

Inflação e Depressão na Década dos 70 *

Abba P. Lerner **

1. A Inflação e a Demanda. 2. A Inflação e os Custos. 3. A Terapêutica de Choque e o Desemprego. 4. O Processo Gradualista. 5. O Caso no Brasil.

Não sou amigo da inflação. Professor universitário, ela me atinge mais que a maioria das pessoas. Mas não deixa de ser chocante ouvir que a inflação é o maior problema de um mundo assaltado pela guerra, racismo, tribalismo, pobreza, ondas de crime, vícios e violência, decadência das cidades e poluição da atmosfera, rios, mares e solo. O exagêro nos leva a males muito piores, como os do menino que gritava que o lobo o estava atacando.

Por exemplo, o presidente Nixon, na mensagem de janeiro de 1970 ao Congresso assim se expressou: "Quando me refiro às providências que deverão ser tomadas em favor do povo americano, não cuido que haja alguma mais importante que a de o Congresso aliar-se ao Executivo, na batalha para fazer cessar o aumento do custo de vida". Tentando dar ao pensamento uma maior precisão, prosseguiu: "Na década dos sessenta, o governo federal gastou 57 bilhões de dólares mais do que

* Artigo traduzido do inglês.

** Da Universidade de Berkeley, Califórnia, E.U.A.

arrecadou. Nessa mesma década, o preço que o povo americano pagou por esse deficit, traduziu-se num aumento do custo de vida, que para a média das famílias, orçou em 200 dólares por mês”.

Se levarmos essas palavras a sério, a ponto de calcularmos esse preço na ponta do lápis, veremos que o deficit de 57 bilhões de dólares custou aos americanos, em termos de aumento do custo de vida, 600 bilhões de dólares, ou seja, dez vezes mais do que lhe custaria em impostos adicionais destinados a equilibrar o orçamento. Por isso mesmo, o presidente promete: Recomendarei um orçamento equilibrado para 1971.

O erro desse tipo de retórica, que não cabe apenas ao nosso presidente, reside em acreditar, por mais incrível que pareça, que, enquanto todos compram tudo, ninguém vende nada. Essa hipótese nos leva a medir os males da inflação através do cálculo do aumento dos preços pagos pelos consumidores, até que uma criança inocente nos pergunte de quem eles estão comprando o que adquirem. Uma vez que os vendedores também são americanos, é evidente que os aumentos dos preços, os beneficiam. Seria, pois, perfeitamente lícito afirmar que a inflação de 1960 deu ao povo americano um lucro de 600 bilhões de dólares que se originou de um deficit de apenas 57 bilhões.

Cumprido ao economista, o dever especial de tentar fazer com que o leigo tome decisões econômicas racionais, depois de examinar os dois lados da medalha. Feito isso, ver-se-á que os bilhões de dólares não representam nem perdas nem lucros líquidos, mas apenas uma transferência do comprador ao vendedor. Grande parte dessa transferência se anula, porque a maioria das pessoas é, simultaneamente, comprador e vendedor. É provável que a fração da transferência bruta, que constitui a transferência líquida, antes melhora do que piora a distribuição da renda. Uma parte ponderável dessa fração líquida das transferências acarretará sacrifícios penosos aos que vivem de pequenas pensões e outras rendas fixas. Essas vítimas devem merecer alguma compensação. Todos os países relativamente ricos estão tentando encontrar os meios que dêem à parte mais pobre do povo essa compensação. Tais meios não representam perdas sociais, mas apenas transferências compensatórias.

Para efetivar essa transferência compensatória é necessário incorrer em perdas sociais reais, que se traduzem no desgaste dos recursos disponíveis (inclusive o tempo que a administração perderá no controle de sua eficiência). Isso porém será apenas uma fração do total das transferências (600 bilhões). Provavelmente muito menos que 1% desse total.

Muito mais sério que o erro um tanto infantil (o rei está nu?) de olhar apenas para o lado que interessa ao comprador, é a política de sanear a moeda pela *deflação*, o que gera depressão e desemprego. A cura é muito pior do que a doença. Já vimos que a perda real, em termos do produto nacional (ou renda nacional), decorrente da inflação é apenas uma pequena fração do aumento bruto dos preços pagos (e recebidos). Uma inflação adicional de 2% resulta numa perda real de talvez um centésimo de 2% da renda nacional. Um aumento de 1% do nível de desemprego, por outro lado, acarreta uma queda no produto nacional de cerca de 3% da renda nacional. Isso porque, quando a produção cai de 3%, em virtude de uma redução da demanda de produtos, somente 3% dos operários que trabalham diretamente no processamento do produto final ficam, desde logo, sob a ameaça de desemprego. Pode até ocorrer que alguns permanecem no emprego, quer para servirem de reserva de mão-de-obra, quer para manter o moral dos trabalhadores, quer por outros motivos. Aquêles, cujos trabalhos estão menos diretamente relacionados com a produção corrente, ou cujos salários constituem custos fixos, continuam a trabalhar. É até possível que haja um aumento do nível de emprego em alguns setores, por exemplo quando a empresa intensifica seu esforço de promoção da vendas face à sua queda. Verificou-se que a queda proporcional no emprego global é de cerca de 1/3 da queda proporcional do produto. A perda de 3% do produto, correspondente à elevação de 1% do nível de desemprego é, pois, pelo menos cem vezes maior que a tênue fração representada pela perda de 1% do produto, acarretada pela elevação de 1% da taxa inflacionária (cálculos arredondados, sem maiores cuidados com a precisão).

A aplicação de tal método, para debelar a inflação, só é concebível porque muitos acreditam que ela é provocada unicamente por um excesso de demanda: pelo fato de haver moeda em demasia à procura de poucos bens. Se os preços subissem, somente porque os compradores lhes forçam a alta, ao tentarem comprar mais bens e serviços que a economia pode produzir (operando à plena capacidade) então a política que visasse diminuir a despesa nacional (o volume das despesas globais da economia, tomada como um todo) seria precisamente a aconselhada! Redução das despesas governamentais (ou, melhor, das despesas de todos os indivíduos), elevação dos tributos, contração dos meios de pagamentos, tudo isso seria utilizado para acabar com o excesso da demanda sem provocar depressão ou desemprego.

2. A Inflação e os Custos

Ocorre que há inflação, muito embora estejamos trabalhando muito abaixo da capacidade instalada. O número de empregados está muito abaixo do mínimo exigido pela economia. Quase todos os produtores gostariam de poder vender mais pelos preços em vigor. Se o fizessem, poderiam utilizar a mão-de-obra desempregada, para explorar a parte da capacidade instalada não utilizada, elevando, destarte, a produção, os salários e os lucros. Os compradores não estão tentando adquirir mais produtos que a economia pode produzir. Não há demanda excessiva. A causa da inflação é outra. Não é preciso procurar muito para encontrá-la. A inflação procede de três causas: a primeira reside no fato de os trabalhadores estarem obtendo aumentos salariais superiores ao da produtividade, o que faz com os custos de produção subam. (Tanto faz que êsses aumentos sejam obtidos pelos sindicatos ou por greves não autorizadas.) A segunda decorre de os produtores incorporarem o aumento dos custos nos seus preços de vendas; se não conseguissem incorporá-los, não aceitariam a elevação dos salários. A terceira causa é o aumento da despesa global ensejada pela política fiscal e monetária do govêrno. Se essa despesa não aumentasse, a queda de quantidade de bens e serviços produzidos seria proporcional à do aumento dos preços. O resultado seria, então, uma queda correspondente do nível do emprêgo, queda essa que estaria abaixo do que seria politicamente (ou socialmente) tolerável. A causa da inflação reside, portanto, na interação dêsses três aumentos. O dos salários, o dos preços e o aumento das despesas. É uma *inflação administrada* e tripartite, engendrada pelos respectivos administradores, que representam respectivamente, a mão-de-obra, os patrões e o govêrno. Pois são êles que ditam os aumentos de salários, de preços e das despesas globais. Um aumento decorre do outro; cada setor se exime da responsabilidade dizendo que os aumentos foram provocados pelos outros. A mão-de-obra reclama salários mais altos porque os preços subiram, os patrões dizem que devem aumentar os preços porque seus custos se elevaram e o govêrno explica que deve aumentar a despesa global porque lhe cumpre evitar que o desempregô atinja um nível intolerável.

3. A Terapêutica de Choque e o Desempregô

Se o govêrno tomasse a decisão inabalável de não aumentar a despesa global, o círculo vicioso seria quebrado, pois provocaria um desempregô bastante sério para forçar os salários a não aumentarem com a mesma rapidez com que se eleva a produtividade média, ou seja, cêrca de 3% ao ano. Em outras palavras, o govêrno provocaria uma *depressão admi-*

nistrada tão forte que obrigaria a cerca da metade da mão-de-obra a aceitar um aumento de salário inferior a 3% ao ano, forçando alguns trabalhadores a aceitarem um corte real de salários a fim de equilibrar os aumentos de outros salários que subiriam a mais de 3%. A severidade e duração do desemprego e depressão, necessários para alcançar essa meta, seriam iguais às da catastrófica depressão de 1930, o que é mais do que qualquer governo estaria propenso a fazer, ainda que não se preocupasse com os resultados das futuras eleições.

Nosso governo, baseando-se, aparentemente, na teoria de que a inflação decorre de um excesso de demanda, está, na verdade, tentando debelá-la, freando a despesa global através da política monetária e fiscal, declarando bondosamente (será que cegamente?), que espera debelá-la sem criar desemprego.

A teoria de que a inflação é provocada, apenas por uma demanda excessiva, baseia-se no modelo de uma economia de concorrência perfeita, em que as leis da oferta e procura determinam os preços, sem que haja obstáculos por parte de grupos de pressão ou do próprio governo (que nada mais é, que a soma de todos os grupos de pressão). Nesse modelo ocorre o seguinte: a) os preços sobem, apenas se a procura sobrepujar a oferta (isso é, se os compradores não conseguirem adquirir, pelos preços em vigor no mercado, as quantidades de bens que desejam, por estarem tentando comprar mais do que a economia pode produzir) e b) os produtos caem, sempre que a oferta é maior que a procura (isso é, sempre que os vendedores não conseguem vender, pelos preços em vigor do mercado tudo o que produziram).

Hoje em dia, quase nunca se admite que a condição *b* (isso é que os preços caíam sempre que a oferta é maior que a procura), prevaleça na prática. Havia, no passado, economistas que aconselhavam o governo que mantivesse constante a despesa global. Se o crescimento demográfico ou o aumento da produtividade acarretasse uma produção mais elevada, poderíamos contar com o aumento da oferta, relativamente à procura, para fazer com que os lucros e os salários caíssem até o nível em que, com uma mesma despesa, pudéssemos comprar toda a produção. Esse argumento caiu por terra com a revolução keynesiana. Hoje em dia, *todos somos keynesianos*, quando concordamos, que a *inflexibilidade para baixo* dos preços e salários torna necessário que as despesas totais aumentem *pari passu* com o produto, sob pena de êle não poder ser vendido pelos preços correntes.

Ocorre, porém, que a condição *a*, a de que os preços se elevam somente quando a procura sobrepuja a oferta, continua a fomentar em certos círculos muita conversa fiada. E é ela que está implícita nos pronunciamentos do governo, quando diz que espera debelar a inflação sem provocar um desemprego sério — feito que é possível, apenas quando a inflação é provocada por um excesso de demanda. Não passa de conversa fiada porque, assim que o freio, aplicado à elevação da demanda global, ameaça provocar um desemprego sério, voltamos atrás e permitimos que a despesa global aumente. É claro que esse aumento é uma acomodação, não apenas em relação ao aumento da produção física, mas também à dos preços que resulta da inflação administrada tripartite, que descrevemos acima. Há ainda uma outra causa, ainda mais poderosa, para as freqüentes declarações de que nossa política debelará a inflação sem provocar desemprego. Essa causa decorre de uma noção que mistura a teoria de que deflação não implica uma queda da atividade econômica, com a noção de que a essência da inflação reside no fato de a economia estar trabalhando *a pleno vapor*, no sentido de estar produzindo demais. A queda da produção é então aplaudida como sendo uma vitória contra a inflação!

Essa observação decorre, em parte, de as tentativas do governo, para reduzir a despesa global, terem sido, durante muito tempo, frustradas, por um aumento inesperado das despesas privadas. Quando a despesa global começa, finalmente, a cair, a produção já se estagnou. Isso assinala o início do desemprego, meio utilizado para obter o fim que é freiar o aumento de preços. O meio é então aplaudido como se fôsse o fim. No entanto, o que ocorreu é que todos os setores reivindicaram e obtiveram, para o futuro, aumentos. Salários maiores do que nunca. Isso significa que os custos subirão mais do que nunca. E os preços futuros deverão refletir esses aumentos. Todos se lembram de como, na depressão dos anos 30, afirmou-se que a prosperidade estava ao “alcance da mão”, porque a quantidade de moeda, meio que, segundo o que se esperava provocaria a um aumento da despesa agregada, produto e emprego, foi considerada como sinal de que o objetivo da volta à prosperidade estivesse à vista. (Muitos até condenaram o aumento da quantidade de moeda como se a inflação, que identificam com esse aumento, tivesse se abatido sobre nossa economia.)

Mas, seja qual fôr a explicação das origens e permanência da teoria de que a inflação pode ser debelada, apenas pela remoção do *excesso* de demanda, sem provocar desemprego sério, o fato é que isso é impossível.

porque nossa inflação não procede de uma demanda excessiva. Ela é uma inflação administrada. A política deflacionária criará desemprego, muito antes de conseguir frear os aumentos de preços. Assim que o governo percebe que o desemprego está se agravando, ainda que tente se esquivar da responsabilidade, suspenderá a deflação. Há um máximo para o desemprego que o governo ousa provocar. E esse máximo não é suficiente para debelar a inflação. O resultado é que temos, simultaneamente, desemprego e inflação.

Esse o ponto em que estamos agora (junho de 1970). O desemprego elevou-se de 3,6 para 5%. Há hoje um milhão de desempregados mais que no ano passado. O número de pessoas desempregadas há mais de 15 semanas é hoje quase 50% mais alto que no ano anterior. No entanto, até agora, os aumentos dos preços continuam no mesmo ritmo, ao mesmo tempo que os novos contratos de trabalho prevêem aumentos salariais futuros, o que indica custos de trabalho mais elevados no futuro e portanto uma elevação sem fim dos preços. Destarte, a política atual de debelar a inflação através da contração das despesas globais não obtém sucesso porque, na verdade, é inexecutável.

4. O Processo Gradualista

Antes de apresentarmos uma política executável, cumpre fazer um melhor diagnóstico do mal. Devemos começar por compreender que o reconhecimento diplomático de Keynes, de que os preços e salários são rígidos para baixo não basta. Dizer que os preços e salários não caem, assim que haja uma oferta superior à demanda, porque são rígidos para baixo, é dizer que não caem, porque não caem.

Os salários não caem, embora haja um desemprego sério (é esse o significado da frase "a oferta é maior do que a demanda") porque não são determinados pelo mercado (oferta e procura) mas pelos *administradores de salários* isso é, partes que assinam o contrato coletivo de trabalho que dirime o dissídio coletivo. Quando há um excesso de mão-de-obra, o mercado (outro nome para a oferta e procura) diz que os salários devem cair. Dizer que os salários são rígidos para baixo implica admitir que os administradores do salário dizem *não* ao mercado. É essa recusa de obedecer às forças do mercado, que provoca a inflexibilidade.

Vemos, então, desde logo, que os referidos administradores podem não se limitar a dizer não. Há no seu vocabulário outras palavras. Seus poderes podem ir até o ponto de dizerem que os salários devem subir

e de quanto devem subir. Na antiga fábula de Silas e Caribides, os marinheiros, se manobrassem corretamente, poderiam esperar passar entre o rochedo e o redemoinho. No nosso caso, ao que parece, ao mesmo tempo que vamos contra o rochedo, somos colhidos pelo redemoinho. Sofremos dos dois males, inflação e desemprego. Limitamo-nos a escolher se devemos sofrer mais inflação ou mais desemprego. Acresce que, segundo creio, o governo, face ao dilema inflação/desemprego, insiste em exagerar os males da inflação em relação do desemprego, o que o leva a aceitar o agravamento desse último e portanto, a causar mais sofrimento que o necessário. Mas, até mesmo a melhor combinação de desemprego e inflação — ou seja, a menos dolorosa dessas combinações, é de molde a ser extremamente penosa e perigosa. Haverá um remédio menos doloroso para o mal da inflação?

O próprio diagnóstico, que fizemos, já sugere esse tratamento, ou melhor, essa cura. Se a causa da inflação, não é o excesso da demanda, mas a substituição do mecanismo de mercado (oferta e demanda) por salários e preços administrados (em que os administradores obtêm a cooperação das autoridades monetárias, sob pena de provocarem um desemprego sério) então o remédio consistirá, exclusivamente, em proteger o mecanismo do mercado contra a intervenção desses administradores ou em reformar e aprimorar as instituições, de sorte a que atuem nos salários e preços de tal maneira que impeçam o *trade-off* inflação/desemprego.

Apenas uns poucos sonhadores menos realistas, que vivem num passado distante, talvez até imaginário, ousam recomendar a restauração do mercado de concorrência perfeita através das forças econômicas (ou seu estabelecimento, pois que não se pode afirmar com certeza que a concorrência tenha sido, alguma vez, perfeita). A única possibilidade exequível seria a de criar instituições que pudessem executar, pelo menos grosseiramente, as duas principais funções do mercado nessa área:

1. Fazer com que os salários subissem, a uma taxa algo próxima à do aumento da produtividade, digamos 3% ao ano, de maneira que os custos fôssem estáveis em média. Os preços, que não podem se afastar muito dos custos, tornar-se-iam estáveis.

2. Fazer com que os salários variassem, uns em relação aos outros, nos diferentes setores da economia a fim de dar mobilidade à mão-de-obra (face à contínua transformação das preferências do consumidor, técnicas

e outras condições), que abandonaria os setores, onde não é tão necessária, para afluir aos que têm grande necessidade dela.

Os chamados *preços gabaritados* (*wage-price guideposts*) adotados ultimamente, constituíram uma tentativa de adotar medidas institucionais concretas traduzidas em diretivas baixadas para a orientação dos administradores de salários e preços. Estabeleceu-se que a taxa de 3,2% ao ano espelharia, com certa aproximação, o aumento da produtividade. Era êsse, então, o aumento salarial de que resultaria a estabilização do nível de preços.

O erro que levou à revogação dos preços gabaritados consistiu em exagerar-se a utilização desse número mágico. Em vez de ser usado para indicar apenas a média de elevação salarial, foi tido por um indicador universal para todos os salários. Achou-se que qualquer aumento superior a 3,2% deveria ser negado e que todos os salários deveriam subir a essa taxa. Não havia uma indicação clara que nos permitisse saber quando o aumento deveria ser superior, quando inferior a 3,2%. Numa palavra, parece que os preços gabaritados cumpriam apenas uma das duas funções acima referidas.

Não permitindo os devidos aumentos para os salários, que precisavam elevar-se acima da média, a fim de que as condições emergentes de uma economia em transformação fôsem satisfeitas, os preços gabaritados cometeram o grave erro de não apenas coibirem a intromissão dos *administradores*, mas também a própria ação das forças do mercado. Nos casos em que os administradores forçavam os preços a subir, mais do que o mercado (inclusive nos casos em que o mercado não permitiria alta nenhuma ou até mesmo provocaria uma baixa), os preços gabaritados cumpriram com sua missão; impediram que os administradores interferissem com o mercado. Mas quando havia uma relativa escassez de um tipo de mão-de-obra e o mercado forçava uma elevação salarial superior à da média (de maneira que o salário subiria mais do que 3,2%) os preços gabaritados (como todos perceberam, exceto alguns especialistas que estavam a par de toda a literatura técnica) impediam que os salários se elevassem a mais do que 3,2%. Eram os próprios preços gabaritados que interferiam com o mercado, tentando impedir que alguns salários e preços gabaritados em reação a uma demanda excessiva. Nesses casos os preços gabaritados converteram-se num puro e simples mecanismo de controle de preços que não pode resistir por muito tempo a uma demanda

excessiva. À medida que esses salários e preços, alimentados por um excesso de demanda, escapavam ao controle, arrastavam consigo outros preços e salários. Daí o fracasso dos preços gabaritados. Fracassaram porque não cumpriram com a segunda função: fazer com que as variações relativas dos salários reagissem às alterações da economia.

Daí decorre o problema com que nos defrontamos hoje.

É possível corrigir os preços gabaritados de maneira a que possam cumprir com a segunda missão. A taxa básica de 3,2% — e 3% seria também pelo menos tão boa quanto ela — deveria ser entendida pelo que é — nada mais que a média do aumento salarial a ser obtido. Dever-se-ia examinar os salários, que pesavam na economia, a fim de se saber se as condições do mercado nas áreas que vigoravam eram normais, se o mercado estava dominado pelos vendedores (mão-de-obra muito escassa) ou compradores (mão-de-obra superabundante). Esse exame poderia basear-se, digamos, na percentagem de desempregados. Se as condições fossem normais, o salário deveria subir de 3%. Se o mercado estivesse dominado pelos vendedores (o que seria revelado, digamos, por uma taxa de desemprego abaixo da metade da média nacional), o que se deveria fazer era atrair mais mão-de-obra para o setor e incentivar os patrões a substituírem o trabalho por outro fator. Nesse caso os salários deveriam subir, digamos, 6% ao ano. Se o mercado fosse dominado pelos compradores (o que seria revelado por uma taxa de desemprego mais elevado que o dobro da média nacional) cumpriria que se incentivasse a mão-de-obra a abandonar o setor e os empregadores (e os consumidores do produto) a substituírem os outros fatores por trabalho.

As propostas feitas nesse sentido nunca foram aceitas. Um dos motivos, porque não o foram, residiu na suposição de que não passavam de simples políticas de controle de preços e, portanto, de intervenção no mercado quando, na realidade, intervinham para corrigir as distorções (procedentes das decisões dos administradores dos preços). Outra razão foi a de que a ameaça inflacionária não parecia ser bastante séria a ponto de aconselhar que apelássemos para a intervenção nas instituições administrativas e estrutura do mercado.

Hoje, em 1970, a inflação passou a ser considerada um perigo sério; parte em virtude de seus males diretos e parte por causa do mal pior: o

da recessão administrada, o do desemprego administrado para debelar a inflação. O resultado é ouvirmos, agora, com muita frequência, as vozes dos que aconselham uma nova tentativa de preços gabaritados. Mas eles, somente seriam eficientes, se corrigidos de acordo com as sugestões acima, para que se tornassem capazes de refletir, não apenas o aumento médio, mas também a elevação média e variações relativas dos salários e preços.

Infelizmente, o progresso da inflação, nos últimos anos, tornou o problema ainda mais complexo. Surgiu uma inflação psicológica que não desaparecerá (como se sugeriu), caso recusarmos-nos a pronunciar essas palavras amargas.

Há uma expectativa geral de que a inflação continuará. Pode-se percebê-la através da solicitação e concessão de aumentos salariais que não encontram precedentes no passado (essas expectativas, naturalmente, garantem sua própria efetivação). Os aumentos salariais gerados por elas, acarretarão elevação dos custos; provocarão, portanto, aqueles próprios aumentos de preços contra os quais pretendem proteger os trabalhadores. O reconhecimento da inflação psicológica levou o Sr. Robert Roosa, ex-subsecretário do tesouro para os negócios monetários e o Sr. Arthur Goldberg, ex-secretário do trabalho, a proporem um congelamento de seis meses dos salários e preços, na esperança de destruí-la (ou talvez na esperança de que algo surgiria que evitaria a explosão no término do semestre).

Nessas circunstâncias, com uma expectativa de elevação de preços da ordem de 6% ao ano, será totalmente irrisório esperar que se concordará num salário gabaritado ao redor de uma média de 3% ao ano. Essa proposta será tida por uma queda de 3% do salário real. Quando se espera um aumento de 6% ao ano, espera-se que 103 dólares, no ano que vem, equivalerão a 97. Essa queda *real* é inaceitável, já que a produtividade crescente deveria permitir que os trabalhadores obtivessem um aumento real dos salários de 3% ao ano.

Diziam os economistas que, se essa proposta fôsse aceita por todos, não haveria elevação de preços, de sorte que o aumento real dos salários seria de menos de 3%. Diziam mais que, se ao mesmo tempo, fôsem tomadas medidas para reduzir o poder dos monopólios, os preços cairiam e o aumento real do salário seria maior que o da produtividade. Mas seria muito pouco realista supor que os trabalhadores e os líderes sindicais

aceitassem a palavra dos economistas. Exigiriam garantias, ou pelo menos pediriam que a taxa de elevação de preços se reduzisse antes da dos salários; enquanto que os patrões haveriam de querer que o ritmo dos aumentos dos custos caísse antes do dos preços. Parece que se criou, aqui, um impasse. Há, porém, uma saída. É possível oferecer aos trabalhadores uma garantia de que não serão prejudicados pelos salários gabaritados. Essa garantia seria o reajustamento para o custo de vida, baseado num índice de preços, por exemplo, o índice de preços dos bens de consumo. Esses salários-preços gabaritados, em vez de basearem-se no aumento da produtividade média de 3% (com elevações maiores ou menores nos mercados de trabalho conforme os casos) passariam a basear-se numa taxa média de 2% de aumento de produtividade anual (com os correspondentes aumentos maiores ou menores nos mercados de trabalho) que seria adicionada à do reajustamento do custo de vida, baseado na elevação do índice de preços dos bens de consumo do período imediatamente anterior (digamos do trimestre ou semestre anterior). Isso protegeria os trabalhadores contra a inflação. Cada período daria aos trabalhadores uma agradável surpresa, pois obteriam um aumento real de 3 e não de 2%. Se a produtividade aumentasse de 3%, os custos e preços aumentariam de 3% menos que a média do salário nominal.

As coisas passariam da seguinte maneira. Suponha-se que na época em que o esquema começasse a funcionar, a inflação fôsse de 6% ao ano e que se esperasse que ela continuaria no mesmo ritmo. Nesse caso, os salários aumentariam de 8%. Mas, como o aumento de produtividade é de 3%, os custos subiriam de apenas 5% (o aumento de 8% nos salários seria compensado pelo aumento de 3% na produtividade). A mesma elevação do *mark up*, em relação aos custos, faria com que os preços e os lucros brutos se elevassem na mesma proporção dos custos ou seja de 5%. O reajustamento de 6% daria, assim, ao trabalhador uma queda de 1% no seu salário. Isso é, seu salário *real* subiria de 3% graças ao aumento da produtividade.

No período seguinte os preços subiriam de apenas 4%, como mostra o diagrama, até que se debelasse a inflação. Nesse momento, quando o reajustamento do custo de vida caísse a zero, o salário básico poderia subir de 2 para 3%.

Taxa de Aumento (% por ano) do:					
	Salário Nominal \dot{w} (= $\dot{p}_{t-1} + 2$)	Produtivi- dade \dot{e}	Custos \dot{c} (= $\dot{w} - \dot{e}$)	Preços \dot{p} (= \dot{c})	Salário Real $\dot{w} - \dot{p}$
Período 0	—	—	—	6	—
1	8	3	5	5	3
2	7	3	4	4	3
3	6	3	3	3	3
4	5	3	2	2	3
5	4	3	1	1	3
6	3	3	0	0	3
7* etc.	3*	3	0	0	3

* A inflação termina no período 7, quando o aumento do salário pode elevar-se de $\dot{p}_{t-1} + 2$ para $\dot{p}_{t-1} + 3$ (que é igual a $0 + 3$, aumento do preço no período anterior, mais os 3% do aumento da produtividade).

Será necessário muito tempo para que os preços gabaritados sejam revistos e se conceba um plano prático e exequível, de combate às expectativas de inflação. Nesse ínterim continuaremos a tentar sanar a inflação administrada com novas doses de deflação. O desemprego, gerado pela tentativa de deflacionar os preços, continuará a onerar com mais severidade as minorias raciais, que não têm capacidade de autopromoção, por causa da discriminação movida contra elas e seus antepassados, os jovens, que carecem de treinamento e experiência e a mão-de-obra mais velha que se encontra deslocada e precisa de ser retreinada e realocada. É por reconhecer êsses males, que procuraremos várias medidas para saná-los. Tôdas as tentativas, porém, continuarão a ser prejudicadas pela eliminação das oportunidades de emprêgo decorrente da *recessão administrada*. Encontramos, em todos os corpos políticos, inúmeras manifestações dos efeitos tóxicos da medicação inadequada. Mas, se conseguirmos debelar a inflação administrada, sem apelar para o mal maior da *recessão administrada*, por meio de uma nova política de preços gabaritados e outras medidas, conseguiremos continuar a viver sob o regime da prosperidade secular da década dos 60, que foi interrompido unicamente por causa do modo como tentamos frear a inflação. Essa prosperidade continuada dar-nos-á um lucro maior que os 10 bilhões de dólares adicionais em nossa renda nacional. Êsse lucro será a maior possibilidade de podermos solucionar os problemas especiais que assaltam nossas minorias desprivilegiadas de côr, idade e cultura.

5. O Caso no Brasil

Esse artigo foi escrito antes de eu vir ao Brasil, quando nada sabia dele diretamente e muito pouco indiretamente. A proposta para a liquidação gradual da inflação americana, através de uma série de medidas, parecia um esquema puramente teórico elaborado com hesitação e tratado muito por cima pelos que leram o manuscrito. Todos diziam que êle, por mais engenhoso e lógico que fôsse, era totalmente inexequível em todos os campos — o político, o administrativo e o psicológico. Antes de vir ao Brasil, muitos de meus amigos solicitavam-me, mais ou menos sèriamente, que procurasse descobrir como os brasileiros conseguiam viver com uma taxa tão alta de inflação. Mas o que percebi, depois de algumas semanas, foi que, com os pés no chão, os brasileiros conseguiram em alguns anos reduzir a inflação, fazendo-a cair de 90% para 25%. E parecem tê-lo conseguido, utilizando um método muito parecido com a extravagância teórica que imaginei para êsse artigo. A grande diferença reside em que, enquanto sugeri, como indicador, para o aumento geral dos salários, um reajustamento baseado na taxa total da elevação do custo de vida, combinada com um reajustamento parcial, do aumento da produtividade, os brasileiros se utilizam de uma compensação parcial do custo de vida combinada com uma reajustagem total (talvez até exagerada) para o aumento da produtividade. No entanto, continuo hoje tão desconfiador dêsse sucesso imprevisto da minha fórmula, como estava das sugestões originais apresentadas no meu artigo. Estou ansioso para ouvir comentários dos economistas brasileiros, que devem saber o que realmente ocorreu.