

Inflação, desequilíbrio externo e salários*

*Luiz C. Bresser Pereira
Yoshiaki Nakano*

O prof. Adroaldo Moura da Silva em seu artigo “Inflação: Reflexões à Margem da Experiência Brasileira” (1981) desenvolveu uma análise teórica e fez uma proposta de política econômica que merecem reparos. Neste comentário, dividido em seis sessões, procuramos: 1) resumir a proposta do autor e identificá-la com as recomendações do FMI; 2) criticar o caráter eclético e tautológico de sua análise teórica que leva a uma indeterminação das causas da inflação; 3) discutir o modelo de inflação baseado no conflito distributivo, e demonstrar que, a partir do mesmo, quando corretamente compreendido, não é necessário, para conter a inflação, concluir pela redução de salários; 4) verificar que no caso brasileiro a atual política salarial não contribui para a “asfixia cambial” que o autor pretende resolver através da mudança dessa política; 5) verificar também que essa mesma política não tem caráter inflacionário na presente conjuntura; e 6) apresentar sumariamente uma proposta alternativa de política econômica visando a equilibrar a balança comercial e conter a inflação sem o recurso à contenção salarial e à recessão.

* Publicado originalmente na *Revista de Economia Política*, Vol. 1, n.º 4, outubro-dezembro/1981.

1

Em seu artigo o prof. Adroaldo Moura da Silva apresenta algumas conclusões teóricas estranhas e uma solução salvadora para os dois problemas críticos da economia brasileira (inflação e a “asfixia cambial”): a elevação da relação câmbio/salário, alterando-se apenas o denominador, através da mudança na atual lei salarial. Como se vê, apesar de vir numa embalagem moderna, a solução não é nova. Estamos diante de mais uma proposta clara de contenção salarial. Na realidade, se a atual política econômica de estabilização e reajuste do balanço de pagamento for completada por mais esta medida, ela passa a quase se enquadrar no figurino desenhado pelo Fundo Monetário Internacional, ou seja, na ortodoxia neoclássica. Na verdade esse artigo acaba por endossar praticamente todas as recomendações contidas nas “cartas de intenção” assinadas pelos países obrigados a recorrer ao FMI.

O autor começa declarando, corretamente, que a prioridade primeira da política econômica seria obter resultados positivos na balança comercial para continuar financiando no exterior o giro da dívida externa. Mas para isto propõe, em primeiro lugar, uma política na “matriz básica de preços” que romperia a inércia inflacionária ao mesmo tempo que provocaria mudanças nos preços relativos, de forma a aumentar a rentabilidade relativa dos setores exportadores e substituidores de importações. A medida mais eficiente (e inexorável) para alcançar estes resultados seria o controle do salário real, mantida a atual política cambial. Em segundo lugar recomenda que se tomem medidas de controle de dispêndio que promovam “uma queda da taxa de absorção doméstica relativamente à produção doméstica”. Nesse sentido seria necessário “recompôr a política fiscal, monetária e creditícia a fim de evitar a total endogenização da expansão dos meios de pagamentos”, aumentando-se a carga tributária e a dívida interna do Tesouro (p. 76).

A lógica desta proposta é muito simples: promove-se uma recessão econômica, através de uma política monetária e fiscal restritiva. Em conseqüência as importações sofrerão queda e “sobrarão” excedentes exportáveis. Para estimular as exportações, dado que uma maxidesvalorização cambial já foi realizada, e como uma nova máxi criaria problemas para a empresa com dívida em moeda estrangeira e desestimularia as captações externas, a solução seria reduzir o salário real. Com isto obteríamos um resultado semelhante a uma desvalorização cambial efetiva. Barateando as exporta-

ções, diminuiríamos o déficit comercial e eventualmente chegaríamos até a um superávit. À medida que os salários reais caíssem a taxa de inflação poderia reduzir-se, mesmo que as empresas mantivessem as suas margens de lucro.

Na proposta do autor é, portanto, muito claro que quem deve pagar as perdas nos termos de troca (devido ao choque de petróleo e à necessidade de estímulos-exportação para pagar a dívida externa) e ficar com os custos da política antiinflacionária são os trabalhadores, através da redução da sua participação na renda real. O prof. Adroaldo Moura da Silva não se contenta com o aumento do desemprego como mecanismo para reduzir o salário real. A atual lei salarial é um obstáculo nesse sentido, sendo preciso removê-lo.

Esta proposta completa a atual política econômica, cujas diretrizes ficariam assim enquadradas dentro das recomendações ortodoxas do FMI para os países em déficit no balanço de pagamento. Satisfaz, na realidade, os interesses do sistema financeiro internacional, que continuaria emprestando para o Brasil.

Neste sentido o resumo das recomendações dos diretores do FMI feito pelo representante brasileiro, professor Alexandre Kafka, em julho de 1980, e então publicado na imprensa, é esclarecedor, coincidindo afinal com a proposta do prof. Moura da Silva. Além de apoiar enfaticamente o esforço de contenção dos gastos públicos, o controle dos gastos das empresas estatais e a política de restrição monetária, os diretores do FMI, segundo aquele resumo: (1) “indicaram, enfaticamente, ser absolutamente importante que se permita que as taxas de juros se formem ao sabor do mercado...”; (2) “insistiram na necessidade de continuar a redução dos subsídios de crédito”; (3) recomendam que “o Governo relaxe, tão logo quanto possível, os controles de preços para estimular a poupança e criar incentivos apropriados para os investimentos privados”; (4) “destacaram a importância para o Brasil de uma efetiva liberalização dos sistemas de câmbio e de comércio brasileiro, e de uma contínua implementação de uma política cambial flexível, com o objetivo de manter a competitividade externa”; e, finalmente, (5) “embora reconhecendo todas as dificuldades que envolvem a área, uma política salarial adequada deveria contribuir para a almejada redução da inflação”.

Como todas as demais medidas recomendadas pelo FMI já foram adotadas ou tentadas pelas autoridades econômicas brasileiras exceto a última, o prof. Adroaldo Moura da Silva nela se concentrou.

2

Para derivar sua proposição o autor envereda por uma formulação teórica pretensamente reconciliadora e eclética que combinatoria monetarismo, estruturalismo e pós-keynesianismo. Isto lhe permitirá assumir uma posição supostamente progressista, não monetarista, para poder afinal realizar uma proposta estritamente conservadora.

Sua estratégia teórica para conciliar todas as teorias de inflação resume-se em negar a importância da causa original e concentrar-se nos mecanismos de propagação da inflação. E passa então a demonstrar a curiosa tese de que “o sistema de propagação e não o foco original das tensões é que causa a inflação” (p. 74). Afinal, o que é um foco original senão uma causa? Na verdade, as premissas teóricas do autor não são apenas estranhas, mas não resistem à lógica e são tautológicas. Além da citação anterior, que evidencia esse caráter tautológico, ver, por exemplo, na p. 66, como ele descreve o processo de propagação da inflação através de um sistema de preços rigorosamente indexados. Ora, quando a indexação é total (e as margens de lucro, portanto, são fixas) a propagação é necessariamente automática e portanto já pressuposta.

A tentativa de desqualificar as causas originais da inflação prende-se ao fato de que ele pretende distinguir as diversas teorias de inflação a partir da opção por esta ou aquela causa. Segundo o autor, vítima de um ecletismo radical, “parece-nos pouco produtivo quereremos descobrir se a inflação é de demanda ou de oferta ou se tem causa monetária ou estruturalista, visto o problema central estar localizado nos mecanismos de propagação de desequilíbrios de preços setoriais” (p. 74).

De fato é essencial conhecer os mecanismos de propagação da inflação, porque são eles que determinam a manutenção da taxa inflacionária em um determinado patamar. Mas também é essencial discutir as causas originais da inflação porque só elas podem elevar (ou reduzir) o patamar de inflação, acelerando ou reduzindo o ritmo inflacionário. E se as causas originais variam, também os mecanismos de propagação diferenciam-se de acordo com cada teoria. Para os “estruturalistas”, que estudaram inicialmente o problema, é a defasagem ou retardo no retorno à normalidade de determinado preço que, causando pressões distributivas, leva os demais agentes econômicos a também elevarem seus preços. Para a teoria administrativa da inflação, é a política de margens de lucro

relativamente rígida das empresas oligopolistas e o poder de barganha dos sindicatos, em um processo em que os preços mudam alternadamente, que alimenta a luta distributiva e propaga a inflação. Aumentos de margem, ou aumentos dos salários reais acima de produtividade, provocam o aceleração da inflação. Para os "monetaristas", que se refugiam no mundo walrasiano, só restam mecanismos psicológicos, expectativas, para explicar a propagação da inflação.

Vemos, portanto, que mesmo que concentremos nossa atenção nos mecanismos de propagação, deveremos optar por esta ou aquela teoria. Não há dúvida de que a inflação pode ter causas e mecanismos de propagação que se somam, mas daí não se pode derivar um ecletismo teórico que permita ao economista, em seguida, sugerir políticas econômicas neoclássicas, conservadoras, irreconciliáveis com uma política econômica administrativa (de intervenção direta sobre os diversos preços) para combater a inflação e alcançar equilíbrio da balança comercial.

3

O autor está correto ao considerar a inflação como resultado de uma luta distributiva. Está certo ainda em afirmar que, para controlar a inflação, é preciso romper os elos de propagação da inflação. Para ele, entretanto, basta romper um elo: a indexação dos salários expressa na atual lei salarial. Veremos que o mais lógico é romper vários elos, e não o supostamente mais fraco. Além disso é óbvio que não é possível desprezar as causas originais da inflação se elas continuam a atuar.

Para compreendermos a relação entre salários e inflação podemos partir de um modelo simples semelhante ao citado pelo autor.

De acordo com esse modelo, dada a política de margens fixas das empresas oligopolistas (pressuposto que o autor estranhamente se esquece de lembrar), a elevação da taxa de salários será inflacionária se for maior que o aumento da produtividade.

Sendo p o nível de preço, Y o produto real, w a taxa de salários, L o nível de emprego, m a margem sobre o custo direto, $q = Y/L$, a produtividade do trabalho, temos:

$$pY = (1 + m) wL \quad (1)$$

$$p = \frac{(1 + m) w}{Y/L} = (1 + m) \frac{w}{q} \quad (2)$$

Dada a margem m , se a taxa de salários, w , aumentar mais que a produtividade, q , os preços aumentarão. Para sabermos se a lei salarial é inflacionária a partir desse modelo simples devemos, portanto, verificar se os salários médios reais estão crescendo mais que a produtividade.

Esta, entretanto, é uma fórmula de curto prazo (de preço de mercado) que substitui a oferta e a procura, dado pressuposto que as empresas administram seus preços a partir de uma margem fixa. Podemos, entretanto, desenvolver uma outra fórmula, mais de longo prazo (preço de produção), em que o referencial básico para a administração de preços pelas empresas seja a taxa de lucro e não a margem de lucro. Nesse caso, sendo r a taxa de lucro, R o lucro total e K o estoque de capital constante ($r = R/K$), temos que as empresas procuram administrar seus preços em torno de uma taxa de lucro planejada (máxima no longo prazo). Neste caso, simplificando, temos:

$$pY = wL + rK$$

$$p = \frac{w}{q} + r \frac{K}{Y} \quad (3)$$

Nesta equação (3), dada uma taxa de lucro e uma relação constante entre a taxa de salários, w , e a produtividade, q , os preços dependerão da relação capital-produto, K/Y . Se esta relação capital-produto for decrescente (que pode decorrer de (1) progresso técnico poupador de capital, e (2) da utilização de capacidade ociosa), a taxa de salários real poderá crescer mais do que a produtividade (reduzindo-se a margem de lucro) sem que haja pressões inflacionárias, já que a taxa de lucro poderá permanecer constante. Por outro lado, se a taxa de salários real for mantida constante em relação à produtividade, as margens de lucro poderão ser diminuídas ainda mais, reduzindo-se a pressão inflacionária, sem que as taxas de lucro caiam, mantendo o pressuposto de que a relação capital-produto é decrescente.

Juntando as equações (2) e (3), temos uma visão mais completa do processo de determinação de preços:

$$p = (1 + m) \frac{w}{q} \alpha \frac{w}{q} + r \frac{K}{Y} \quad (4)$$

Verificamos por essa relação que há várias formas de se obter uma baixa de preços. Uma delas é obviamente a redução do salário real. Mas, se, porventura, esta não for considerada a forma mais justa do ponto de vista social ou conveniente do ponto de vista político, será possível obter o mesmo resultado a curto prazo reduzindo-se as margens de lucros via maior utilização da capacidade ociosa. e, a mais longo prazo, promovendo-se o progresso técnico poupador de capital. Em ambos os casos a relação capital-produto decrescerá e a taxa de lucro permanecerá constante, enquanto a taxa de salário real aumentará no mesmo ritmo da produtividade.

Podemos, entretanto, abrir a equação (1) e propor a equação (5), introduzindo: (a) os impostos indiretos T_n ; (b) as importações de matérias-primas Mz (em que M são as importações em divisas estrangeiras e z a taxa de câmbio), modificada pela melhoria ou deterioração da relação de trocas P_1/P_x . Por outro lado, a margem sobre o lucro passa a ser m' , menor do que nas equações anteriores, já que os custos diretos de matérias-primas importadas foram acrescentados ao total de salários, wL .

$$pY = [wL + M (P_1/P_x) z] (1 + m') (1 + T_n) \quad (5)$$

Esta equação de preços em que Y pode ser considerado constante para facilitar a análise, permite-nos verificar que o nível de preços depende da taxa de imposto indireto, da taxa de câmbio e do efeito de uma deterioração ou melhoria das relações de troca. Em princípio, uma deterioração das relações de troca reduz a renda real disponível internamente, agravando o conflito distributivo e provocando o aumento do nível de preços. Se P_1 aumenta em relação a P_x , os preços aumentarão. Por outro lado, a elevação de z , ou seja, a desvalorização cambial, tem também um efeito inflacionário.

Podemos, entretanto, evidenciar algumas parcelas do excedente econômico que são cobertas pela margem de lucro m' . Além do lucro propriamente dito, R , temos os juros, J , os aluguéis, A , e os impostos diretos T_d . Por outro lado, o total de salários é $W = wL$ e o efeito de uma melhoria ou deterioração das relações de troca é F , que estabelece a diferença entre a renda total e a renda disponível internamente.

$$pY = W + F + J + A + T_d + T_n \quad (6)$$

Esta equação (6) nos permite verificar que o conflito distributivo não é apenas entre o excedente ou lucro *lato sensu*, que apare-

cia até à equação (4), e salários, nem apenas entre os salários e lucros retidos internamente e a parcela apropriada pelos fornecedores de bens importados, mas, ao nível da classe dominante que se apropria do excedente, ele se expressa através da luta entre lucros *stricto sensu*, juros e aluguéis, além dos impostos. Se a taxa de juros ou os aluguéis crescem, o conflito distributivo se agravará e as pressões inflacionárias aumentarão. O aumento dos impostos pode ter o mesmo efeito.

Por outro lado, conforme já podia ser verificado no modelo simplificado inicialmente apresentado, uma recessão, provocando a redução na renda, ou uma mera desaceleração na taxa de crescimento, também agrava o conflito distributivo, provocando uma tendência ao aumento compensatório das margens de lucro, e portanto da taxa de inflação. Só uma recessão muito prolongada logrará afinal baixar as margens de lucro e reduzir a inflação.

Diante desse quadro torna-se evidente que a taxa de salários não precisa necessariamente ser a variável escolhida por uma política antiinflacionária para controlar o mecanismo de propagação da inflação. Outros elos podem ser eleitos. O essencial é que algum ou alguns setores sejam penalizados ou que suas demandas de uma parcela da renda real não sejam satisfeitas para que o processo inflacionário seja reduzido.

A escolha dos setores e dos tipos de rendimento que deverão ser penalizados depende, de um lado, da correlação de forças políticas, e, de outro, dos limites econômicos impostos pela lei do valor. Isto significa que a política econômica tem limites estreitos na fixação dos diversos preços. Mas, dentro desses limites, é possível escolher, e é surpreendente que o prof. Adroaldo Moura da Silva escolha precisamente os salários como o elo a ser penalizado.

Em primeiro lugar, provavelmente ele está enganado se pensa que a taxa de salários é o elo politicamente mais fraco. Hoje causa indignação não apenas ao nível da própria classe trabalhadora, mas também em amplos setores da sociedade, a simples idéia de voltar a penalizar os trabalhadores para combater a inflação.

Uma solução eventualmente atrativa para todos seria reduzir os impostos. Mas é evidente que esta alternativa é inviável, dado o desequilíbrio orçamentário global (orçamento fiscal e monetário) do Estado. Também é obviamente inviável valorizar o cruzeiro para reduzir a inflação, dado o desequilíbrio externo. Desvalorizar o cruzeiro através de nova maxidesvalorização, por outro lado, além de efeitos inflacionários, não resolve o problema do equilíbrio

externo, tendendo apenas a rebaixar o preço em dólares de nossos produtos primários.

Restam os lucros das empresas, os juros e os aluguéis dos rentistas. São estes últimos, os rentistas, aqueles que mais deveriam sofrer, sem maiores prejuízos para a economia. A tese neoclássica de que taxas de juros elevadas favorecem a poupança é um *nonsense* inaceitável depois das contribuições de Keynes. Quanto à taxa de lucro das empresas, ela provavelmente já foi suficientemente rebaixada pela desaceleração econômica recentemente transformada em recessão. A política econômica deverá, portanto, preocupar-se em manter essas taxas de lucro em níveis razoáveis. Já vimos, entretanto, que esse objetivo é compatível com uma redução das margens de lucro desde que haja uma expansão da produção e/ou uma redução dos juros e dos aluguéis, nos quadros de um progresso técnico neutro.

4

Não há dúvida de que é necessário exportar mais, a fim de reduzir a asfixia cambial. Mas parece pouco provável que o melhor caminho nessa direção seja reduzir ou impedir que cresçam em termos reais os salários. A taxa de salários no Brasil; quando comparada com padrões internacionais, já é incrivelmente baixa. Segundo o presidente da Ford do Brasil, “a grande vantagem de fazer carros no Brasil decorre do custo da mão-de-obra... o custo por hora no Brasil é de US\$ 3,25, no Japão US\$ 8,50 e nos Estados Unidos US\$ 16,50” (*Jornal da Tarde*, 2 de junho de 1981). O salário mínimo nos Estados Unidos (médio) é de Cr\$ 69.000,00, na França Cr\$ 43.500,00 e no Brasil Cr\$ 8.464,80.

Para se estimularem as exportações parece mais adequado continuar a aumentar a produtividade (o que será estimulado por salários mais adequados) de setores em que tenhamos melhores condições de concorrência, além de se manterem os subsídios fiscais à exportação de manufaturados, da mesma forma que fazem nossos concorrentes internacionais.

Reduzir salários para estimular exportações é indefensável não apenas por questões mínimas de justiça social, mas também do ponto de vista econômico: a redução de salários resultaria em redução nos preços de nossas mercadorias exportadas, implicando em deterioração das relações de troca semelhante à que tende a ocorrer

nas maxidesvalorizações cambiais. E a deterioração das relações de troca poderá levar, dependendo da elasticidade do preço de nossas exportações, a uma diminuição ao invés de um aumento em nossas exportações em divisas estrangeiras.

5

Resta saber se a atual política salarial, ao prever um aumento maior do que a produtividade para os baixos salários e menor do que a elevação do índice de preços para os altos ordenados, tem tido como efeito final aumentar a taxa média de salários reais mais que a produtividade. Todos os dados a respeito revelam o contrá-

TABELA I
TAXAS* ANUAIS DE VARIAÇÃO DOS SALÁRIOS
E DA PRODUTIVIDADE NA INDÚSTRIA BRASILEIRA

<i>Mês/anos</i>	<i>Taxa de variação do salário nominal médio</i>	<i>Taxa de variação do valor de produção nominal por trabalhador</i>	<i>Taxa de variação anual do INPC</i>	<i>Taxa de crescimento do salário médio real</i>	<i>Taxa de crescimento do valor da produção real por trabalhador</i>
Jan. 80	76,5%	82,0%	—	—	—
Fev.	78,9	91,3	—	—	—
Mar.	83,8	92,2	74,3%	5,4%	10,3%
Abr.	74,7	81,2	75,5	0,5	3,3
Mai.	87,5	93,7	82,9	2,5	5,9
Jun.	93,9	105,6	86,4	4,0	10,3
Jul.	95,8	118,1	88,2	4,0	5,9
Ago.	93,5	104,7	88,1	2,9	8,8
Set.	93,0	121,5	87,1	3,2	8,4
Out.	104,6	107,4	90,1	7,6	9,1
Nov.	102,6	109,2	95,6	3,7	6,9
Dez.	98,3	113,4	95,3	1,5	9,3
Jan. 81	99,8	106,4	95,1	2,4	5,8
Fev.	100,5	117,0	97,8	1,4	9,7
Mar.	102,7	105,0	98,8	2,0	10,5

Fonte:

IBGE. Dados elaborados por João Sabóia e publicados na *Folha de S. Paulo*, 21 de junho de 1981.

* As taxas da tabela acima se referem ao período correspondente aos 12 meses anteriores aos meses apresentados na primeira coluna.

rio. A Tabela 1 deixa claro que isto não vem acontecendo. Mostra que o custo real de trabalho está caindo na indústria, pois o valor de produção real por trabalhador está crescendo mais do que o salário médio real. Isto é, a margem do lucro está aumentando.

A lei salarial poderia, teoricamente, ter como efeito elevar a taxa de salários reais um pouco acima da produtividade, já que provavelmente as reduções nos altos ordenados não compensam a elevação nos baixos salários. Isto, entretanto, não acontece na prática dada a política de rotatividade das empresas e o desemprego generalizado que vem se abatendo sobre a economia brasileira. Desta forma, a proposta do prof. Adroaldo Moura da Silva de acabar com os 10% acima do INPC para os trabalhadores que recebem remuneração de até 3 salários mínimos, além de retirar da política salarial qualquer efeito distributivo, implica em uma redução do salário médio real. Não fosse a lei salarial, a taxa de salários não estaria apenas crescendo menos que a produtividade; estaria provavelmente apresentando um crescimento negativo.

Não queremos com essa análise afirmar que a atual fórmula salarial seja perfeita. Na verdade ela contém uma falha técnica indesculpável, especialmente quando nos lembramos que a mesma, embora originalmente proposta pelo Ministro do Trabalho, foi em seguida aprovada pelo Ministro do Planejamento e seus assessores. Esta fórmula reajusta os salários a partir dos picos. Cada reajustamento semestral deve ser equivalente à inflação do semestre anterior. O resultado é a perda de controle do salário médio real, que passa a se comportar de maneira perversa em relação à inflação: quando esta é crescente, o salário médio real é decrescente, e vice-versa.

Este problema já havia sido resolvido na fórmula salarial anterior, desenvolvida pelo prof. Mário Henrique Simonsen. Esta visava a recompor o salário médio real, através de um reajuste que considerava a metade da inflação passada e a metade da inflação prevista. É sabido que esta fórmula trouxe, nos primeiros anos de aplicação, graves distorções, provocando baixa do salário real, na medida em que o resíduo inflacionário era sempre subestimado. Mas o mesmo economista, quando Ministro da Fazenda, corrigiu a fórmula, introduzindo um fator de acerto para os erros de previsão. A atual fórmula constitui-se em um avanço, ao introduzir o princípio redistributivo e ao abrir espaço para as negociações salariais, mas representou um retrocesso ao não considerar que o essencial é administrar o salário médio real.

6

Estariamos de acordo com o prof. Adroaldo se ele simplesmente afirmasse que a lei salarial é incompatível com uma política econômica que procura promover os reajustes econômicos via recessão. De fato, esta lei de um lado impede uma queda maior da demanda agregada. De outro lado, provoca desequilíbrios distributivos, na medida em que protege apenas os trabalhadores que conseguem conservar seu emprego. Mas, se isto é verdade, a alternativa não é mudar a lei salarial, mas a política econômica recessiva.

Não cabe aqui formular a política econômica alternativa compatível com uma política salarial moderadamente redistributivista. Mas não há dúvida que ela existe. O relativo equilíbrio externo (o equilíbrio pleno de nossas contas externas é inviável, dada a conjuntura internacional e o grau a que já atingiu nosso endividamento) deverá ser obtido, de um lado, pela manutenção das minidesvalorizações em termos realistas e de subsídios às exportações de manufaturados, e, de outro lado, através de um rígido controle seletivo de importações. O resultado deverá ser o equilíbrio da balança comercial. Sabemos que o coeficiente de importações do País, excluído petróleo, é muito baixo (cerca de 5%), sendo muito difícil conter administrativamente as importações. Mas é preferível arriscar uma recessão setorial de oferta, causada pela falta de alguns meios de produção, do que embarcarmos em uma generalizada e incontrolável recessão de demanda.

Ao mesmo tempo a economia deverá voltar a crescer, ainda que a taxas moderadas. Desta forma será possível reduzir-se o conflito distributivo que está na raiz da inflação. Os preços dos setores oligopolísticos da economia deverão ser firmemente controlados, visando a uma efetiva baixa (e não manutenção) de margens. O aumento das vendas, entretanto, permitirá que as taxas de lucro se mantenham em níveis satisfatórios (ou mesmo aumentem se considerarmos o atual momento recessivo).

O retorno ao crescimento, entretanto, deverá ocorrer mediante uma reestruturação do perfil do consumo e da produção, privilegiando-se de um lado os bens de consumo popular para viabilizar a redistribuição, e de outro os bens exportáveis ou substitutivos de importações, além dos bens e serviços de consumo social com baixo coeficiente de importação, para viabilizar o reequilíbrio de nossas contas externas.

É claro que esta proposta visando fazer frente à crise econô-

mica depende da solução da crise política em que estamos mergulhados. Na verdade, a crise econômica brasileira é também uma crise institucional. A falta de legitimidade política do Governo se soma ou se confunde com a paralisação e endogenização da política econômica governamental. Esta é meramente fruto de pressões e contrapressões das diversas frações da classe dominante interna e externa. Na medida em que a solução de problemas imediatos, como o equacionamento de nossas contas externas, prevalecem, a política econômica torna-se o resultado das exigências de nossos credores internacionais e acaba se pautando pelas recomendações do FMI. O prof. Adroaldo Moura da Silva, com suas "reflexões à margem da experiência brasileira", não fez mais do que fazer coro a essas exigências.