

# O IMPASSE DA INFLAÇÃO ESTRUTURAL E O DESENVOLVIMENTO EQUILIBRADO\*<sup>1</sup>

Nicholas Georgescu-Roegen\*\*

## 1. Introdução

*Inflação* é uma palavra notoriamente plurivalente. Suas conotações, que já se apresentam com a maior variedade, tendem a aumentar cada vez que se escreve sobre o assunto. No uso corrente, as principais diferenças de interpretação da palavra se derivam da origem da inflação, sua intensidade e duração. Mas um ponto é comum em todas essas conotações: a inflação é

\* Este ensaio foi originalmente publicado na *Revista Brasileira de Economia*, jan./mar. 1968, sendo posteriormente reformulado e publicado em *Economies et Sociétés. Cahiers de L'I.S.E.A.* t. 4, n. 3, mar. 1970, ao qual agradecemos a autorização para republicá-lo.

<sup>1</sup> As idéias gerais apresentadas nos itens 7/9 foram objeto de algumas conferências e seminários dados pelo autor, no Brasil e na Argentina, no verão de 1966. Uma versão preliminar do presente ensaio foi apresentada na conferência anual da Southern Economic Association (18 de novembro de 1967) e, no decorrer de 1968, em vários seminários de professores, nos Estados Unidos.

A parte desbravadora deste estudo teve o apoio do Graduate Program in Economic Development, da Vanderbilt University. Ele foi completado graças a uma bolsa de pesquisa da National Science Foundation. O autor deseja tornar público seu agradecimento ao auxílio que recebeu de seus assistentes de pesquisa, Aly Alp Erceclawn e Ibrahim Eris, particularmente ao primeiro, por sua tenacidade em coletar e sistematizar os dados estatísticos das fontes mais diversas.

\*\* Da Universidade de Vanderbilt, Nashville, EUA.

um aumento dos preços decorrente do aumento do poder de compra da comunidade, através dos *canais monetários exclusivamente*. A expressão sublinhada é crucial. Em nossa opinião e, acreditamos, na opinião unânime dos economistas, a inflação é, essencialmente, um fenômeno monetário. Obviamente, não é possível falar de inflação numa economia onde prevalece o escambo (ainda que se possa usar habitualmente uma unidade fictícia de conta): numa economia desse tipo não existem preços. Um exemplo mais complicado é o caso de uma economia em que um determinado bem é usado como *numeraire*. Neste caso, um aumento do nível de preço de todos os demais bens relativamente ao *numeraire* pode significar um processo de produção mais barato do *numeraire*, ou o aumento de custos na maior parte das demais linhas de produção, ou ainda uma modificação dos hábitos e preferências da comunidade — todos fenômenos não monetários. Da mesma forma, a maior parte dos autores não aplicaria a palavra *inflação* a um aumento do nível de preços num país predominantemente agrícola se ele se originasse *exclusivamente* de uma colheita ruim, ou de um rendimento declinante decorrente da gradual exaustão da fertilidade do solo.

Em suma, inflação é um evento que envolve *dinheiro*. Conquanto o *dinheiro* seja outra palavra notoriamente ambígua, também ela é objeto de um consenso unânime, em sua definição: a longo prazo, o custo médio normal de produção de uma unidade de qualquer bem de tipo comum, por exemplo, um ovo ou uma tonelada de aço, é um ovo ou uma tonelada de aço. (O mesmo, naturalmente, é verdade para qualquer *numeraire*.) Em flagrante contraste, o custo da produção de uma unidade de dinheiro é apenas uma pequena fração daquela unidade.<sup>2</sup> Se não fosse por essa diferença, a inflação não seria o instrumento de política que tem sido desde os tempos mais remotos. Assim também, se não fosse aquela diferença, os economistas perderiam esse tema tão importante nos seus debates. Poucos, talvez, suspeitariam que alguns dos aspectos que envolvem o fenômeno da inflação (e que ocupam posição proeminente neste ensaio) continuariam, não obstante, existindo.

Por motivos fáceis de compreender, a maior parte dos economistas têm concentrado sua atenção em um tipo particular de inflação: a de intensidade moderada, que vem dominando os países mais avançados, com um mercado monetário bem organizado, com a economia monetária dominando todas as unidades econômicas, com orientação normal da taxa de juros pelas autoridades monetárias, mas sem controles governamentais diretos sobre os preços, salários e aluguéis. Isto é, a preocupação normal tem-se voltado para o tipo de inflação que se propaga *principalmente* pela expansão de crédito — acompanhada ou não de política expansionista do sistema monetário central. Em outras palavras, para usar um termo de Keynes (1924, p. 90), a principal preocupação tem-se concentrado na *inflação de crédito*.

<sup>2</sup> É importante acrescentar que o custo de *usar* o dinheiro (que normalmente é representado pela taxa de juros) não deve ser confundido com o custo de *produzir* o dinheiro. A implicação deste ponto de vista não nos deve embarçar. As instituições financeiras não produzem dinheiro, pelo fato de expandirem seu crédito; elas apenas aumentam o número de usuários simultâneos da *mesma* unidade de dinheiro. Similarmente: um proprietário pode alugar o mesmo quarto a duas, ou mesmo três pessoas, por dia: mas ele não está, por isso, produzindo quartos.

*Inflação de moeda* — o outro tipo *puro* de inflação, do ponto de vista de Max Weber — é um processo que se inicia pelo aumento do papel-moeda em circulação. Esse tipo atraiu particular atenção logo após a Primeira Guerra Mundial, em virtude da experiência vivida pelos países beligerantes, na Europa continental. Mas o interesse em seu estudo foi fugaz: no dizer de Hansen (1949, p. 39), os economistas julgam-na agora “fora de moda”. Tudo isso criou as condições necessárias ao desenvolvimento da teoria da inflação construída sobre a experiência dos países avançados, a qual transformou-se em nosso ponto de referência para *qualquer* tipo de inflação. Mas isso não é tudo. Mais freqüentemente do que se imagina, atribuem-se àquele protótipo algumas propriedades ligadas ao conhecimento individual e a sua liberdade de agir, com base no seu conhecimento de que, em verdade, destroem algumas características específicas da *inflação de crédito* mesmo nas economias mais avançadas.<sup>3</sup> O fato de, para caracterizar qualquer inflação, não se necessitar mais do que o instrumental analítico da teoria econômica geral, não nos deve iludir. Se dois fatos são essencialmente distintos, devem existir certas proposições descritas que se aplicam a um deles e não ao outro; logicamente, portanto, nem toda conclusão derivada de uma base assiômática poderá aplicar-se necessariamente ao outro fato (Georgescu-Roegen, 1966, p. 6f. 360 f.). Esta é a razão pela qual, sempre que se tenta impor uma teoria, surgem imprevistos que provocam a controvérsia.

Uma ilustração conspicua é a infinda controvérsia sobre o caso dos países latino-americanos que foi analisada, até agora, com base na extrapolação simplista da teoria econômica geral. Neste caso particular, as conseqüências dessa extrapolação foram ainda agravadas por alguns fatores específicos, um dos quais deveria ser desde logo mencionado. A inflação de crédito, se originada do setor privado, ou do governamental, age através de um veículo intrínseco ao processo econômico, especificamente o mercado monetário, no sentido mais amplo da expressão. A inflação de moeda, contudo, implica numa ação política da autoridade, exógena ao processo. Em virtude dessa natureza bivalente da inflação de moeda, a análise de qualquer caso concreto tem de partir dos motivos — publicamente reconhecidos ou intimamente perseguidos — que presidiram à decisão política. O uso da inflação de moeda para financiar uma guerra não exige qualquer justificativa: uma vez que nada supera o imperativo da sobrevivência nacional, pode-se afirmar como Keynes (1930, 2, p. 174) que essa política é tanto “inevitável como sábia”. Mas a posição sustentada por muitos estudiosos da economia da América Latina de que uma inflação de moeda mantida dentro de limites *razoáveis* é uma solução inevitável para o desenvolvimento econômico daqueles países está longe de ser clara. Além de um amontoado de opiniões impressionistas, tudo que se encontra na literatura sobre esse assunto são alguns argumentos e observações desconexas, conquanto pertinentes.

Este ensaio é uma contribuição à análise sistemática do problema, não em termos de curvas ou sistemas de equações, mas (por motivos que se

<sup>3</sup> Que estas duas tendências não estão confinadas aos economistas menos experientes, se evidencia, (como veremos em muitas ocasiões) no discurso Presidencial na American Economic Association (1968), da autoria de ninguém menos que Milton Friedman, bem como no trabalho de reputados peritos econômicos que prepararam a exposição sobre *Políticas monetária e fiscal para o crescimento econômico sustentado*, do Committee for Economic Development, janeiro de 1969.

tornarão claros à medida que prosseguirmos) em termos de *estruturas*, seguindo a tradição da escola francesa de François Perroux. Diga-se, porém, que negamos qualquer virtude desta peça analítica no que respeita à tentativa de tudo explicar em todos os países da América Latina. É evidente que as características econômicas variam de um país para o outro e, mesmo dentro de um mesmo país, sofrem a influência de súbitas alterações do regime político. Minha única contenção é que a tradição cultural num dado país latino-americano se reflete ainda em alguns importantes traços comuns de suas atuais matrizes econômicas, sociais e políticas, e que somente um argumento considerado ao nível da generalidade abstrata decorrente desses traços comuns pode revelar as forças que, sobre uma possível influência, controlam a mecânica geral do sistema. E, para evitar quaisquer dúvidas, também afirmamos que este argumento (ou qualquer outro no particular) não pode constituir-se em mapa conformativo da atualidade econômica, pela simples razão de que, na vida real, as coisas não se interagem tão perfeitamente como nos nossos conceitos analíticos.

## 2. Inflação e análise estatística

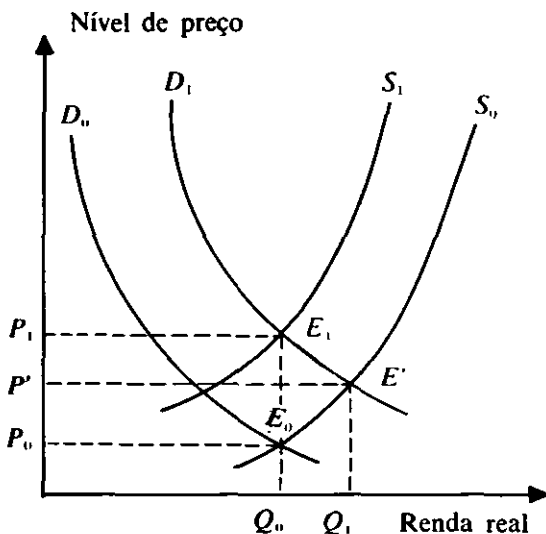
De acordo com o maior expoente do ponto de vista ortodoxo em questões monetárias, “a quantidade de dinheiro é extremamente importante nas magnitudes nominais, na renda nominal, no nível da renda em dólares — importante no que respeita aos preços [mas] não tem qualquer importância, ou, se isso for talvez um exagero, não é muito importante com relação à produção real, a longo prazo” (Friedman, 1969, p. 46). Para o verdadeiro significado dessa assertiva o autor nos oferece uma argumentação compacta objetivando provar que nenhuma política monetária pode ter uma influência duradoura sobre qualquer coordenada *real* do sistema econômico. Se se pretendesse fazer baixar a taxa de desemprego além da taxa *natural*, por meio da inflação, ela voltaria ao seu nível natural por via de um movimento de tipo pendular (Friedman, 1968, v. 2, p. 5). A quintessência do argumento se expressa através de um tipo familiar de diagrama (fig. 1).<sup>4</sup>

O aumento do poder de compra nominal da comunidade transferirá inicialmente, a procura de  $D_0$  para  $D_1$  e, portanto, o equilíbrio *natural* de  $E_0$  para  $E'$ , com um nível de preço mais alto e também uma renda real mais elevada (em virtude do aumento do emprego). Mas o conseqüente aumento do custo da produção, inevitavelmente, elevará a curva da oferta de  $S_0$  para  $S_1$ , de tal maneira que o novo equilíbrio,  $E_1$ , diferirá do original exclusivamente pelo seu nível de preços, isto é, por sua renda nominal, mas não por sua renda real. Para simplificar: como um navio que somente produz marola e borbulhas, também a inflação nada deixa em termos de traços históricos.<sup>5</sup>

Para a prova final de que o sistema retorna necessariamente a sua primitiva matriz real, Friedman (1968, p. 8) invoca o sistema econômico walrasiano adornado com umas poucas “imperfeições” modernas e considera

<sup>4</sup> Cf. Estela M. Bee de Dagum. L'inflation structurelle en Amérique Latine: le cas de L'Argentine. *Thiers Monde*, v. 6, 1965, p. 6.

<sup>5</sup> Os argumentos de defesa usuais desta posição implicam, na verdade, em que todos os preços crescerão finalmente na mesma proporção, o que já era dito por J. S. Mill (p. 544).



que  $E_0$  é o equilíbrio desse sistema. Partindo do aspecto factual desse procedimento, observa-se, inicialmente, que existem razões suficientes contra a idéia de que todos os sistemas sejam do tipo walrasiano (Georgescu-Roegen, p. 339, 377/79). Por outro lado, não se pode mais ignorar o principal ponto de Keynes contra a posição clássica, segundo a qual mesmo aqueles sistemas que se assemelham aos de tipo walrasiano são impedidos por uma série de forças inexoráveis de se aproximarem significativamente do equilíbrio walrasiano.

O argumento é ainda mais vulnerável do lado puramente lógico. Existe, aparentemente, vantagem em acentuar o fato elementar de que o equilíbrio walrasiano é a solução de um sistema de equações (seja representando relações físicas seja maximizando condições), o qual depende da distribuição de cada espécie de bem e de *dinheiro* entre os membros da economia e não somente do total desses elementos. Se, portanto, se altera a quantidade de *dinheiro* e/ou sua distribuição em  $E_0$ , o sistema walrasiano promoverá um novo equilíbrio inteiramente novo, em termos reais. Esta conclusão deflui claramente do capítulo mais discutido dos *Elementos* de Walras: Lição 29. E mais, como se fosse sua intenção repisar ainda mais este ponto, Walras terminou a Lição 33 sobre Moeda fiduciária e pagamentos compensatórios (§ 305) com a promessa de que “veremos em nosso estudo de economia aplicada, até que ponto vão as conseqüências desta lei [a teoria quantitativa da moeda] que sujeita totalmente o equilíbrio do mercado aos meus operadores, emissores de notas bancárias e sacadores de cheque”.<sup>6</sup> Ele se referia ao seu estudo de 1879 *Théorie mathématique du billet de banque* onde, após mostrar mais uma vez que a emissão de notas bancárias “*augmenta cada vez mais os preços de todas as mercadorias [bens]*”,<sup>7</sup> argumenta que “a

<sup>6</sup> A idéia de Walras da inflação incluía também o caso de ação puramente econômica — o aumento da produção do bem *numéraire*.

<sup>7</sup> Walras, *Etudes*, p. 344. Tradução nossa.

emissão de notas bancárias num determinado montante torna possível um aumento da quantidade de capital em igual valor [mas não o assegura por si mesma]”.<sup>8</sup> Parece, portanto, evidente que a autoridade de Walras não empresta qualquer apoio ao ponto de vista ortodoxo — muito pelo contrário.

Outro ponto que diz respeito ao uso da análise estática na discussão da mudança (quer dinâmica quer estrutural) parece ter passado inteiramente despercebida, não obstante sua extraordinária importância. Em geral, sejam

$a_1^0, a_2^0, \dots, a_n^0$  as condições iniciais de qualquer sistema (por exemplo, a distribuição de vários bens de capital e de renda entre os membros da economia); sejam, também,  $a_1, a_2, \dots, a_n$  os valores de equilíbrio das mesmas variáveis e  $c_1, c_2, \dots, c_n$  os valores de equilíbrio dos coeficientes econômicos característicos (por exemplo, preços, taxas de juros, dízimas, etc.). Suponha-se o sistema de equações independentes

$$(I) F_i(a, a, c) = 0 \quad (i = 1, 2, \dots, m+n),$$

definindo o equilíbrio estático. A questão de como o sistema passa da situação inicial para a posição de equilíbrio — em termos de Walras, o problema do *equilibrium ab ovo* — apresenta dificuldades insuspeitadas. No fundo, o problema está em se o sistema econômico real, pelo seu próprio funcionamento, pode resolver o sistema matemático (I). Herdamos de Walras a idéia de uma solução por *tâtonnement*. Essa idéia, porém, está longe de dar-nos uma resposta satisfatória à questão.

Com efeito, suponhamos que por *tâtonnement*, ao fim do primeiro dia o sistema atinja a distribuição  $a^2 \neq a^1$ . Partindo da própria base do conceito do sistema estático, ao invés de (I), temos agora

$$(II) F_i(a^2, a, c) = 0$$

que pode perfeitamente ter uma solução diferente  $(a, c)$  de (I). Faz-se mister não esquecer que, na vida real, cada indivíduo age com base em conhecimento imperfeito, estando, por isso mesmo, sujeito a erros. Esse fato é suficiente para provar que não podemos mais estar certos de que um sistema real tenda *necessariamente* para um equilíbrio definitivo (Georgescu-Roegen, p. 180-83). Mesmo partindo da hipótese de que *todos* os membros da economia sejam gênios econômicos e magos das finanças (se é que se pode ser ambos), não se poderia resolver a dificuldade. Somente na hipótese extremada, conquanto comum, de que todos os membros possuem “antevisão perfeita”, de tal forma que pudessem sempre tomar a decisão certa no sentido do equilíbrio, como definido em (I), o dia estaria salvo.

O próprio Walras parece ter atentado para essa dificuldade, uma vez que, repetidamente, usava o artifício dos “bilhetes” provisórios para serem escritos e reescritos até que eles pudessem revelar os valores de equilíbrio (*Elementos*, § 207,251). Por si mesmo, esse artifício pode ser um substituto para a solução matemática de (I), mas não teria valor para representar o equilíbrio *ab ovo*. A única forma de dar-lhe um sentido não fantasioso seria introduzir uma restrição exageradamente artificial no mecanismo econômico. Tal restrição, que pode ser encontrada em muitas observações de

<sup>8</sup> Ibid. p. 349.

Walras (§ 274), é que os bens de capital nas mãos de indivíduos (outros que não empresários) nunca são vendidos: os empresários podem apenas alugá-los por período curtos, e sob a condição de mantê-los intactos (não fisicamente, mas do ponto de vista econômico). Neste caso, as transações de cada “dia” representam, efetivamente, um conjunto de bilhetes “provisórios”. Desnecessário é dizer, contudo, que não há nenhuma maneira de determinar quantos “dias” seriam gastos para que o equilíbrio das transações fosse alcançado, ou mesmo, se ele jamais seria alcançado. Efetivamente, com a restrição acima, uma alteração da quantidade de dinheiro não terá qualquer efeito duradouro sobre o sistema. Contudo, qualquer argumento que implique na restrição pode significar apenas uma vitória de Pirro, para o ponto de vista ortodoxo. Num sistema econômico real, baseado na propriedade privada, qualquer propriedade privada pode ser comprada por um preço monetário.<sup>9</sup>

### 3. Inflação: uma mudança estrutural

A idéia de que inflação provoca “uma transferência violenta e injusta da propriedade” — como Ricardo (p. 93) a coloca — é das mais antigas. Benthan (p. 45f, 70) esboçou-a antes de Ricardo.<sup>10</sup> Conquanto a verdade dessa proposição seja hoje incontestável (Robertson, p. 11f; Keynes, 1924, p. 6f) sua importância sobre as conseqüências da inflação, na atualidade, tem sido relegada a um segundo plano. Ainda que ela tenha sido fundamental no velho diagrama de insumo produto, de Marx, o sentido social da distribuição da renda está hoje completamente obliterado pelo conceito insípido da *procura final*. Não obstante tudo isso, e essa é a principal tese deste ensaio, a redistribuição da renda é o mais importante resultado e desvantagem da inflação.

O caso da inflação de moeda — única que estamos considerando — é suficientemente óbvio. No fundo, não existe diferença fundamental entre inflação de moeda e falsificação de moeda. Os bens adquiridos pelo governo com a moeda falsificada, através da inflação de moeda, representam, evidentemente, uma perda de “igual valor” para o resto da economia, “quaisquer que sejam os preços a que esses bens tenham sido vendidos”. O processo, no seu todo, contudo, não se resume apenas ao ganho do governo ou do falsificador. Como regra, existem também outros ganhadores.

O ponto mais importante é que a conseqüência final da inflação de moeda é um processo de difusão que, como todos os processos desse tipo, requer algum tempo para se completar e, mais ainda, pode ser descrito em suas linhas gerais, mas não cabe num modelo matemático. Para prosseguir, de forma mais sistematizada, considere-se o caso normal em que o novo poder de compra criado é desigualmente distribuído entre determinadas unidades da economia. Para simplificar, suponhamos que essas unidades sejam compradoras habituais de um único bem,  $C_1$ . A princípio, uma certa quantidade de  $C_1$  poderá ser vendida ao preço antigo, mas logo o súbito aumento da procura far-se-á sentir e o preço elevar-se-á a um nível muito mais alto

<sup>9</sup> A posição não implica em que, numa economia socialista, a inflação não crie problemas. Apenas, neste caso, eles não serão tão vitalmente importantes.

<sup>10</sup> Veja-se também Benthan. *Sur les prix*, especialmente, p. 276 f.

do que o que prevalecerá ao final, após a injeção inflacionária ter completado seu efeito. Alguns dos compradores de  $C_1$  que não receberem qualquer parcela do novo dinheiro, verão, portanto, sua renda real decrescer em benefício de alguns vendedores de  $C_1$ . A razão é que esses compradores de  $C_1$  não estão *ainda* em condições de elevar o preço dos seus próprios produtos ou serviços: o novo poder de compra criado não teve tempo de alcançar os seus clientes. O mesmo argumento se aplica a todos os produtos, à medida que os mercados respectivos passam a ser afetados pela difusão do dinheiro novo. Em suma, elevar-se-ão as rendas de alguns indivíduos, a começar pelos que receberam, inicialmente, o dinheiro novo; para os outros a verdade é exatamente o oposto. Enquanto passa de mão em mão, como sugeriu Benthan (p. 45 n), o dinheiro muda constantemente seu valor, até que se complete o processo de difusão.

Evidentemente, a transferência de renda durante o processo de difusão leva necessariamente a alguma transferência de propriedade e, por isso a uma nova distribuição da renda. A redistribuição estrutural da procura daí resultante determinará, por seu turno, uma redistribuição estrutural equivalente dos recursos. Em consequência, a não ser por uma coincidência extremamente improvável, haverá uma *nova* estrutura econômica, com uma *nova* constelação de preços relativos.

Até agora, mostrou-se que a responsabilidade pela redistribuição da renda através da inflação recaía sobre dois fatores: um de caráter mecânico — a defasagem da difusão — e o outro de caráter político — a distribuição tendenciosa do dinheiro novo. Mas os ganhos ou perdas finais de cada unidade econômica são influenciados por três outros fatores. Dois deles são institucionais: o complexo de elementos indistintamente definidos pela expressão “ilusão monetária” e a natureza do contrato que regula a renda da unidade monetária. O terceiro fator é político e consiste nos regulamentos especiais do governo associados habitualmente com o uso prolongado da inflação de dinheiro. É nesses fatores que concentraremos a atenção.

#### 4. Fetichismo monetário e restrições institucionais

Em virtude da forma estereotipada com que se propaga o efeito de uma injeção inflacionária de um mercado para o outro, todos os membros da economia deveriam converter-se em especuladores. Mas, na vida real, nem todos conseguem entender igualmente esse processo e, ainda mais, nem todos reagem com a mesma facilidade ao processo.

Recorde-se que Keynes (1936, p. 9) introduziu a expressão “ilusão monetária”, para indicar o fato de que “conquanto os operários habitualmente resistam a uma redução de seus salários monetários, não é seu costume recusarem seus serviços quando se dá uma elevação nos preços dos bens que adquirem com seus salários”. Este comportamento, contudo, não é o *privilegium odiosum* dos trabalhadores exclusivamente. Qualquer professor universitário também o revelará se, como o operário, não tiver outra fonte de renda que não o seu salário (ou mesmo tendo uma pequena renda adicional). Na verdade, a ilusão monetária é em geral mais forte para o pessoal assalariado do que para os operários, a principal causa residindo no fato de um aumento do custo de vida atingir mais fortemente as pessoas



com rendas mais baixas. No fundo, a ilusão monetária é um caso particular do *fetichismo monetário*, um fetichismo que afeta todos os membros de uma economia monetária. Em virtude do uso continuado do dinheiro nas transações do dia-a-dia, todos nós adquirimos o hábito de encará-lo como o padrão de valor em nossas decisões econômicas — como Marshall (p. 14f) corretamente apontou.

Prosseguindo, à medida que o valor do dinheiro começa a diminuir em virtude da inflação, alguns indivíduos podem dar-se conta de seu fetichismo monetário, antes que sua própria situação venha a ser afetada pelo colapso, postergando suas vendas; outros, ao contrário, ignorando os males da inflação, mesmo após ela ter envolvido suas próprias transações, podem continuar vendendo. Em outras palavras, nem todos se livram do fetichismo monetário com a mesma rapidez. Entre as principais causas desse comportamento desuniforme destacam-se algumas condições objetivas: restrições impostas por contratos anteriores, o imperativo de trabalhar para ganhar ou continuar sua própria atividade produtiva, na ausência de alternativa.

A conclusão imediata, ainda que insuspeitada, é que a inflação continuaria a produzir uma transferência de renda e, em última análise, da propriedade, mesmo que a distribuição do dinheiro novo, entre os membros da economia, se fizesse de tal forma que o poder de compra de todos crescesse na mesma proporção.<sup>11</sup> Repetindo, a inflação é um processo complexo de difusão que não deve ser confundido com a mudança generalizada da vírgula decimal em todas as contas monetárias, como se a mudança do franco para o “franco novo” na França, ou do cruzeiro para o “cruzeiro novo” no Brasil fosse confundida com deflação.

Mas o tipo mais estranho de fetichismo monetário é o que se reflete no aumento do entesouramento, quando começa a inflação. Os lavradores — não os fazendeiros de lavouras comerciais — são os que revelam maior inclinação para esse tipo (p. ex. Keynes, 1924, p. 89; Bresciani-Turroni, p. 166). W.A.Lewis (p. 222) atribui esse fato à conhecida parcimônia dos lavradores. Esta explicação pode ser aceita parcialmente apenas — como parece ser o caso — se ele tivesse em mente o caso dos camponeses da Europa Ocidental que têm maior contato com a economia monetária e, ao mesmo tempo, gozam de um padrão de vida suficientemente elevado que lhes permite economizar em dinheiro.<sup>12</sup> Para outros tipos de camponeses essa explicação não cabe. Ainda que todos os lavradores tenham de ser parcimoniosos para sobreviverem, nem todos economizam em dinheiro. Os camponeses pobres e a grande maioria dos que mantêm apenas um ténue

<sup>11</sup> A esse respeito é instrutivo lembrar que Henri Poincaré (*The foundation of science* Lancaster, Pa., 1940, p. 414) imaginou um demônio que pudesse, da noite para o dia, alterar todas as dimensões físicas do universo na mesma proporção. Como afirmou, uma vez que todas as leis físicas são homogêneas, do ponto de vista dimensional, nada nos revelaria a intervenção do demônio. Mas, se um demônio alterasse todo o dinheiro e a moeda escritural na mesma proporção, haveria um resíduo econômico qualitativo que nos diria o que tinha ocorrido, a despeito da homogeneidade de todos os saldos econômicos com relação aos preços e ao dinheiro. Cf. nota 5.

<sup>12</sup> A passagem de Lewis tem algumas dificuldades de texto, uma vez que ele atribui a qualidade da poupança também aos empresários. Mas, se assim fosse, os empresários também seriam vítimas do fetichismo monetário, tanto como os camponeses.

contato com a economia monetária não economizam em dinheiro. A razão de ser dessa atração tão forte, exercida pelo dinheiro sobre os camponeses, está na necessidade de caixa para o pagamento de impostos, para a compra de alguns produtos industriais ou para a liquidação de dívidas, o que constitui para eles verdadeiro tormento de sua vida quotidiana. O mesmo ocorre com a classe de renda baixa, no que respeita às prementes necessidades de caixa. E, quanto mais pobre for o país, mais forte é esta pressão. Para as pessoas pobres, em qualquer parte do mundo, o dinheiro representa um *summon bonum*.

Esta não é, contudo, a única explicação para o motivo pelo qual quanto mais pobres são as pessoas, mais arraigado é o seu fetichismo monetário. Outra razão correlata é que as pessoas pobres têm baixo nível intelectual, combinado com total ausência de consciência econômica. E se, algumas vezes, elas nos surpreendem, conseguindo manter, por longo espaço de tempo, seus salários monetários, enquanto se encolhe o valor do dinheiro, é, também, em acréscimo de tudo isso, porque as condições econômicas e políticas das classes mais baixas são extremamente fracas (se é que valem alguma coisa). Postergando uma discussão mais profunda deste último ponto para mais tarde (cap 6, 2-3), podemos apontar um outro obstáculo, ainda mais significativo, que impede os assalariados (em geral) de se adaptarem ao jogo da inflação, mesmo após começarem a perceber claramente como ele se processa. Esse fator, que também afeta outras categorias de indivíduos, está ligado ao tipo de contrato através do qual os assalariados obtêm sua participação na renda nacional.<sup>13</sup>

Analicamente, algumas mudanças podem ser consideradas *instantâneas* — este é o caso quando se compra alguma coisa numa loja, ou quando se vai ao dentista e se paga o preço corrente (ou honorários) imediatamente. Outras mudanças são defasadas e, normalmente, envolvem também uma *duração*. Existe uma defasagem, porque o preço em dinheiro a ser pago *mais tarde* é fixado *agora*. Existe uma duração, porque ou o que foi vendido é algum tipo de serviço ou o preço em dinheiro consiste de uma anuidade. É natural que devêssemos fazer referência ao fato de a renda monetária decorrente de uma transação instantânea *não ser contractual*. Para tais rendas — lucros e honorários — não existe um contrato, *strictu senso*. Efetivamente, como aprendemos das controvérsias levantadas pelo teorema de Euler, o lucro é um resíduo após todos os outros serviços terem sido pagos, nos termos dos respectivos contratos. A categoria das rendas *contratuais*, inclui os ordenados, salários, aluguéis e juros. Um caso especial, do tipo das pensões, é formado por anuidades pagas por vendas anteriores.

Mesmo entre as rendas contratuais existem diferenças relevantes para os efeitos da inflação de dinheiro. Inicialmente, no caso de um contrato de anuidade, quem auffera a renda nada pode fazer, em face da perda decorrente da desvalorização da moeda; não é possível revogar o passado, nem mudar o futuro. Outros contratos têm, habitualmente, uma duração limitada,

<sup>13</sup> Institucionalmente, o pessoal assalariado mantém-se atado ao "contrato" antigo, mais tempo que os trabalhadores, isto é, a ilusão monetária é mais forte para os primeiros que para os últimos, embora, do ponto de vista do fetichismo monetário, a posição oposta seja a verdadeira. Mas, em economias avançadas, até os assalariados podem fazer greve, ocasionalmente.

para que o serviço em questão possa ser recontratado em novas bases. (Em casos extremos, o contrato pode ser denunciado pela força bruta). Mas, mesmo assim, ainda existem algumas diferenças importantes. Para o indivíduo que emprestou seu capital monetário, a inflação significa perda de substância e não apenas perda de renda durante o período do contrato. O ponto crucial para a análise da inflação é o fato de, para os ordenados e salários, a duração do contrato ser determinada (em termos vagos) pelas relações institucionais que prevalecem entre empregadores e empregados, e, não, pelo contrato em si mesmo. Por essa razão, e também porque os empregados não têm outra fonte de renda, eles não podem defender-se da inflação, da mesma maneira que os proprietários, os financiadores e os empresários. Mesmo em condições muito especiais — como na inflação alemã após a Primeira Guerra Mundial — os trabalhadores não conseguem, facilmente, pressionar aumentos salariais, com a frequência que desejariam. Em primeiro lugar, porque não é tecnicamente possível fazer greves todos os dias ou mesmo todas as semanas; em segundo lugar, porque a maior parcela do ônus decorrente dos custos em que tudo isso envolve recairá, em última análise, sobre seus ombros.<sup>14</sup>

Nada mais é necessário acrescentar para concluir-se que somente os que percebem rendas não contratuais têm condições de se adaptarem quase instantaneamente à corrente inflacionária — um privilégio que, conquanto extremamente importante, não é inteiramente decisivo (cap. VI, 7). Mas é importante assinalar que essa categoria de pessoas dispõe de outros trunfos no jogo, decorrentes do fato de, em geral, pertencerem à classe mais alta. Em agudo contraste com os que ocupam o outro extremo da escala socioeconômica, as pessoas mais ricas têm experiência econômica mais ampla e são, comumente, mais cultas. Em face disso, possuem senso mais atilado da vida econômica, acompanhando e compreendendo melhor a evolução política. Esta é a razão de, apesar de serem geralmente o principal elemento de poupança na comunidade, serem também os primeiros a abandonar o fetichismo monetário.<sup>15</sup> Ademais, suas rendas relativamente mais elevadas, originam-se freqüentemente de várias fontes, dando-lhes suficiente liberdade

<sup>14</sup> É difícil prever o que a mão-de-obra organizada faria nos EUA, em caso de uma elevada inflação de moeda. Mas não nos enganemos: o contrato coletivo com a cláusula de reajustamento salarial, comum hoje em dia em economias avançadas, não é a consequência natural do desgaste do fetichismo monetário dos trabalhadores, mas produto de idéias dos organizadores sindicais que só os convenceram quando seu padrão de vida caiu o suficiente para levá-los à greve.

<sup>15</sup> O fato de alguns membros desta categoria, ocasionalmente, terem aumentado seu entesouramento de forma substancial, mesmo durante uma inflação das proporções da alemã, após a Primeira Guerra Mundial, não altera estas considerações institucionais. Mais freqüentemente do que se imagina, tal comportamento representa uma especulação na reavaliação da moeda, semelhante a qualquer outra especulação. Pode-se enumerar um sem número de especulações que falharam em virtude de instintos políticos que só podem ser criticados após terem ocorrido. Contudo, o caso dos que compram atualmente os novos títulos governamentais no Brasil (que são protegidos apenas parcialmente da desvalorização inflacionária) não é tão claro. Pode muito bem ser um exemplo do caso muito conhecido de que muitos economizam para a velhice até mesmo a juros negativos; mas pode ser também uma incapacidade de atuar melhor no jogo da inflação.

de escolha sobre a melhor estratégia. Como o demonstra a história da inflação na Europa após a Primeira Guerra Mundial (p. ex. Bresciani-Turroni, p. 292/98), é fora de dúvida que o *savoir faire* dos empresários aumentalhes enormemente as chances de lucros com a inflação.

Em síntese, verificamos neste subitem que a inflação introduz no processo normal da vida econômica um jogo especulativo, a saber: a) alguns participam de vantagens iniciais *gratuitas*; b) as regras variam de acordo com o *status* econômico do indivíduo; c) a capacidade de jogo também varia conforme o *status*. Partindo deste ponto de vista, não há dúvida de que, como sabiamente o coloca o Presidente Johnson, a inflação é “o batedor de carteira do pobre”. Na verdade, a inflação é batedor de carteira de todos os que percebem rendas contratuais e, especialmente, dos que tiverem adquirido rendas contratuais futuras. Para ser ainda mais claro, em sociedades mais avançadas, a maior parte dos contratos de trabalho inclui cláusula de correção salarial; mas, mesmo neste caso, as perdas não são totalmente evitadas, de vez que os reajustamentos salariais são descontínuos e só levam em conta o nível do índice do custo de vida do dia do reajustamento. É, pois, em virtude dessa instituição (em particular) que, em economias avançadas, a espiral inflacionária se acelera tão rapidamente — razão por que ela é corretamente desconsiderada, como instrumento de política econômica.

A situação se modificará completamente sempre que for possível introduzir regulamentos que, com base em indução histórica, se possa esperar sejam decretados por governos que se valham da inflação de moeda como instrumento constante de política econômica num país subdesenvolvido. Como pretendemos argumentar, neste ponto, o roubo contra os pobres não só se acentua, como também pode ser prolongado quase *sine die*.

### 5. Inflação: um sistema aceitável de taxaço?

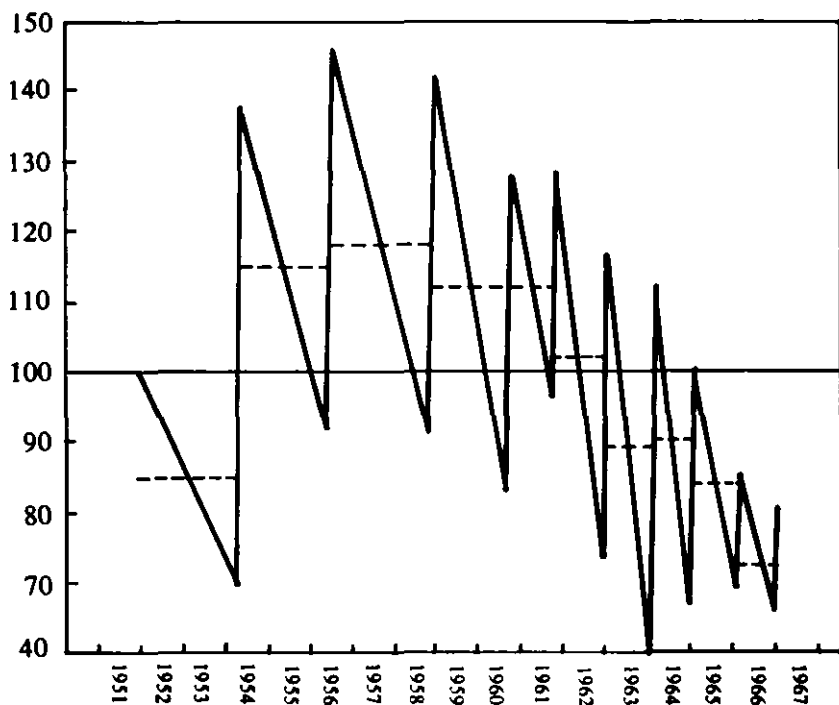
Que qualquer taxaço implica em redistribuição de renda de uma parte da comunidade para outra é uma idéia quase tautológica. Pelo que vimos até aqui, pode-se considerar a inflação como um sistema de taxaço (Ricardo, p. 334). A força desse argumento é ainda acentuada pelos que clamam ser a inflação um método bastante aceitável de taxaço (Keynes, 1922; Lewis, p. 404). Keynes chega mesmo a argumentar que a “eficácia [do método] não pode ser discutida”. Primeiro — afirma ele — “o ônus do imposto é bem disseminado, não pode haver evasão, nada custa para arrecadar e recai, a grosso modo, proporcionalmente à riqueza da vítima”. Segundo, “mesmo o governo mais fraco pode impô[-lo], ainda que não possa impor nada mais”.

O primeiro pensamento repete a idéia de Mill (p. 552) de que somente quem emite o dinheiro (isto é, quem o falsifica), colhe o lucro às expensas de todos que possuem dinheiro. Mas, como vimos nos subitens anteriores, quando todas as contas são encerradas o ônus do imposto inflacionário é suportado principalmente pelos que praticamente nada têm, enquanto que as vantagens geralmente vão para os ricos.

Quanto ao segundo, está implícito na opinião generalizada de que, “nas burocracias inexperientes, corruptas e geralmente incapazes” dos países da

América Latina, a inflação de moeda constitui-se em método mais eficiente que o imposto propriamente dito, para atingir os mesmos fins.<sup>16</sup>

O perigo dessas racionalizações (assim como de outras a serem consideradas mais adiante, no cap. 7) é que elas escondem os motivos reais dos governos que habitualmente recorrem à inflação de moeda: proteger a renda real das classes que estão em débito com eles na ocasião — como Keynes (1924, p. 13) observou posteriormente. E a verdade crua é que a sagacidade política raramente perde perante a opinião pública, nos esforços de fazê-la acreditar que a ação tomada o foi em benefício do interesse *geral*. Para ir mais longe, a inflação de moeda tem sido usada freqüentemente para comprar a estabilidade política, por meio de uma burocracia excessiva ou um exército supérfluo, ainda que inadequadamente remunerado, em comparação com o setor privado. A inflação de moeda tem sido usada ocasionalmente na América Latina para distorcer reformas socioeconômicas adotadas por uma sociedade semifeudal, com propósitos disfarçados ou



<sup>16</sup> Baer, 1962, p. 90; também Lewis, p. 404. Argumentos dessa natureza, usualmente apresentados em conexão com influências históricas precárias, são totalmente desencorajadores; a política que neles se baseia nada mais consegue que perpetuar os males. De fato, em virtude da facilidade com que os déficits orçamentários são cobertos com a inflação de moeda, os administradores públicos se iludem a si mesmos, imaginando que a receita orçamentária é ilimitada. Evidentemente, tal fato aumenta "o espírito de dissipação e negligência" (Bresciani-Turroni, p. 52). Daí que quanto mais se recorrer à inflação de dinheiro, mais ela se tornará "necessária" — um impasse político do mesmo tipo dos que encontramos no mecanismo econômico (item 9).

demagógicos.<sup>17</sup> Mais importante é o caso das inflações de moeda destinadas a manter o preço de um produto *nacional*, quando cai o seu preço internacional — o trigo, no início da década de 1930, na Europa Oriental; o café, no Brasil; e a carne, na Argentina. É elementar que, se a renda real de determinados produtores for protegida, num período de renda nacional declinante, a queda será suportada por outras classes.

É inegável que, comumente, cada impulso da inflação de moeda alcança seu objetivo *imediatista*: os funcionários públicos supérfluos recebem seus salários e os produtores do produto *nacional* recebem um preço mais alto. Mas o reflexo de qualquer impulso inflacionário é que, conquanto atinja algum objetivo, cria outros impulsos; freqüentemente, acelera o impulso inicial. Daí a razão por que um *impulso* inflacionário gera outro.<sup>18</sup>

## 6. O estado de inflação: seus perdedores e seus ganhadores

Os governos que encontram vantagens políticas em recorrer à inflação de moeda para compensar certo “desequilíbrio” das coordenadas econômicas reais entregam-se normalmente à ilusão — de que participam também alguns economistas — de que isso pode ser realizado com sucesso e sem custo de oportunidade, desde que sejam tomadas as medidas necessárias para impedir as conseqüências da inflação: a) pressão sobre os salários em virtude do crescimento contínuo do custo de vida; e b) o efeito sobre a atividade econômica da desorganização do processo normal através do qual as poupanças são transferidas para os investidores. As medidas corretivas criam o que propomos chamar de um *estado de inflação*. É esse estado, e não as condições criadas por uma única injeção inflacionária ou uma sucessão de tais injeções numa economia avançada sem restrições causadas por regulamentos extraordinários e operando perto do pleno emprego, que é relevante para a análise das economias latinoamericanas.

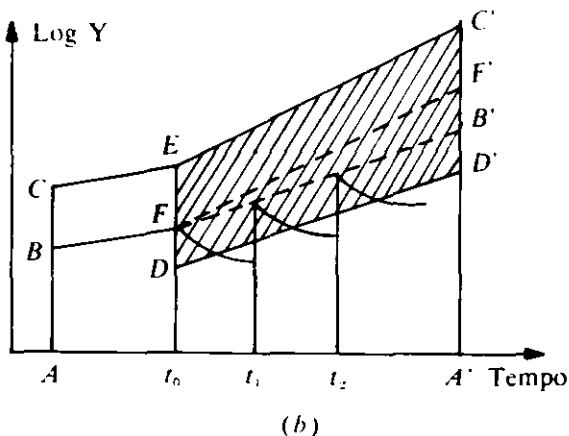
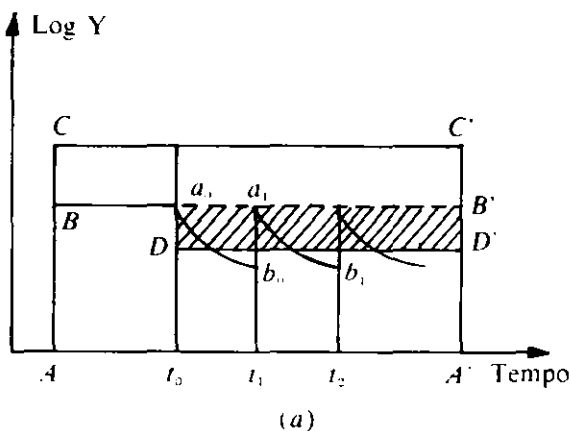
Um estado de inflação é geralmente caracterizado por quatro tipos de controle, a saber: a) tetos de preços para alguns alimentos básicos e freqüentemente para outras necessidades básicas; b) tetos de aluguéis; c) salários e ordenados controlados; e d) teto para a taxa de juros.

Os advogados da inflação como instrumento de política econômica consideram sempre que o controle dos salários e ordenados é uma condição *sine qua non* para o sucesso da política. Do ponto de vista político, contudo, a medida é apresentada sob uma racionalização diferente. Desde o início, como as proclamações oficiais em geral afirmam, os tetos de preços e aluguéis são introduzidos para a proteção dos trabalhadores e assalariados em geral, os quais, por seu peso numérico e sua localização em centro urbanos vitais, representam um dos elementos mais críticos do problema político. O con-

<sup>17</sup> Um exemplo eloqüente é oferecido pela Argentina, onde iniciou-se em 1945 uma política de salários altos. Os ganhos dos trabalhadores foram rapidamente eliminados pelo maior aumento do custo de vida. *Argentina Económica*. 1966. p. 102.

<sup>18</sup> Este algoritmo, releva salientar, não constitui uma teoria completa. Como na teoria da vida ou dos ciclos econômicos, precisamos de uma causa para o *primeiro* evento no tempo, isto é, o primeiro movimento da inflação de moeda. Ao contrário do que pensam muitos economistas que atribuem a causa inicial a condições geo-históricas (Campos. p. 82/85), o argumento básico deste ensaio está em que o motivo é essencialmente político.

trole salarial é apresentado como o preço a pagar por essa proteção. Em virtude, porém, da impossibilidade prática de controlar de forma continuada, ainda que parcialmente, os preços dos bens adquiridos com os salários, os salários reais caem sistematicamente entre um reajustamento e o seguinte.<sup>19</sup> Em consequência, o trabalhador perde uma parcela da renda real, isto é, o montante representado pela diferença entre a renda real anterior à inflação e a renda real média entre dois reajustamentos salariais (fig. 3(a), cap. 7).



Como foi observado anteriormente, mesmo uma cláusula de correção salarial não evitaria essa perda. Mas em países onde o ambiente político-econômico ainda conserva vestígios de relações feudais — como é o caso geral na América Latina — o poder de barganha da mão-de-obra, quer

<sup>19</sup> Os preços dos bens de salário estariam sob pressão, mesmo que eles fossem comprados somente pelos trabalhadores (com salários fixos): os produtores não mais estariam satisfeitos com o lucro anterior, agora desvalorizado pela inflação.

frente ao Governo quer à empresa privada, é tão fraco que não pode sequer obter um contrato coletivo de trabalho. O fraco poder dos trabalhadores precisa ser usado para levar o governo a concordar com o reajustamento. A questão do nível real a que o reajustamento será efetivado — para não mencionar o do aumento em proporção à produtividade da mão-de-obra — fica assim relegada a um plano secundário. Não se deve, portanto, excluir a possibilidade de que os salários reais venham a ser reajustados a um nível mais baixo que o do reajustamento anterior — como se verifica no quadro 1 e, especialmente, no quadro 2 e fig. 2.

Algumas observações de fatos concretos confirmam esses pontos. Excepcionalmente, um regime político pode julgar vantajoso, do ponto de vista demagógico, elevar os salários reais por ação deliberada (como Perón tentou fazê-lo em meados da década de 1950). Mas, a não ser nessas intervenções incomuns, a tendência usual dos salários reais é permanecer constante ou baixar, especialmente nos períodos de inflação mais acelerada.<sup>20</sup> Evidentemente, a tendência declinante se abranda, à medida que os salários reais se aproximam do mínimo absoluto de subsistência, permanecendo neutra se o padrão inicial da massa dos trabalhadores já é próximo daquele mínimo. Aparentemente, a preocupação com o fato de os trabalhadores receberem apenas a renda de subsistência, durante o estado de inflação transforma-se na idéia de que eles não deveriam receber mais que isso. A *convergência* de todos os salários na direção do de nível mais baixo — o dos trabalhadores não especializados — é um fenômeno que se observa em associação com a inflação, mesmo em países com organização trabalhista muito superior a da América Latina.<sup>21</sup>

Mesmo não sendo sofisticados, os pobres acabam por compreender, com a experiência de ano após ano, que, afinal, o dinheiro não é uma medida fixa do valor. Mas, como já vimos, é muito pouco o que podem fazer, dadas as circunstâncias políticas. Por outro lado, não lhes é possível mudar as regras do jogo, fugindo do dinheiro. Não ultrapassando sua única renda de muito o nível de subsistência,<sup>22</sup> e sendo ademais recebida a pequenos intervalos, eles não podem nem concentrar todas suas compras imediatamente após o dia do pagamento, nem seguir o conselho “de comprarem qualquer coisa para proteger seu dinheiro da desvalorização”. Essa estratégia no jogo da inflação só pode ser adotada pelos que, tendo renda elevada, podem economizar. Sequer faria sentido para os pobres tomar dinheiro emprestado dos financiadores, com o propósito de jogar com um espírito especulativo: a taxa do *mercado negro* que eles teriam de pagar seria proibitiva em termos

<sup>20</sup> Esse comportamento dos salários reais foi freqüente na Europa, antes da Primeira Guerra Mundial (Bresciani-Turroni, p. 304 ff.). Para a América Latina vejam-se quadros 1 e 2.

<sup>21</sup> Ver *fluctuations des salaires dans differents pays de 1914 a 1921*. Geneva. International Labor Organization, League of Nations, 1922 & Bresciani-Turroni, p. 313. Os dados para a Argentina confirmam esse fato (Quadro 1). Para outros países da América Latina, os dados necessários são ou inexistentes, incompletos ou visivelmente discutíveis.

<sup>22</sup> Veja-se, por exemplo, Villaça, Maria J. *A força de trabalho no Brasil*. São Paulo, 1961 p. 181.



reais. Ao invés, devido aos reajustamentos salariais periódicos, eles acabam por adquirir um complexo de plano inclinado: encontrar alívio na prazerosa antecipação da elevação seguinte de sua renda monetária. De fato, esse complexo é ampliado pelo fato de, à medida que se acelera a inflação, os reajustamentos terem de ser efetivados com maior frequência<sup>23</sup>. Ademais, com um horizonte de vida tão sombrio, as pessoas de baixa renda demonstram uma inclinação que lhes é inerente, no sentido de tomarem ao pé da letra os pronunciamentos governamentais de que a inflação está se reduzindo e que, portanto, sua renda real não cairá mais.

Poder-se-ia argumentar que, não obstante os argumentos e a evidência acima, como a inflação geralmente aumenta a procura de mão-de-obra, os salários reais tenderiam a crescer se os empresários concorressem entre si pela mão-de-obra. O ponto crucial é que esse argumento não se aplica às economias subdesenvolvidas e, talvez, nem mesmo às desenvolvidas. Nas economias desenvolvidas existe um diferencial rural-urbano. Quanto às subdesenvolvidas, sua principal característica é a existência de um *exército-reserva*. Mais especificamente, as condições históricas são tais que verdadeira massa de pessoas vive no interior ou nas favelas urbanas, com um padrão de vida inferior ao salário-mínimo e, geralmente, está disposta a trabalhar em troca daquele mínimo, *mas não por menos*. Com efeito, enquanto existir aquele exército-reserva, não há qualquer razão puramente econômica para que os salários reais se elevem, qualquer que seja a hipótese. O estado de inflação, contudo, leva a uma redução dos salários reais para níveis inferiores aos do período anterior à inflação (que, por sua vez, é determinado também por algumas razões não econômicas). Acima de tudo, o regime de controle salarial implica, normalmente, em grandes — ou talvez totais — restrições à organização trabalhista, resultando daí ser a mão-de-obra impedida de lutar por uma participação na produtividade acrescida (cap. 7. 4).

As condições dos lavradores podem variar substancialmente. Enquanto alguns lavradores comerciais são prejudicados por tetos impostos aos preços da alimentação, outros podem ser beneficiados por preços mínimos garantidos de exportação. Esse tratamento discriminatório é responsável pelo aumento freqüentemente observado na atividade do setor subsidiado e pela virtual estagnação dos não subsidiados. Em virtude do aumento da população, torna-se impossível manter os tetos de preços; a partir desse momento, o jogo pode virar em proveito das atividades anteriormente prejudicadas. Desnecessário é acrescentar que muitos lavradores pobres e auto-subsistentes — que formam, em geral, uma parte importante da população dos países subdesenvolvidos — não são praticamente afetados por essa “gangorra” dos preços. Para um lavrador que come o seu próprio milho, pouco se lhe dá que o preço do milho seja subsidiado ou controlado.

Uma vez que o *rentier* é apenas um credor de serviços prestados no passado, inexistente, praticamente, qualquer interesse político em protegê-lo da inflação. Para os pensionistas, beneficiários de seguros de vida, portadores de apólices, *Krone ist Krone* — afirmação atribuída a Schumpeter, quando Ministro das Finanças da Áustria, após a Primeira Guerra Mundial. Essa categoria sem-

<sup>23</sup> Vejam-se as datas dos sucessivos reajustamentos salariais no Brasil no quadro 2.

pre perde; em consequência, ela desaparece tão rapidamente quanto a biologia o permite.

Os que vivem de aluguéis também perdem parte de sua renda real, durante o prazo do contrato. Mas como eles podem recontratar, em condições normais, deveriam conseguir reajustar os aluguéis ao nível de preços. O controle de aluguéis — por mais ineficiente que seja, ou por mais inteligentemente contornado — afeta desfavoravelmente essa categoria, que tende também a desaparecer, com conseqüências desastrosas para o problema da habitação.<sup>24</sup> Os que emprestam dinheiro, porém, como podem operar “sob o balcão”, são extremamente beneficiados com o teto dos juros, o qual, (como veremos), expulsa, praticamente, do crédito bancário todos os empréstimos pessoais e a pequena empresa.

É altamente sintomático, em contraste com os outros três tipos de controle, o fato de o teto sobre os juros não atrair a atenção dos que apóiam a inflação de moeda. Um excelente exemplo desse fato está na erudita e variada coleção de ensaios editada por H. S. Ellis — *Economic development for Latin America*. Nesse volume, apenas um colaborador, Dorival Teixeira Vieira, oferece algumas breves mas interessantes observações sobre o assunto (p. 192/197). A idéia de que tal medida protege os que percebem rendas baixas não é apresentada com freqüência, tão clara é a conclusão oposta. O teto sobre juros destrói a normalidade do mercado monetário e de capitais, o que permite ao governo assumir a responsabilidade de oferecer ao setor privado os recursos financeiros de que necessita. A solução inevitável é canalizar uma parte substancial do dinheiro novo por meio dos bancos comerciais e outras instituições financeiras para a empresa privada. Evidentemente, a taxa de juros oferecida dessa forma é a legal, do que resulta ser a taxa verdadeira, após levar-se em conta a desvalorização do dinheiro, muito baixa, senão negativa. Como a procura de tais “créditos baratos” é praticamente infinita, os bancos têm que encontrar uma forma de racionar o crédito. A solução óbvia é restringir o crédito pessoal.<sup>25</sup> Desnecessário é dizer que essa restrição atinge precisamente as pessoas de renda mais baixa, para cuja proteção o teto dos juros teria sido imposto: as grandes empresas e os que têm “bons contatos” são os que gozam da prioridade mais alta (Baer & Simonsen, p. 286).

A mais importante categoria dos vencedores já está esboçada neste retrato. Mas o principal mecanismo pelo qual a classe empresarial como um todo se beneficia da inflação precisa ser claramente compreendido. A explicação comum de que as firmas comprem agora e vendem mais tarde a preços inflados<sup>26</sup> é totalmente inepta. Qualquer que seja o ganho, ele tem de provir de uma diferença em termos reais. Com efeito, como a inflação reduz o valor real das rendas contratuais, e como a renda real não pode desaparecer no ar, a diferença tem de provir dos outros membros da eco-

<sup>24</sup> Para o que se veja *Socio-economic progress in Latin America: social progress trust fund Sixth Annual Report*. 1966, Inter-American Development Bank, p. 9 ff.

<sup>25</sup> No Brasil, por exemplo, as hipotecas representam menos de dois por cento, e até menos, do crédito total. *Boletim*. Banco Central do Brasil, ago. 1967, p. 113.

<sup>26</sup> Por exemplo, Meyers. A. L. *Elementos of modern economics*. New York, 1948, p. 310.

nomia. Mas este argumento, por si só, não pode explicar o contínuo crescimento, em termos reais, das rendas não contratuais. Tal crescimento só pode provir do desenvolvimento econômico — haja ou não inflação. Somente num estado de inflação a totalidade do aumento da produtividade pode ser injetada nos lucros, através de empréstimos bancários continuados, a uma taxa de juros muito baixa ou até mesmo negativa. “Tome agora emprestado e pague mais tarde em moeda desvalorizada” é o segredo.

Duas observações adicionais completarão o nosso placar de perdedores e vencedores. A primeira diz respeito a uma idéia anterior (cap. 4. 3) de que as rendas não contratuais não estejam, necessariamente, numa posição privilegiada: na hipótese de uma redução da procura real nada poderia impedir que um empresário ou uma pessoa auto-empregada (seja um médico ou um eletricitista) fossem também perdedores. Para exemplificar, durante a inflação alemã, os profissionais em geral sofreram uma baixa de sua renda real, em virtude da procura de seus serviços ter acompanhado a queda da renda real dos trabalhadores (Bresciani-Turroni, p. 170). Por outro lado, como nas economias subdesenvolvidas as massas raramente se utilizam desses serviços, a mesma queda não tem influência sobre a renda dos profissionais. Ao contrário, estes últimos se beneficiam indiretamente do crescimento da renda real dos que são diretamente favorecidos pela inflação, a quem eles atendem quase exclusivamente.

A segunda observação diz respeito a um novo grupo de beneficiários, especificamente, o escalão mais elevado da burocracia. Sob o pretexto de que uma economia dirigida — especialmente as de inflação de moeda dirigida — exige um número crescente de especialistas em planejamento, finanças públicas, gerência etc., faz-se mister criar vantagens sobre vantagens para eles: vantagens adicionais (algumas até mesmo em espécie) e gratificações extraordinárias ou honorários, a serem acrescentados aos salários normais. Abusos desse tipo, contudo, aumentam facilmente num estado de inflação, chegando-se mesmo a casos em que, em algumas empresas públicas ou de capital misto, os salários dos especialistas atingem a “múltiplos dos pagos por funções similares no setor privado” (Kafka, 1967, p. 609). Como esse fenômeno se auto-acelera, não se deve subestimá-lo como economicamente negligenciável e politicamente irrelevante.

## 7. Inflação e desenvolvimento

A tese de que um aumento do fluxo monetário é “o óleo que lubrifica e facilita o movimento das rodas econômicas” foi inicialmente elaborada com muitos detalhes interessantes por Hume (p. 37 ff). Cabe lembrar que Ricardo levantou sua voz autorizada contra a mesma em *The high price of bullion* e, especialmente, em seus comentários ao ensaio *Sur les prix de Benthán*. Foi a voz da ortodoxia monetária: “Não posso concordar que qualquer aumento da moeda do país produza riqueza... Nenhuma cifra de dinheiro levada para a Suíça daria condições ao seu possuidor de drenar pântanos e torná-los produtivos... Não foi pelo dinheiro e sim pelo capital que a Escócia tem progredido”. Tudo que a inflação pode fazer é permitir que “A tome parte de um negócio anteriormente pertencente a B e C [mas]

nada será adicionado à renda real e à riqueza do país”.<sup>27</sup> Contudo, no final, Ricardo teve de curvar-se aos argumentos de Hume e Bentham:

“um aumento da moeda, não importa como ele tenha sido introduzido na sociedade, pode aumentar a riqueza, por exemplo, às expensas dos salários do trabalho; até que os salários do trabalho tenham encontrado seu nível com os preços aumentados [das] mercadorias, é possível empregar uma quantidade *adicional* de mão-de-obra, resultando daí algum aumento da riqueza do país. Um trabalhador produtivo produzirá algo mais que antes, relativamente ao seu consumo, mas isso tem apenas duração momentânea”.<sup>28</sup>

Por outro lado, essa concordância de Ricardo não elimina a possibilidade de repetir-se a exploração por nova injeção inflacionária. E como já vimos (cap. 6. 3), tanto os fatos como a análise teórica nos afirmam que ela pode ser repetida indefinidamente, enquanto existir o exército-reserva, desde que a taxa da inflação não provoque uma fuga generalizada do dinheiro.<sup>29</sup>

Portanto, a tese de que a inflação de dinheiro é o único expediente político para acelerar o crescimento das economias subdesenvolvidas<sup>30</sup> não é inteiramente destituída de fundamento. Seu início é bem claro: como a *poupança espontânea* das massas é praticamente inexistente, faz-se mister arrecadar a *poupança forçada* através do imposto, para acelerar a acumulação de capital. Em consequência, como as deficiências inerentes ao aparelhamento administrativo são difíceis de serem superadas em praticamente todos os países subdesenvolvidos, o único método eficiente de taxação é a inflação de moeda, que num só golpe taxa todos que apenas consomem e transfere os recursos para investimentos, por parte *dos elementos dinâmicos da sociedade*. Uma vez que a ordem do dia é *desenvolvimento* e tendo em vista que alguns dos crescimentos mais espetaculares têm-se dado em associação com a inflação, não se faz necessário ir além. Fiquemos portanto por aqui. Restaria, no máximo, acentuar que tudo isso parte do pressuposto de que não existe a espinhosa questão de como manter os vários circuitos monetários adequadamente ajustados para que esse maravilhoso instrumento não se autodestrua.

Penetremos, porém, mais fundo, não somente atrás do véu monetário mas também atrás da cortina criada pela agregação, para descobrir o que

<sup>27</sup> As frases citadas são de Ricardo, p. 93, 286 n., 301n. Mill (p. 550 f) assume também posição semelhante.

<sup>28</sup> Ricardo, p. 318n. (Os itálicos são adicionados). Cf. Hume, p. 38.

<sup>29</sup> Uma fuga do dinheiro é improvável se a maioria das rendas cobrir apenas as despesas correntes, ou se dificuldades de qualquer tipo impedirem o uso de dinheiro estrangeiro ou de moedas de ouro como substitutos do papel-moeda. Note-se também que uma fuga do dinheiro pode ser desfechada por uma bola de neve psicológica, mesmo que o novo dinheiro não seja impresso em quantidades excessivas. As freqüentes declarações dos governos latino-americanos de que o estado de inflação está para ser sanado não se destinam, exclusivamente, a explorar efeitos psicológicos sobre as massas (item 6), mas, também, a abrandar qualquer onda de pânico em outras áreas. A justificativa da opinião de que a inflação de moeda pode prosseguir, desde que sua taxa decresça de vez em quando (Campos, p. 102), pode ser a de evitar que tais declarações se tornem inócuas ao fim de algum tempo.

<sup>30</sup> Por exemplo, Lewis, p. 404; Campos, 1962, p. 82; Baer, 1962 p. 87, 1963, p. 405, 1965, p. 113ff; Bruton, p. 160ff.

acontece em termos reais com a estrutura dos investimentos e do consumo durante um estado de inflação.

Dois fatos são essenciais para a compreensão da inflação como mecanismo fiscal. Primeiro, a taxação imposta através da inflação é de tipo extremamente peculiar. Ela não é paga nem em dinheiro nem em espécie, pois não existe exator. O seu estratagemma reside no fato de que o equivalente a uma determinada quantia em dinheiro,  $T$ , é posta, não obstante, à disposição de algumas unidades privilegiadas, sob a forma de salários mais altos ou empréstimos bancários mais baratos. Para os propósitos deste capítulo, contudo, não precisaremos levar em conta a primeira categoria.

O segundo é que — ao contrário do que alegam os defensores da inflação — a renda taxada pela inflação não se transforma direta ou indiretamente em investimento. Após lançarem-se os empréstimos baratos nos livros das empresas,  $T$  é metamorfoseado em investimento *adicional*,  $I = \alpha T$ , e lucro extra,  $P = (1 - \alpha) T$ , com  $0 \leq \alpha < 1$ . A forma através da qual se dá essa metamorfose constitui o ponto crucial de toda a questão. Indiscutivelmente, toda a firma que pretender manter seu nível de atividade tem de aumentar seu capital de giro ao ponto requerido pelos preços inflados. Num estado de inflação, contudo, as empresas usam os empréstimos baratos adicionais para tal fim. E, na verdade, os dados citados por Baer e Simonsen (p. 285f) para o Brasil provam que os empréstimos bancários cresceram ainda mais rapidamente do que o capital de giro. Mas os mesmos autores argumentam que tais firmas deveriam aumentar seu capital de giro, utilizando-se de seu “lucro contábil”. Se essa parte, que eles chamam “lucro ilusório”, foi distribuída, elas estarão — conforme afirmam — “comendo seu próprio capital” (p. 282). Tal argumento é, contudo, em si mesmo suspeito: os empresários brasileiros estariam conseguindo o supermilagre de “comerem o bolo sem gastá-lo”. Os autores cometeram o erro de raciocinarem como se os empréstimos baratos estivessem para cessar subitamente. É precisamente porque a inflação permite que tais empréstimos prossigam ininterruptamente que o “lucro ilusório” é tão real como nada pode ser mais real. De fato, esta é a forma pela qual os beneficiários recebem a parte do leão da renda taxada pela inflação.<sup>31</sup> É verdade que os indivíduos a quem são creditados os lucros,  $P$ , podem não consumi-lo de todo. E como num estado de inflação nunca se pode contar com o fato de a poupança transformar-se em investimento, o investimento total deveria ser  $\delta T > \alpha T$ ,  $\delta < 1$ . O tamanho de  $\delta$  depende de uma série de fatores, dos quais os mais importantes são os hábitos de consumo das classes altas (a longo prazo) e as perspectivas do empresário (a curto prazo).<sup>32</sup> Mas, em face da inclinação tradicional dessas

<sup>31</sup> A contraprova de que uma redução da relação entre os empréstimos bancários e o volume da atividade produtiva determina uma redução de  $P$  e, por isso, uma queda da procura é dada pela desaceleração da economia argentina nos últimos anos. Vejam-se dados parciais em *Argentina económica*, p. 338, ainda que eles não contem tudo.

<sup>32</sup> Para um modelo em que os capitalistas se comportam “normalmente”, isto é, economizam uma proporção crescente dos resultados e investem em capital constante uma proporção crescente de suas economias, veja-se *Mathematical proofs of the breakdown of capitalism*. In: Georgescu-Roegen, cap. 12. O modelo poderia perfeitamente ser aplicado à situação presente, se dividissemos o setor de produção em três departamentos (bens de capital, bens de luxo e bens de salário), mas somente a uma substancial perda de flexibilidade.

classes, na América Latina, pelo alto padrão de vida, e também pela influência profunda que o progresso material dos demais países exerce sobre tais sociedades, sua propensão marginal a economizar deve ter sido extremamente baixa, mesmo antes de a inflação ter entrado na ordem do dia.<sup>33</sup> O efeito da terapêutica prolongada da inflação de moeda naquela propensão só pode ter sido no sentido de reduzi-la ainda mais. A conclusão é, pois, que a eficácia da inflação de moeda, como estratégia de acumulação de capital, é extremamente baixa, do ponto de vista objetivo. Em termos de custo *subjetivo* é ainda mais baixa. O crescimento espetacular que se tem verificado ocasionalmente em alguns países da América Latina — o caso do Brasil é exemplo mais freqüentemente citado — tem sido conseguido por meio de sacrifícios ainda mais espetaculares impostos às massas (cf. Simonsen, p. 73).

Releva, porém, salientar que, para qualquer pessoa investir parte de sua renda, é preciso que a procura naquele setor esteja crescendo *em termos reais*. Mas de onde se origina esse crescimento contínuo da procura? A resposta simples é que, inicialmente, origina-se principalmente dos lucros, porque eles crescem em termos reais às expensas das rendas contratuais, a partir da primeira injeção inflacionária. E se os salários reais forem periodicamente reajustados, em níveis decrescentes, os lucros continuarão a crescer naturalmente. Mas se os salários reais forem sempre reajustados para o mesmo nível, não se dará a transferência *adicional* da renda, para suportar o crescimento continuado da procura. A resposta para esse novo quebra-cabeça é que a procura continua a crescer, em virtude do desenvolvimento, e que o crescimento correspondente da renda real é canalizado para as rendas das classes altas, através do mecanismo dos créditos bancários baratos.

Para tornar ainda mais claro, o mecanismo é inerte se não houver condições para o crescimento ou desenvolvimento econômico. Esta situação peculiar era, sem dúvida, a que Ricardo tinha inicialmente em mente, e que hoje em dia permanece implícita na posição ortodoxa. Pois, se não houver condições para o desenvolvimento econômico, a renda real,  $Y$ , não poderá mesmo crescer. A inflação somente transfere a taxa do fluxo de renda  $B'D'$  das rendas contratuais para o outro setor da economia, cuja taxa da renda passa a ser  $C'D'$  (fig. 3a).<sup>34</sup> Em conseqüência, dá-se também alguma redistribuição de negócios — do produtor  $X$  para o produtor  $Y$  — e nada mais.

<sup>33</sup> Evidentemente, só uma propensão média à poupança da parte das classes altas extremamente baixa pode explicar a razão de, com condições ecológicas das mais favoráveis e sem grandes distúrbios em sua história, a América Latina não ter sido capaz de alcançar substancial desenvolvimento econômico desde a colonização. Por outro lado, sabe-se, por tradição oral, que a procura de automóveis no Brasil era tão elevada, que cedo tornou-se lucrativa a instalação de uma linha de montagem, construída em 1918, quando países com renda *per capita* muito mais elevada continuavam a importar automóveis completamente montados.

<sup>34</sup> Para simplificar, o gráfico foi desenhado partindo da hipótese de que os salários são reajustados ao nível inicial,  $AB$ , e também ignorando os distúrbios que se seguem imediatamente à introdução de um estado de inflação (no instante  $t_0$ ). A participação efetiva da mão-de-obra segue a curva ondulada  $ac$   $b_0$   $a$   $b_1$ ... mas  $DD'$  representa a participação média ao longo do tempo.

Por definição, uma economia subdesenvolvida não se ajusta ao modelo ricardiano. Nesse tipo de economia *existe* possibilidade de desenvolvimento. E, pelo que já vimos, o estado de inflação, aumenta a procura de certas mercadorias, de um lado, e, de outro, oferece dinheiro barato para a ampliação das indústrias correspondentes. Abstraindo-se as fricções usuais, temos um mecanismo ideal de oferta/procura que nos lembra a lei de Say. A base abstrata do ponto de vista de que o estado de inflação promove desenvolvimento está, portanto, esclarecida. Na vida real, porém, em virtude de atmosfera de insegurança associada com aquele estado, as expectativas dos empresários podem facilmente errar o alvo por grande margem. Um otimismo exagerado em determinado momento, por exemplo, pode levar a um excesso de capacidade, seguindo-se por isso um período de estagnação. O mecanismo de oferta/procura entre a maior procura e o maior investimento não funciona tão serenamente como parece no papel.

A heterodoxa associação do crescimento com a inflação muito frequente na América Latina, como observou Kafka (1962, p. 162), não nos deveria, portanto, surpreender.<sup>35</sup> Nem nos deveriam surpreender, também, as outras observações de Kafka, de que a estabilidade monetária tem sido quase invariavelmente associada com a estagnação. Ao contrário de muitas opiniões (por exemplo, Lewis, p. 236), os lucros — não confundir com os *windfalls* — não podem ir além do seu nível normal, sem algum *tipo* de expansão monetária. Dada as origens históricas que prevalecem na América Latina, a inflação de moeda é a única forma utilizável.<sup>36</sup>

Para penetrarmos agora além do véu da procura global, precisamos observar que as necessidades humanas apresentam uma hierarquia dialética (Georgescu-Roegen, 1966, p. 190/201) que, por sua vez, reflete-se na hierarquia das mercadorias. Isto é, cada mercadoria é incluída no orçamento de um indivíduo somente após sua renda real ter excedido um determinado nível. Em cada situação particular, podemos classificar todas as mercadorias como bens de salários — os que são consumidos normalmente pelos trabalhadores e pelos que percebem rendas baixas — e bens de luxo. Torna-se assim óbvio que o resultado de qualquer aumento da renda das classes altas se concentra praticamente na procura dos bens de luxo.

Ainda mais, em virtude dessa hierarquia, tal procura não só aumenta quantitativamente, como também qualitativamente, isto é, amplia-se continuamente por novos produtos. Assim, além de se ampliarem as linhas de atividade industrial já existentes, novas linhas são criadas. Em ambos os casos, são introduzidos métodos novos de relação capital/produto mais elevada — ou mais baixa relação mão-de-obra/produto. Isto é fundamental para distinguir *desenvolvimento econômico* de *crescimento*. Em termos mais claros, onde quer que haja desenvolvimento econômico, o nível de emprego deve crescer em menor proporção que a taxa do fluxo da produção total. Os dados estatísticos de quase todos países da América Latina con-

<sup>35</sup> Simonsen (p. 73), também, observou que “o desenvolvimento econômico pode ser compatível com um estado de inflação, mas que não existe correlação positiva entre os dois fenômenos”.

<sup>36</sup> O México fornece boa contraprova, com seu sistema eficiente de instituições financeiras que sustentam o crescimento através de expansão normal de crédito.

firmam este ponto elementar, pelo menos no que diz respeito ao setor industrial (quadro 3). Contudo, como num estado de inflação a tendência da taxa do salário real é, quando muito, constante, a participação total do trabalho deve crescer em proporção muito menor que o valor do produto total. Como se verifica na fig. 3b, a introdução do estado de inflação acelera a taxa de crescimento, de  $CE$  para  $EC'$ . A participação do trabalho, após reduzir-se na magnitude  $FD$ , segue a taxa de crescimento  $DD'$ , inferior a  $EC'$ . Se os trabalhadores fossem, porém, capazes de lutar por uma participação proporcional ao aumento da produtividade, sua participação seguiria  $FF'$  (que é paralela a  $EC'$ ). Ao longo do tempo, o ganho das classes superiores é, portanto, a área hachuriada  $FDD'F'$ .

Seria importante verificar se os dados que conseguimos obter comprovam este último ponto. Nos casos da Argentina e da Colômbia, conquanto a participação percentual da mão-de-obra tenha flutuado apreciavelmente, sua tendência geral é indiscutivelmente declinante nos períodos considerados (quadro IV).<sup>37</sup> No caso do Brasil, os dados mostram, ao contrário, uma tendência firme ascendente. Alguns aceitaram esta última evidência, tal como aparece (por exemplo, Kafka, 1967, p. 603); outros põem-na em dúvida (por exemplo, Baer, 1965, p. 119/125). Nossa posição é que faz-se necessário um grau de acuidade e sofisticação estatística muito maior que o existente na América Latina (e até mesmo em economias mais avançadas), para um teste conclusivo do ponto em questão. Um simples exame do quadro 5 é suficiente para mostrar como esses dados são fracos. É mais do que claro que todas as rendas que não os salários e ordenados pagos ao *pessoal regular* — especialmente aos profissionais e executivos — foram grandemente subestimadas. Informam-nos que essas rendas foram estimadas com base em declarações para fins de imposto, ou com base na taxa de inflação.<sup>38</sup> Contudo, a evasão fiscal (notoriamente elevada na América Latina) é possível somente para as rendas outras que não os salários e ordenados regulares e, como é razoável admitir, aumenta progressivamente com a inflação. Por esta e outras razões, que não precisam ser enumeradas, nós não conseguiremos comprovação factual. Este é um dos casos especiais em que teremos de voltar à *teoria* elementar acima apresentada e abandonar os  *fatos*.

Com a manutenção dos salários reais em baixos níveis, qualquer crescimento da procura dos bens de salários só pode originar-se de um aumento do nível de emprego. Por outro lado esse crescimento não será qualitativo. Se a renda real de um indivíduo, em virtude da hierarquia de suas necessidades, não lhe permite ter uma geladeira, mesmo milhões de rendas adicionais da mesma magnitude não aumentarão em uma única sequer, a procura por geladeiras. Ademais, sendo os salários reais tão baixos na América Latina, a procura individual de bens de salários *industriais* não é muito significativa. O aumento da procura global, por si mesma, é, portanto, insuficiente para atrair grandes empresas, especialmente quando se leva em conta os grandes contrastes do outro lado da cerca, onde a expansão da

<sup>37</sup> O índice que construí para a Argentina, com base em dados geralmente mais fidedignos, mostra mesmo uma tendência ligeiramente declinante da folha real de salários industriais (quadro 3, col. 4).

<sup>38</sup> *A Economia brasileira e suas perspectivas*. Rio de Janeiro, APEC, maio 1963, p. 22/24.



procura de bens de luxo é contínua e apoiada por vários tipos de sustentação de preços pelo governo e, sobretudo, sem preços-teto. As conseqüências são óbvias: de um lado da cerca, uma indústria dinâmica, e, do outro, a virtual estagnação industrial. Todas as vantagens da produção em larga escala são *ipso facto* negadas às indústrias de bens de salários.<sup>39</sup>

Existe desenvolvimento econômico, mas ele se encontra confinado a algumas áreas da atividade econômica e beneficia quase exclusivamente um determinado setor da sociedade. Os dados sobre a produção dizem-no claramente (quadro 6). Tudo funciona como numa dança de quadrilha, da qual somente participa um grupo privilegiado que aumenta seu ritmo progressivamente, para o prazer crescente dos participantes: as massas permanecem na mesma posição inicial de espectadores melancólicos.<sup>40</sup> Como Marx provavelmente o diria, o estado de inflação é a técnica mais engenhosa de converter todos os ganhos da crescente produtividade em mais valia.

Uma vez que, hoje em dia, a ciência econômica é analisada em termos eminentemente positivos, considerações deste tipo podem ser facilmente alijadas como “juízos de valor” (p. ex., Bruton, p. 161). Ainda assim, nós insistimos em clamar contra os males *positivos* da inflação de moeda: o investimento excessivo nas indústrias de bens de luxo (inclusive os investimentos individuais em apartamentos de luxo), assim como a negligência naqueles setores que requerem maior *espera* — indústrias de bens de capital e serviços públicos. Duvidamos, contudo, que alguém consiga provar que qualquer uma dessas características seja um mal, do ponto de vista puramente positivo, sem invocar — como critério final — o progresso das massas. Seja como for, se essas conseqüências se constituem em males, torna-se então extremamente relevante observar que se trata de uma conseqüência direta de um desenvolvimento cuja roda volante é a procura de bens de luxo, continuamente alimentada por empréstimos baratos, ou não raro gratuitos.<sup>41</sup>

Campos (p. 82) está certo, portanto, ao admitir que o desenvolvimento dos países da América Latina não se originou do impulso inicial de empresários schumpeterianos. Como vimos neste capítulo, os empresários da

<sup>39</sup> Este ponto encontra forte confirmação no caso de sapatos e roupas. Exceto no caso da Argentina, onde a alta renda *per capita* e o padrão relativamente elevado da classe operária a coloca numa categoria especial, somente uma pequena parcela desses produtos é produzida por organizações industriais; a maior parcela ainda é produzida por pequenas oficinas artesanais.

<sup>40</sup> Para recordar uma ressalva do item introdutório, não pretendo negar todo e qualquer movimento do *stratum* mais baixo para o mais alto. O que afirmo é que a intensidade desse movimento é tão pequena que não chega a prejudicar, a curto prazo, o retrato analítico sugerido nos parágrafos anteriores. Os dados de distribuição da renda para os países da América Latina são insuficientes, incompletos e, naturalmente, dos mais discutíveis. Os mais completos, para a Argentina, são visivelmente suspeitos, tais as elevadas flutuações que demonstram. Entre 1953 e 1959 eles mostram apreciável deslocamento dos dois decis mais baixos para os decis mais elevados, principalmente para o mais elevado; entre 1959 e 1961, o movimento é exatamente inverso (*Argentina económica*, p. 98).

<sup>41</sup> O fato de a substituição de importações ter produzido, geralmente resultados opostos aos esperados, em face de sua filosofia, deve-se muito provavelmente ao mesmo complexo. A substituição de artigos de luxo previamente importados foi elevada a tal extremo, que as importações necessárias à sustentação de suas indústrias são hoje maiores do que a importação inicial daqueles artigos.

América Latina tiveram que ser estimulados por meio de altos subsídios, para exercerem suas funções. Mas Campos distorce o outro lado da questão, ao afirmar que o estado de inflação é a consequência inevitável “da aspiração das massas de melhorar seu padrão de consumo”. A verdade é que esse estado é a consequência das aspirações da classe alta pela vida mais luxuosa.<sup>42</sup>

## 8. Inflação e crescimento equilibrado

Não existe um critério positivo para definir crescimento equilibrado. Tudo que podemos fazer, neste momento, como ponto de partida, é defini-lo como uma estrutura equilibrada de despesas de consumo, como a que prevalece, em média, nos países mais desenvolvidos, a esta altura dos acontecimentos. Esse conceito é reconhecidamente estreito, do ponto de vista histórico; mas não caso único na ciência econômica.

Assim sendo, um país subdesenvolvido só pode ter uma estrutura desequilibrada. E como entendemos por desenvolvimento econômico — como é o certo — o processo pelo qual a estrutura de um país subdesenvolvido se altera de forma a aproximar-se gradativamente de uma estrutura desenvolvida, conclui-se que o desenvolvimento econômico implica em mudança estrutural contínua. Ainda que essa mudança não precise ser rigidamente determinada, ela também não pode ser arbitrária. Existe uma área de penumbra, razoavelmente larga, que separa os casos de crescimento equilibrado (isto é, *um crescimento tendente a reduzir as diferenças relativamente a uma estrutura equilibrada*) dos de crescimento desequilibrado. Para uma analogia familiar: uma criança recém-nascida não tem as mesmas proporções biométricas de uma pessoa adulta média; mas, para que o seu crescimento seja normal, essas proporções precisam alterar-se numa direção mais ou menos definida e não de maneira arbitrária. Por exemplo, a cabeça de uma criança deve crescer numa proporção menor que suas pernas.

O resultado de tudo isso é óbvio: o crescimento induzido por um estado de inflação do tipo que se observa na América Latina é altamente desequilibrado. Com efeito, as estruturas da grande maioria desses países podem mesmo estar tão desequilibradas quanto o eram antes de iniciar-se o processo de industrialização.

O argumento — que será provavelmente levantado neste momento — de que sem a industrialização acentuada não pode haver desenvolvimento econômico, não justifica, naturalmente, o crescimento concentrado principalmente na indústria de bens de luxo. Outro argumento correlacionado, entretanto, deveria atrair nossa atenção. Trata-se da antiga crença de que a procura dos ricos pelo supérfluo é o único estímulo para o progresso. Citando o seu criador:

<sup>42</sup> É comum ouvir-se o argumento de que, com o aumento do investimento governamental, essa situação seria corrigida. A verdade é que, para os países cujos dados são disponíveis (Argentina e México) e para o período 1950/65, a participação dos investimentos governamentais não mostra qualquer tendência ascendente. As aspirações e os interesses de classe acima resumidos influenciam também os investimentos governamentais que, mais freqüentemente do que se imagina, criam novos “serviços públicos”, especialmente para as classes altas.

... enquanto o luxo  
empregava um milhão de pobres,  
e a ostentação odiosa um milhão mais;

.....  
aquela iniquidade estranha e ridícula fez-se  
a própria roda que acelerava a atividade

.....  
Com tal velocidade, que os próprios pobres  
Viveram melhor que os ricos antes,  
E nada poderia ser melhor.\* 43

Esse é um argumento analítico, conquanto em verso, e, como muitos argumentos analíticos em economia, só é válido para a realidade que seu autor tem em mente. Tendo em vista os privilégios institucionais das classes altas na Europa, ao tempo de Mandeville, é claro que não teria ocorrido o desenvolvimento das artes, sem que houvesse a procura do supérfluo pelas classes privilegiadas. É igualmente claro que o emprego adicional transformou-se em poderoso fator desenvolvimentista para a mão-de-obra, em virtude da extraordinariamente elevada relação trabalho/produto.<sup>44</sup> Aquelas duas condições essenciais implícitas na tese de Mandeville não mais se aplicariam à América Latina, nem mesmo a qualquer outro país. Uma vez que as instituições feudais já foram legalmente abolidas, não existe mais lugar para que a renda nacional se mantenha sob o controle de uma minoria, nem que o desenvolvimento dependa do bem-estar dessa minoria. Por outro lado, duas são as razões pelas quais a expansão econômica atual, na América Latina, efetiva-se com a mais baixa relação trabalho/produto conhecida. As novas técnicas são importadas tal como utilizadas nas economias mais avançadas, onde representam a última palavra em progresso tecnológico. Em segundo lugar, a expansão ocorre prin-

\* N. do T.: O poema no original é como segue:

... whilst Luxury  
Employ'd a Million of the Poor,  
And odious Pride a Million more;

.....  
That strange ridic'ulous Vice was made  
The very Wheel that turn'd the Trade

.....  
To such a hight, the very Poor  
Live'd better than the Rich before,  
And nothing could be added more.

43 Mandeville, Bernard. *A fábula das abelhas: ou vícios privados, Benefícios públicos*. Kaye, F.B. ed. Oxford, 1924. v. 2, p. 25.

44 Por mais surpreendente que pareça, nos sistemas socialistas, também, um grupo de pessoas — as gerações atuais — trabalha para construir uma indústria de bens de luxo para outro grupo — as gerações futuras. O único ponto que interessa, portanto, é se cada geração pode beneficiar-se, pelo menos em parte, do seu próprio esforço.

principalmente naqueles setores onde a relação trabalho/produto é relativamente a mais baixa — automóveis, geladeiras, televisores etc. O aumento no nível de emprego não pode pois exercer a mesma aceleração desenvolvimentista, como há três séculos. E, contrastando com o que acontecia na Europa Ocidental, àquela época, na América Latina o exército-reserva não apresenta nenhum sinal de estar diminuindo. Na verdade, no ritmo lento em que está crescendo o nível de emprego na região, levaria um tempo enorme para absorver o exército-reserva, mesmo na hipótese de a população manter-se estacionária (quadro 3, coluna 7).

## 9. O Impasse estrutural

Ainda que seja generalizada a opinião de que seria perigoso tentar eliminar um estado de inflação exclusivamente através da paralisação de novas emissões (cf. Hansen, p. 163), quando se chega à orientação prática, todos aconselham, geralmente, algum tipo de reforma fiscal, financeira ou monetária. Com relação à política a seguir-se, parecem estar todos dominados pela idéia de que tudo se resume em operar adequadamente os instrumentos monetários, se se quer liquidar com a inflação. Essa idéia ignora a advertência de Hansen (p. 157) de que “a confiança na política monetária, exclusivamente... é usar um instrumento perigosamente unilateral”.

A validade dessa advertência é de fácil comprovação. Se o governo começa a frear a inflação, duas coisas acontecerão, necessariamente. Primeiro, dar-se-á a *crise de crédito* — como tantas vezes temos visto sempre que um governo da América Latina tenta diminuir a impressão de dinheiro novo. Em consequência, não mais será possível inflacionar os lucros distribuídos no montante global dos *lucros ilusórios*. A redução da renda da classe empresarial determinará uma diminuição da procura dos artigos de luxo na mesma proporção. Vêem-se, então, os trabalhadores despedidos reclamando nas ruas — como o fizeram pacificamente em São Paulo, no verão de 1964 — contra as empresas e, indiretamente, contra o governo.<sup>45</sup> A única solução *imediate* que resta ao governo é, evidentemente, voltar à prática de untar as engrenagens do comércio com dinheiro novo.

É, portanto, o próprio desequilíbrio da economia que destrói qualquer tentativa de redução da dose da inflação. Por outro lado, persistir com a terapêutica inflacionária agrava o desequilíbrio estrutural [fig. 3 (b)]. Isso parece confirmar a noção de que os países latino-americanos confrontam-se com um dilema — noção que se constitui num *leitmotiv* sutil de um bom número de análises da situação (p. ex., Presbisch). Na verdade, não existe nenhum dilema, mas antes um impasse que pode ser removido pela correção da estrutura desequilibrada que o determina. Essa operação, contudo, não deveria ser imaginada como uma reutilização dos recursos empregados. Isto pela simples razão de que uma vez cristalizadas em capacidade física tais recursos não podem ser mudados de um setor para o outro com a mesma facilidade instantânea com que nos acostumamos a mudar a ponta do lápis de uma posição de *equilíbrio* para outra, em nossa discussão analítica.

<sup>45</sup> Vale a pena observar que a explicação diferente oferecida por Friedman (1968, p. 9) para o mesmo fato reflete, mais uma vez, seu apego a um modelo baseado numa economia avançada, sem controles governamentais.

Há alguns anos apresentamos um modelo para representar essa idéia — que era novidade na época — de que o sistema econômico não se atém às mesmas leis na expansão e na contração dos ciclos econômicos (Georgescu-Roegen, 1966, cap. 8). Gostaríamos de acrescentar, nesta oportunidade, que a razão básica dessa assimetria está no fato de que a *desacumulação* não é o processo oposto da *acumulação*, com as mesmas conseqüências importantes assim como a *deflação* não é o processo oposto da *inflação*. Ao contrário da impressão generalizada da ortodoxia monetária, não existe um pêndulo.

A despeito de a acumulação da capacidade produtiva ser o terror dos planejadores, trata-se de um processo mais simples do que a *desacumulação* da capacidade existente. Isto por uma razão — uma vez que os meios são disponíveis, a *acumulação* é um processo muito mais rápido. Para que uma instalação industrial seja *desacumulada*, ela tem que ser *efetivamente* usada até que todas as suas partes se transformem em sucata *no mesmo instante*. E isso pode exigir um período de tempo extremamente longo (da mesma maneira que algum investimento adicional) uma vez que, para todos os efeitos práticos, a estrutura é considerada acertadamente como quase eterna. Para ser ainda mais claro — uma instalação industrial pode ser destruída ou abandonada, mas não é esse o sentido que damos à idéia de transferir o capital de uma indústria para outra. Sequer a venda de uma instalação industrial, com grande perda, representa *desacumulação* em termos reais. Contudo, ambos os processos têm sido utilizados na tentativa dolorosa de *desacumular* investimentos excessivos numa direção. Uma ilustração pertinente: no início da década de 1920, quando os industriais alemães perceberam que a inflação havia produzido superinvestimentos em alguns setores (especialmente nos de artigos de luxo), uniram-se em torno do surpreendente *slogan*: “Demolição! Devemos considerar como perdido o capital estupidamente investido em [tais] fábricas” (Bresciani-Turroni, p. 390). Nenhum país da América Latina, contudo, é suficientemente rico para dar-se ao luxo de corrigir seu desequilíbrio industrial por esse meio extraordinário. Além disso, a capacidade de produção de artigos de luxo, na América Latina, só é excessiva relativamente à sua renda real *per capita* atual.

A única solução que evitaria uma revolução política radical, para corrigir a estrutura desequilibrada de uma economia desse tipo, e orientá-la no sentido de um desenvolvimento equilibrado, seria paralisar o crescimento das indústrias de artigos de luxo e desenvolver os outros setores, especialmente a indústria de bens de salários, dentro da ordem hierárquica desses bens. Apesar de tudo, foi a indústria de bens de salário que criou as bases mais amplas e sólidas para o desenvolvimento das economias mais avançadas, tanto no passado como no presente. Em verdade, o desenvolvimento econômico só será duradouro se cada vez mais os bens de luxo se converterem em bens de salário ou, parafraseando uma observação pertinente de Schumpeter,<sup>46</sup> somente se cada vez maior número de operárias usar meias de seda, e não apenas a rainha usá-las em maior quantidade.

<sup>46</sup> Schumpeter, J.A. *Capitalism, socialism, and democracy*. 2. ed., New York, 1947, p. 67.

Caracterizando-se por uma relação trabalho/produto mais elevada, a indústria de bens de salário cria a sua própria procura e, ao oferecer um maior número de oportunidades a novos empresários, também sustenta a procura de artigos de luxo. A retirada gradual do subsídio do crédito barato das indústrias de bens de luxo pode assim ter seguimento, sem a criação de um impasse. O plano corretivo não precisa observar critérios de lucratividade: não existe ainda qualquer procura efetiva — ou ela é praticamente inexistente — para a indústria desenvolver-se de acordo com o plano. Isso não significa, porém, que se devesse ignorar o problema de *onde se origina a procura*. Os salários reais precisam ser elevados, mas em proporção com o crescimento das indústrias de bens de salário, sem o que teríamos novas fonte de pressão inflacionária.

Finalizando, gostaríamos de acentuar o fato de que a argumentação deste ensaio não pretende negar a importância de uma política monetária bem adequada ao processo de reajustamento. Mas mantemos a tese de que, por mais miraculosas que sejam, apenas medidas monetárias não podem sanar um estado de inflação. Caso se falhe na ação sobre as coordenadas reais, ou seja, a correção da estrutura, orientando-a para o equilíbrio rompido pela inflação, ela não só manter-se-á trancada da forma como descrevemos, como, o que é pior, a chave girará na direção errada. E a fechadura ficará com tranca dupla.

#### Referências Bibliográficas

1. Baer, Werner. Inflation and economic growth: an interpretation of the Brazilian case, *Economic Development and Cultural Change*, 11, 1962, 85-97.
2. Baer, Werner. Inflation and economic efficiency. *Ibid.*, 11, 1963, p. 395-406.
3. Baer, Werner. The inflation controversy in Latin America: a survey. *Latin American Research Review*, v. 2, 1967, p. 3-25.
4. Baer Werner & Simonsen, Mario Henrique. Profit ilusion and policy-making in an inflationary economy. *Oxford Economic Papers*, 17, 1965, p. 279-90.
5. Bentham, Jeremy. *Works*. Bowring, John ed. Edinburgh, 1838-1843, v. 3.
6. Bentham, Jeremy. *Sur les prix*. In Ricardo, David. *Works*. P. Staffa ed. Cambridge, 1951, v. 3, p. 267-341.
7. Bernstein, E.M. & Patel. I.G. Inflation in relation to economic development. *Staff Papers*, 2, 1951/52, International Monetary Fund, p. 363-98.
8. Bresciani-Turroni, C. *The economics of inflation*. London, 1937.
9. Bruton, Henry J. *Principles of development economics*. Englewood Cliffs, N.J., 1965.
10. Campos, Roberto de Oliveira. Inflation and balanced growth. In: *Economic Development for Latin America*. Ellis. Howard S. ed. London, 1962, p. 82-103.
11. Campos, Roberto de Oliveira. Economic and financial policies of the Brazilian Government. In: *A economia brasileira e suas perspectivas*. Rio de Janeiro, APEC, 1966, p. 317-21.
12. Friedman, Milton. The role of monetary policy. *American Economic Review*, v. 58, 1968, p. 1-17.
13. Friedman, Milton & Heller, Walter W. *Monetary vs. fiscal policy: a dialogue*. New York, 1969.
14. Georgescu-Roegen, Nicholas. *Analytical economics: issues and problems*. Harvard University Press, 1966.
15. Hansen, Alvin. *Monetary theory and fiscal policy*. New York, 1949.
16. Hume, David. *Writings on economics*. Rotwein, E. ed. London, 1955.

17. Kafka, Alexandre. The theoretical interpretation of Latin American economic development. In: *Economic development for Latin America*. Ellis, Howard S. ed. London, 1962, p. 82-103.
18. Kafka, Alexandre. The Brazilian stabilization program, 1964-1966. *Journal of Political Economy* v. 75, 1967, p. 596-631.
19. Keynes, J.M. Inflation as a method of taxation. *The Manchester Guardian Commercial*, p. 268-69, July 27, 1922.
20. Keynes, J.M. *Monetary reform*. New York, 1924.
21. Keynes, J.M. *A treatise on money*. New York, 1930.
22. Keynes, J.M. *The general theory of employment, interest, and money*. New York, 1936.
23. Lewis, W. Arthur. *The theory of economic growth*. London, 1955.
24. Marshall, Alfred. *Principles of economics*. 8th ed., New York, 1949.
25. Mill, J.S. *Principles of political economy*. London, 1920.
26. Prebisch, Raul. Economic development and monetary stability. *Economic Bulletin for Latin America*, v. 6, 1961, 1-25.
27. Ricardo, David. *Works*. P. Sraffa ed., Cambridge, 1951, v. 3.
28. Robertson, D.H. *Money*. rev. ed., 1948, New York, 1922.
29. Simonsen, Mario Henrique. *A experiência inflacionária no Brasil*. Rio de Janeiro, 1964.
30. Walras, Léon. *Elements of pure economics*. Tr. W. Jaffé, Homewood, Ill., 1954.
31. Walras, Léon. *Etudes d'économie politique appliquée*, 2 ed. Lausanne, 1936.

#### Fontes Estatísticas

*Anuário Estadístico*, Buenos Aires.

*Anuário Estatístico do Brasil*.

*Anuário General de Estadística*, Bogotá.

*Argentina Económica y Financiera*, Buenos Aires, OECEI.

*Boletim do Banco Central do Brasil*.

*Boletim Estadístico*, Banco Central de la República Argentina.

*Boletim Mensual*, Dirección Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires.

*Boletín Mensual*, Banco Central de Chile.

*Conjuntura Econômica*, Rio de Janeiro.

*Demographic Yearbook*, United Nations.

*A economia brasileira e suas perspectivas*, Rio de Janeiro, APEC.

*Economic Bulletin for Latin America*, United Nations.

*Informe E.S.* Buenos Aires, Dirección Nacional de Estadística y Censos.

*Importaciones, industrialización y desarrollo económico en la Argentina*. Buenos Aires, FIAT, 1963, t. 1.

*Monthly Bulletin of Statistics*, United Nations.

*Revista del Banco de la República*, Bogotá.

*Statistical Bulletin for Latin America*, United Nations.

*Statistical Yearbook*, United Nations.

*Statistics on the Mexican Economy*, México, 1966.

*Yearbook of Labour Statistics*, United Nations.

*Yearbook of National Accounts Statistics*, United Nations.

Nota: Alguns dados tornaram-se disponíveis graças à cortesia do Instituto Torcuato di Tella e do Sr. H. Biggs.

## APÊNDICE ESTATÍSTICO

Um asterisco significa que a série não é comparável, ou foi reconstruída com base em informações parciais. Os dados entre parêntesis são incompletos.

QUADRO 1  
Custo da vida, salários e rendas não-salariais

ANO	Argentina						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1950	100	—	100	100	100	100	100
1951	137	37	119	113	155	87	82
1952	190	39	152	147	159	80	77
1953	197	4	160	154	190	81	78
1954	205	4	187	173	206	91	84
1955	230	12	192	177	256	84	77
1956	261	13	263	249	321	101	95
1957	325	25	270	255	415	83	78
1958	428	32	396	374	578	92	87
1959	914	114	673	624	1.204	74	68
1960	1.164	27	794	730	1.541	68	63
1961	1.320	13	985	922	1.761	75	70
1962	1.691	28	1.231	1.155	2.137	73	68
1963	2.098	24	1.540	1.443		73	69
1964	2.563	22	2.033	1.869		79	73
1965	3.295	29	2.764	2.503		84	76
1966							
1967							

(Continua)





QUADRO 2  
Salários-mínimos

ANO	Brasil				México	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)
1950					100	100
1951	100 (XII)	100	100		100	88
1952					160	124
1953					160	126
1954	200 (V)	138	70	85	190	144
1955					190	123
1956	317 (VII)	146	92	115	217	135
1957					217	128
1958	500 (XII)	142	91	118	243	129
1959					243	127
1960	800 (X)	128	83	112	296	145
1961	1.120 (X)	128	96	112	296	144
1962			76	102	372	178
1963	1.750 (I)	117			372	178
1964	3.500 (II)	112	61	89	479	223
1965	5.500 (II)	100	67	90	479	215
1966	7.000 (III)	85	69	84		
1967	8.750 (II)	81	66	75		

(1) Índice do salário-mínimo nominal (no decreto de reajustamento).

(2) Índice do salário-mínimo real.

(3) Índice do salário-mínimo real no mês anterior ao do decreto.

(4) Índice do salário-mínimo real médio entre dois decretos.

Nota: Algarismos romanos indicam o mês do decreto.

QUADRO 3  
Emprego, folha de salários e produção manufatureira

ANO	Argentina						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1950	100	100	100	100	100	100	100
1951	102	101	101	88	87	100	99
1952	105	102	104	82	79	102	97
1953	107	96	104	78	75	108	90
1954	109	101	118	92	78	117	93
1955	111	108	137	90	66	127	97
1956	113	115	140	116	83	122	102
1957	115	120	176	100	57	147	104
1958	117	125	201	116	58	161	107
1959	119	130	200	96	48	154	109
1960	121	122	217	83	38	178	101
1961	123	118	234	88	38	198	96
1962	125	114	221	83	38	194	91
1963	127	106	210	78	37	198	84
1964	129	102	245	81	33	240	79
1965	131	106	272	89	33	257	81
1966							

(Continua)

QUADRO 3 (continuação)

ANO	Brasil						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1950							
1951							
1952	100	100	100	100	100	100	100
1953	102	109	102	103	101	93	107
1954	105	113	109	119	109	96	108
1955	107	116	122	125	102	106	108
1956	110	116	133	126	95	114	105
1957	112	110	137	126	92	125	98
1958	115	119	167	137	82	141	103
1959	118	135	198	149	75	147	114
1960	128	—	—	—	—	—	—
1961	131	—	—	—	—	—	—
1962	135	150	229	184	80	153	111
1963	140	142	245	193	79	172	101
1964	145	151	253	204	81	167	104
1965	149	146	259	188	73	178	98
1966							
ANO	Chile*						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1950	100	100	100	100	100	100	100
1951	102	100	120	91	76	120	98
1952	104	—	133	—	—	—	—
1953	106	101	143	87	61	142	95
1954	109	105	148	67	45	141	96
1955	112	—	143	—	—	—	—
1956	115	—	153	—	—	—	—
1957	118	112	150	72	48	134	95
1958	121	(113)	154	(102)	(66)	(136)	(93)
1959	123	(115)	182	(91)	(50)	(158)	(94)
1960	127	(113)	172	(87)	(51)	(152)	(89)
1961	129	114	183	93	51	161	88
1962	132	116	202	99	49	174	88
1963	135	121	214	95	44	177	90
1964	138	128	225	105	47	176	93
1965	141	(129)	236	(114)	(48)	(183)	(92)
1966	145	(128)	252	(134)	(53)	(197)	(88)

(continua)

QUADRO 3 (continuação)

ANO	Colômbia						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1950							
1951							
1952							
1953	100	100	100	100	100	100	100
1954	103	—	91	—	—	—	—
1955	106	110	110	116	105	100	104
1956	110	118	126	129	102	107	107
1957	113	120	132	145	110	110	106
1958	117	120	133	154	116	111	103
1959	121	124	141	169	120	114	102
1960	125	129	157	193	123	122	103
1961	129	131	165	212	128	126	102
1962	133	134	187	258	138	140	101
1963	137	135	188	254	135	139	98
1964	141	136	194	255	131	143	96
1965	146	135	—	253	—	—	92
1966	151	138	—	246	—	—	91
1967							

ANO	México						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1950	100	100	100	100	100	100	100
1951	103	102	106	100	94	104	99
1952	106	102	105	92	88	103	96
1953	108	98	106	95	90	108	91
1954	112	95	115	98	85	121	85
1955	115	100	129	101	78	129	87
1956	118	108	142	113	80	132	92
1957	122	109	161	113	70	148	89
1958	125	110	176	113	64	160	88
1959	129	110	192	123	64	174	85
1960	135	122	208	142	68	171	90
1961	140	127	216	152	70	170	91
1962	144	126	231	162	70	183	88
1963	149	110	252	166	66	229	74
1964	154	129	285	208	73	221	84
1965	160	136	306	226	74	225	85
1966	165	—	340	—	—	—	—
1967	171	—	368	—	—	—	—

- (1) Índice da população.  
 (2) " de emprego na indústria manufatureira.  
 (3) " do valor bruto da produção industrial manufatureira a preços constantes.  
 (4) " da folha real de salários.  
 (5) " do custo da mão-de-obra em relação ao produto bruto — (4)/(3).  
 (6) " produto bruto por trabalhador — (3)/(2).  
 (7) " de absorção de mão-de-obra — (2)/(1).

Notas: Argentina: (3) = (6) × (2); (4) = (2) × índice dos salários reais da mão-de-obra não especializada.  
 Colômbia: inclui todos os empregados; 1965 66, (4) = (2) × índice do salário real.  
 México: (2) assalariados somente; (4) = 2 × índice do salário real.

QUADRO 4  
Distribuição da renda nacional

Argentina				Brasil				Colômbia			
ANO	(1)	(2)	(3)	ANO	(1)	(2)	(3)	ANO	(1)	(2)	(3)
1950	100	100	49,6	1947	100	100	29,5	1950	100	100	53,5
1951	141	131	46,2	1948	113	117	30,6	1951	117	103	49,3
1952	164	167	50,5	1949	130	142	32,2	1952	129	115	47,9
1953	186	183	48,9	1950	153	171	32,9	1953	146	131	48,1
1954	210	211	49,9	1951	182	198	32,0	1954	163	142	46,6
1955	253	239	47,0	1952	210	237	33,2	1955	206	156	40,5
1956	312	292	46,4	1953	257	288	33,1	1956	232	170	39,2
1957	400	362	44,8	1954	324	366	33,3	1957	271	199	39,3
1958	581	542	46,3	1955	412	495	35,4	1958	302	233	41,4
1959	1.096	892	40,4	1956	522	681	38,5	1959	350	269	41,2
1960	1.332	1.074	40,0	1957	622	810	38,4	1960	400	313	41,9
1961	1.586	1.348	42,0	1958	741	966	38,4	1961	460	369	42,9
1962	1.994	1.652	41,1	1959	1.010	1.310	38,2	1962	518	432	44,7
1963	2.416	1.960	40,2	1960	1.352	1.754	38,3	1963	651	566	46,5
1964	3.298	2.890	43,5					1964			
1965	4.533	4.229	46,3					1965			

(1) Índice da renda nacional.

(2) Índice da folha de salários.

(3) Participação da mão-de-obra na renda nacional.

Notas: Brasil: (2) Exclui os ordenados de executivos e profissionais.

Colômbia: (2) Inclui todo o pessoal na folha de salários governamental e as vantagens de todos os empregados.

QUADRO 5  
Distribuição da renda nacional no Brasil  
(Em milhões de NCr\$)

FONTE	1947	1960	(2) : (1)
	(1)	(2)	
1. Salários e ordenados	41	719	1.754
2. Profissionais autônomos	16	167	1.044
Subtotal: (1) + (2)	(57)	(886)	(1.554)
3. Profissões liberais	4	37	925
4. Ordenados de executivos	20	154	770
5. Empresas individuais e limitadas	2	14	700
6. Subtotal: (3) + (4) + (5)	(26)	(205)	(788)
7. Lucros, juros e aluguéis	19	275	1.447
Total (Setor Urbano)	102	1.366	1.345
Renda Nacional	139	1.879	1.352

QUADRO 6  
Produção anual de alguns produtos

DISCRIMINAÇÃO	1950-1954	1955-1959	1960-1964
<b>A) Per capita</b>			
<b>Argentina</b>			
Açúcar (t)	0,038	0,041	0,040
Tecidos de algodão (t métricas)	(0,0041)	0,0041	0,0035
Sapatos (pares)	1,31	1,50	1,35
Cigarros (milhares)	1,077	1,122	1,138
<b>Brasil</b>			
Açúcar (t)	0,033	0,043	0,044
Tecidos de algodão (metros)	(20,2)	(19,9)	—
Cigarros (milhares)	(0,746)	(0,793)	(0,812)
<b>Chile</b>			
Tecidos de algodão (metros)	12,2	(11,1)	11,0
Cigarros (milhares)	(0,823)	0,756	0,796
<b>Colômbia</b>			
Açúcar (t)	0,016	0,018	0,023
Tecidos de algodão (metros)	14,2	15,0	18,0
Cigarros (milhares)	0,974	0,997	1,010
<b>México</b>			
Açúcar (t)	0,028	0,034	0,043
Tecidos de algodão (t métricas)	0,00129	0,00135	0,00122
Cigarros (milhares)	0,954	0,962	0,889
<b>B) Total</b>			
<b>Argentina</b>			
Cimento (milhares de t)	1.603	2.222	2.780
Televisores (milhares)	—	(74)	129
Refrigeradores (milhares)	69	185	188
Automóveis de passeio* (milhares)	(1,5)	11,1	85,3
Telefones <sup>b</sup>	5,23	6,05	6,46
<b>Brasil</b>			
Cimento (milhares de t)	1.545	3.414	4.992
Rádios (milhares)	—	408	1.047
Televisores (milhares)	—	81	284
Automóveis de passeio* (milhares)	—	(18,7)	87,6
Telefones <sup>b</sup>	(1,22)	1,44	1,54
<b>Chile</b>			
Cimento (milhares de t)	706	771	1.065
Telefones <sup>b</sup>	(2,28)	2,27	2,74
<b>Colômbia</b>			
Cimento (milhares de t)	753	1.214	1.702
Telefones <sup>b</sup>	(1,02)	1,57	2,12
<b>México</b>			
Cimento (milhares de t)	1.678	2.432	3.531
Rádios (milhares)	(169)	308	633
Televisores (milhares)	—	70	114
Automóveis* (milhares)	(17,4)	18,2	43,1
Telefones <sup>b</sup>	1,13	1,28	1,59

Notas: \* Inclusive montagem; México, somente montagem;  
b em uso por 1.000 pessoas.