**A Inflação Brasileira Contemporânea (Parte 1)**

**Fundamentos e Limites do Debate entre   
Monetaristas, Neo-Ricardianos e Kaleckianos**

Carlos Águedo Paiva[[1]](#footnote-1)

1. **Introdução: a inflação brasileira pós-real**

Este artigo é a primeira parte de uma tríade voltada à análise da inflação brasileira ao longo do Plano Real[[2]](#footnote-2). **A tese central dos três artigos é a de que a eficácia do Plano Real no combate à inflação é indissociável da sobrevalorização da moeda brasileira e, por extensão, da crescente exposição competitiva e desestruturação da indústria nacional. Vale dizer: a eficácia do combate à inflação está na base do crescente comprometimento do desempenho econômico global.**

Enquanto o crescimento chinês impulsionou a demanda e os preços das commodities agrícolas e minerais e – acima de tudo - enquanto o processo de distribuição da renda levado a cabo pelos governos petistas alcançou manter e ampliar a demanda sobre os não-importáveis (serviços), o PIB nacional cresceu, a despeito da desindustrialização em *status nascendi*. A partir da crise mundial de 2008, os estímulos externos diminuíram e os estímulos internos (apoiados nas políticas públicas redistributivas e de investimento) deixaram de ser suficientes para compensar a exposição competitiva e a desindustrialização.

Contraditoriamente, foi exatamente a partir de 2008 que as políticas redistributivas passaram a incidir mais diretamente sobre os salários nominais gerando uma pressão de custos que deprime a eficácia da ancoragem cambial. O novo padrão de relação entre política distributiva e elevação dos salários nominais se estrutura sobre dois mecanismos. Em primeiro lugar, a difusão e expansão das transferências governamentais em geral (e do programa Bolsa Família em particular) induziu à depressão da oferta no mercado de trabalho, com ênfase nas populações jovem e feminina. Em segundo lugar, entra em vigor em 2008 a nova lei do salário mínimo, definindo reajustes anuais nominais equivalentes à inflação integral do ano anterior mais a variação do PIB (independentemente da variação da produtividade) de dois anos atrás. **Vale dizer: no momento em que a sobrevalorização monetária induzida pelo Plano Real impunha todo o seu peso sobre a dinâmica da indústria interna, e em que EUA e Europa entram em crise deprimindo fortemente o crescimento asiático (com reflexos sobre a agroindústria brasileira), o mercado de trabalho e a política salarial sofrem inflexões indutoras de pressões de custo sobre o setor mais empregador e não submetido à concorrência externa: os serviços.** Estas dois movimentos contraditórios vêm se resolvendo em baixo crescimento econômico e inflação no limite da meta ao longo de praticamente todos os anos desde 2010, inclusive.

No quadro abaixo, apresentamos as taxas anuais e acumuladas do Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA) entre 1994 (de agosto a dezembro) até 2014. Para além do IPCA total (IPCA-Tot), consta do Quadro 1 a evolução anual e acumulada da inflação em tradables[[3]](#footnote-3) (IPCA-Tra), em não-tradables (IPCA-N-Tra) e em bens e serviços cujos preços são institucionalmente monitorados[[4]](#footnote-4) (IPCA-Mon). Para simplificar o acompanhamento das transformações em curso ao longo dos 20 anos de Real, realçamos em **negrito** o IPCA anual e acumulado **mais elevado,** seja ele Tra, N-Tra ou Mon. E preenchemos com fundo cinza as inflações mais baixas, sejam anuais, sejam acumuladas**[[5]](#footnote-5)**.

Quadro 1



A centralidade da ancoragem cambial é atestada pelo fato de que a inflação **acumulada** em bens importáveis e exportáveis (IPCA-Tra) é a mais baixa desde 1995 até hoje. O IPCA-Tra acumulado ao longo de todo o período correspondeu a 63,72% do IPCA-Tot, a 49,87% do IPCA-N-Tra e a 43,42% do IPCA-Mon. Mas se o IPCA-Mon **acumulado** é o mais elevado ao longo de todo o período, daí não se segue que a inflação **anual** em monitoradas persista como a mais elevada até hoje. Igualmente bem, o IPCA-Tra **anual** não é sempre o menor, a despeito do IPCA-Tra **acumulado** ser. Na realidade, a **partir de 2007 a inflação anual em não-tradables assume a liderança, com a inflação acumulada no segmento aproximando-se aceleradamente da inflação acumulada em bens e serviços de preços monitorados.** E tal como se pode observar no Quadro 2, abaixo, estas inflexões refletem inflexões de governo e de políticas econômicas. Inflexões levadas a cabo pelos órgãos diretamente subordinados à Presidência – como os Ministérios da Fazenda e do Desenvolvimento – por oposição ao Bacen, cuja autonomia efetiva permitiu a preservação da mesma estratégia de ação ao longo de todo o período[[6]](#footnote-6).

Quadro 2



Como se observa acima, o grande descolamento do IPCA-Mon com relação ao IPCA-Tot se realiza sob os dois governo FCH: de janeiro de 1995 a dezembro de 2002, quando a inflação nos monitorados (onde se encontram o conjunto dos serviços privatizados) foi 2,27 vezes maior do que a inflação total, 3,5 vezes maior do que a inflação em tradables e 2,38 vezes maior do que a inflação em não-tradables. No início do primeiro mandato de Lula, a supremacia dos monitorados persiste, mas o descolamento vai sendo paulatinamente enfrentado, de sorte que a inflação em monitorados passa a corresponder a 1,48 vezes a inflação total, a enquanto as inflações em tradables e não-tradables passam a equivaler a 2,06 vezes a inflação em tradables e a 1,6 vezes a inflação em não-tradables.

Finalmente no segundo Lula - quando se consolida a influência de Dilma, via Casa Civil, sobre o governo como um todo - e no governo desta última, a inflação dos monitorados passa a ser inferior à inflação em não-tradables, que assume a liderança. Mais: neste último período, a inflação acumulada em monitorados é a mais baixa dentre os 3 grupos de mercadorias (inclusive tradables), correspondendo a 58% da inflação total, 64% da inflação em tradables e 41% da inflação entre não-tradables. A inflação acumulada neste último segmento, por sua vez, é 1,42 vezes maior que a inflação total; 1,55 vezes a inflação em tradables; e 2,44 vezes a inflação em monitorados. Um processo indissociável do controle dos preços públicos (com ênfase nos derivados de petróleo), de um lado, e da acelerada expansão dos salários nominais, de outro, que impactam de forma particular sobre o preço dos não-tradables, vale dizer, daqueles bens e serviços que **não** são objeto de concorrência externa e, portanto, que **não** têm seus preços pressionados pela exposição competitiva associada à elevação dos juros e valorização cambial.

O fato dos tradables (importáveis submetidos à concorrência externa) assumirem a função de âncora dos preços ao longo de todo o período é a manifestação primeira da **continuidade** do Plano Real ao longo dos últimos 20 anos. De outro lado, a crescente prevalência dos não-tradables sobre os monitorados como principal componente acelerador da inflação é a expressão mais clara das **alterações** na política econômica desde os dois governos FHC até o governo Dilma.

A compreensão desta trajetória não é tarefa simples. Ela envolve pelo menos dois movimentos intermediários. Em primeiro lugar, precisamos apresentar as teorias dominantes sobre inflação e nossa própria posição neste debate. Este é o foco do trabalho agora publicado. Nele, resgatamos os fundamentos do debate entre **monetaristas** (denominação que utilizamos para caracterizar todos os ortodoxos, inclusive novo-clássicos) e as duas principais correntes **realistas** (ou, se se preferir, heterodoxas) de teorização dos preços e da inflação – os Neo-Ricardianos e os Kaleckianos. O resgate deste debate mostra-se fundamental para a compreensão da principal tese a ser esgrimida no segundo artigo (mas já apresentada, ao longo deste): a de que o retorno às políticas anti-inflacionárias **estritamente** ortodoxas a partir de 2015 deve-se, em grande parte, aos resultados insatisfatórios do esforço de flexibilização do Plano Real ao longo do segundo governo Lula e do primeiro governo Dilma, que foi baseado na inclusão de componentes de políticas realistas de inflexão neo-ricardiana, em detrimento da matriz realista kaleckiana.

O segundo artigo é dedicado ao resgate da evolução histórico-empírica do Plano Real com ênfase nas suas sutis, mas relevantes inflexões, desde sua introdução ao final do Governo Itamar Franco, até o início do segundo mandato de Dilma Rousseff, marcado pelo afastamento da equipe de Mantega e o retorno dos defensores de uma gestão fiscal mais restritiva. Todo este resgate será feito a partir da perspectiva kaleckiana e é só neste segundo artigo, portanto, que esta perspectiva ganhará plena determinação.

No terceiro e definitivo texto buscamos demonstrar que os componentes aceleradores da inflação foram sendo alterados ao longo dos 20 anos do Plano Real, o que retirou eficácia, seja das políticas ortodoxas (articuladas pelo Bacen), seja das políticas realistas de inflexão neo-ricardiana (articuladas e coordenadas pelos Ministérios da Fazenda e do Desenvolvimento ) como instrumento auxiliar à gestão monetário-cambial do Bacen. A demonstração desta tese envolverá redefinir as classes de “IPCAs”, ampliando o grupos definidos pelo Bacen com vistas a diferenciar bens e serviços de acordo com critérios kaleckianos (mercadorias de preços fixos e flexíveis, setores de livre entrada e oligopolizados, etc.). Quer nos parecer que os resultados encontrados demonstram a necessidade de alterar o padrão redistributivo em curso, aprofundando o enfrentamento ao grau de monopólio e aos elementos de incerteza que alavancam o mark-up[[7]](#footnote-7) médio da economia brasileira, em detrimento da estratégia atual assentada na elevação dos salários nominais e controle do mark-up via exposição cambial.

O atual artigo, por sua vez, divide-se em quatro partes. Para além desta introdução, apresentamos, na segunda seção, o embate entre monetaristas e realistas, enfatizando os fundamentos teóricos da primeira leitura. Na terceira seção, exploramos a diversidade interna ao campo realista, apresentando os princípios gerais da leitura kaleckiana (que é contraposta ao modelo de custo-total, com o qual é repetida e equivocadamente confundida) e explorando os fundamentos e desdobramentos (do nosso ponto de vista, insista-se, equivocados) da leitura neo-ricardiana. A quarta e conclusiva seção busca demonstrar a assertiva anunciada acima: que a inflexão ortodoxa da política econômica a partir de 2015 assenta-se no (previsível) fracasso do mix orto-heterodoxo de inflexão monetarista (pelo lado do Bacen) e neo-ricardiano (no que diz respeito às políticas de gestão de custos desenvolvidas pelos Ministérios da Fazenda e do Desenvolvimento).

1. **Medidas e Teorias da Inflação: a controvérisa entre Monetaristas e Realistas**

*2.1. Introdução: o nível geral de preços e sua variação*

Os economistas definem a inflação como a elevação do nível geral de preços (NGP). Esta definição aparentemente simples carrega consigo um conjunto de controvérsias que começam a se revelar na medida em que entendemos como se **mede** o NGP.

Imaginemos uma economia A que produz n mercadorias no ano T1 com preços P1,1, P2,1, ...., Pn,1. Imaginemos que a mesma cesta de mercadorias seja produzida no ano subsequente (T2) e que uma - e apenas uma! - dentre as mercadorias tenha sofrido uma elevação de preço neste ano (vale dizer: abstraindo **eventuais** impactos sobre os demais preços no período seguinte, T3). Imaginemos que esta seja uma mercadoria extrativa cuja obtenção venha impondo custos crescentes, a cada ano que passa, de forma continuada e estrutural. Esta elevação de um único preço pode ser considerada “inflação”?

A resposta intuitiva é negativa. A elevação de um único preço parece implicar tão somente a alteração das relações de intercâmbio (preços relativos) de uma mercadoria com todas as demais. A inflação seria um fenômeno global, que impactaria sobre virtualmente todos os preços.

De outro lado, se tomamos a inflação por sua definição formal, basta que um único preço se eleve e todos os demais fiquem constantes para que o NGP também seja elevado. E isto porque o nível geral de preços é a média **ponderada**[[8]](#footnote-8) do preço de todas as mercadorias. Se a variação é positiva para um único bem e nula para todos os demais, haverá uma variação média ponderada positiva dos preços; haverá inflação.

Mas se basta um bem ter seu preço elevado para que haja inflação, quais as chances da inflação ser nula? A inflação não deveria ser a norma e a estabilidade de preços a rara e honrosa exceção? ... Para a maior parte dos economistas – mais uma vez, na contramão do senso comum – a resposta à questão acima é negativa. Não obstante, existem duas frentes (não rigorosamente alternativas, mas disputantes) de fundamentação desta negativa.

A primeira – de inflexão **realista** -, passa pelo resgate da contraditoriedade da dinâmica capitalista, que tanto promove a **super**-**exploração** dos recursos naturais (e seu consequente esgotamento relativo, escassez e elevação de preços), quanto promove o progresso técnico **poupador** dos mais diversos recursos - naturais, humanos, mecânicos, financeiros, etc. – e, por extensão, poupador de **custos**. Assim, enquanto diversas mercadorias seriam produzidas com **custos crescentes**, outras tantas seriam produzidas com **custos decrescentes**. A taxa de inflação – ou de deflação! - resultará da composição dos dois movimentos contraditórios. Longe de ser a norma, a inflação emergiria apenas quando as pressões altistas superassem as pressões baixistas dos custos sobre os preços. Desta perspectiva, a interpretação de um dado processo inflacionário deve partir da dinâmica de evolução da **produtividade** dos diversos insumos produtivos e bens e serviços finais e das **transferências** - **ou não!** - da evolução desta produtividade para os preços finais.

Desde logo cabe esclarecer que esta é a perspectiva que nos parece a mais consistente e a mais apta a explicar a dinâmica inflacionária em geral e, em particular, explicar o elemento mais instigante deste processo: as profundas diferenças e peculiaridades das dinâmicas inflacionárias nacionais. Mas esta não é a única nem a mais difundida perspectiva analítica sobre a qual se assenta a pretensão dos economistas de que a inflação **não** seja a condição “natural” do sistema mercantil capitalista. A perspectiva dominante – de inflexão monetarista - foca numa outra dimensão do processo de determinação do nível geral de preços: a dimensão **monetária**.

*2.2*. *Os determinantes da inflação e do seu controle na perspectiva monetarista*

Por estranho que possa parecer, o ponto de partida da perspectiva monetarista se encontra nas características e funções do sistema de preços numa economia **sem** moeda. O objetivo deste resgate é demonstrar que a moeda é um mero intermediário das trocas, um facilitador das relações de intercâmbio – os preços relativos – entre mercadorias, que são determinadas independentemente da existência de moeda. Um exemplo para facilitar a compreensão do leitor não-economista: imaginemos dois bens, X e Y, cujos preços monetários são, respectivamente, R$ 1,00 e R$ 2,00. Neste caso, o preço relativo (não monetário) de X frente a Y é 2:1 (2 X = 1 Y) e de Y frente a X é 0,5:1 (0,5 Y = 1 X). Imaginemos, agora, que o preço monetário de X também passe a ser de R$ 2,00. Esta mudança se expressa na alteração dos preços relativos entre X e Y, de sorte que 1 X = 1 Y; vale dizer, **ao mesmo tempo em que X ficou mais caro em termos de Y (é preciso dar mais do último para obter o primeiro), Y ficou mais barato em termos de X (antes era preciso ceder 2 X para obter um Y, mas agora basta ceder um só)**. Em suma: numa economia não monetária, não existe inflação ou deflação. Só o que existe são alterações nas relações de intercâmbio e **cada elevação do preço relativo de um determinado bem corresponde à queda do preço relativo de todos os demais com relação àquele.**

Vamos introduzir, agora, a moeda. Mas vamos fazê-lo de forma paulatina. Iniciemos com um sistema de moeda metálica. Imaginemos uma economia que use a mercadoria ouro como moeda e que adote o grama como unidade de conta, de forma que todos os preços são expressos como “x go” (x gramas de ouro). Imaginemos que, a partir de determinado momento, os custos de extração do ouro tenham se elevado em função do esgotamento relativo das lavras e que a moeda mercadoria não possa mais ser produzida sem o emprego de mais equipamentos e mão-de-obra. Imaginemos que os custos de produção de ouro tenham se elevado em 25%. Neste caso, se 1 go comprava – por exemplo - 1 sapato de couro antes da “inflação do ouro”, agora o mesmo sapato pode ser adquirido por 0,8 go (dado que 0,8 = 1/1,25).

É fácil perceber que este exemplo é uma variante do exemplo dado anteriormente em que apenas uma mercadoria subia de preço dentre todas as demais. O único “detalhe” do novo exemplo é que a mercadoria cujo preço se elevou agora é a mercadoria que serve de base para a produção da moeda-metálica e, por extensão, para a unidade de conta dos preços monetários. Só que este “detalhe” leva a um resultado diametralmente oposto ao encontrado anteriormente, pois **quando a mercadoria cujo preço se eleva é a mercadoria dinheiro, todos os demais preços caem e o sistema vive uma deflação, e não uma inflação.**

Ora, no capitalismo contemporâneo o dinheiro não é mais metálico, mas fiduciário-creditício, e a oferta do mesmo encontra-se sob controle das autoridades monetárias[[9]](#footnote-9). De sorte que – concluem os monetaristas – seria possível controlar o nível geral de preços controlando a oferta da moeda e, por extensão, sua relação de troca com todas as demais mercadorias. Sigamos o raciocínio desta escola.

Imaginemos que a exploração do petróleo tenha levado ao esgotamento das jazidas terrestres e a exploração em plataformas marítimas imponha custos e preços mais elevados. A elevação dos custos da energia apresenta elevado poder de difusão, pois este é um insumo de uso virtualmente universal. **Não obstante – acreditam os monetaristas – seria possível impedir a inflação se as autoridades monetárias impusessem, simultaneamente à elevação dos preços do petróleo, a elevação do preço da moeda.** Esta elevação funcionará tal qual a elevação do preço do ouro, que se traduz na **depressão** **nominal** dos preços daquelas mercadorias cujos custos foram relativamente menos impactados pela elevação principal fonte de combustíveis fósseis.

A conexão entre depressão do estoque de moeda e a alteração da relação de intercâmbio do conjunto das demais mercadorias com aquela primeira (que levaria à deflação ou, pelo menos, à compensação da “inflação petrolífera”) **não** é automática, mas comporta diversas mediações não triviais. Não obstante, vale um pequeno esforço para entende-las e – por extensão – entender as bases do grande apelo do modelo monetarista entre economistas e demais profissionais que atuam no entorno do tema (jornalistas econômicos, empresários, administradores de empresas, etc.). Na raiz da construção monetarista encontra-se o modelo de formação de preços e adotado por 10 entre 10 economistas ortodoxos: o modelo de custos marginais crescentes. De acordo com o mesmo, a capacidade produtiva de qualquer empresa não é fixa nem dada. Seria sempre possível ampliar a produção ampliando o volume de insumos variáveis (sementes, adubos, defensivos agrícolas, trabalhadores, etc.) por unidade de insumo fixo (a área agricultável de terra, por exemplo). Nestas circunstâncias, a produção seria ampliada, mas a taxas decrescentes, pois os insumos marginais adicionados sobre uma base fixa na busca de ampliar a produção são cada vez menos eficientes. O que envolve dizer que a produção pode ser ampliada; mas esta ampliação implica custos crescentes.

Se os custos sobem com a ampliação da produção, eles só poderão ser cobertos se os demandantes ampliarem sua disposição de aquisição destes bens, vale dizer, se se elevar a quantidade demandada a cada preço. Vale dizer: quanto maior a demanda, maior é a pressão para que os empresários/produtores ampliem a produção empregando mais e mais insumos, a despeito da queda de produtividade associada à sobre-utilização dos recursos fixos e à contratação de serviços de produtores menos habilitados e/ou que cobram um preço superior para abrirem mão do ócio. De sorte que **qualquer elevação de demanda levaria a uma elevação da quantidade ofertada e, por extensão, dos custos de produção e dos preços de oferta. Simetricamente – e este é o ponto central da teoria monetarista da inflação -, qualquer queda de demanda, induz a uma queda na quantidade ofertada, a uma queda de custos e a uma queda de preços.**

Finalmente, temos todos os elementos para entender em sua plenitude as teses monetaristas de determinação e controle da inflação. De acordo com esta leitura, **não importa qual seja a fonte da elevação original dos preços, nem em que setor ele se deu originalmente[[10]](#footnote-10):** na medida em que controla a oferta da moeda o Estado pode impedir qualquer “contaminação de custos” associada a qualquer elevação de preços de mercadorias sobre-demandadas e tornadas escassas (como o petróleo, em nosso exemplo anterior) através da redução do estoque de moeda em circulação. Esta redução tem início pelo lançamento de títulos da dívida pública e esterilização (via ampliação das reservas do Bacen) da moeda arrecadada[[11]](#footnote-11).

A ampliação da oferta de títulos e a depressão do volume de dinheiro (e, por extensão, da disponibilidade de crédito por parte dos bancos) se traduzirá, inicialmente, na elevação da taxa de juros. A qual deve induzir a uma mudança **discreta** **mas suficiente** na alocação de recursos de firmas e famílias. As firmas adiariam investimentos produtivos; as famílias adiariam a demanda de consumo e o investimento em novos imóveis; e ambas – firmas e famílias - ampliariam a poupança financeira e a aquisição de títulos, que passam a render mais. **A depressão do investimento e do consumo será pequena. Mas será suficiente para induzir à queda de preços através da depressão dos custos marginais de produção em todo e qualquer setor-nicho produtivo específico. E a queda dos custos marginais se resolverá em queda dos preços, compensando as pressões inflacionárias iniciais, sejam elas “de custo” ou “de demanda”.**

*2.3. A crítica realista ao monetarismo*

A crítica realista ao monetarismo é una e íntegra e embasada no irrealismo (indissociável do logicismo cartesiano) da teoria econômica ortodoxa. Não obstante, podemos apresentar esta crítica através de duas óticas: 1) a crítica à teoria dos custos marginais crescentes; 2) a crítica à identificação do padrão de reprodução de sistemas monetários distintos (metálico e fiduciário).

Para os realistas, a hipótese de que as firmas utilizem sua capacidade produtiva ao limite, até a elevação dos custos marginais impor a igualação destes com os preços de mercado é inverossímil. E isto tanto por determinações empíricas - como atestam os mais diversos estudos e pesquisas sobre o tema**[[12]](#footnote-12)** - quanto por determinações propriamente teóricas.

Excetuada a agropecuária, cujo principal recurso fixo é a terra, apta a receber distintos volumes de insumos por unidade de área, com cada acréscimo proporcionando um ganho positivo mas decrescente de produção, os recursos fixos da indústria e dos serviços (máquinas e edificações) apresentam padrões rígidos de mobilização produtiva. **Uma planta fabril com 10 máquinas terá 10% de capacidade ociosa se contar com apenas 9 operários aptos a operá-las; a contratação de um décimo trabalhador deve ampliar o produto e os custos na mesma proporção dos anteriores, sem alteração dos custos marginais; e a contratação de um décimo primeiro não traria qualquer acréscimo da produção.**

Os economistas ortodoxos por vezes tentam refutar esta crítica apelando para situações em que a demanda mais elevada conduziria à contratação de trabalhadores em “horas extras”, com custos maiores. Mas este contra-argumento é falacioso. Afinal, no modelo neoclássico puro, os custos marginais crescem porque a produtividade dos insumos decresce, e **não** porque os preços dos últimos se elevam. Além disso, **pressupor** que os preços dos insumos variáveis se elevem envolve **pressupor** o pleno emprego no mercado de trabalho e inelasticidade da oferta (inclusive, via importação) de matérias-primas. Ou pressupõe restrições **institucionais** ao número de horas de trabalho (horas extras são mais caras) e/ou ao trabalho noturno. E nenhum destes pressupostos pode ser imposto, a princípio, num modelo teórico geral. Senão vejamos.

A chave do problema se encontra na própria assertiva de que “horas extras seriam mais caras”. O elemento efetivamente relevante da possibilidade de ampliação dos turnos de produção não é a eventualidade de custos marginais maiores por circunscrições de oferta ou determinações institucionais. O elemento efetivamente relevante é que **a mera possibilidade de ampliação do grau de utilização revela que o sistema opera, de forma sistemática, com capacidade ociosa e custos médios superiores aos custos mínimos. Pretender que os custos marginais cresçam com a utilização dos equipamentos em horas extras envolver pretender que eles estão sendo subutilizados contemporaneamente e que, portanto, o sistema opera com capacidade ociosa, com desemprego (involuntário?) do fator capital.** E se se admite que há desemprego de um fator, não há como nem porque pressupor que os demais fatores encontram-se plenamente empregados.

É bem verdade que há limites para a utilização dos equipamentos por 24 horas no setor de serviços, pois estes só podem ser mobilizados durante o atendimento de uma determinada demanda, que varia ao longo dia, tornando-se (na maior parte dos casos) nula ou mínima durante o período noturno[[13]](#footnote-13). Mas o mesmo não é verdade para a indústria, cuja produção é estocável, podendo operar (como, de fato, operam alguns setores e/ou firmas) 24 horas por dia. Se o fizessem, os custos fixos seriam diluídos, deprimindo o custo médio e, por extensão, os preços de oferta no médio e no longo prazo. Se não o fazem, operam abaixo da capacidade instalada; vale dizer, operam com capacidade ociosa. E se a capacidade ociosa é a norma no que diz respeito aos equipamentos fabris (como de fato é, veja-se a nota 11, anteriormente), não há porque pretender-se que esta norma restrinja-se ao fator capital, por oposição aos fatores terra e trabalho, e, por extensão, não há base teórico-empírica para postular que a ampliação da produção só possa se dar através da contratação de mão-de-obra e da aquisição de matérias-primas a preços mais elevados. Na realidade, o sistema demonstra, das mais diversas formas – dos elevados dispêndios em propaganda e marketing, aos esforços persistentes de concentração e centralização por fusões e aquisições seguidas de “downsizings” - que o principal gargalo para a expansão da produção **não** se encontra na carência de fatores mas na carência de mercados. Uma carência sistemática que obriga as empresas urbanas a operarem na faixa de custos marginais-diretos constantes.

Mas se os custos marginais-diretos são constantes, cai por terra tese de que uma pequena queda de demanda implicaria em queda de custos e preços. Mesmo que as políticas monetárias (e fiscais) contracionistas fossem eficazes na depressão da demanda, dado que os custos são estáveis, porque os preços cairiam? .. Aparentemente, ainda restaria o argumento estritamente monetário, que levou Ricardo a abraçar as teses monetaristas a despeito de adotar um sistema de preços com custos marginais constantes[[14]](#footnote-14). Mas a moeda ricardiana era metálica (ou quase) e há uma diferença crucial entre o sistema monetário metálico e fiduciário, que os monetaristas abstraem equivocadamente.

A moeda mercadoria – o ouro, a prata, etc. - é objeto de produção privada. Ela é produzida, comprada, vendida e utilizada como insumo industrial por um amplo conjunto de agentes privados; ela tem custos reais de produção e estes custos são testados e reconhecidos em uma infinidade de relações estabelecidas no mercado. Diferentemente, o preço da moeda fiduciária, ou é uma tautologia - o preço de um real é um real; de um dólar é um dólar e de uma libra é uma libra -, **ou é função do preço de todos os demais bens, vale dizer, do nível geral de preços**. Neste caso, a deflação associada à depressão da oferta do dinheiro **não** é mais o desdobramento de um amplo conjunto de decisões privadas de produção (extração mineral) e aquisição/utilização do insumo metálico. Vale dizer: ao contrário da deflação no sistema metálico que apenas reflete a elevação do custo-preço da mercadoria-dinheiro, a deflação fiduciária baseia-se exclusivamente em **decisões privadas de redução do preço nominal de oferta de um amplo conjunto de bens.**

O que impõe a questão: quem daria origem a um processo de redução de seus preços antes de qualquer redução de seus custos? Porque alguém reduziria sua margem de lucro voluntariamente, dando início a uma guerra de preços apenas porque a demanda caiu (a princípio e por hipótese momentaneamente)? ... Se todos os empresários e agentes econômicos agissem em simultâneo – guiados por um leiloeiro walrasiano ou por acordo - a queda de preços absolutos (monetários) das mercadorias relativamente menos impactadas pela elevação dos custos do petróleo (em nosso exemplo anterior) traria exatamente as mesmas consequências redistributivas da plena realização da inflação de custos. **Mas todas decisões são tomadas de forma independente e privada numa economia mercantil-capitalista.** Nestas circunstâncias, a estratégia mais eficaz é “esperar para ver”; pois qualquer movimento pode, ou dar início a uma guerra de preços (se os demais seguirem), ou reduzir a margem de lucro isoladamente (se os concorrentes e fornecedores de insumo não acompanharem a iniciativa). E quando todos esperam que a iniciativa parta de todos os demais, ninguém toma iniciativa alguma, e os preços se mantém fixos, a despeito da queda da demanda.

*2.4. A resposta monetarista à crítica realista*

Os anos 20, 30, 40 do século passado[[15]](#footnote-15) foram marcados por crises profundas e prolongadas de desemprego global acompanhadas por variações abruptas para cima e para baixo do NGP nos mais diversos países do mundo. Vale dizer: a realidade impôs a crítica da economia ortodoxa, alavancando a vertente realista em Economia e ameaçando a hegemonia monetarista consolidada desde Ricardo. Os anos 50 e 60, contudo, serão palco de uma bem sucedida reação teórica ortodoxo que envolveu uma bem sucedida “crítica da crítica ao irrealismo monetarista. Segundo o grande líder desta contrarrevolução::

“the relevant question to ask about the ‘assumptions” of a theory is **not** whether they are descriptevely ‘**realistic’**, for they never are, but whether they are sufficiently good approximations for the purpose in hand. And this question can be answered only by seeing **whether the theory works, which means whether it yelds sufficiently accurate predictions.** (Friedman, 1953, p. 15; os negritos são meus).

Esta resposta mostrou-se certeira. E isto não tanto pela **defesa** **do** **direito** **ao** **irrealismo** **das** **hipóteses** (que foi objeto de crítica virtualmente generalizada no septuagésimo quinto encontro da Associação Norte-Americana de Economistas, dedicado ao tema da Metodologia[[16]](#footnote-16)), mas em função do vigoroso ataque à sub-determinação dos “modelos” heterodoxos e sua incapacidade de gerar projeções unívocas.

Ora, realismo e complexidade são indissociáveis. Não obstante, há complexidades que já foram essencialmente compreendidas e determinadas teoricamente e aquelas que ainda não o foram. A Macroeconomia keynesiana é complexa, mas é bem determinada. O mesmo não se pode dizer da teoria heterodoxa dos preços e da inflação. **Na realidade, não há uma tal teoria. Há diversos projetos de micro-fundamentação das teorias realistas da inflação e das demais contradições dinâmicas do capitalismo (crise, instabilidade, ciclos, etc.).** Mas nenhum deles encontra-se consolidado e, por isto mesmo, nenhum foi capaz de conquistar hegemonia no campo heterodoxo. A disputa no interior do campo realista é objeto da próxima seção.

1. **Realistas X Realistas**

Os testes empíricos levados à efeito pelos realistas desde os anos 20 e 30 do século passado demonstraram que os preços dos bens industriais e dos serviços (por oposição às matérias-primas agrícolas e algumas matérias-primas minerais) são relativamente fixos, de sorte que as flutuações de demanda traduzem-se apenas em flutuações nas quantidades produzidas. Mas, se é assim, como são definidos os preços e porque eles se mostram inflexíveis às variações de demanda? Se o equilíbrio da firma **não** é determinado pela igualação dos custos marginais crescentes com preços de mercado (tal como defendem ortodoxos-monetaristas), como este equilíbrio é determinado?

Existem inúmeras e distintas tentativas de resposta a esta pergunta. Mas o debate aberto nos anos 20 do século passado acabou por levar à constituição de dois grande grupos de realistas. Estes dois grupos são bastante heterogêneos internamente, mas apresentam diferenças externas suficientemente expressivas para garantir consistência à clivagem. Vamos caracterizá-los como “neo-ricardianos” e “kaleckianos”. Mas é importante salientar que a clivagem proposta por nós está longe de ser consagrada. E isto, em particular, porque incluímos todos os modelos do tipo “custo total” (desenvolvidos a partir das pesquisas de Hall e Hitch – 1939 - em Oxford) no campo “neo-ricardiano”. E caracterizamos todos os modelos de concorrência imperfeita desenvolvidos nas duas Cambridges (por Robinson e Chamberlin e norte-americana) a partir dos trabalhos de 1924 e 1926 de Sraffa (que é, justamente, o fundador do neo-ricardianismo) como precursores da microeconomia kaleckiana. Não temos espaço aqui para explorar sistematicamente as determinações desta classificação aparentemente idiossincrática. Os interessados no tema podem recorrer ao capítulo sétimo (inclusive o anexo ao mesmo) de Paiva e Cunha, 2008. Mas quer nos parecer que os critérios subjacentes a esta classificação serão esclarecidos na medida em que apresentarmos os fundamentos da microeconomia kaleckiana, da microeconomia baseada na síntese entre o modelo do custo total e o modelo de preços e distribuição do último (e especificamente neo-ricardiano) Sraffa ([1960]1980). Este é o objeto das sub-seções abaixo.

*3.1.* *A microeconomia kaleckiana: o mark-up como função do Grau de Monopólio*

Tal como se sabe, o modelo de preços de Kalecki apresenta grande similaridade **formal** com o modelo de custo total de Hall e Hitch. Ambos partem do reconhecimento de que os preços - Pk -dos diversos bens “K” são calculados pela aplicação de mark-up (1+π) sobre os custos unitários diretos (cud). Formalmente:

* 1. Pk = (1 + π) \* cud
  2. Pk = lu + cui + cud
  3. Pk – cud = π \* cud = lu + cui

Onde, “lu” é o lucro unitário; e “cui” é o custo indireto unitário. Os custos unitários diretos – como o nome indica - são aqueles **diretamente** imputáveis ao **bem** k, tais como matérias-primas, insumos produtivos (eletricidade, óleo combustível, insumos químicos, etc.) e salários da equipe de produção. Os custos indiretos são os custos fixos (depreciação, juros, aluguéis) e os custos de administração e vendas (que, sem serem rigorosamente fixos, apresentam grande estabilidade e **não** são imputáveis diretamente a este ou aquele bem produzido pela firma).

**Para além das similaridades formais, contudo, as críticas de Kalecki ao modelo de Hall e Hitch são categóricas e radicais.** Como na passagem em que diz:

“The full-cost theory in its familiar version maintains that the firm fixes its prices by adding to an average prime cost the overheads per unit of actual output or per unit of ‘standard’ output (i.e. per unit of output corresponding to what is considered reasonably full employment of firms’ plant) **and ‘something’ for profit. This statement has no precise theoretical meaning,** because the amount that is added for profit makes quite a lot difference to the price and more still to the gross margin.

The full-cost theory has actually been derived from the replies of entrepreneurs to enquiries about their pricing methods. But it is not unlikely that t**he procedure described by them is not the actual process of fixing prices but only a check applied to prices fixed in another way to see whether they make any net profit.** Indeed, if the ‘something’ which is the difference between price and the full cost calculated per unit of actual output is positive, the firm knows that it makes a net profit on the product in question. If overheads are calculated per unit of ‘standard’ output, the positive difference means that losses, if any, are due to the fall in output only, and if the slump is not too deep and prolonged they have no importance from a longer point of view; while if the slump *is* deep and prolonged, the ‘standard’ output is being appropriately reduced. In the case both of calculation with actual and with ‘standard’ output, the calculator seems not so much to fix the price as to translate the price fixed by other consideration into the ‘full-cost language’. In a modern cotton-spining mill, the manager once described to me at great length the work of their calculating department. To my question, however, how the results are used to fix the prices, he replied: ‘Oh, the prices are fixed by the market’.” (Kalecki, 1943, pp. 134 e 135).

É de se observar que a crítica de Kalecki **não** vai no sentido da amplamente reconhecida sub-determinação do sistema de Hall e Hitch[[17]](#footnote-17). A crítica de Kalecki se inicia pela recusa à ideia de que a precificação seja objeto de **decisão** empresarial com vistas a **garantir** (sic) a **apropriação** de um **lucro** – seja ele “normal” ou “anormal” (sic) - no **futuro**. Não gratuitamente, Kalecki encerra a passagem acima criticando a confusão entre “**cálculo** do preço via **aplicação** de um mark-up relativamente rígido a custos diretos cambiantes” e “**determinação** do preço via **eleição** do mark-up capaz de garantir (?!?!?!) a cobertura do “custo médio **total**, **incluindo uma percentagem convencional para lucros**” (Hall e Hitch, p. 50). **Para Kalecki, o o lucro é uma categoria de resultado e não pode ser “garantido” ex-ante por qualquer decisão empresarial.**

Na realidade, para Kalecki, os empresários não controlam, nem os preços, nem as quantidades oferecidas. Se pudessem fazê-lo, jamais incorreriam em prejuízos e em falências. Mesmo empresas que operam em setores com elevados custos fixos - e, por extensão, com elevadas barreiras à entrada e à saída – podem se deparar com prejuízos, não alcançando cobrir sequer a totalidade dos custos fixos[[18]](#footnote-18). Se os prejuízos impusessem o encerramento das operações das empresas mais frágeis e a concentração do mercado, as empresas sobrantes poderiam, eventualmente, elevar seu grau de utilização e, quiçá, seus preços. Mas este ajuste não ocorre rapidamente, pois enquanto **os custos diretos forem inteiramente cobertos e houver uma margem líquida de contribuição[[19]](#footnote-19) a decisão racional é continuar produzindo, mesmo que o preços imposto pelo mercado determine lucros negativos (prejuízos).**

Em Kalecki, aliás, este é o primeiro fundamento lógico do **cálculo** do mark-up: caso o mercado imponha um preço inferior aos custos diretos (vale dizer, com mark-up inferior à unidade), a decisão racional é descontinuar a produção. Em segundo lugar, os custos diretos são os únicos que podem ser imputados rigorosamente a uma unidade de mercadoria naquelas firmas que produzem mais de um bem (vale dizer: em todas as firmas reais!). Neste caso, **cálculo** do custo direto e o **cálculo** do mark-up (pela confrontação entre o primeiro com o preço definido pelo mercado) permite avaliar qual a cesta de mercadorias que as empresas devem privilegiar com vistas a obter a maior rentabilidade possível dadas as condições competitivas. Por fim, a racionalidade do cálculo do mark-up encontra-se no fato de que os principais componentes dos custos diretos – matérias-primas, energia e demais insumos intermediários[[20]](#footnote-20) e dispêndios com a mão-de-obra – apresentam elevada homogeneidade interempresarial e preços universais no mercado, ao contrário dos custos indiretos em geral e dos custos fixos em particular, que são indissociáveis do padrão tecnológico e da história de acumulação de cada empresa. Esta homogeneidade-universalidade dos componentes do custo direto o transforma numa referência para a colusão implícita das firmas que operam em sistemas competitivos oligopólicos: elevações dos preços dos componentes do custo direto são absorvidos - e podem ser repassados! - de forma universal no interior de um dado mercado, sem o risco da instalação de uma guerra de preços. E, aqui, o busílis da questão! Senão vejamos.

Evidentemente, quando Kalecki afirma que os preços são definidos pelo mercado, ele **não** está pretendendo que os mesmos sejam determinados por ordens de compra e venda mediadas por um leiloeiro walrasiano. O que ele quer dizer é que a margem sobre os custos diretos – vale dizer, a diferença entre estes últimos e os preços – é função do grau de monopólio conquistado por cada uma das firmas no interior da luta competitiva. E o principal instrumento de alavancagem do grau de monopólio é a diferenciação de produto, inclusive no plano dos serviços prestados ao cliente (condições de entrega, prazo de pagamento, assistência técnica, etc.). Na realidade, **em Kalecki, não existem “oligopólios homogêneos”[[21]](#footnote-21). Na esteira do Sraffa de 1926, e de Robinson e Chamberlin de 1933, Kalecki entende que toda a firma se depara com um função demanda negativamente inclinada, pois o padrão competitivo na indústria e nos serviços é o monopólio**, **que se impõe de forma rigorosamente universal nestes dois macro-setores, ainda que em diferentes graus**. Quanto maior o **grau** de monopólio, maior a diferença entre o preço e o custo direto (ou marginal)[[22]](#footnote-22), e, por extensão, maior é o mark-up que a firma alcança impor sobre os custos diretos, maior a margem de contribuição e maiores as ***chances*** dos preços cobrirem integralmente os custos diretos e indiretos, proporcionando um lucro líquido (por definição “anormal”, porquanto diferenciado).

O sistema de preços de Kalecki gera alguns desdobramentos tão interessantes quanto contra-intuitivos. O primeiro deles é que o lucro só existe sob monopólio. Em concorrência perfeita – onde o custo direto/marginal é igual ao preço -, ou não existe lucro, ou ele não passa de um *windfall* *random gain* (um ganho eventual insustentável). O mesmo ocorre em caso de concorrência imperfeita pura (o modelo de Joan Robinson). Neste caso, o grau de monopólio é positivo (dado que o custo direto/marginal é constante e não se eleva até igualar-se ao preço), mas o sobre-preço é compensado pela capacidade ociosa determinada pela livre entrada. Os custos indiretos são cobertos sem geração de qualquer lucro. **O lucro só emerge como uma categoria sustentável de renda em concorrência imperfeita oligopólica,** quando a diferenciação do produto (condição da concorrência imperfeita) se associa a barreiras à entrada (condição do oligopólio).

O segundo desdobramento deste sistema incide diretamente sobre o tema deste artigo: a inflação. Ele nos diz que **qualquer** alteração do sistema **produtivo** que resulte em **elevação do grau de monopólio** resulta na elevação da diferença entre preço e custo direto (margem de contribuição). Ora, a inovação empresarial **não** tem por objetivo “aumentar a produtividade e baixar os preços”. Sua meta é qualificar a empresa competitivamente, elevando o seu grau de monopólio. De sorte que **cada movimento inovativo comporta duas componentes opostas: a elevação do grau de monopólio inflaciona os preços; e o aumento da produtividade os deflaciona.** **O aumento de produtividade só será deflacionista se a elevação do grau de monopólio - que acompanha e orienta a inovação capitalista – não for de ordem a compensar (e superar!) a depressão de custos.**

É fácil perceber que esta leitura aproxima Kalecki de Schumpeter. Neste último, a inflação caracteriza o *boom* inovativo – quando a produtividade cresce de forma acelerada! -, e a deflação se impõe na desaceleração do ciclo de inovações, quando sua difusão por cópia leva à crescente homogeneização de técnicas e processos, impondo a depressão dos lucros (vale dizer, dos mark-ups) e preços. A principal diferença entre estes dois autores encontra-se no fato de que em Kalecki não há “movimento de retorno ao fluxo circular”. E isto porque, para além da diferenciação inovativa, o padrão competitivo oligopólico é preservado pelos ganhos de escala e – como regra geral – pelo apoio público à competitividade e capacidade inovativa das grandes empresas “nacionais” (ou nem tanto)[[23]](#footnote-23).

*3.2. Os realistas neo-ricardianos*

Neo-ricardianos e kaleckianos são as duas principais vertentes heterodoxas que buscam oferecer microfundamentos ao princípio da demanda efetiva e às distintas teorias acerca do padrão dinâmico desequilibrado (expansivo, instável, cíclico e propenso a crises) que caracteriza o capitalismo. Há uma vasta literatura sistematizando o embate entre os dois projetos de fundação; mas a plena consciência acerca deste antagonismo só emerge com a publicação do “Questions for Kaleckians”, de Steedman (1992). Este trabalho gerou tantas respostas e críticas no campo kaleckiano, quanto apoios e desenvolvimentos no campo neo-ricardiano. Dez anos mais tarde, em um trabalho especificamente voltado à questão da inflação, Stirati sistematiza as críticas neo-ricardianas ao sistema kaleckiano nos seguintes termos:

In the Kaleckian literature, the mark-up at firm and industry levels is explained as resulting from factors such as barriers to entry, elasticity of demand, etc, that can be summarized under the heading of ‘market structure’. Costs, however, are taken as given, thus neglecting all input–output transactions that render ‘costs’ in one industry (or firm) dependent on its own and other industries’ (firms’) mark-ups and prices. This limitation of the approach becomes extremely serious in aggregate models, since there is no economically meaningful way to determine the ‘average’ mark-up for the economy, used in aggregate models, as an average of the mark-ups at firm and industry levels (Steedman, 1992). **In addition, these models seem to imply that there would be no return on invested capital in free competition, an unacceptable proposition.** **On the other hand, if one rejects the idea that there would be no return on capital in free competition, then one must allow that market power can explain only the extra profit above the normal rate. However, it appears unclear, as it is not discussed in this literature, what would determine this normal profit rate.** (Stirati, 2002, pp. 428 e 429; o grifo é meu)

A passagem reproduzida é expressiva do fosso que separa as duas construções, que rende profundas incompreensões. A melhor forma de iniciar a exploração deste (não)diálogo é resgatando a passagem final da crítica: o que determinaria a taxa normal de lucro em Kalecki? E a resposta é: **absolutamente nada!** Pois, ela não existe em Kalecki e em Schumpeter. Para ambos, a livre concorrência implica, sim, a inexistência de lucros. Conclusão que Stirati classifica como inaceitável. Por quê?

Em um trabalho anterior (Paiva, 2008b), exploramos a teoria schumpeteriana da distribuição, com ênfase nas categorias lucro e juro neste autor. Tal como procuramos demonstrar, o fluxo circular schumpeteriano é uma réplica perfeita do estado estacionário ricardiano, onde só existem remuneração do trabalho e renda diferencial. Vale dizer: os dois autores convergem no que diz respeito à caracterização do juro e do lucro como categorias rigorosamente excedentárias, interdependentes e não sustentáveis, divergindo apenas no **prazo** e no mecanismo pelo qual sua dupla negação se realizará. Em Schumpeter, o ajuste equilibrante se realiza no encerramento de cada ciclo expansivo através da elevação dos salários (associada à demanda crescente de trabalho, num sistema marcado pela compulsão ao investimento) e da depressão dos preços (associada à perda de poder de monopólio das firmas, com a difusão das inovações). Em Ricardo, a depressão dos lucros emerge por determinações não-econômicas, mas “biotecnológicas”, associadas à produção de matérias-primas e alimentos em condições de custos crescentes. O que fica inexplicado é: **o que impede, em Ricardo, que a elevação dos salários reais e o *profit* *squeeze* dos lucros se realize nos termos e na velocidade de Schumpeter?** Se a concorrência é livre e o lucro é um mero excedente, a acumulação deve ser compulsiva e deve superar a taxa de crescimento da oferta de mão-de-obra. Então, por que os salários reais não sobem rapidamente em resposta à demanda crescente de mão-de-obra?

Em Kalecki, a resposta é simples: isto não ocorre porque a pressão de demanda sobre o mercado de trabalho impõe tão somente a elevação dos salários **nominais** em todos os setores. E se os salários nominais se elevam **sem alterar o grau de monopólio, os preços subirão na mesma proporção dos custos, garantindo a estabilidade da distribuição da renda[[24]](#footnote-24).** Esta resposta – por sinal – demonstra que Kalecki tem plena consciência (ao contrário do que pretendem Stirati e Steedman) de que o sistema de custos se assenta numa complexa rede de relações de insumo-produto. É exatamente por isto que o salário não é “mais um custo” entre tantos outros. Exatamente com em Ricardo (e em Smith e Marx), ele é o único custo fundamental: cada insumo de produção tem seu custo definido pelo salário do trabalho direto mais o custo dos demais insumos. Mas estes últimos também são determinados por salários mais insumos; e assim por diante, até que só restam os salários[[25]](#footnote-25).

A resposta kaleckiana à questão anterior pode ser correta ou equivocada, mas é perfeitamente clara. O mesmo não se pode pretender da resposta ricardiana ou neo-ricardiana. Aparentemente, para Ricardo e seguidores, a defesa da estabilidade do lucro enquanto categoria distributiva na livre concorrência se ancora pretensão de que o excedente – vale dizer, a parcela do produto que excede as necessidades de reprodução material do sistema – não seria uma categoria especificamente social, mas uma categoria material-objetiva. O excedente existe em termos físicos, antes de existir em termos econômico-monetários. Por outro lado, a divisão deste excedente material entre trabalhadores e proprietários não seria definida, nem tecnicamente (no plano da engenharia e/ou da “biotecnologia”), nem economicamente (no plano do mercado), mas no âmbito da cultura e da disputa social[[26]](#footnote-26).

De fato, esta dobradura entre teoria do valor (de base técnica) e da distribuição (de base social) está no cerne da construção ricardiana. Em Ricardo, a Economia Política não chega a constituir um objeto próprio, sendo tão somente uma dobradura entre a tecnologia e a cultura. E esta perspectiva tem consequências importantes sobre a teoria dos preços e da inflação que se pode extrair do esforço neo-ricardiano em desenvolver fundamentos microeconômicos para a economia heterodoxa em geral e pós-keynesiana em particular. Senão vejamos.

O primeiro desdobramento diz respeito ao impacto associado a **processos inovativos que resultem exclusivamente na depressão dos “custos físicos reais”[[27]](#footnote-27), sem qualquer ampliação do produto excedente)[[28]](#footnote-28)**. Neste caso, se o aumento de produtividade se der no macro-setor produtor do bem-cesta de consumo[[29]](#footnote-29) e se tomamos o valor do capital prévio à inovação como unidade de conta, o aumento da produtividade resultaria na depressão do valor do bem-cesta de consumo (que, no caso, serve como índice de preços ao consumidor) na mesma proporção da ampliação da produtividade. Esta relação direta entre produtividade e preços encontra-se consolidada na literatura neo-ricardiana[[30]](#footnote-30), mas vale uma apresentação para o leitor não especializado no tema.

Imaginemos um sistema econômico estritamente sraffiano composto de três setores que produzem os bens “A”, “B” e “C”. O bem “C” é consumido por trabalhadores e empresários-capitalistas e não ingressa como insumo produtivo (é uma mercadoria não-básica). O capital é composto exclusivamente pelos insumos materiais “A” e “B”, sobre o qual incide uma taxa de lucro uniforme “r”. A taxa de salário “w” multiplicada pelas horas trabalhadas “L” define a massa de salários. Sob a hipótese simplificadora de que os salários são pagos imediatamente após a venda das mercadorias, os mesmos ingressam como custo direto mas não como capital, de sorte que a taxa de lucro padrão não incide sobre os mesmos. A condição de reprodução deste sistema é tal que

* 1. (Aa\*pa + Ba\*pb) \* (1+r) + La\*w = (Aa+Ab+Ac)\*pa = At\*pa
  2. (Ab\*pa + Bb\*pb) \* (1+r) + Lb\*w = (Ba+Bb+Bc)\*pb = Bt\*pb
  3. (Ac\*pa + Bc\*pb) \* (1+r) + Lc\*w = C\*pc

Temos um sistema com três equações e cinco variáveis – pa, pb,pc, r e w. Suponhamos que a quantidade “C” é constante - por exemplo: 500 unidades. Como o valor de produção da mercadoria “C” corresponde, simultaneamente, à cesta de consumo e ao valor agregado do sistema - cuja variação de preços queremos acompanhar em condições de variação da produtividade - vamos tomar por unidade de conta o valor da produção das mercadorias **“A” e “B” que será assumido como “100”**. O que nos proporciona uma quarta equação.

2.4) At\*pa + Bt\*pb = 100

Ainda temos um incógnita a mais, o que nos obriga a arbitrar – parametrizando – a distribuição da. Postulemos um salário nominal de 0,5. Definidos os demais parâmetros (Aa, Ab, Ac, Ba, Bb, Bc, La, Lb, Lc) podemos resolver o sistema.

Introduzamos agora uma hipótese bastante simples de mudança técnica. Suponhamos que a **qualidade** dos insumos “A” e “B” tenha se ampliado (seja por determinações tecnológicas ou associadas à descoberta de novas e melhores fontes de matérias-primas) de tal forma que, após a inovação, seja necessário utilizar apenas 90% do volume original destes insumos para obter o mesmo volume do bem-cesta “C”.

Mas se a quantidade produzida de C é constante, a quantidade demandada dos (mais produtivos) insumos A e B por parte das firmas produtoras do bem de consumo cairá em 10%. Esta queda de demanda se refletirá na queda da quantidade produzida nos setores A e B e, por consequência, na queda da demanda de insumos (inclusive trabalho, L) na mesma proporção nestes setores. Com vistas a simplificar nosso modelo, imaginemos que a melhoria da qualidade dos insumos também determine uma queda na demanda de trabalho (L) na mesma proporção (10%) em C. Vale dizer: o aumento da produtividade traduziu-se na queda universal e homogênea da incorporação de todos os insumos em exatos 10%.

Por fim, com vistas a avaliar o efeito deste processo sobre o nível geral de preços (por oposição ao seu impacto exclusivamente nos preços relativos) precisamos de uma unidade de conta estável entre os dois períodos. Para tanto, basta manter os parâmetros da equação 4 inalterados, a despeito da inovação poupadora de insumos; vale dizer, **“100” continua a ser o valor das quantidades demandas e produzidas de “A” e “B” no período inicial (T1).** Como precisamos parametrizar a distribuição, mantemos a taxa de salário nominal constante (em 0,5). Pergunta-se: como flutuará o preço do bem “C” – e, por extensão - o índice de preços ao consumidor, as taxas de salário nominal e real, a taxa de lucro e a massa de lucro em termos nominais e reais? ... E a resposta é que **o preço de C, o valor do produto total e o nível geral de preços irão variar exatamente na mesma proporção da poupança dos insumos físicos (vale dizer, do aumento da produtividade),** sem que nenhuma das demais variáveis (preços de A, B, w, r e distribuição de renda) sofram qualquer variação. Vale dizer: ao contrário da abordagem kaleckiana, em que a dinâmica dos preços é determinada primariamente pelo grau de monopólio e apenas secundariamente pela produtividade, **na abordagem neo-ricardiana, a depressão dos “custos físicos reais” reflete-se diretamente na queda dos preços “monetários” e, por extensão, em pressões deflacionárias.** Qual o “segredo” das conclusões distintas? ... Em primeiro lugar, a hipótese de que a taxa de lucro seja uniforme e que a inovação **não** resulte em vantagens monopolistas para qualquer firma ou setor. Em segundo lugar, a hipótese (indissociável da anterior) que o mark-up (1+r), o salário nominal e, por extensão, a distribuição da renda tenham se mantido inalteradas. Num tal sistema analítico, as mudanças de produtividade associadas às inovações são neutras, não têm quaisquer efeitos sobre a capacidade de apropriação e acumulação das firmas.

Suponhamos, agora, que a inovação tenha dado origem não apenas a uma queda nos custos físicos reais, mas, igualmente bem, tenha ampliado o produto líquido em termos de unidades de “C”. Mais especificamente, imaginemos que os recursos (ou “fatores de produção”) poupados com o processo inovativos tenham sido canalizados para a produção de um volume maior de C. Os resultados serão os mesmos, se mantivermos a hipótese de taxa de lucro uniforme e salários nominais constantes. A única alteração será que o produto total crescerá em 10% e o produto nominal será mantido constante, a despeito da deflação de 10% derivado da queda do valor unitário de C.

Ora, não é difícil perceber a arbitrariedade da hipótese de uma estrutura distributiva constante (seja entre empresários capitalistas e trabalhadores assalariados, seja entre setores, seja entre firmas0 num sistema marcado por inovação e crescimento. **Um modelo mais bem determinado solicita a introdução de hipóteses acerca da relação entre inovação, acumulação e distribuição do excedente.** Mas em Sraffa, a distribuição fica em aberto. Ou não? ... Como bem nos lembra Blankenburg, resgatando os textos inéditos do autor, Sraffa aponta para algumas hipóteses acerca dos determinantes propriamente econômicos do processo distributivo:

“As Sraffa remarks in a letter to Pierangelo Garegnani after the publication of *PCMC*: ‘I am convinced that the maintenance of the interest rate by the bank and (or) the stock exchange has had its part in the determination of income distribution among social classes ... I did not want to commit myself much, and in general I only wanted to signal something in order to avoid the belief that the system is presented as ‘foundation’ for a theory of relative supplies of capital and labour! It is *what is denied* that seems important to me: as to what is *affirmatively claimed*, I have no intention to put forward another mechanical theory which, in one form or another, states again that income distribution is determined by natural, or technical or even accidental, circumstances, which in any case are such that they make any action taken by either part, in order to modify it, futile ... [but] **I do not see any difficulty in the determination of the rate of profit through a controlled or conventional interest rate, provided that the rate of profit will not be assumed to be determined by external unchangeable circumstances.”** (Sraffa Papers, D3/12/111, 1960; Apud Blankenburg et al., 2012, p 127)

Esta sinalização de Sraffa acerca da relação funcional entre taxa de juros e taxa de lucro é da maior importância. E isto na medida em que ela aproxima – paradoxalmente! - a construção sraffiana da tradição do custo total. O paradoxo encontra-se no fato de que **o modelo de custo total – por oposição ao modelo kaleckiano – toma o preço como a “soma” de três componentes (relativamente) independentes: os custos diretos, os custos indiretos, e os lucros.** Por oposição, o neo-ricardianismo caracteriza-se justamente pelo resgate da unidade indissociável dos processos de distribuição e precificação nos mais diversos mercados. Mas por mais contraditória que seja esta aproximação teórica, ela é defendida por lideranças expressivas do neo-ricardianismo contemporâneo. Stirati defenderá exatamente este ponto de vista. Segundo a autora:

“Mark-up pricing … is consistent with Sraffa’s price equations under some conditions. The first is that the costs (both variable and fixed) are normal costs, that is associated with best practice techniques and with the normal, or desired degree of capacity utilization, hence not varying with the actual degree of capacity utilization. The second assumption is that the mark-up comprises the competitively determined pure remuneration of capital as determined in Sraffa’s equations plus, if obstacles to free entry exist, an extra-profit term which must be of a definite magnitude, and cannot be conceived as independently fixed by firms, as stressed by Aspomourgos (Stirati, 2013, p. 4).”

Em suma, há duas condições para compatibilizar Sraffa com a tradição da precificação por mark-up. A primeira é que os custos indiretos sejam “incluídos” (sic) nos preços tomando por referência um determinado grau “normal ou desejado” de utilização. A segunda é que o mark-up seja definido levando em consideração a “taxa normal competitiva de lucro”. Não nos parece necessário esgrimir argumentos para demonstrar que as condições apontadas acima para compatibilizar Sraffa e modelos de mark-up implicam compatilizar Sraffa e o modelo de custo-total, por oposição ao modelo kaleckiano de grau de monopólio.

De fato, se buscamos a passagem de Aspomourgos referida acima por Stirati nos deparamos com uma crítica contundente à pretensão de que os preços possam ser definidos de forma independente por cada firma e, acima de tudo, independentemente da “taxa normal competitiva de lucro”. Esta última, por sua vez, seria definida pela dimensão do excedente físico e por sua divisão entre capitalistas e trabalhadores no interior de um processo de barganha mediado pelo Estado e, em especial, pelo Banco Central. Nas palavras do autor:

“It seems to me that the most plausible proposed approach to closure, for the situation of developed economies, in recent decades is the notion of profit rates in production being regulated by interest rates independently determined in the money markets, with monetary policy playing a decisive role (Aspromourgos, 2013, p. 21)

Mas se (como diz Stirati na passagem logo acima) o sistema de precificação sraffiano é compatível com o modelo de mark-up desde que tome por referência a taxa normal de lucro e esta última (como pretendem Sraffa e Aspromourgos acima) está referida à taxa de juros, **chegamos à conclusão de que a queda da taxa de juros é capaz de deprimir o mark-up e, por extensão, deprimir o nível geral de preços! Uma conclusão, sem dúvida, heterodoxa, frontalmente antagônica ao maistream. E, ainda mais importante: uma conclusão frontalmente antagônica a todas as evidências empíricas. Inclusive às evidências empíricas que podemos extrair da história do Plano Real no Brasil. Por mais críticos que sejamos às consequências deletérias do Plano Real sobre a indústria nacional em função da exposição competitiva cambial, o fato é que, desde 1995, a inflação brasileira encontra-se sob relativo controle. E o principal instrumento (por vezes, o único) do mesmo tem sido a taxa de juros[[31]](#footnote-31).**

Evidentemente, uma tradição que defende a perspectiva de que a distribuição é, “essencialmente um processo social, e não um fenômeno de mercado” (Bortis, 2013, p. 70) não poderia limitar este complexo processo à mera influência da taxa de juros. O que nos remete para a questão do papel do conflito distributivo direto e, em particular, para a questão da determinação dos salário nominais e sua relação com os salários reais. Tal como já vimos, para Kalecki e seguidores, dado o grau de monopólio, a elevação dos salários nominais tem como única consequência: a elevação dos preços[[32]](#footnote-32). E se os salários nominais são elevados de forma universal (via ampliação do salário mínimo, por exemplo, supondo que o mesmo apresente uma relação relativamente estável com os demais salários), os preços se elevam de forma universal, sem qualquer alteração na distribuição da renda. Na perspectiva de Aspromourgos (na esteira de Stirati, 2001), diferentemente, a elevação dos salários nominais está longe de ser neutra em termos distributivos. Para o autor – independentemente de qualquer consideração sobre o grau de monopólio – a verdade é que

Direct determination of the real wage by bargaining is now endorsed by virtually nobody, since whatever its relevance in 1776, 1821 or 1867, it is accepted that the labour contract now determines only money wages, with real wages determined by commodity pricing in relation to money wages. This does not necessarily mean that the labour contract is irrelevant to real wage determination, since money **wage behaviour could influence the course of wage–price ratios, temporarily or even permanently** (Aspromourgos, 2001, p. 21; o negrito é meu).

Do nosso ponto de vista, a referência de Aspromourgos a Smith, Ricardo e Marx (através dos anos de publicação de suas obras maiores) é tão expressiva, quanto falaciosa. Nenhum destes autores jamais pretendeu (pelo menos, não nas obras indicadas) que os salários reais fossem determinados pelos salários nominais. A referência aos clássicos tem uma função meramente retórica, voltada à construção de um campo heterodoxo à perspectiva kaleckiana de sorte a posicionar a perspectiva neo-ricardiana na esfera do “justo meio-termo”. Não gratuitamente, Stirati interpretará da mesma forma a teoria distributiva clássica, chegando a afirmar que “Marx ... believed that the bargaining between [workers and capitalists] would determine the real wage and hence the rate of profit”. (Stirati, 2001, p. 429[[33]](#footnote-33)).

Estamos longe de conhecer com profundidade a literatura neo-ricardiana contemporânea sobre o tema da distribuição. Mas, quer nos parecer, que o texto de 2001 de Stirati suprarreferido seja uma referencia canônica desta corrente teórica. E a síntese que a autora propõe entre a perspectiva dos clássicos (sic) e de Marx (sic) sobre a relação entre salários nominais e reais e a perspectiva estritamente kaleckiana é particularmente engenhosa. A autora busca demonstrar que a distribuição da renda pode ser alavancada pela elevação dos salários nominais – mesmo que isto implique em pressões inflacionárias – sempre que o foco do Banco Central for a taxa de juros nominal (por oposição à real) e sempre que os empresários capitalistas precifiquem com base nos custos históricos e não com base em expectativas aceleracionistas de inflação. Neste caso, os trabalhadores sairiam na frente no processo de precificação, conquistando ganhos reais de forma cumulativa num ambiente de inflação estável ou crescente[[34]](#footnote-34).

O que fica por entender é porque os empresários adotariam expectativas adaptativas e menos “racionais” (com o perdão do termo amaldiçoado por nove entre dez heterodoxos) do que os trabalhadores. Se tomamos por referência a inflação brasileira anterior ao Real, nos deparamos com uma história muito distinta, na qual a aceleração inflacionária foi concentradora de renda, beneficiando amplamente os segmentos com maior controle e flexibilidade de precificação – o empresariado - em detrimento da classe trabalhadora. A exceção a esta regra histórica está associada justamente ao período do Real, quando a âncora cambial impôs uma limitação ao grau de monopólio das firmas produtoras de tradables e, por extensão, limitou o poder de repasse dos custos (inclusive salariais) para os preços finais. Não obstante, o preço deste particular mecanismo redistributivo tem sido elevado, impondo uma exposição competitiva que tem levado à crescente desindustrialização e à perda de dinamismo econômico.

**4. Conclusões Iniciais**

O sucesso do Plano Real no controle da inflação é indissociável da exposição competitiva derivada da sobrevalorização da moeda nacional, com consequências na recorrente deterioração da Balança de Transações Correntes e nos estímulos externos (via demanda dos demais países pela produção interna) ao crescimento nacional. Desde seus primórdios, os articuladores do Plano defenderam o ponto de vista de que a exposição competitiva seria saneadora, estimulando a introdução de inovações, o crescimento da produtividade e a gradual substituição da ancoragem cambial pela ancoragem interna assentada na depressão de custos e preços[[35]](#footnote-35). Quer nos parecer que os limites desta estratégia estejam se expressando de forma cada vez mais clara nas recorrentes crises externas, na desindustrialização gradual e na crescente perda de dinamismo da economia brasileira.

Ao contrário do pretendido por diversos analistas, a nova “estagflação brasileira” **não** está associada à recusa dos governos petistas em “fazerem o dever de casa”. A gestão fiscal – a despeito de relativamente flexibilizada desde a crise internacional de 2008 – é um padrão de austeridade, se tomamos por referência a gestão fiscal das vinte maiores economias do mundo. E tem sido garantida a autonomia do Banco Central na gestão da moeda (e do câmbio) com vista ao controle da inflação. Na realidade, a economia brasileira só não foi arrastada no “tsunami” da crise de 2008 em função da qualidade da gestão fiscal do governo federal. Especialmente a partir do segundo governo Lula – já sob influência de Dilma – e do primeiro governo Dilma, a gestão pública ganhou eficácia e competência, enfrentou o patrimonialismo e a corrupção e dirigiu os recursos públicos para o atendimento das necessidades sociais da população e para o enfrentamento dos gargalos infraestruturais associados à forte depressão dos investimentos públicos nos anos FHC. Não fosse a extraordinária eficácia da gestão fiscal recente, indissociável da redistribuição de renda em curso, a economia brasileira já teria entrado em estagnação há anos como reflexo da desindustrialização impulsionada pela sobrevalorização monetário-cambial.

Não obstante, os mecanismo compensatórios gestados nos governos petistas – com ênfase no segundo Lula e primeiro Dilma – se esgotaram, perdendo capacidade de sustentação dinâmica da economia. Buscando reverter este quadro, o primeiro governo Dilma trabalhou no sentido de:

1. acelerar os ganhos de produtividade da economia a partir de com um programa ousado de investimentos e de apoio financeiro (via bancos públicos, com ênfase no BNDES) ao investimento privado;
2. deprimir a exposição competitiva e a desindustrialização através da gradual redução da taxa de juros nominal e gradual desvalorização real da moeda nacional[[36]](#footnote-36);
3. expandir a demanda interna pela radicalização das políticas redistributivas através da instituição de uma política de ampliação do salário mínimo nominal acima da inflação anual e pela ampliação das transferências nominais à população de baixa renda.

Ora, aceita a caracterização acima das duas tradições realistas que buscam oferecer microfundamentos ao (pós)keynesianismo, não parece difícil concluir que a “perna heterodoxa” da gestão macroeconômica do primeiro governo era, antes, neo-ricardiana do que kaleckiana. Ou não é verdade que a aposta na (e o apoio ao crescimento da) produtividade se realizou **sem** tomar por foco a depressão do grau de monopólio empresarial nos mais diversos setores? Pelo contrário: a despeito da (correta e importante) incorporação da pauta dos Arranjos Produtivos Locais e da Economia Popular e Solidária aos programas de apoio ao desenvolvimento do BNDES, o foco desta poderosa instituição de crédito continuou sendo o fortalecimento da capacidade competitiva - inclusive em termos de escala e grau de monopólio – do empresariado nacional.

De uma perspectiva kaleckiana, a ineficácia da política adotada acima era inteiramente previsível. A ampliação da produtividade só opera como âncora interna, só contribui para o controle da inflação, se se associar à redução ou (pelo menos) à estabilização do grau de monopólio de firmas, mercados e da economia como um todo. Mas uma política industrial que opera no sentido de aprofundar a competitividade – entendida como poder competitivo, como grau de monopólio - dos grandes blocos empresariais nacionais trabalha no sentido oposto. Da mesma forma, a redução das taxas de juros – sejam as taxas básicas (Selic), sejam as taxas de mercado -, ao se refletir na depressão do fluxo de capitais externos e na desvalorização da moeda nacional, trabalha no sentido de ampliar (resgatando o efetivamente deprimido) grau de monopólio da indústria em geral. Neste quadro, a elevação dos salários nominais só poderia redundar em aceleração da inflação, uma vez que a capacidade de repasse dos mesmos para os preços não foi deprimida, mas ampliada. E com a retomada da inflação, o Banco Central inverteu sua política de depressão gradual da taxa de juros e de desvalorização do real, voltando a ampliar a taxa básica em termos reais e nominais.

Ao fim do segundo mandato, no ano eleitoral, Dilma se viu exposta a uma saraivada de críticas no campo da gestão econômica. O discurso praticamente universal era de elogio à gestão social e crítica à gestão econômica. Sob pressão das urnas e do empresariado, Dilma optou por retomar a austeridade, extirpando a perna hetorodoxo-neo-ricardiana do governo. Mais uma vez, de uma perspectiva kaleckiana só cabe um prognóstico: a inflexão em direção à ortodoxia está fadada ao fracasso. A austeridade fiscal e monetária não irá estimular a economia de forma alguma. Pelo contrário. Nem sequer irá garantir o efetivo controle do processo inflacionário recente, estimulado pela elevação dos salários nominais. A não ser, é claro, que a austeridade seja levada tão longe a ponto de impor a elevação do desemprego e a depressão dos salários. Vale dizer: a não ser que a nova política econômica desfaça com uma mão o que a política social tenta fazer com a outra. Neste caso, a inflação será posta sob controle às custas do apoio popular ao governo e às custas do retrocesso político e institucional no país. Mais do que voltar à ortodoxia, urge aprofundar a heterodoxia, reconhecendo os limites de um programa de combate à inflação que – seja em suas raízes monetaristas, seja em suas raízes neo-ricardianas – toma a concorrência (perfeita ou livre, pouco importa) como referência dos processos de precificação. É preciso uma inflexão à esquerda, um inflexão na direção de Kalecki.

B I B L I O G R A F I A

ASPROMOURGOS, T. (2013). “Sraffa’s System in Relation to Some Main Currents in Unorthodox Economics”. In: STIRATI, A. et al. *Sraffa and the recnstruction of Economic Theory – Vol III: Sraffa’s Legacy: Interpretations and Historical Perspectives*. London / New York: Palgrave / Macmillan.

BLANKENBURG, S. et al. (2012) “Piero Sraffa and ‘the true object of economics’: the role of the unpublished manuscripts”. In: *Cambridge Journal of Economics.* (Vol. 36).

BORTIS, H. (2013) Piero Sraffa and Shackle’s Years of High Theory: Sraffa’s Significance in the History of Economic Theories. In: STIRATI, A. et al. *Sraffa and the recnstruction of Economic Theory – Vol III: Sraffa’s Legacy: Interpretations and Historical Perspectives*. London / New York: Palgrave / Macmillan.

CHAMBERLIN, E. (1933). *A Theory of Monopolistic Competition.* Cambridge: Cambridge, Mass.

FRANCO, G. (1995) *O Plano Real e outros ensaios.* Rio de Janeiro: Francisco Alves.

FRANCO, G. (1996) “A inserção externa e o desenvolvimento”. Brasília: BACEN (mimeo). Disp. Em <http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/insercao.pdf>

FRIEDMAN, M. (1953) The methodology of positive economics, In: *Essays in positive economics.* Chicago: University of Chicago Press.

HODGSON, G. (?????) “Money and the Sraffa System”. In: *Australian Economic Papers* June ???

KALECKI, M. (1939). Money and Real Wages. In. OSIATYNSKI, J. (ed.,1990) *Collected Works of Michal Kalecki.* Vol. II. Oxford: Clarendon Press.

KALECKI, M. (1940) The supply curve of an industry under imperfect competition. In: OSIATYNSKI, J. (ed., 1990). *Collected Works of Michal Kalecki.* Vol. II. Oxford: Clarendon Press.

KALECKI, M. (1943) *Studies in economic dynamics*. In: OSIATYNSKI, J. (ed., 1990). *Collected Works of Michal Kalecki.* Vol. II. Oxford: Clarendon Press

KALECKI, M. (1954) *Theory of economic dynamics.* OSIATYNSKI, J. (ed., 1990). *Collected Works of Michal Kalecki.* Vol. II. Oxford: Clarendon Press.

KURZ, H. D. e SALVADORI, N. (2005) Representingin the Production and Circulation of Commodities in Material Terms: Sraffa’s Objectivism. In: *Review of Political Economy.* Vol. 17. N. 3

LAVOIE. M. (2013) “Sraffians, other Post-Keynesians, and the Controversy over Centres os Gravitation. In: STIRATI, A. et al. *Sraffa and the recnstruction of Economic Theory – Vol III: Sraffa’s Legacy: Interpretations and Historical Perspectives*. London / New York: Palgrave / Macmillan.

LERNER, A. (1934). The concept of monopoly and the measurement of monopoly power. In: *The Review of Economic Studies.* Vol I, n. 3.

NAGEL, E. (1963). “Assumptions in Economic Theory”. In: *The American Economic Review* (Vol. 53, No. 2, Maio). Special Issue with the Papers and Proceedings of the Seventy-Fifth Annual Meeting of the American Economic Association.

PAIVA, C. A. (2001) A flexibilidade da rigidez de preços em Kalecki e o projeto de fundação heterodoxo-racionalista da Macroeconomia. In: LIMA, G.T. et. al. (orgs). *Dinâmica Econômica do Capitalismo Contemporâneo: homenagem a Michal Kalecki.* São Paulo: Edusp.

PAIVA, C. A. (2008a) *Valor, preços e distribuição: de Ricardo a Marx, de Marx a nós.* Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística (Série Teses, n. 9) Disponível em: <http://www.fee.tche.br/sitefee/download/teses/teses_fee_09.pdf>

PAIVA, C. A. (2008b). Schumpeter’s Criticism to the Neoclassical theory of capital and interest. *Anais XII International Joseph A. Schumpeter Society Conference*. Rio de Janeiro: UFRJ. Disponível (através de ID 448) em <http://schumpeter2008.ie.ufrj.br/index.php?option=com_wrapper&Itemid=141>

PAIVA, C. A. e CUNHA, A. M. (2008). *Noções de Economia: Manual do Candidato.* Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão / Instituto Rio Branco . Disponível em: <http://www.territoriopaiva.com/ler/3/27/112/2008_-_nocoes_de_economia_-_manual_do_candidato_para_o_c>

POSSAS, M. L. (1983) Preços e distribuição em Sraffa: uma reconsideração. In: *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol.13(2).

POSSAS, M. L. (1985). *Estruturas de Mercado em Oligopólio.* São Paulo: Hucitec.

RICARDO, D. ([1809] 1951) “The Price of Gold”. *The Works and Correspondence of David Ricardo Edited by Piero Sraffa: Volume III – Pamphlets anda Papers (1809 – 1823).* Cambridge: Cambridge University Press.

RICARDO, D. ([1821] 1951) *Principles of Political Economy and Taxation.* Cambridge: Cambridge University Press.

ROBINSON, J. ([1933] 1969). *The Economics of Imperfect Competition.* London: MacMillan (Second Edition).

SCHUMPETER, J. ([1911] 1997). *Teoria do Desenvolvimento Econômico.* São Paulo: Nova Cultural.

SCHUMPETER, J. ([1942]1984) *Capitalismo, socialismo e democracia.* Rio de Janeiro: Zahar.

SHACKLE, G.L.S. (1967). *The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought 1926–1939*. Cambridge: Cambridge University Press.

SIMON, H. A. et al. (1963) “Discussion”. In: The American Economic Review (Vol. 53, n.2, Maio) Special Issue with Papers and Proceedings of the Seventy-Fifth Annual Meeting of The American Economica Association.

SMITH, A. ([1776]1982) *A riqueza das nações.* São Paulo: Abril Cultural, (Os Economistas).

SRAFFA, P. ([1960], 1980) *Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelúdio a uma crítica da teoria econômica..* São Paulo: Abril Cultural, (Os Pensadores).

SRAFFA, P. (1926). The Laws of Return under Competitive Conditions. *The Economic Journal.* N. 144, Vol. 36, December.

STEEDMAN, I. (1992) “Questions for Kaleckians”. In: *Review of Political Economy.* Vol 4. N.2.

STIGLER, G. (1951) The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market. *Journal of Political Economy*, vol. 59, jun.

STIRATI, A. (2001) “Inflation, Unemployment and Hysteresis: an alternative view. *Review of Political Economy.* Vol. 13, No. 4.

SYLOS-LABINI, P. ([1956] 1980) *Oligopólio e progresso técnico.* Rio de Janeiro: Forense Universitária/ São Paulo: Edusp.

1. Economista Pesquisador da Fundação de Economia e Estatística Siegfried Heuser, Coordenador Adjunto do Mestrado em Desenvolvimento Regional da Faccat, Doutor em Economia pelo Instituto de Economia da Unicamp. [↑](#footnote-ref-1)
2. A pesquisa que deu origem a este trabalho tem por objetivo contribuir para o desenvolvimento de instrumentos de controle inflacionário a partir da análise crítica da política econômica no primeiro governo Dilma Rousseff. Dedico-a ao amigo Arno Augustin Filho, cujo apoio ao longo dos últimos dois anos foi condição *sine qua non* para o seu desenvolvimento. [↑](#footnote-ref-2)
3. O termo *tradable* é, usualmente, traduzido para o português como “comercializável”. Mas esta tradução é equivocada. A etmologia de “trade” é “comércio que se realiza ao longo do caminho” (*track*). Contemporaneamente, porém, o termo “trade” passou a ser aplicado ao comércio em geral, estimulando a tradução padrão. Não obstante, os bens tradables são apenas os bens transportáveis e, por extensão, passíveis de importação e exportação. Por oposição, os serviços em geral, e o comércio em particular, são “não-transportáveis”: vale dizer, **“trade is not tradable”**. Buscando fugir a esta confusão terminológica, optamos por adotar os termos em inglês (tradable e não tradable), mesmo quando nos referimos aos IPCAs calculados pelo Banco Central do Brasil (doravante, Bacen) e denominados por este órgão como “IPCA dos Comercializáveis” e “IPCA dos não Comercializáveis. [↑](#footnote-ref-3)
4. Os bens monitorados são aqueles que ainda contam com regras de indexação da inflação passada (como ocorre com a maior parte dos serviços privatizados durante as duas gestões FHC) e aqueles sob controle direto do governo (como os derivados do petróleo, em função do monopólio da Petrobrás sobre o setor). [↑](#footnote-ref-4)
5. O FECHAMENTO DA LINHA 2014 AINDA AGUARDA INFORMAÇÕES. COMO AS TABELAS DO EXCEL COLADAS NO WORD DO MAC FICAM MUITO RUINS, ENCAMINHO PLANILHA EXCEL EM ANEXO. [↑](#footnote-ref-5)
6. Este ponto será objeto de discussão detalhada no segundo artigo desta série. Lá procuraremos demonstrar que a inflexão da gestão do Bacen entre Gustavo Franco e Armínio Fraga é mais aparencial do que real. [↑](#footnote-ref-6)
7. Mark-up é o multiplicador imposto aos custos diretos para determinação do preço da mercadoria. Esta categoria será explorada de forma sistemática logo no início da terceira seção deste trabalho. [↑](#footnote-ref-7)
8. A ponderação dos preços é feita por sua quantidade; mas estas podem ser as quantidades adquiridas **anteriormente** à variação dos preços, **após** a emergência desta variação, ou de distintas médias destas duas quantidadds Em cada caso, as medidas de inflação serão distintas **podendo haver “inflação” sob um padrão de cálculo e “deflação” pelo outro padrão**. Este ponto não se encontra no cerne de nossa discussão aqui e sua exploração imporia um circunlóquio cansativo para os que dominam o tema. De outro lado, ele é tão relevante para a plena compreensão de alguns dos desenvolvimentos subsequentes, que produzimos (e disponibilizamos em nossa página na internet, em [www.territoriopaiva.com](http://www.territoriopaiva.com).?????) uma apresentação sucinta das distintas metodologias de cálculo inflacionário e seus desdobramentos. [↑](#footnote-ref-8)
9. O grau de controle da autoridade monetária – via de regra, o Banco Central – sobre a oferta monetária total e a capacidade de multiplicação e produção monetária endógena por parte do sistema bancário-creditício privado é uma das tantas controvérsias entre realistas e monetaristas. Não entraremos nesta discussão, que nos parece ser uma das frentes menos promissoras de esclarecimento dos fundamentos reais do debate teórico. Ao contrário do que eventualmente se pretende, o monetarismo **não** é estruturalmente exogeneista, **nem** o realismo é necessariamente endogeneista. Além disso, parece-nos irrefutável - e a quase totalidade dos participantes deste debate estão de acordo sobre este ponto - que os Bancos Centrais contam com um grau não desprezível de controle sobre a base monetária e, por extensão sobre a taxa de juros (que reflete a escassez de dinheiro-crédito). Este acordo é suficiente para os nossos propósitos. [↑](#footnote-ref-9)
10. A compreensão deste ponto é tão crucial quanto pouco difundida entre alguns economistas realistas, que acreditam poder contestar a pertinência do modelo monetarista alegando que esta ou aquela manifestação inflacionária não tem origem na ampliação da demanda, mas na elevação dos custos. **A origem da inflação não tem qualquer importância e não fere, em nada, a consistência lógica - por oposição à consistência teórico-empírica - do modelo monetarista.** [↑](#footnote-ref-10)
11. Vale dizer: o dinheiro arrecadado é retirado de circulação **e deixa de exercer demanda ao ser entesourado pelo Banco Central.** Este procedimento leva à expansão da dívida pública, **mesmo quando o governo não está demandando recursos para novas despesas de investimento e gestão.** O que significa dizer que – ao contrário do que pensa o público leigo em geral, desinformado pelo mau jornalismo econômico - **o crescimento da dívida pública nacional não reflete, necessariamente, um excesso de gastos *vis-à-vis* os recursos.** Ele pode advir tão somente (e muitas vezes advém) das políticas monetaristas de combate à inflação. [↑](#footnote-ref-11)
12. No Brasil, de acordo com o site da Confederação Nacional da Indústria (CNI, <http://www.portaldaindustria.com.br/>) o grau médio de utilização da capacidade entre janeiro de 2003 e outubro de 2014 foi de 82%, com um máximo de 84,5% em fevereiro de 2008 e um mínimo de 79,10 em março de 2003. O conjunto das estatísticas coletadas pela CNI encontra-se disponível no link <http://www6.sistemaindustria.org.br/gpc/externo/listaResultados.faces?codPesquisa=100> [↑](#footnote-ref-12)
13. O que, de outro lado, revela a plena subordinação dos serviços ao princípio da demanda efetiva. [↑](#footnote-ref-13)
14. No plano da teoria dos **preços** **relativos**, Ricardo (bem como seus seguidores contemporâneos) é estritamente realista.. Não obstante, Ricardo (1809) defendeu e sistematizou a teoria monetarista da inflação, à qual se manteve fiel até o fim de sua vida (Ricardo, 1821, caps. 26 e 27). A aparente contradição entre um sistema de preços com custos marginais constantes e uma teoria da inflação de inflexão monetarista parece ser o resultado de duas determinações muito distintas. No plano empírico-histórico, pesou o fato da moeda inglesa no início do século XIX não ser rigorosamente fiduciária, mas lastreada em ouro. Mas a principal determinação do apego ricardiano ao monetarismo parece ser de ordem teórica. As teorias dos preços relativos e da distribuição de Ricardo solicitam a construção de uma unidade de conta capaz de neutralizar os impactos das variações de ambos sobre o valor do produto econômico total. Ricardo explorou e desenvolveu esta **exigência** **analítica** de forma consistente. Mas deu um passo a mais, transformando-a em exigência teórica. O racionalismo de Ricardo carrega algo de cartesiano; de sorte que lógica e realidade se confundem: a **possibilidade** **lógica** de uma “moeda ideal” (capaz de neutralizar o impacto dos preços relativos sobre o produto físico e o NGP) foi confundida com **efetividade** **empírica**, reafirmando no Ricardo maduro o monetarismo de suas primeiras reflexões. [↑](#footnote-ref-14)
15. Os anos que Shackle (1967) denominou – não gratuitamente – dos anos de “high theory”, iniciados com a crítica de Sraffa à teoria neoclássica da concorrência e dos preços (que dará origem aos trabalhos sobre concorrência imperfeita e oligopólica de Robinson, Chamberlin, Hall, Hitch, Sweezy e Kalecki) e concluídos com a emergência dos sistemas dinâmicos neo e pós-keynesianos. [↑](#footnote-ref-15)
16. A este respeito veja-se, por exemplo, Simon et al. (1963) e Nagel (1963). [↑](#footnote-ref-16)
17. Esta subdeterminação é denunciada, entre outros, por Sylos-Labini, que diz: “... a hipótese da curva quebrada nos diz que o preço, *uma vez que tenha sido fixado em um certo nível aceitável para todos os empresários*, tende a permanecer aí (variando somente se para todos variarem os elementos de custo). Mas não nos diz porque o preço fixado é aquele” (Sylos-Labini, 1980, p. 63). O trabalho maior de Labini - *Oligopólio e progresso técnico* – pode ser lido como uma tentativa (do nosso ponto de vista, mal sucedida) de enfrentar esta sub-determinação **sem abandonar o campo teórico e metodológico de Hall e Hitch, vale dizer, ao campo do “grande ricardianismo”.** Para a crítica da solução de Labini, veja-se Possas (1985, pp. 103 e segs.) e Paiva e Cunha (2008, sétimo capítulo). [↑](#footnote-ref-17)
18. Desde a desregulamentação do setor aeroviário instaurada a partir do Governo Reagan nos EUA e disseminada pelo mundo nos anos 90, esta tem sido a realidade crônica no mercado da aviação, alimentando falências e/ou fusões e aquisições de forma amplamente disseminada pelo planeta. O grande problema do setor da aviação é que as barreiras à saída são elevadas, seus custos são quase que integralmente fixos e a diferenciação de produto/serviços é mínima. Neste caso, o grau de monopólio é baixo e a concorrência se realiza em preços, impondo a depressão do mark-up a despeito (ou antes: em função!) dos elevados custos indiretos unitários. [↑](#footnote-ref-18)
19. A margem líquida de contribuição é a diferença entre o preço e o custo direto. Se esta diferença for positiva e cobrir pelo menos uma parte dos custos fixos vale a pena continuar operando. [↑](#footnote-ref-19)
20. A diferença entre matérias-primas e insumos intermediários encontra-se no padrão competitivo e no processo de formação de preço. As matérias-primas em geral (e as agropecuárias, em particular) apresentam preços muito mais flexíveis do que os bens oriundos da indústria (como os insumos intermediários) e dos serviços (inclusive os prestados às empresas). [↑](#footnote-ref-20)
21. De sorte que o próprio objeto de Sylos-Labini seria uma construção artificial e empiricamente inconsistente. [↑](#footnote-ref-21)
22. Em um texto de 1934, Abba Lerner propôs a relação – (P – CMg) / P; vale dizer, a margem de contribuição dividida pelo preço – como uma medida de grau de monopólio. Kalecki vai desenvolver esta categoria, que explorando a relação entre grau de monopólio e elasticidade da demanda: quanto menos elástica (mais inelástica) a função demanda da firma, maior a autonomia da mesma para impor preços acima da média do mercado (elevando esta mesma média). Esta proposta envolve pretender que as firmas, mesmo sem pleno conhecimento de sua função demanda, buscam estimar e deprimir a elasticidade da mesma. Se adotamos a perspectiva neoclássica de racionalidade substantiva como um instrumento meramente heurístico (um tipo ideal extremado, voltado ao esclarecimento das categorias e suas relações), fica fácil perceber a relação entre a medida de Lerner e o grau de monopólio em Kalecki. A maximização de lucro pressupões CMg=RMg. Esta última, por sua vez, é a primeira derivada da receita total (RT) quando varia uma unidade de produção (RMg = dRT/dQ = d(P \* Q)/dQ = P dQ/dQ + Q dP/dQ = P + Q dP/dQ. Substituindo a RMg na equação de Lerner acima temos que – GM = (P – RMg) / P = (P – (P + Q dP/dQ) / P = GM = (-1) \* Q/P \* dQ/dP. Ora, a elasticidade (E) é tal que – E = (-1) \* P/Q \* dQ/dP. **De sorte que o Grau de Monopólio de Lerner não é mais do que a inversa da elasticidade (GM = 1 / E). Quanto menor a Elasticidade, maior o grau de monopólio; e vice-versa.** [↑](#footnote-ref-22)
23. Este fortalecimento do grau de monopólio empresarial esteve no cerne da política industrial de Fernando Henrique Cardoso. Não em função do programa de privatização em si, mas pela forma como este foi levado à frente. A despeito de uma certa esquerda ainda identificar socialismo e estatismo, o fato é que o Estado encontra limites para liderar movimentos inovativos, pois estes usualmente exigem o descumprimento de planos e orçamentos previamente definidos; vale dizer, exige um grau de discricionariedade e autonomia da gestão dos recursos que não se coaduna com o sistema de gestão e fiscalização imanente a recursos públicos. Não gratuitamente, o socialismo mais eficiente do mundo – o escandinavo – baseou-se (e ainda se baseia) na competitividade e produtividade das grandes empresas privadas colocadas a serviço da sociedade pela apropriação pública de parcela expressiva do excedente gerado no interior das mesmas. A transformação do Estado no principal agente da concentração, centralização e ampliação do poder de monopólio do capital privado nos dois governos FHC deriva-se da **forma** como a privatização se deu no Brasil. Ao invés de diluir o controle das empresas privatizadas pelo lançamento gradual de suas ações em bolsa (o que ampliaria a receita do Estado, socializaria a riqueza e deprimiria os custos com a previdência pública e privada), a privatização nos governos tucanos se deu através do apoio a especuladores com moedas podres (muitos dos quais, contavam com *inside information* acerca de sua aceitação futura a preço de face); pela mobilização e entrega em condições assimétricas de recursos privados sob mero controle público (via BNDES, Previ e Petros) para o financiamento e alavancagem de grupos empresariais descapitalizados; via assunção pelo Estado do conjunto de dívidas (os famosos “esqueletos”) das empresas públicas privatizadas; e via desvalorização relativa (com base, inclusive, no ocultamento de informações ao mercado) do patrimônio efetivo e do potencial de lucratividade das empresas em processo de venda (o caso da Vale do Rio Doce é amplamente conhecido, mas não parece ter sido o único). Aos interessados em estudar este processo, recomendamos [↑](#footnote-ref-23)
24. Marx também nega a possibilidade de *profit* *squeeze* por pressão de demanda capitalista sobre o mercado de trabalho. Todo o capítulo 21 do Livro I de *O Capital* volta-se, justamente, à demonstração de que “a grande da acumulação é a variável independente, a grandeza da acumulação é a dependente, e não o contrário”. (Marx, 1996, p.241). Estamos de pleno acordo com a conclusão de Schumpeter (1984, capítulo terceiro) que todos os os argumentos esgrimidos por Marx para negar a possibilidade de *profit squeeze* (da decisão de frear a acumulação à introdução de inovações que existiriam “em carteira”), bem como sua leitura de que o sistema é marcado por uma crônica carência de mercados, só são legítimos se admitimos que este autor toma a concorrência imperfeita oligopólica como o padrão por excelência de organização do mercado sob o capitalismo. Stigler (1951) utiliza argumentos similares para demonstrar que a concorrência em Smith não corresponde, nem à concorrência perfeita neoclássica, nem à livre concorrência ricardiana. A concorrência smithiana seria do tipo imperfeita oligopólica em processo de convergência para a concorrência imperfeita pura. Não gratuitamente, neste autor a depressão da taxa de lucro **não** resulta de rendimentos decrescentes, mas do mero aprofundamento da concorrência. A este respeito, vale ler o nono capítulo (intitulado “Os Lucros do Capital”) de Smith, 1982. [↑](#footnote-ref-24)
25. Este processo analítico de integração vertical encontra-se, justamente, na base da versão ricardiana da teoria do verlor trabalho. A inconsistência do sistema ricardiano está assentada no fato dos trabalhos serem valorizados pelos lucros-juros compostos, que impõe uma distinção entre valores e preços. Este problema, contudo, não invalida o procedimento no plano analítico, especialmente quando a hipótese de lucro uniforme é rejeitada, como em Kalecki. Este e outros aspectos da teoria kaleckiana da inflação só poderão ser explorados de forma exaustiva no segundo artigo desta tríade sobre a inflação brasileira, onde analisamos sua evolução ao longo do Plano Real. Este movimento intermediário, contudo, pressupõe a análise crítica do sistema de preços e da teoria da inflação que se pode extrair da tradição (neo)ricardiana, tema central dos desenvolvimentos subsequentes. [↑](#footnote-ref-25)
26. Esta perspectiva encontra respaldo na ampla produção inédita de Sraffa que ainda se encontra em processo de edição, como na passagem: “when we have defined our ‘economic field’, there are still outside causes which operate in it; and its effects go beyond the boundary. This must happen in any concrete case. . . .**The surplus may be the effect of the outside causes; and the effects of the distribution of the surplus may lie outside**. (Sraffa Papers, D3/12/7: 161 (3–5); Apud Kurz e Salvadori, 2005, p. 432; o negrito é meu). O fosso entre esta leitura e a de Kalecki não poderia ser maior nem mais evidente. [↑](#footnote-ref-26)
27. Vale dizer: dos custos de reprodução associados ao consumo intermediário. Da perspectiva neo-ricardiana, a parcela estritamente necessária da remuneração dos trabalhadores deveria ser incluída neste campo. Não obstante, como regra geral (e à titulo de simplificação), os salários são tratados como parte do produto líquido nesta tradição. A respeito desta categoria e de sua centralidade em Sraffa, veja-se Kurz e Salvadori, 2005, p. 414. [↑](#footnote-ref-27)
28. Vale observar que esta hipótese pressupõe que o produto seja determinado de acordo com o princípio da demanda efetiva. No mundo de Say, a elevação da produtividade resultaria, presumivelmente, em liberação de fatores de produção canalizados para a ampliação da produção e do excedente. [↑](#footnote-ref-28)
29. Na realidade, a hipótese que estamos introduzindo é a de que todas as indústrias que produzem bens de consumo final vivenciem um processo universal e homogêneo de aumento de produtividade associada à melhoria da qualidade dos insumos de capital. [↑](#footnote-ref-29)
30. Veja-se, por exemplo, a sexta seção de Stirati, 2001 (pp. 444 e segs.) [↑](#footnote-ref-30)
31. Tal como anunciamos brevemente na primeira seção deste artigo e procuraremos demonstrar no artigo que lhe sucede (a Parte II deste trabalho; voltado à avaliação teórico-crítica e ao resgate dos elementos de continuidade e inflexões do Plano Real ao longo de duas décadas de história) a eficácia da taxa de juros no combate à inflação é indissociável de seus efeitos sobre o câmbio e, por extensão, sobre o grau de monopólio das firmas nacionais que produzem tradables (agropecuária e indústria). Mas a taxa de juros também é eficaz em circunstâncias de ataque especulativo sobre a moeda nacional (quando a desvalorização impõe a ampliação do grau de monopólio dos produtores de tradables) se os juros reais são exponenciados e associados a políticas fiscais contracionistas com vistas a deprimirem a demanda de trabalho de trabalho impondo a estabilização (quando não a redução) dos ganhos nominais dos trabalhadores e das matérias-primas. [↑](#footnote-ref-31)
32. Tal como procuraremos demonstrar na continuação deste trabalho, ao longo do Plano Real, a elevação da taxa de salários nominais permitiu foi compatível com a elevação dos salários reais na medida em que a sobrevalorização cambial deprimiu o grau de monopólio no segmento tradable. Este processo, contudo, está no centro da desindustrialização em curso. Por isto mesmo, é preciso alterar o **padrão** **redistributivo** em curso. [↑](#footnote-ref-32)
33. Segundo Stirati: “Esta leitura subverte integralmente a teoria distributiva desenvolvida por Marx em *O Capital.* O único argumento que pode ser esgrimido em seu favor é um pequeno panfleto intitulado “Salário, Preço e Lucro” no qual Marx busca contrapor-se aos desdobramentos politicamente nefastos – porquanto desmobilizadores do movimento social – da tese de que os salários reais são determinados exclusivamente pelo capital e não podem ser afetados pela luta de classes. Os argumentos esgrimidos por Marx neste trabalho assentam-se sobre um amplo conjunto de simplificações somente admissíveis no âmbito do embate político. Aqueles que tomam este trabalho como referência das posições teóricas de Marx, são obrigados a concluir que Marx é monetarista, metalista e adepto da Lei de Say; vale dizer, que que Marx é rigorosamente anti-marxista. [↑](#footnote-ref-33)
34. O modelo é tão rico e engenhoso quanto complexo e, do nosso ponto de vista, equivocado. Apresentá-lo sistematicamente aqui envolveria um circunlóquio desnecessário e cansativo. Recomendamos fortemente a leitura do artigo de Stirati na íntegra. Ele está disponível na internet em <http://www.centrosraffa.org/public/e37ea72a-4d46-44e9-b525-4eac90719546.pdf> [↑](#footnote-ref-34)
35. A este respeito, veja-se Franco (1995 e 1996) [↑](#footnote-ref-35)
36. Esta política foi levada à frente sem ferir a autonomia do Banco Central, mas utilizando, ao limite das possibilidades, o poder competitivo dos demais bancos públicos – Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e BNDES [↑](#footnote-ref-36)