o início do plano, os preços relativos permaneciam praticamente constantes, variando, em relação ao terceiro trimestre de 1985, entre -5% (produtos de papel) e 5% (borracha e plásticos). No Brasil (Tabela 1) os preços relativos chegaram a elevar-se 20% ao mês (transportes), e a caírem 11% ao mês (vestuário), em média, entre novembro de 1986 e janeiro de 1988.

TABELA 3

ISRAEL:
ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO - SETORIAL/ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO (TOTAL)
BASE: mar-85 = 100

SETORES	Médias		fev-85	média
	fev-83/ fev-85	mar-85/ abr-86	média fev-83/fev-85	mar-85/abr-86 fev-85
Mineração e pedreira	110,64	100,17	0,94	0,96
Alimentos, bebidas e cigarros	91,27	97,56	1,04	1,02
Têxtil	105,20	98,57	0,96	0,97
Vestuário	105,07	117,33	1,14	0,98
Papel e derivados	102,86	97,85	1,00	0,95
Borrachas e produtos plásticos	103,12	102,62	0,95	1,05
Química	101,51	100,62	0,98	1,01
Minerais não-metálicos	100,36	93,83	0,98	0,96
Metais básicos	95,38	97,42	1,04	0,98
Derivados de metais	102,24	98,75	0,98	0,99
Mecânica	97,85	78,02	1,02	0,98
Eletrônica e materiais elétricos	106,71	101,31	0,93	1,02
Transportes	103,43	97,49	0,98	0,97

Fonte: BANK OF ISRAEL.

8 Esta relação pode ser vista como uma medida da dispersão de preços no mês em que o plano teve início.

A grande dispersão dos preços antes da implementação do plano deve ter sido uma importante causa do fracasso da experiência brasileira. A passagem de um regime de recessão para outro no qual a demanda ingressa em um processo muito rápido de expansão, levou a uma mudança nos preços relativos e, dada a rigidez implícita em um sistema de indexação generalizado, gerou uma aceleração da inflação. Tanto a variação nos preços relativos quanto a aceleração da inflação eram inconsistentes com um programa baseado no congelamento de preços e salários. Tão logo o congelamento terminou, houve uma inversão no processo de variação dos preços relativos, como fica claro na Tabela 1. Ao mesmo tempo em que os preços agrícolas, de alimentos e do vestuário caíram no último período, os preços na maior parte das indústrias concentradas (com exceção das indústrias extrativas) elevaram-se significativamente.

Voltemos-nos agora para a análise dos coeficientes de variação dos preços absolutos (ou nominais) e relativos (ou reais) no Brasil.⁹ Como visto na Tabela 4, o grau de dispersão em torno da média dos preços nominais cresceu em todos os setores entre o primeiro e o segundo períodos. A rápida expansão da demanda e a aceleração da inflação parecem ter levado a uma maior dispersão dos preços em torno de suas médias. Como esperado, o coeficiente de variação caiu consideravelmente durante o programa de estabilização e cresceu consideravelmente após outubro de 1986. Em comparação com o período pré-reforma, a dispersão caiu somente em três setores (vestuário, alimentação e bebidas). Foi nas indústrias mais concentradas, onde os preços foram mais eficazmente controlados durante o plano heterodoxo, que o grau de dispersão se elevou mais.

Tabela 4

ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO POR SETORES
VARIAÇÃO DOS COEFICIENTES POR PERÍODOS SELECIONADOS

SETORES	Grau de concentração x (8 maiores)	Variação dos coeficientes			
		fev-83/ jun-84	jul-84/ fev-86	mar-86/ out-86	nov-86/ jan-88
Agricultura		0,55	0,67	0,04	0,52
Indústria de transformação		0,46	0,58	0,01	0,57
Roupas, sapatos	32,13	0,47	0,62	0,02	0,57
Alimentação	36,81	0,46	0,68	0,01	0,54
Produtos plásticos	41,59	0,48	0,47	0,05	0,58
Mecânica	42,90	0,43	0,60	0,01	0,61
Papel e papelão	52,68	0,45	0,54	0,01	0,57
Transformação Elétrico e telecomunicações	55,58	0,40	0,58	0,01	0,60
60,27	0,41	0,61	0,00	0,61	
Metalúrgica	60,32	0,46	0,56	0,00	0,55
Bebidas	61,89	0,43	0,60	0,01	0,50
Química	66,61	0,47	0,49	0,03	0,57
Transporte	72,15	0,37	0,53	0,00	0,55
Borrachas	81,47	0,42	0,50	0,01	0,63
Extrativa	86,43	0,45	0,49	0,00	0,52
Cigarros	94,12	0,46	0,54	0,00	0,55

Fonte: FGV e IBGE, Pesquisa Anual da Indústria, 1979 (Grau de concentração).

9 Analisamos o coeficiente de variação porque, diversamente da variância, é um número absoluto. Em particular, é adequado para analisar os períodos de aceleração da inflação quando a variância é claramente influenciada por mudanças na média. Isto porque o coeficiente de variação é normalizado pela média; ele mede a dispersão da variável em torno da média e, por isto, é independente da variação da taxa de inflação.

A dispersão dos preços reais (medidos em termos do nível agregado de preços) não apresenta um padrão claro de variação entre o primeiro e o segundo períodos (Tabela 5). Houve uma tendência para o crescimento na maioria das indústrias menos concentradas (notadamente roupas, produtos alimentícios e produtos plásticos) que, nitidamente, foram as mais afetadas pela expansão de demanda. Mas também houve crescimento em setores muito concentrados (extrativa e tabaco). Os preços reais variavam muito pouco em torno de sua média durante o programa (terceiro período). Os coeficientes de variação retornaram aos níveis pré-reforma após outubro de 1986 em quase todas as indústrias, não obstante tenham crescido consideravelmente mais na indústria de transformação e, especialmente, nas indústrias mais concentradas.

TABELA 5

ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO - SETOR/ÍNDICE DE PREÇOS NO ATACADO -
INDÚSTRIA GERAL. VARIAÇÃO DOS COEFICIENTES POR PERÍODOS SELECIONADOS

SETORES	Grau de concentração % (8 maiores)	Variação dos coeficientes			
		fev-83/ jun-84	jul-84/ fev-86	mar-86/ out-86	nov-86/ jan-88
Agricultura		0,14	0,10	0,03	0,13
Indústria de transformação		0,00	0,01	0,00	0,01
Roupas, sapatos	32,13	0,04	0,07	0,02	0,07
Alimentação	36,81	0,06	0,09	0,00	0,05
Produtos plásticos	41,59	0,03	0,09	0,04	0,08
Mecânica	42,90	0,06	0,05	0,01	0,05
Papel e papelão	52,68	0,03	0,05	0,01	0,07
Transformação	55,58	0,08	0,04	0,01	0,11
Elétrico e telecomunicações	60,27	0,06	0,04	0,01	0,05
Metalúrgica	60,32	0,03	0,03	0,00	0,03
Bebidas	61,89	0,08	0,06	0,01	0,10
Química	66,61	0,03	0,07	0,03	0,04
Transporte	72,15	0,11	0,06	0,01	0,07
Borrachas	81,47	0,07	0,07	0,01	0,12
Extrativa	86,43	0,04	0,08	0,01	0,13
Cigarros	94,12	0,08	0,09	0,01	0,14

Fonte: FGV e IBGE, Pesquisa Anual da Indústria, 1979 (Grau de concentração).

Finalmente, analisamos os coeficiente de correlação, para períodos diferentes, entre as medidas de dispersão de preço e os graus de concentração de cada setor. Os resultados são descritos na Tabela 6.

Tabela 6

CORRELAÇÃO ENTRE O GRAU DE CONCENTRAÇÃO
E O COEFICIENTE DE VARIAÇÃO

	fev-86/ jan-84	jul-84/ fev-86	mar-86/ out-86	nov-86/ jan-88
Preços nominais	- 0,25	- 0,54	- 0,47	0,15
Preços reais ¹	0,34	0,12	- 0,18	0,61
Preços reais ²	0,32	0,45	- 0,48	0,47

1 - Deflacionado pelo índice geral de preços.

2 - Deflacionado pela taxa de câmbio.

A primeira conclusão importante é que há uma sistemática correlação negativa entre o grau de concentração e o coeficiente de variações de preços nominais, implicando, como esperado, que os preços no setor competitivo são mais voláteis do que os preços no setor oligopolista. A correlação negativa se torna mais forte em períodos de demanda crescente e congelamento de preços (períodos 2 e 3 na análise do caso brasileiro).

No que diz respeito às correlações com os preços reais, elas são positivas em todos os períodos, exceto durante o congelamento de preços. Há uma razão para esta mudança no comportamento do coeficiente de correlação. Consideremos o preço real quando deflacionado pela taxa de câmbio. Em geral, no Brasil, a taxa de câmbio acompanha a taxa da inflação bem de perto. Como notado acima, o coeficiente de variação de preços nominais nas indústrias competitivas é maior do que em indústrias oligopolistas. Deste modo, o coeficiente de variação da taxa preços nominais/taxa de câmbio deveria, de fato, ser menor em indústrias competitivas - onde tanto o numerador quanto o denominador têm uma grande variância e movem-se na mesma direção - e maior em setores oligopolizados - onde o denominador varia muito mais que o numerador. Durante o Plano Cruzado, a taxa de câmbio foi mantida congelada, daí o coeficiente de variação dos preços reais ter se tornado proporcional ao coeficiente de preços nominais, o que explica a correlação ter se tornado negativa.¹⁰

Como conclusões a serem tiradas da recente experiência brasileira, temos que:

- i) os preços relativos das indústrias menos concentradas tendem a crescer durante expansões de demanda, enquanto os das indústrias mais concentradas tendem a cair;
- ii) a dispersão de preços, tanto real quanto nominal, tende a crescer quando ocorre uma expansão da demanda agregada e/ou há uma aceleração da inflação;
- iii) após o final do programa, os preços relativos das indústrias mais concentradas (que são mais efetivamente controladas durante o congelamento de preços) tendem a crescer. A dispersão de preços também cresce nessas indústrias após o plano, até mais que nas indústrias menos concentradas;
- iv) há uma correlação negativa entre o grau de concentração e a dispersão nominal dos preços, significando que os preços nos setores menos concentrados (competitivos) são mais voláteis do que nas indústrias mais concentradas (oligopolistas), provavelmente devido à influência da demanda;
- v) há uma correlação positiva entre a dispersão real dos preços e o grau de concentração em períodos normais e uma correlação negativa durante o congelamento de preços.

10 Somos gratos a Gustavo Franco por ter chamado nossa atenção para este ponto.

4.2 Índices de preços ao consumidor na Argentina, no Brasil e em Israel

Agora devemos analisar a relação entre os níveis de preços ao consumidor e por atacado, bem como entre os componentes dos preços ao consumidor durante os programas heterodoxos na Argentina, no Brasil e em Israel. Os dados relevantes podem ser encontrados nas Tabelas 7 a 9. Aqui seria de se esperar que os setores onde é mais difícil o controle de preços tivessem seus preços relativos crescendo mais rapidamente do que o índice de preços médios durante a experiência heterodoxa. Em geral, os preços no atacado podem ser mais eficazmente controlados do que os preços dos bens de consumo; e entre os componentes do índice de preços ao consumidor, produtos agrícolas, serviços pessoais, alimentos e vestuário são de difícil controle.

Tabela 7
ARGENTINA: TAXA TRIMESTRAL DE VARIAÇÃO (%)

	Flex. Prices IPC	IGP IPC	Serviços Pessoais IPC	Componentes do IPC		
				Alimentação "in natura"	Bens industriais	Serviços primários
mar-85	14,4	- 3,8	8,9	57,4	35,5	49,2
abr-85	15,5	- 5,5	3,5	23,8	2,1	10,8
jan-86	11,3	- 7,5	8,6	21,2	1,9	18,5
fev-86	- 1,5	- 8,5	3,0	11,3	7,0	16,1
mar-86	4,5	- 2,0	1,8	26,3	14,1	23,4
abr-86	0,6	- 3,0	- 0,4	20,7	18,6	19,4
jan-87	- 1,0	- 2,2	3,5	19,6	19,6	25,0
fev-87	- 1,5	- 2,6	2,8	15,3	13,5	20,1
MÉDIA	5,3	- 4,3	3,7	24,4	13,9	22,7

Fonte: FRENKEL, FANELLI (1988).

Tabela 8
ISRAEL: TAXA DE VARIAÇÃO (%)

	IPC/IPA	AGR/IPC	IND/IPC	CONS/IPC	TRANSP/IPC	SERV.PESS/IPC
mar-85	3,4	- 8,5	0,0	- 5,1	17,5	2,7
abr-85	1,5	22,0	- 5,3	0,0	- 15,0	4,1
jan-86	- 3,0	8,8	0,0	- 5,4	0,0	7,8
fev-86	1,5	3,0	- 2,8	- 3,8	2,0	6,0
mar-86	0,0	- 6,0	1,0	- 2,8	0,0	5,7
abr-86	3,5	14,8	- 2,8	1,0	- 6,6	1,0
jan-87	0,0	3,7	- 1,0	0,0	0,0	3,2
fev-87	0,0	- 7,1	0,0	0,0	2,1	2,0
MÉDIA	0,9	3,8	- 1,4	- 2,0	- 0,1	4,1

Fonte: BANK OF ISRAEL.

TABELA 9
BRASIL: TAXA DE VARIAÇÃO (%)

	IPC		Vestuário IPC	Saúde IPC	Serv. Pessoais IPC	Habit. IPC	Aluguel IPC	Serv. Público IPC
	IPA	IPC						
mar-86/mai-86	8,0	- 0,5	6,1	2,0	9,8	12,12	- 10,60	- 8,14
jun-86/ago-86	2,8	0,0	- 0,9	- 1,0	1,0	1,38	- 1,83	- 1,46
set-86/nov-86	3,6	2,0	1,0	- 1,9	0,0	0,34	- 1,67	- 1,76
MÉDIA	4,8	0,5	2,06	- 0,3	3,6	4,58	- 4,70	- 3,80

Fonte: Conjuntura Econômica. Rio de Janeiro, FGV. 19..

Nos três casos examinados, o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) cresceu mais rapidamente do que o Índice de Preços no Atacado (IPA) durante o plano. Dentre os componentes do IPC, serviços pessoais em todos os casos, bens agrícolas na Argentina e em Israel e alimentos e vestuário no Brasil cresceram mais rapidamente do que o índice agregado. Bens industriais na Argentina, construção e transporte em Israel e serviços de saúde no Brasil ficaram atrás do índice geral.

No caso brasileiro, a razão IPA/IPC nos alimentos e vestuário, bem como a relação entre serviços pessoais IPC e o IPA agregado, caiu consideravelmente durante o programa. Da mesma forma, os serviços públicos-IPC caíram em relação ao IPA agregado, implicando uma redução das receitas do setor público durante o plano. Isto nos leva a concluir que houve uma transferência de renda da indústria e do setor público para o setor de comércio e serviços durante o plano brasileiro, em particular, e nas experiências heterodoxas em geral.

4.3 Mercado de trabalho e salários reais

De acordo com a discussão precedente, era de se esperar que, durante um programa heterodoxo, os salários reais no setor competitivo e, em particular, nos segmentos informal e autônomos do mercado de trabalho, crescessem mais rapidamente do que os salários nos setores oligopolistas ou nos segmentos formais do mercado de trabalho. Este deveria ser o caso, especialmente quando o programa é implementado em um período de expansão da demanda, como ocorreu no Brasil.

As Tabelas 10 e 11 apresentam as modificações que ocorreram no nível do emprego e na estrutura salarial no Brasil entre janeiro de 1984 e junho de 1987. O primeiro período (jan/84-fev/85) é marcado pelo início de um movimento ascendente. Os salários reais elevaram-se em torno de 20% no setor formal em São Paulo e 5,6% no Brasil como um todo, ao passo que caíram nos setores informal e de autônomos. Isto se explica pelo fato de que os sindicatos nos segmentos mais organizados e, especialmente, os sindicatos mais organizados (os de São Paulo), foram capazes de mobilizar os trabalhadores no início da expansão e de aumentar seu poder de barganha significativamente.

Tabela 10
BRASIL: SALÁRIOS REAIS. TAXAS DE VARIAÇÃO (%)

	Setor			Autônomos
	Formal (SP)	Formal	Informal	
jan-84/fev-85	20,5	5,6	- 1,6	- 2,3
mar-85/fev-86	28,3	13,9	25,8	34,9
mar-86/out-86	4,0	15,0	21,8	42,4
nov-86/jun-87	- 9,0	- 24,0	- 21,5	- 37,6

Fonte: DIEESE.

Tabela 11
BRASIL: EMPREGO. TAXAS DE VARIAÇÃO (%)

	Setor		Autônomos
	Formal	Informal	
mar-85/fev-86	12,8	12,2	0,0
mar-86/out-86	5,5	4,9	13,1
nov-86/jun-87	2,6	4,4	6,3

Fonte: DIEESE.

No segundo período (mar/85-fev/86), a grande expansão da demanda conduziu a um aumento do emprego, tanto no setor formal quanto no informal do mercado de trabalho (em torno de 12%). O emprego não cresceu no segmento autônomo. No entanto, os salários reais cresceram em todos os segmentos: 28,3 e 13,9% no setor formal em São Paulo e Brasil, respectivamente, 25,85% no setor informal e 34,9% no segmento autônomo. Durante este período a elevação dos salários reais refletiu claramente uma melhoria do poder de barganha dos sindicatos dos segmentos menos organizados.

O terceiro período corresponde ao programa heterodoxo. O emprego cresceu em todos os segmentos e, especialmente, no segmento dos autônomos, onde os salários reais cresceram 42% em apenas oito meses. É importante salientar que, durante o plano, os salários no segmento formal, especialmente em São Paulo, não cresceram tanto, implicando uma considerável distribuição de renda em favor dos trabalhadores de renda mais baixa na força de trabalho. De fato, o coeficiente de Gini entre ocupados e assalariados caiu, respectivamente, 14,2 e 14% entre março de 1986 e março de 1987. Parece bastante claro que, durante o Plano Cruzado, a distribuição de renda entre os trabalhadores dos diferentes segmentos do mercado de trabalho foi substancialmente alterada. Os trabalhadores do setor formal, cuja renda cresceu de forma estável em 1984/1985, não foram capazes de acompanhar o ritmo de crescimento da renda dos outros trabalhadores da economia. Por outro lado, os autônomos, cujos preços não puderam ser efetivamente controlados, experimentaram um crescimento de quase 60% em sua renda em todo o ano de 1986.

A inversão do processo de formação de rendas resultou da combinação de um efetivo congelamento de preços e salários no setor oligopólico da economia e de uma extraordinária expansão da demanda. Nessas circunstâncias, a alteração verificada na distribuição da renda do trabalho era inevitável.

No quarto período (nov/86-jun/87), o emprego ainda cresceu, mas os salários reais caíram consideravelmente. Nesses oito meses, os salários no setor formal caíram 9%, em São Paulo, e 24%, no Brasil, e no setor informal e de autônomos caíram 21,5 e 37,6%, respectivamente. Os trabalhadores do setor formal e mais organizado (em São Paulo) foram capazes de resistir à redução dos salários. No entanto, em todos os outros segmentos, a explosão dos preços no período seguinte ao plano levou os salários reais ao mesmo nível do período anterior ao mesmo. Assim, em um curto período de tempo - o primeiro semestre de 1987 - tanto os preços relativos quanto a estrutura salarial retornaram ao seu status quo: uma revolução de preços e formação de rendas de curta duração.

Na Argentina e no Peru a demanda agregada não se expandiu como no caso brasileiro. No entanto, o mesmo padrão de variação nos salários reais foi observado lá: os salários dos trabalhadores menos qualificados na indústria e, especialmente, no setor de serviços, cresceram em relação aos salários dos trabalhadores mais qualificados na Argentina (Tabela 12).

TABELA 12
ARGENTINA: SALÁRIOS REAIS. TAXAS DE VARIAÇÃO (x)

	Indústria		Serviços
	Trab. qualificado	Trab. não-qualificado	
set-85/nov-85	- 1,5	- 6,0	4,0
dez-85/fev-86	4,1	- 2,8	9,7
mar-86/mai-86	- 1,0	24,1	2,7
MÉDIA	0,5	5,0	5,4

Fonte: INDEC/ESPERRÓ (1988).

No Peru, os salários cresceram mais rapidamente do que as remunerações no segmento formal do mercado de trabalho, e cresceram ainda mais rapidamente no setor informal (Tabela 13). A mudança na estrutura de salários durante o programa heterodoxo decorre do fato de que os preços e salários não podem ser efetivamente controlados em alguns setores da economia, como nos setores competitivos do mercado de bens e nos segmentos informais (especialmente nos autônomos) do mercado de trabalho.

TABELA 13
PERU: SALÁRIOS REAIS. TAXAS DE VARIAÇÃO (%)

	Setor Formal		Setor Informal
	Ordenados	Salários	
nov-85/jan-86	10,2	2,6	8,9
fev-86/abr-86	3,4	8,3	5,7
mai-86/jun-86	- 0,8	3,8	10,8
jul-86/ago-86	4,1	2,8	11,9
set-86/out-86	4,7	5,8	9,4
nov-86/dez-86	- 1,5	- 2,7	14,3

Fonte: INE/ESPERRÓ (1988).

5 CONCLUSÕES E IMPLICAÇÕES DE POLÍTICA

Este trabalho focalizou três aspectos dos programas heterodoxos de estabilização: a importância das pré-condições institucionais, políticas e, em particular, econômicas; o papel da administração de demanda, especialmente em economias com grandes setores informal e competitivo; as mudanças nos preços relativos e na distribuição de renda durante as experiências heterodoxas; e a necessidade de negociação com aqueles segmentos da sociedade civil que podem ser representados de modo formal e centralizado.

Mostramos que, no Brasil, os preços nominais nas indústrias menos concentradas são mais voláteis do que os preços do setor oligopolista, provavelmente devido à influência de mudanças na demanda agregada sobre aquelas. A expansão de demanda que ocorreu no período que precedeu o programa levou a uma drástica variação dos preços relativos. Isto implicou um elevado grau de dispersão dos preços relativos - na verdade bem maior do que no caso de Israel - minando seriamente o sucesso do plano.

Em todos os casos examinados houve uma significativa mudança nos preços relativos e na estrutura de salários durante o plano. No caso da distribuição da folha de salários no Brasil, ocorreu uma redução de 14% no coeficiente de Gini. Durante o plano, a economia brasileira experimentou o maior *boom* de sua história, o que, obviamente, agravou o problema. As experiências heterodoxas deveriam ser neutras em termos de distribuição de renda e preços relativos. Portanto, o nível da demanda agregada deveria ser mantido sob estrito controle. A administração da demanda agregada foi negligenciada pelos inercialistas que, baseados em um modelo kaleckiano simplista, acreditavam que a inflação poderia ser reduzida somente pela abolição dos fatores inerciais e pela destruição das expectativas inflacionárias. A principal falha deste modelo é a sua confiança no equilíbrio inercial, uma noção que, como mostramos, é inapropriada para entender o processo inflacionário, tanto em economias homogêneas, quanto naquelas com importantes setores competitivo e informal.

Finalmente, tratamos da necessidade de negociação da política de rendas com os grupos majoritários dentro da sociedade. Choques heterodoxos criam descontinuidades institucionais e econômicas, além de elevados ganhos e perdas para os diversos agentes. O processo de estabilização deveria ser, por isso, negociado com o intuito de minimizar os efeitos desequilibradores e as descontinuidades criadas com o programa. Caso contrário, aqueles grupos que estejam perdendo com o processo serão incentivados a agir como *free-riders*, abalando as chances de sucesso do plano. Também nos referimos às pré-condições institucionais e políticas para uma negociação centralizada de políticas de renda - um conjunto de condições que, com exceção de Israel, não eram atendidas por outros países onde as experiências heterodoxas foram tentadas.

6 BIBLIOGRAFIA

- AMADEO, E., CAMARGO, J. M. Choque e concerto, forth coming. *Dados*. 1988a.
- , ----. *Preliminary lessons from the heterodox shock experiments*. Rio de Janeiro, Department of Economics, PUC/RJ, 1988b. mimeo.
- BACHA, E. *A inércia e o conflito: o plano cruzado e seus desafios*. Rio de Janeiro, Departamento de Economia, PUC/RJ, 1986. (Texto para discussão, 131).
- . *Moeda, inércia e conflito: reflexões sobre políticas de estabilização no Brasil!* Rio de Janeiro : Departamento de Economia, PUC/RJ, 1987. (Texto para discussão, 181).
- BELLUZZO, L. G., ALMEIDA, J. *A grande empresa durante o cruzado*. São Paulo : IESP/FUNDAP, 1987. 46 p. (Texto para discussão).
- BODIM DE MORAES, P. *A condução da política monetária durante o cruzado*. Rio de Janeiro : Departamento de Economia, PUC/RJ, 1988.
- CAMARGO, J. M., RAMOS, C. A. *A revolução indesejada*. Rio de Janeiro : Campus, 1988.
- CARNEIRO, D. D. *The cruzado experience: an ultimely evaluation after ten months*. Rio de Janeiro : Departamento de Economia, PUC/RJ, 1987. (Texto para discussão, 152).
- ESPERRO, A. *O plano de estabilização heterodoxo: a experiência comparada de Argentina, Brasil e Peru*. Rio de Janeiro, 1988. Dissertação (Mestrado) Departamento de Economia, PUC/RJ.
- FRANCO, G. H. *Inertia, coordination and corporatism*. Rio de Janeiro : Departamento de Economia, PUC/RJ, 1986. (Texto para discussão).
- HIRSHMAN, A. *The political economy of Latin America development: seven exercises in retrospection*, 1986. Paper for the X International Congress of the Latin American/Studies Association.
- ROS, J. *On inertia, social conflict, and the structuralist analysis of inflation*. [s. l.] WIDER/UNU, 1988.
- TARANTELLI, E. The regulation of inflation in western countries and the degree of neocorporatism. In: CAVACO-SILVA, Anibal A. (ed.). *Economic and social partnership and incomes policy*. Lisboa : Portuguese Catholic University, 1984. p. 27-66.