

Universidade Federal de Santa Catarina
Centro Sócio-Econômico
Departamento de Economia e Relações Internacionais
Curso de Graduação em Ciências Econômicas

OSMAR SERRA DE MELO

A INFLAÇÃO COMO MECANISMO DE (RE)DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Florianópolis (SC), 2014

OSMAR SERRA DE MELO

A INFLAÇÃO COMO MECANISMO DE (RE)DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

Monografia apresentada ao Departamento de Economia e Relações Internacionais Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito obrigatório para a obtenção do Título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador:



Prof.º Dr. Valdir Alvim da Silva

Florianópolis (SC), 2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota **7,0 (sete)** ao aluno **OSMAR SERRA DE MELO** na disciplina CNM 5420 – Monografia, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado em Ciências Econômicas.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Valdir Alvim da Silva
Orientador – CNM/CSE/UFSC

Prof. Dra. Carmen Rosário O. G. Gelinski
Membro 1 - CNM/CSE/UFSC

Prof. Dr. Jean-Luc Rosinger
Membro 2 - CNM/CSE/UFSC

FLORIANÓPOLIS, 2014

AGRADECIMENTOS

Concluir a graduação de nível superior é um momento singular na vida de qualquer pessoa, principalmente se levarmos em conta as dificuldades de se ingressar em uma universidade pública no Brasil.

Nessa ocasião tão especial seria injusto e desonroso esquecer as pessoas que fizeram tudo isso ser possível.

Meus mais sinceros agradecimentos à minha família. Aos meus pais por me incentivarem e me ouvirem em todos os momentos de dúvidas e dificuldades, por me ensinarem a ser uma pessoa honesta, sincera e humilde, enfim pela minha formação ética e moral. Aos meus irmãos pelas lembranças de carinho e afeto.

Aos meus colegas de trabalho, e em especial a Rafael Jorge S. de Castro, que labuta ao meu lado desde minha chegada em Florianópolis, em 2006, e que tem sido ao longo desses anos, além de colega de trabalho, amigo, companheiro e confidente.

Obrigado a todos os colegas de faculdade que sofreram e sorriram ao meu lado durante essa jornada, em especial aos companheiros Jediael da Silva, Jaime de Souza Gonçalves, Marcos Egídio Costa, Diego Shultz Nakayama e Tiago Vargas da Cunha.

Obrigado aos professores do curso de Ciências Econômicas pela paciência e empenho mostrado durante as aulas e pelo conhecimento transmitido, e em especial ao Prof. Valdir Alvim, que foi além de professor e mentor, companheiro e amigo.

Obrigado à minha esposa Denize Dias por todos os momentos felizes que vivemos e que haveremos de viver juntos, principalmente nesses últimos anos por me aturar nos momentos difíceis, de prazos curtos de entrega de trabalhos, de noites em claro à frente dos livros e do computador, da não sociabilidade no período de monografia, do estresse, enfim...

Sem vocês nada disso faria sentido.

RESUMO

MELO, Osmar Serra de. **A Inflação como Mecanismo de (Re)distribuição de Renda**. Florianópolis, 2014. 77f. Monografia (Graduação) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio-Econômico.

O Brasil sempre se deparou com um quadro social onde as políticas públicas de combate à pobreza e à desigualdade não são suficientemente efetivas para a reversão das mazelas sociais. A problemática distributiva do Brasil é resultado de longo processo de exclusão e não de um caráter conjuntural da economia. O presente trabalho apresenta como tema central investigar o papel da inflação como mecanismo de distribuição de renda no Brasil no contexto das experiências de estabilização econômica dos planos Cruzado, Collor e Real e, como objetivos específicos analisar sob a ótica das principais escolas da teoria econômica os elementos de formação de preço, da inflação e da renda; analisar a inflação no contexto dos planos Cruzado, Collor e Real; assim como, analisar as políticas de (re)distribuição de renda no Brasil. A metodologia apresenta-se como de natureza exploratória, pesquisa bibliográfica e análise de caráter qualitativa. Concluiu-se que no decorrer de muitos anos, a política brasileira, lutou contra a inflação e o déficit público. Muitas tentativas buscaram solucionar esse problema, mas em vez de buscarem-se soluções para as causas, buscaram-se soluções para as consequências, levando ao fracasso da sua maioria. Pode-se notar claramente em planos passados que por falta de estudo e administração adequada, houve fracassos e aumento de problemas. É necessário estruturar a economia preocupada com o presente e voltada para o futuro. Diante de diversos fatores, e com um estudo mais adequado, o Plano Real conseguiu, de certa forma, estabilizar a economia brasileira e deixou mais claro a questão do desequilíbrio fiscal crônico da área pública brasileira. Atualmente, mesmo diante dos problemas enfrentados, pode-se dizer que o Plano Real conseguiu estancar o crônico processo inflacionário, um desafio constante para a sociedade brasileira.

Palavras chave: Políticas Públicas. Inflação. Re(distribuição) de renda.

ABSTRACT

MELO, Osmar Serra. **Inflation as Mechanism (Re) distribution of income. Florianópolis, 2014. 77f.** Monograph (Undergraduate) - Federal University of Santa Catarina, Socio-Economic Center.

Brazil has always faced a social context where public policies to combat poverty and inequality are not sufficiently effective for the reversal of social ills. The distributive problem of Brazil is the result of long process of exclusion rather than a cyclical nature of the economy. This paper presents the central theme investigate the role of inflation and income distribution mechanism in Brazil in the context of the experiences of economic stabilization Cruzado, Collor and Real plans and specific objectives analyzed from the perspective of the major schools of economic theory the elements of pricing, inflation and income; analyzing inflation in the context of the Cruzado, Collor and Real plans; as well as analyze policies (re) distribution of income in Brazil. The methodology is presented as exploratory in nature, literature search and analysis of qualitative character. It was concluded that over many years, Brazilian politics, fought against inflation and the public deficit. Many attempts have sought to remedy this problem, but instead of looking for solutions to the causes, we sought solutions to the consequences, leading to failure of the majority. It can be clearly noted in past plans and studies for lack of proper administration, there were failures and increase problems. You need to structure concerned with the present and looking to the future economy. Facing various factors, and a more adequate study, the Real Plan succeeded, somehow stabilize the Brazilian economy and left more chronic course the question of fiscal imbalance of the Brazilian public area. Currently, despite the problems faced, it can be said that the Real Plan was able to stop the chronic inflation, a continuing challenge for the Brazilian society.

Keywords: Public Policies. Inflation. Re (distribution) of income.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) - 1950 a 1969	44
Gráfico 2 - Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) – 1970-1979	45
Gráfico 3 - Taxa de inflação anual (IGP-DI) – 1960 a 1985	46
Gráfico 4 - Brasil: taxas de Inflação mensal (IGP-DI, IPCA e IGP-M) – jan-1993 a dez-1996	64
Gráfico 5 - Brasil: taxas de Inflação mensal acumuladas em 12 meses (IGP-DI, IPCA e IGP-M) – jan-1993 a dez-1996.....	64
Gráfico 6 - Taxa SELIC mensal comparada à inflação (IPCA) - 1985 a 1987.....	66
Gráfico 7 - Taxa real de juros no período de 1993 a 1996	66

LISTA DE TABELAS

Tabela 1.	Salário Mínimo Necessário e gasto mensal médio por domicílio - abril/2009	37
Tabela 2.	Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) - 1950 a 1969	43
Tabela 3.	Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) – 1970-1979	45

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BC	Balança Comercial
BCB	Banco Central do Brasil
BP	Balanço de Pagamentos
BTN	Bônus do Tesouro Nacional
BTNF	Bônus do Tesouro Nacional Fiscal
CDI	Certificado de Depósito Interbancário
CIP	Conselho Interministerial de Preços
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
FAF	Fundo de Aplicações Financeiras
FBCF	Formação Bruta de Capital Fixo
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FHC	Fernando Henrique Cardoso
FIPE	Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICV-SP	Índice do Custo de Vida - São Paulo
IED	Investimento Externo Direto
IGP	Índice Geral de Preços
IGP-DI	Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna
IGP-M	Índice Geral de Preços de Mercado
INCC	Índice Nacional da Construção Civil
INPC	Índice Nacional de Preços ao Consumidor
IOF	Imposto sobre Operações Financeiras
IPA	Índice de Preços no Atacado
IPC	Índice de Preços ao Consumidor
IPCA	Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
ORTN	Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional
OTN	Obrigações do Tesouro Nacional
PCB	Partido Comunista Brasileiro
PC do B	Partido Comunista do Brasil
PEA	População Economicamente Ativa
PIB	Produto Interno Bruto
PMDB	Partido do Movimento Democrático Brasileiro
PME	Pesquisa Mensal de Emprego
PNAD	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios
PNUD	Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento
PSDB	Partido da Social Democracia Brasileira
PT	Partido dos Trabalhadores
RNB	Renda Nacional Bruto
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
SMN	Salário Mínimo Necessário
TD	Taxa de Desocupação
TR	Taxa Referencial
TRD	Taxa Referencial Diária
URV	Unidade Real de Valor

SUMÁRIO

RESUMO.....	4
ABSTRACT.....	5
LISTA DE GRÁFICOS.....	6
LISTA DE TABELAS.....	7
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS.....	8
CAPITULO I. A PROBLEMÁTICA DISTRIBUTIVA DO BRASIL: UM LONGO PROCESSO DE EXCLUSÃO SOCIAL.....	10
1. INTRODUÇÃO.....	10
1.1. Tema e Problema da Pesquisa.....	11
1.2. Objetivos.....	13
1.2.1. Objetivo Geral.....	13
1.2.2. Objetivos Específicos.....	13
1.3. Metodologia.....	14
CAPITULO II. PREÇO, INFLAÇÃO E RENDA: UMA CONTRIBUIÇÃO TEÓRICA.....	16
2.1. Formação de preços, da inflação e da renda à luz das principais vertentes da teoria econômica.....	16
2.1.1. Adam Smith: preço e a distribuição da renda.....	16
2.1.2. David Ricardo: preço, inflação e moeda em circulação.....	19
2.1.3. Karl Marx: preço, valor e troca de equivalentes.....	20
2.1.4. Alfred Marshall: preço, renda líquida e nominal.....	22
2.1.5. John M. Keynes: preço e fixação da taxa de salário.....	23
CAPITULO III. INFLAÇÃO: AGENTES ECONÔMICOS E A REDISTRIBUIÇÃO DA RENDA REAL.....	27
3.1. Celso Furtado: a inflação como mecanismo da redistribuição da renda real.....	27
3.2. A inflação: reflete a luta entre grupos pela redistribuição da renda real.....	28
3.3. Elevação contínua do nível dos preços: apropriação e redistribuição da renda.....	31
CAPITULO IV. ÍNDICES DE CUSTO DE VIDA E A MENSURAÇÃO DA INFLAÇÃO.....	35
4.1. Sistema de ponderação dos índices de preços para mensurar a inflação.....	35
4.2. Formas de mensurar a distribuição da renda e da desigualdade social.....	39
CAPITULO V. A INFLAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: DO PLANO CRUZADO AO PLANO REAL..	43
5.1. A Inflação no Brasil: uma longa história.....	43
5.2. Plano Cruzado (1985-1988).....	47
5.3. Descongelamento do Plano Cruzado II (1986-1988).....	53
5.4. Plano Collor (1989-1993).....	56
5.5. Plano Collor II (1991-1993).....	58
5.6. Plano Real (1994-1998).....	60
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	69
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	71
ANEXO 1. SALÁRIO MÍNIMO NACIONAL E SALÁRIO MÍNIMO NECESSÁRIO - JUL/94 A DEZ/98.....	74

CAPITULO I. A PROBLEMÁTICA DISTRIBUTIVA DO BRASIL: UM LONGO PROCESSO DE EXCLUSÃO SOCIAL

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho pretende apresentar a relação entre inflação e distribuição de renda no Brasil, demonstrando que a inflação atua como um mecanismo de redistribuição desigual da renda real. No decorrer de muitas fases da história da política econômica brasileira lutou-se contra a inflação. Diversos foram os planos para a estabilização da moeda, como o Cruzado em meados da década de 1980, o Collor no início dos 90 e o Real em 1994, que buscaram a solução do problema inflacionário.

A desvalorização histórica das moedas, um dos símbolos mais importantes da soberania e identidade da nação que reflete a consciência nacional de um país, acaba levando a parcos níveis de distribuição de renda para a classe trabalhadora, e conseqüentemente elevando as desigualdades sociais e os índices de desemprego. Como resultado das tentativas de estabilização, observa-se que os trabalhadores foram os que mais perderam proporção de suas rendas pessoais e familiares.

As tentativas de estabilização da moeda com congelamento de preços e reformas monetárias geraram falta de credibilidade do povo brasileiro nas políticas do Estado, pois nenhum dos planos econômicos adotados conseguia frear a inflação por muito tempo, e acabavam fracassando em sua implementação, até a implantação do Plano Real em 1994.

O Plano Real, que fez perdurar certa estabilidade de preços desde seu início, demonstrou que estabilizar preços implica em alterar a estratégia de combate a inflação para além do mero congelamento dos preços, implicando em deixar mais claras algumas questões estruturais da inflação e conseqüentemente condicionar uma melhoria da distribuição funcional e pessoal da renda e, principalmente, descortinar o desequilíbrio fiscal crônico das finanças do Estado brasileiro.

Atualmente, podemos afirmar que mesmo diante dos problemas estruturais e conjunturais enfrentados pelo país, o Plano Real deu sua contribuição para estancar o crônico processo inflacionário, e demonstrar a exata dimensão do que sempre foi considerado um desafio constante de

estabilização de preços e da problemática desigualdade da distribuição de renda na sociedade brasileira.

1.1. Tema e Problema da Pesquisa

A inflação e a problemática distributiva da renda no Brasil constituem aspectos estruturais da economia, resultado de um longo processo de seletividade e exclusão social, e não de um mero caráter conjuntural. O estudo do processo inflacionário busca focalizar esses dois problemas: a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda.

A relação entre o crescimento e a desigualdade foi primeiramente abordada e documentada por Kuznets, em 1955. Segundo este autor o processo capitalista de crescimento econômico gera inevitavelmente a concentração de renda quando há migração de pessoas e recursos da agricultura para indústria e áreas urbanas. A busca pelo crescimento deve ser perseguida de forma incessante, mas incorporar uma melhor distribuição de renda é elemento central para findar os problemas da pobreza e suas consequências e, se possível, construir bases sólidas para o crescimento sustentável.

A relação entre crescimento econômico e distribuição de renda é um tema tradicionalmente estudado pela ciência econômica, e o Brasil é um ótimo exemplo para se mostrar como a desigualdade na distribuição da renda pode afetar as variáveis macroeconômicas e trazer consequências sociais negativas. O país tem apresentado um padrão de distribuição bastante desigual, e, não por acaso, a distribuição da renda seja talvez o maior problema histórico-estrutural, mesmo com o país sendo a sétima maior economia do planeta, de acordo com ranking do Banco Mundial (2014).

No Brasil as políticas públicas de combate à pobreza e à desigualdade não foram ainda suficientemente efetivas para uma reversão definitiva das mazelas sociais. Neste sentido, o estudo demonstra que ao longo de sua história se criou um quadro social preocupante, sendo que as políticas de combate às desigualdades e, conseqüentemente à redução da pobreza, não foram suficientemente efetivas para a reversão das mazelas sociais, dada insuficiência de distribuição da renda para os trabalhadores. Portanto, mesmo tendo claro o fato de que no Brasil as desigualdades sociais têm feito parte do cotidiano das classes menos favorecidas, desde os primórdios de nossa história colonial, o tema da distribuição da renda torna-se recorrente na pauta das discussões acadêmicas, e alvo de intensos debates.

Comparando-se nossa situação distributiva com a de países considerados desenvolvidos, a gravidade do caso brasileiro torna-se ainda mais explícita. Na Holanda, por exemplo, a renda média de um indivíduo considerado rico é aproximadamente quatro vezes maior, apenas, do que a renda de um indivíduo pobre. No caso do Brasil, este parâmetro é de uma magnitude completamente distinta: a renda de um indivíduo entre os 10% mais ricos é, em média, quase trinta vezes maior do que a renda de um indivíduo entre os 40% mais pobres.

Este fato, sem dúvida, leva o Brasil a ocupar uma posição proeminente no que se refere aos indicadores de concentração de renda. O jornal O Globo publicou o ranking divulgado pela OCDE em 2013, demonstrando que o país possui ainda a segunda pior distribuição de renda dentre os países analisados. Em face à destacada colocação do Brasil neste ranking mundial de desigualdades sociais, a abordagem do tema em questão torna-se bastante relevante.

O ponto de partida da investigação buscou entender as articulações básicas dos mecanismos que se manifestavam na inflação no Brasil, levando em consideração a tese de Celso Furtado (2005) de que se tem como principal consequência uma redistribuição da renda real na medida em que se considera a inflação um processo pelo qual a economia tenta absorver um excedente de procura monetária. Para ele seria errôneo supor que se trata aí de dois problemas autônomos. A palavra inflação induz a esse erro, pondo em primeiro plano o aspecto monetário do processo, isto é, a expansão da renda monetária.

Contudo essa expansão da renda monetária é apenas o meio pelo qual o sistema procura redistribuir a renda real com o fim de alcançar uma nova posição de equilíbrio. Isto se realiza através da elevação do nível de preços entre os agentes econômicos que buscam absorver então, se apropriar, do excedente de procura monetária (FURTADO, 2005).

Neste contexto, apresenta-se a problemática deste trabalho, qual seja, buscar compreender os elementos do crescimento econômico focados na significância da inflação, expansão da renda monetária, como mecanismo de (re)distribuição de renda.

A problemática, portanto, está relacionada ao caráter distributivo da renda no Brasil, cuja hipótese é considerar a inflação como expansão da renda monetária, um processo pelo qual os agentes econômicos tentam redistribuir a renda real com o fim de alcançar uma nova posição de equilíbrio, absorvendo o excedente de procura monetária através da elevação do nível de preços relativos.

Este fenômeno econômico, de elevação, expansão e absorção do excedente de procura monetária pode ser observado como resultado de longo processo de exclusão histórica dos trabalhadores, um meio pelo qual o sistema de preços não é um fenômeno meramente conjuntural na economia social mas histórico-estrutural.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo Geral

Investigar o papel da inflação como mecanismo de (re)distribuição de renda no Brasil no contexto das experiências de estabilização econômica dos planos Cruzado, Collor e Real, considerando a inflação como um processo pelo qual os agentes econômicos tendem a absorver um excedente de procura monetária através da elevação dos preços.

1.2.2. Objetivos Específicos

1. Observar sob a ótica das principais vertentes da teoria econômica, alguns elementos explicativos nas concepções formadoras das categorias e conceitos de preço, da inflação e da renda, definidas por Smith, Ricardo, Marshall, Marx e Keynes;
2. Averiguar na concepção de Celso Furtado a relação das articulações básicas dos mecanismos da inflação focalizando sempre dois problemas fundamentais: a elevação do nível de preços e a (re)distribuição da renda;
3. Destacar o sistema de ponderação dos índices de preços utilizados para mensurar a inflação no Brasil, considerando determinados períodos de variação, demonstrando a relação entre o preço de uma cesta de bens e serviços correspondentes de um ano-base e o Salário Mínimo Nacional e o Salário Mínimo Necessário;
4. Analisar o comportamento dos preços, da inflação e da renda no contexto dos planos de estabilização Cruzado, Collor e Real;

1.3. Metodologia

Com base em seu objetivo geral, o plano de descrição da presente investigação relata os elementos constitutivos da pesquisa realizada em seu caráter de natureza exploratória por pretender “proporcionar maior familiaridade com o problema exposto, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses” (GIL, 2002, p. 41).

Para tanto, foram utilizadas de forma intensa, tanto para a coleta e análise dos dados quanto ao referencial teórico, diversas fontes bibliográficas disponíveis. Como relata Gil (2002) a pesquisa bibliográfica nada mais é do que utilizar-se de material trabalhado e elaborado impresso (podendo estar em formato digital) como base para a pesquisa científica. Já para a análise dos dados e obtenção de resultados e conclusões, optou-se pela análise de caráter qualitativo com base no referencial teórico utilizado.

Assim, o plano do presente trabalho apresenta no primeiro Capítulo a problemática relação entre inflação e distribuição de renda no Brasil como um processo de exclusão social, tendendo ao objetivo geral, considerando a inflação como um processo pelo qual os agentes econômicos tendem a absorver um excedente de procura monetária através da elevação dos preços baseada na abordagem de Celso Furtado, quando das suas análises sobre a transição do período do Brasil escravocrata na Formação Econômica do Brasil.

Para atender o primeiro objetivo específico, o Capítulo II apresenta uma breve explanação sobre a inflação, o preço e a renda, à luz dos principais teóricos do pensamento econômico sem, contudo, se aprofundar muito no assunto. Para tanto a intenção foi a de explorar algumas das categorias de preço e renda definida por Adam Smith, o preço e inflação por David Ricardo, preço e renda em Alfred Marshall e Karl Marx e preço, inflação e renda na visão John M. Keynes.

As ideias apresentadas no Capítulo III buscam dar conta do segundo objetivo específico introduzindo uma concepção averiguada na concepção de Celso Furtado (2005) sobre os mecanismos do processo inflacionário. Este autor diz que a inflação não é nada além da manifestação da luta entre os agentes econômicos pela redistribuição da renda, e que essa constante luta reflete no aumento dos preços, focalizando dois problemas fundamentais: a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda. Esta concepção de Furtado está contida nos seus estudos sobre a formação econômica do

Brasil e aparece quando ele relaciona as articulações básicas dos mecanismos da inflação como elemento da redistribuição da renda real.

O Capítulo IV descreve a grande diversidade de índices de preços usados no Brasil para medir a inflação, sendo os IPCs - Índice de Preços ao Consumidor, os principais apurados pelo IBGE e a Fundação Getúlio Vargas (FGV), a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) que faz o índice de preços ao consumidor, e do Dieese com Índice do Custo de Vida (ICV), ambos calculados para a realidade de São Paulo, entre outros. O capítulo destaca também os índices utilizados para se mensurar as formas de distribuição da renda e da desigualdade social.

O Capítulo V analisa o período que transcorre de 1986 a 1998, quando se lançou o Plano Cruzado. Nessa época a inflação alcançou grandes patamares, sendo o Plano Cruzado o primeiro plano de estabilização efetiva do governo direcionado a acabar com a inflação, passando então pelo Plano Collor e sendo concluído durante o Plano Real, que fora o plano de estabilização que conseguiu findar com o problema da inflação no Brasil. O objetivo é observar a inflação e as medidas adotadas, tendo em mente que a inflação não é simplesmente um aumento generalizado de preços, e que esta guarda relação intrínseca com diversos outros fatores, sendo a abordagem de Celso Furtado a apresentação de um desses fatores.

Por fim, conclui-se que diante de diversos fatores, os estudos sobre o processo inflacionário devem levar em consideração os dois problemas fundamentais da elevação do nível de preços e a redistribuição da renda. Seria, portanto equivocado supor que se trata de dois problemas autônomos, pois a palavra inflação induz a esse erro, colocando em evidência sempre a expansão da renda monetária, o aspecto monetário do processo. Por outro lado, o Plano Real cumpriu seu papel de, de certa forma, estabilizar a economia brasileira deixando mais clara a questão do desequilíbrio na distribuição da renda e no ajuste fiscal crônico da área pública brasileira. Atualmente, mesmo diante dos problemas enfrentados, pode-se dizer que o Plano Real conseguiu estancar o crônico processo inflacionário, um desafio constante para a sociedade brasileira.

CAPITULO II. PREÇO, INFLAÇÃO E RENDA: UMA CONTRIBUIÇÃO TEÓRICA

2.1. Formação de preços, da inflação e da renda à luz das principais vertentes da teoria econômica

Explicar sobre inflação merece antes uma explicação do seu significado à luz das principais vertentes da teoria econômica. Este capítulo pretende descrever alguns elementos das teorias que fundamentam o que é e como ocorre a formação de preços, da inflação e da renda, na visão dos autores clássicos das escolas do pensamento econômico. Essas teorias foram abordadas em sua ordem cronológica quanto ao surgimento de tais ideias. A intenção aqui é explorar algumas das ideias acerca das categorias de preço e renda definida por Adam Smith, o preço e inflação por David Ricardo, preço e renda em Alfred Marshall e Karl Marx e preço, inflação e renda na visão John M. Keynes.

2.1.1. Adam Smith: preço e a distribuição da renda

Devemos ressaltar o pioneirismo de Smith na formulação de seu trabalho na tentativa de explicar em termos de circunstâncias históricas e institucionais o modo de produção do capital na segunda metade do século XVIII no contexto da primeira Revolução Industrial.

Nesse momento diz Hunt que “Smith ficou muitíssimo impressionado com o grau de divisão do trabalho nas manufaturas e com os resultantes aumentos de produtividade do trabalho” (HUNT, 2005, p. 40). Nesta época os operários eram empregados assalariados que utilizavam técnicas artesanais, a chamada produção de manufatura, para produzir para o capitalista, detentor do capital, dos meios de produção, das matérias primas e das estruturas físicas.

Dessa forma, Smith foi capaz de distinguir as três classes sociais mais importantes, pertencentes ao modo de produzir a partir dos processos industriais: os capitalistas, os proprietários de terra e os operários livres. A partir desta divisão em classes, a renda seria destinada para tais classes na forma de lucros, aluguéis e salários, respectivamente. Smith ressalta ainda a importância

do trabalho nesta divisão: “o trabalho foi o primeiro preço, o dinheiro da compra inicial que era pago por todas as coisas. Não foi com ouro nem com prata, mas com o trabalho, que toda riqueza do mundo foi inicialmente comprada” (SMITH, 1988, p. 34).

De acordo com Smith existiam dois tipos de preços distintos, o preço natural e o preço de mercado. O preço natural é o preço ao qual a receita corresponde à média dos níveis de tais fatores da sociedade, referente aos salários, aluguéis e lucros. Já o preço de mercado é o preço referente ao verdadeiro preço, regulado pela demanda e oferta. A relação entre o preço de mercado e o preço natural funciona como um preço de equilíbrio. Se o preço de mercado estava acima do preço natural, os lucros seriam maiores do que as médias do mercado, atraindo mais capitalistas até que as pressões cessem, e os lucros se tornem iguais aos lucros médios do mercado, em que o preço natural se torne igual ao preço de mercado.

Para Hunt a teoria dos preços de Smith dizia que “a quantidade demandada alocaria o capital da sociedade pelas várias indústrias, determinando, assim, a composição ou as quantidades relativas das diferentes mercadorias produzidas”. Mas por outro lado, “o custo da produção determinaria, por si só, o preço de equilíbrio ou preço natural que tenderia a prevalecer em qualquer mercado” (HUNT, 2005, p. 49).

Segundo Smith (1996), o valor real que mede os diversos componentes do preço manifesta-se na “quantidade de trabalho que cada um deles pode comprar ou comandar” e, portanto, nos componentes preço, trabalho e lucro importa observar que:

o trabalho mede o valor não somente daquela parte do preço que se desdobra em trabalho efetivo, mas também daquela representada pela renda da terra, e daquela que se desdobra no lucro devido ao empresário. Em toda sociedade, o preço de qualquer mercadoria, em última análise, se desdobra em um ou outro desses três fatores, ou então nos três conjuntamente; e em toda sociedade mais evoluída, os três componentes integram, em medida maior ou menor, o preço da grande maioria das mercadorias. (SMITH, 1996, p. 103)

Smith afirma ainda que o preço natural é alcançado “quando o preço de uma mercadoria não é menor nem maior do que o suficiente para pagar ao mesmo tempo a renda da terra, os salários do trabalho e os lucros do patrimônio ou capital empregado” e tem por objetivo “obter, preparar e levar a mercadoria ao mercado, de acordo com suas taxas naturais” (SMITH, 1996, p. 109).

Quanto ao preço de mercado de uma mercadoria específica Smith esclarece que ele “é regulado pela proporção entre a quantidade que é efetivamente colocada no mercado e a demanda daqueles que estão dispostos a pagar o preço natural da mercadoria”, ou dizer que isto significa “o

valor total da renda fundiária, do trabalho e do lucro que devem ser pagos para levá-la ao mercado” (SMITH, 1996, p. 110).

Embora o preço de mercado de cada mercadoria esteja continuamente gravitando em torno do preço natural, diz Smith que “ocorre por vezes que eventos específicos, às vezes por causas naturais e às vezes por regulamentos específicos, podem, em muitas mercadorias, manter por longo tempo o preço de mercado bem acima do preço natural” (SMITH, 1996, p. 113).

O preço de mercado de qualquer mercadoria específica pode, por muito tempo, continuar acima do preço natural da referida mercadoria, mas raramente pode manter-se muito tempo abaixo dele. Assim para Smith “qualquer que fosse o componente do preço pago abaixo da taxa natural” as pessoas cujos interesses fossem afetados, ao perceberem a perda, de imediato deixariam de aplicar na referida mercadoria um trato tal de terra, ou tanto ou quanto, de trabalho, ou de capital, e assim a quantidade colocada no mercado logo “se reduziria ao estritamente suficiente para atender à demanda efetiva. Portanto, o preço de mercado dessa mercadoria logo subiria ao preço natural. Isso ocorreria, ao menos, onde reinasse plena liberdade” (SMITH, 1996, p. 115).

Para Smith o aumento dos salários do trabalho necessariamente “faz subir o preço de muitas mercadorias, por aumentar o componente “salários”, tendendo assim a reduzir seu consumo tanto no país como no exterior”. Todavia, para Smith a mesma causa que faz subir os salários do trabalho, ou seja, “o aumento do capital, tende a aumentar as forças produtivas do trabalho e fazer com que uma quantidade menor de mão-de-obra produza uma quantidade maior de trabalho” (SMITH, 1996, p. 135).

Smith considera que o dono do capital, que emprega um grande número de trabalhadores, necessariamente procura, para sua própria vantagem, fazer tal divisão e distribuição adequada do emprego, que possam produzir o máximo de trabalho possível. Pela mesma razão, afirma Smith que ele procura colocar-lhes à disposição as melhores máquinas que tanto ele como os trabalhadores possam imaginar. Ora, o que ocorre entre os trabalhadores de uma oficina específica acontece, afirma Smith, pelas mesmas razões, entre os trabalhadores de uma grande sociedade. Para ele “quanto maior for seu número, tanto mais se dividirão naturalmente em diferentes classes e subclasses de emprego”. Smith considera que quanto maior o número de cérebros ocupados em inventar as máquinas mais adequadas para executar o trabalho de cada um, será, portanto, maior a probabilidade de se inventarem efetivamente tais máquinas. Haverá, portanto, muitas mercadorias que “em consequência desses aperfeiçoamentos, podem ser produzidas por um número tão reduzido de trabalhadores, que o

aumento do preço delas é mais do que compensado pela diminuição de sua quantidade” (SMITH, 1996, p. 135).

Quarenta e um anos após a publicação de *A Riqueza das Nações* de Smith, David Ricardo publica em 1817 seus *Princípios de Economia Política e Tributação*, sua obra mais importante, continuando com a discussão e análise da sociedade e do sistema produtivo da época.

2.1.2. David Ricardo: preço, inflação e moeda em circulação

Ricardo formulou sua teoria com base na teoria de valor-trabalho de Smith, continuando com suas ideias base e incluindo alguns pontos.

Partindo da distinção entre valor e utilidade, Ricardo afirmou que “possuindo utilidade, as mercadorias recebem seu valor de troca de duas fontes: de escassez e da quantidade de trabalho necessária para sua obtenção” (RICARDO, 1996, p. 24).

Dessa forma, o preço dos bens seria baseado ou em sua escassez ou proporcionalmente à quantidade de trabalho necessária para a produção de tal bem, porém, como exceção estariam os bens de luxo, tal como moedas raras, estátuas, entre outros, em que possuíam valor “totalmente independente da quantidade de trabalho originalmente necessária para produzi-los, e oscila com a modificação da riqueza e das preferências daqueles que desejam possuí-los” (RICARDO, 1996, p. 24).

Tais bens, como exceção, não teriam importância fundamental na formulação da teoria do valor de troca de Ricardo, por não terem incorporados a quantidade de trabalho para produzir as mercadorias. Hunt descreveu que para Ricardo “todo aumento da quantidade de trabalho era de aumentar o valor da mercadoria em que ele for empregado, e toda diminuição terá de baixar esse valor”. Ele não tinha dúvida alguma da importância disso: “o fato de ser realmente esse o fundamento do valor de troca de todas as coisas, exceto as que não podem ser aumentadas pelo trabalho humano, é uma doutrina da máxima importância em Economia Política” (HUNT, 2005, p.7).

Ricardo considera que é de acordo com a distribuição da produção total de uma terra entre as três classes — o proprietário da terra, o capitalista e o trabalhador — que se deve julgar se houve aumento ou diminuição da renda da terra, do lucro e dos salários, e não segundo o seu valor calculado por intermédio de uma medida reconhecidamente variável. Diz Ricardo na Seção I de seu

livro que o valor de uma mercadoria, ou a quantidade de qualquer outra pela qual pode ser trocada, depende da quantidade relativa de trabalho necessário para sua produção, e não, como queria Smith, da maior ou menor remuneração que é paga por esse trabalho.

Não é pela quantidade absoluta do produto obtida por cada classe que se avalia com exatidão a taxa de lucro, de renda e de salários, mas pela quantidade de trabalho necessária para a obtenção daquele produto. O produto total pode ser duplicado mediante aperfeiçoamentos na maquinaria e na agricultura, mas, se os salários, a renda e o lucro também duplicarem conservarão as mesmas proporções entre si, e nenhum terá variado em termos relativos. Mas, se os salários não participassem da totalidade daquele aumento, e se, em vez de duplicarem, crescessem apenas 50%, enquanto a renda se elevasse em 75% e todo o resto do acréscimo sobrasse para o lucro, se poderia dizer que a renda e os salários diminuíram enquanto os lucros aumentaram (RICARDO, 1996, p. 47).

Ricardo mudou o rumo da discussão sobre as causas da inflação ao apontar que a causa do aumento dos preços residia no excesso de emissões de notas, fundamentando sua teoria quantitativa da moeda segundo a qual “o nível geral de preços guarda estrita proporcionalidade com a quantidade de bens e serviços transacionada na economia e com a quantidade de moeda em circulação, dados os hábitos de pagamentos da comunidade” (RICARDO, 1996, p. 7).

Após explicar rapidamente a formação dos preços, da inflação e da renda à luz das principais ideias teóricas dos economistas políticos clássicos Smith e Ricardo, vejamos o que diz de Karl Marx sobre o preço, valor e troca de equivalentes.

2.1.3. Karl Marx: preço, valor e troca de equivalentes

Karl Marx estendeu o objeto de estudo da economia ao aprofundar a análise da teoria do valor e ligá-la ao processo de trabalho (dentro de um sistema econômico-social dado), às classes sociais, às formações sociais e, de maneira mais geral, a certos modos de produção que articulam as relações econômicas, sociais, políticas e ideológicas.

Segundo Marx “uma mercadoria tem *um valor* por ser uma *cristalização de um trabalho social*”. Para ele a *grandeza* de seu valor, ou seu valor *relativo*, depende da maior ou menor quantidade dessa substância social que ela encerra, quer dizer, da quantidade relativa de trabalho necessário à sua produção. Portanto, os *valores relativos das mercadorias* se determinam pelas

correspondentes quantidades ou somas de trabalho invertidas, realizadas, plasmadas nelas. As quantidades correspondentes de mercadorias que foram produzidas no mesmo tempo de trabalho são iguais. Ou, dito de outro modo, para Marx “o valor de uma mercadoria está para o valor de outra, assim como a quantidade de trabalho plasmada numa está para a quantidade de trabalho plasmada na outra” (MARX, 1996, p. 92).

Para Marx existe uma lei geral entre o valor e o tempo de trabalho em que “os valores das mercadorias estão na razão direta do tempo de trabalho invertido em sua produção e na razão inversa das forças produtivas do trabalho empregado”, sendo que:

Quanto maior é a força produtiva do trabalho, menos trabalho se inverte numa dada quantidade de produtos e, portanto, menor é o valor desses produtos. Quanto menores são as forças produtivas do trabalho, mais trabalho se emprega na mesma quantidade de produtos e, por consequência, maior é o seu valor. (MARX, 1996, p. 95-96)

Os preços do mercado não fazem mais que expressar “a *quantidade social média de trabalho*, que, nas condições médias de produção, é necessária para abastecer o mercado com determinada quantidade de certo artigo” e é calculado tendo em vista a quantidade global de uma mercadoria de determinada espécie (MARX, 1996, p. 96).

O trabalho não é senão “o uso da força de trabalho, cujo conteúdo consiste nas aptidões físicas e intelectuais do operário”. Sendo assim “o salário não paga o valor do trabalho, mas o valor da força de trabalho, cujo uso, no processo produtivo, cria um valor maior do que o contido no salário”. O valor de uso da força de trabalho consiste precisamente na capacidade, que lhe é exclusiva, de criar um valor de grandeza superior à sua própria. O dono do capital e empregador do operário se apropria deste sobrevalor ou mais-valia sem retribuição. Mas, embora sem retribuição, a apropriação da mais-valia não viola a lei do valor enquanto lei de troca de equivalentes, uma vez que “o salário deve ser o equivalente monetário do valor da força de trabalho” (MARX, 1996, p. 37).

Para Marx se houver equilíbrio entre oferta e procura haverá tendência de que:

os preços das mercadorias no mercado corresponderão a seus preços naturais, isto é, a seus valores, os quais se determinam pelas respectivas quantidades de trabalho necessário para a sua produção. Mas a oferta e a procura devem constantemente tender para o equilíbrio, embora só o alcancem compensando uma flutuação com a outra, uma alta com uma baixa e vice-versa. (MARX, 1996, p. 97)

Portanto, para explicar o caráter geral do lucro não se tem outro remédio senão partir do teorema de que “as mercadorias se vendem, em média, pelos seus verdadeiros valores e que os lucros se obtêm vendendo as mercadorias pelo seu valor, isto é, em proporção à quantidade de trabalho nelas materializado”. (MARX, 1996, p. 97-98).

A seguir descrevem-se algumas contribuições o preço e renda em uma pequena contribuição de Alfred Marshall.

2.1.4. Alfred Marshall: preço, renda líquida e nominal

Ainda que se preocupasse seriamente com a teoria da distribuição e a teoria dos salários que tanto fascinaram Ricardo e seus seguidores, e particularmente Karl Marx, é inquestionável que Marshall negava totalmente a utilidade delas na questão da pobreza, mas assegurava que a doutrina trazia luz de uma das causas que regulavam os salários, pois segundo a doutrina os salários de toda a classe de trabalho:

tendem a ser iguais ao produto líquido do trabalho adicional do trabalhador marginal dessa classe [...]. Essa doutrina tem sido apresentada às vezes como uma teoria dos salários. Mas não há fundamento válido para tal pretensão. A doutrina [...] não tem por si mesma significação real, uma vez que para avaliar o produto líquido temos que tomar como fixas todas as despesas de produção da mercadoria em que o homem trabalha, fora o próprio salário. Contudo, a doutrina traz à luz uma das causas que regulam os salários. (MARSHALL, 1996, p. 35)

Marshall considerava “a principal influência sobre o preço do trabalhador a extensão da concorrência das reservas de mão-de-obra nos portões de um grande empregador, ou de empregadores agindo de comum acordo” (MARSHALL, 1996, p. 35). O mesmo observava que se o progresso devesse ser lento precisávamos, no entanto, lembrar-nos que, mesmo de um ponto de vista puramente material, as mudanças que aumentam, ainda que um pouco a eficiência da produção, valem a pena ser feitas, caso beneficiem a Humanidade com uma produção de riqueza mais eficaz e uma distribuição mais igualitária e equitativa.

Numa comunidade primitiva cada família quase que se basta a si mesma e produz a maior parte de seu alimento, suas roupas e mesmo seus móveis. Somente uma pequena parte dos rendimentos ou ingressos da família se apresenta sob a forma de dinheiro. Quando se pensa em seus rendimentos, se for o caso, incluem-se entre eles “os benefícios que obtém de seus utensílios de cozinha, tanto quanto os de arados; não se faz distinção entre o capital e o resto de seus bens acumulados, que compreendem tanto os utensílios de cozinha como os arados” (MARSHALL, 1996, p. 137).

De acordo com esse sentido da palavra renda (*income*), a linguagem do mundo dos negócios ordinariamente considera capital de um homem “a parte de seus bens que ele consagra para adquirir uma renda em dinheiro, ou, para falar de uma maneira mais geral, à aquisição (*Erwerbung*) por meio do comércio” (MARSHALL, 1996, p. 137).

Pode ser algumas vezes mais conveniente dar a esses bens utilizados em empresas comerciais ou industriais o nome de “capital de empresa” ou capital mercantil (*trade capital*), o qual pode ser definido como o conjunto de bens externos que uma pessoa emprega em seu negócio, tendo-os em seu poder para serem vendidos por dinheiro ou para empregá-los na produção de coisas que, em seguida, serão vendidas por dinheiro. Podem-se citar, entre os elementos importantes do capital assim compreendido, coisas como “a fábrica e o equipamento de um industrial, isto é, suas máquinas, matérias-primas, mantimentos, roupas, o alojamento que ele possa dispor para uso de seus empregados, assim como a clientela de seu negócio” (MARSHALL, 1996, p. 138).

Se uma pessoa tem um negócio, é certo que terá que fazer certas despesas para as matérias-primas, o salário dos operários etc. E neste caso acha-se sua renda verdadeira ou *renda líquida* deduzindo da renda bruta as “despesas de sua produção”. Para ele “todo trabalho que uma pessoa faz e pelo qual recebe, direta ou indiretamente, um pagamento em dinheiro, contribui para aumentar sua renda nominal; mas os serviços que ela presta a si mesma não são considerados parcelas da sua renda nominal”.

Mas, se o melhor geralmente é desprezá-los quando são triviais, é preciso, entretanto, considerá-los quando se trata daqueles que se obteriam a preço de dinheiro. Assim, “uma mulher que faz seus vestidos ou um homem que trata, ele próprio, de seu jardim ou conserta a sua casa obtém para si uma renda, como o faria a costureira, o jardineiro ou o pedreiro que fosse contratado para esses trabalhos” (MARSHALL, 1996, p. 138).

Concluindo com algumas ideias de Marshall segue adiante a análise John M. Keynes a cerca de preço, inflação e renda em uma economia que utiliza o dinheiro, uma economia de câmbio real.

2.1.5. John M. Keynes: preço e fixação da taxa de salário

Keynes ressalta o papel próprio da moeda, que deixa de ser um elemento neutro e passa a afetar os motivos das decisões, possuindo um papel principal nos ciclos econômicos. A economia

passa a ser reconhecida como uma economia que utiliza o dinheiro de forma intensa e extensa, porém Keynes orienta para usá-lo...

apenas como um elo neutro entre operações sobre coisas reais e ativos reais e não permitir a sua entrada em motivos e decisões, pode ser chamado - por falta de um nome melhor - **uma economia de câmbio real**. A teoria que eu sinto falta lidaria, em contradição com isso, com uma economia em que o dinheiro desempenha um papel próprio e afeta motivos e decisões e é, em suma, um dos fatores operativos na situação, de modo que o curso de eventos não pode ser previsto, ou a longo prazo ou a curto, sem o conhecimento do comportamento entre o primeiro estado e o último. E isso é o que devemos dizer quando falamos de uma economia monetária (KEYNES, 1979, p. 408)

Dessa forma, a moeda possui um papel central nessa economia, agora retratada como um ativo que os agentes desejavam, um ativo distinto, pois apresenta características particulares, tal como sua elasticidade produção é zero e sua elasticidade substituição nula. Keynes retrata as flutuações da demanda efetiva decorrentes do dinheiro que atua com excelência como “meio de remuneração em uma economia empreendedora que se presta a flutuações de demanda efetiva” em que

se os empregadores remunerarem os seus trabalhadores, em termos de terras ou selos postais obsoletos, as mesmas dificuldades poderiam surgir. Talvez alguma coisa que possa ser usada em termos dos contratos de remuneração dos fatores de produção, que não é e não pode ser uma parte da produção atual, é, em certo sentido, o dinheiro. Se assim for, mas não de outra forma, o uso de dinheiro é uma condição necessária para a flutuações de demanda efetiva (KEYNES, 1979, p. 81)

Agora, a moeda como um ativo, afeta os motivos de decisão dos agentes, e dado um cenário de incerteza, o dinheiro passa a ter um papel decisivo, sendo agora reserva de valor, impactando nas flutuações econômicas, uma vez que os agentes poderão postergar sua decisão de consumo, decorrente do cenário de incerteza, visualizado e proposto por Keynes.

Para Keynes os preços são formados

Da expectativa de quanto será absorvido pelo mercado e dado o processo de barganha de fixação da taxa de salário nominal, assim como o estoque de capital e a tecnologia — portanto, a relação inversa entre nível de emprego e a produtividade do trabalho —, o empresário fixa tentativamente o preço com o qual espera vender o volume planejado de produto. Por resíduo, se realizada a venda esperada, ocorre o lucro. Isso define o volume planejado de vendas e, portanto, a Oferta Agregada. Aqui os elementos críticos são: o processo de barganha entre capitalistas e assalariados, o qual fixa a taxa de salário nominal. (KEYNES, 1996, p. 14)

Segundo Keynes não se pode contar com a “mão invisível” para garantir o suprimento dos bens e serviços e para gerar todos os empregos requeridos por aqueles que desejam trabalhar”. A ação do Estado, através da política econômica, é um ingrediente básico do bom funcionamento do sistema capitalista. Ou seja, “o ativismo do Estado é um complemento indispensável ao funcionamento dos

mercados para se obter o máximo nível de emprego possível e, portanto, maximizar o nível de bem-estar da coletividade”. (KEYNES, 1996, p. 20)

Quando o pleno emprego é alcançado “qualquer tentativa de aumentar ainda mais o investimento faz com que os preços tendam a subir sem limite, seja qual for a propensão marginal a consumir, isto é, chega-se a um estado de verdadeira inflação” (KEYNES, 1996, p. 137).

Keynes explica a aparente assimetria que se manifesta entre a inflação e a deflação. Enquanto “uma deflação da demanda efetiva abaixo do nível adequado para o pleno emprego fará baixar o emprego e os preços, uma inflação da mesma acima desse nível apenas afetará os preços”. Contudo, esta assimetria reflete simplesmente o fato de que “enquanto a mão-de-obra está sempre em condições de se recusar a trabalhar numa escala correspondente a um salário real inferior à desutilidade marginal desse volume de emprego”, não está em condições de reclamar “que lhe ofereçam trabalho em quantidade suficiente para comportar um salário real que não exceda a desutilidade marginal correspondente a esse volume de emprego”. (KEYNES, 1996, p. 276).

A demanda por bens de consumo depende primordialmente da renda corrente dos agentes econômicos e, secundariamente, da taxa de juros. A demanda por bens de investimento, de outra parte, depende da expectativa de lucro futuro dos empresários, por ele cristalizada no conceito de eficiência marginal do capital, e da taxa de juros. Ora, como a demanda por bens de consumo guarda uma relação estável com a renda, segue-se que as flutuações da demanda agregada estão associadas aos movimentos do nível de investimento. Em situação de crescimento “com expectativas otimistas de lucro futuro, os investimentos geram mais emprego, maior nível de produto e de renda e, portanto, maior nível de consumo e poupança”. Já em depressão as “perspectivas pessimistas de lucro geram frustração de lucro da indústria de bens de capital, queda de emprego e de renda e, portanto, queda nos níveis de consumo e poupança” (KEYNES, 1996, p. 12).

Em condições normais, diz Keynes que “um aumento de investimento pode gerar poupança e maior nível de renda, enquanto um aumento de poupança em relação à renda corrente *não gera necessariamente* nem mais investimento nem aumento, mas sim queda do produto” (KEYNES, 1996, p. 17).

Ou seja, poupança não gera investimento, mas investimento gera poupança. Melhor ainda, mais poupança só não gera recessão se, e somente se, o mecanismo da taxa de juros, complementado por outros mecanismos, também gerar igual aumento de investimento ou igual aumento de superávit em transações correntes com o resto do mundo, ou igual ampliação dos gastos do setor público (em

investimento principalmente), ou uma combinação destes três últimos elementos. Assim, conforme o pensamento de Keynes, a moeda afeta os motivos de decisão dos indivíduos.

Neste capítulo verificou-se a formação de preço, inflação e renda à luz da contribuição teórica dos principais pensadores econômicos, no próximo capítulo discorrer-se-á sobre a concepção de Furtado acerca da relação entre dois problemas fundamentais: a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda.

CAPITULO III. INFLAÇÃO: AGENTES ECONÔMICOS E A REDISTRIBUIÇÃO DA RENDA REAL

3.1. Celso Furtado: a inflação como mecanismo da redistribuição da renda real

O estudo do processo inflacionário deve ser observado na sua forma dinâmica e seus efeitos reais nos ensina Celso Furtado (2005), focalizando sempre dois problemas fundamentais: a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda. Esta concepção de Furtado está contida nos seus estudos sobre a formação econômica do Brasil e aparece quando ele relaciona as articulações básicas dos mecanismos da inflação como elemento da redistribuição da renda real.

O que se percebe é que ao longo dos anos as concepções utilizadas na definição de distribuição de renda que foram utilizadas predominantemente na ciência econômica eram diversas e conflitantes. A repartição da renda entre os fatores de produção, capital e trabalho, fundamentalmente pós-década de 1970, com os Censos Demográficos e as Pesquisas Nacionais por Amostra de Domicílios (PNAD's) a partir de 1976, vem despertando uma preocupação maior com a renda individual.

Desde as primeiras formulações, a questão da renda se apresenta como um grande problema, e ao mesmo tempo como indicador de desenvolvimento econômico. Para Camargo e Giambiagi (2000) a distribuição de renda é consequência das características do sistema produtivo através das formas de alocação dos fatores de produção.

Como visto, destacamos que Smith foi um dos precursores dessa ideia com a sua teoria de distribuição elaborada sobre uma rígida base teórica, procurando descobrir quais mecanismos regulam a repartição da renda entre as três classes sociais existentes: proprietários de terra, capitalistas e trabalhadores. Já Ricardo ia além e destacava o papel da renda da terra, pois por durante muito tempo predominaram nas Ciências Econômicas diversas e conflitantes teorias sobre a distribuição funcional da renda, ou seja, na repartição da renda entre os fatores de produção. Com uma visão pessimista para o longo prazo, acreditava na queda da taxa de lucro que levaria a economia ao "estado estacionário", com salários ao nível de subsistência e com a ausência de lucros, sendo que o excedente seria consumido pelos aluguéis da terra.

A questão principal para Marx era a situação das classes sociais no processo produtivo em que os trabalhadores desejam melhorar sua parcela de apropriação do excedente, mas os capitalistas monopolizam os meios de produção e exploram o chamado "exército industrial de reserva". A distribuição de renda favorece apenas uma das classes, e a participação dos salários depende do poder do capital e da resistência dos trabalhadores.

A partir de Marshall, a revolução marginalista ocorrida nas últimas décadas do século XIX, há a substituição da ideia de luta de classes pela da coexistência harmônica entre os indivíduos (fatores de produção), os quais buscam melhor remuneração, resultando em uma renda de equilíbrio na economia. Tanto a distribuição pessoal quanto a distribuição funcional da renda são consequência direta das características do sistema produtivo, dos padrões de demanda e da oferta de fatores e de sua produtividade.

Foi com Kalecki que a teoria voltou a salientar o conflito entre capitalistas e trabalhadores, segundo Miglioli (1982), o qual leva em consideração as imperfeições do mercado e o aspecto conflitante. As firmas aplicam na determinação dos seus preços uma margem (*mark up*) sobre seus custos variáveis, que são as despesas com salários e matéria prima, de maneira a cobrir seus custos totais gerando mais lucro e também neutralizando o poder de reivindicação dos trabalhadores por salários melhores. A participação dos salários dos trabalhadores na renda total variaria inversamente ao grau de monopólio existente no mercado, portanto, na distribuição funcional da renda.

Assim, retomaremos a tese de Furtado (2005) em seu estudo sobre o processo inflacionário observado na sua forma dinâmica com seus efeitos reais a partir da articulação dos mecanismos de elevação do nível de preços e sua relação com a (re)distribuição da renda real.

3.2. A inflação: reflete a luta entre grupos pela redistribuição da renda real

As observações que Furtado faz põem a descoberto que a inflação reflete a luta entre grupos, e existe sempre um grupo que está à frente na luta pela redistribuição da renda real, seja em qualquer dia ou mês do ano, e que este grupo seria o beneficiário da estabilização do nível de preços.

Uma vez o desequilíbrio resolvido em alta de preços, qualquer política corretora se torna mais difícil de aplicar. Isto porque a alta dos preços não é senão um sintoma de que a forma de distribuição da renda se está modificando com rapidez (FURTADO, 2005).

A alta de preços não é outra coisa senão “uma valorização, por efeito de pressão da procura, de todos os bens em processo de produção ou já produzidos e em mãos dos intermediários”. Essa elevação de preços tende a propagar-se a todo o sistema econômico, e a forma que toma esse processo é responsável pelo grau de redistribuição da renda que provoca (FURTADO, 2005, p. 171).

É fácil compreender que, ao iniciar-se um processo brusco de elevação de preços, os empresários - pela razão de que detêm estoques de operação ou de outro tipo nas várias etapas do processo produtivo - realizam ganhos substanciais de capital. Dessa forma, a correção do desequilíbrio traz consigo necessariamente - sempre que os mecanismos atuem espontaneamente - “uma redistribuição da renda em benefício de uns grupos e em prejuízo de outros”. Como cada um desses grupos se comporta de forma distinta no que respeita à utilização da renda, essas transferências fazem mais difícil prever a forma como a população, em seu conjunto, querará gastar a totalidade da renda. “É por essa razão que, iniciando um processo de elevação rápida dos preços, torna-se extremamente difícil neutralizar a massa excedente de renda e introduzir controles diretos em pontos estratégicos” (FURTADO, 2005, p. 171).

Como a elevação do nível dos preços exige expansão dos meios de pagamento, a essa altura do processo as autoridades monetárias poderiam desempenhar um papel autônomo. Esse papel, contudo, não seria de fácil execução, pois significaria, em última instância, a proteção de um grupo contra a ação de outros (FURTADO, 2005).

“Negando crédito para impedir a elevação do nível de preços, as autoridades monetárias estariam assegurando a redistribuição da renda em benefício de um setor (exemplo: agrícola exportador)” (FURTADO, 2005, p. 177).

Como os setores industrial e comercial têm uma participação muito mais ativa no controle do sistema bancário, dificilmente se poderia esperar que este favorecesse, mediante uma política ativa, a referida redistribuição. Para Furtado,

a elevação dos preços no setor de exportação, particularmente uma elevação brusca, se traduz inicialmente em maiores lucros para todos aqueles que detêm estoques do produto. Os intermediários (prestadores de serviços) e logo em seguida os produtores vêem sua renda monetária crescer rapidamente. A elevação do preço do produto se comunica do exterior para o interior, onde o consumidor local terá igualmente que pagar mais por ele. Dessa forma, opera-se uma primeira transferência de renda real do conjunto da população consumidora para o setor exportador. Em segundo lugar, na agricultura, os preços do setor exportador tendem a influenciar o setor ligado ao mercado interno. Como os fatores de produção ligados ao setor exportador são beneficiados, forma-se um movimento no sentido da transferência de fatores para o setor onde houve a alta de preços. A produção ligada ao mercado interno é assim prejudicada, o que é bem mais grave quando está crescendo a renda dos consumidores por efeito da elevação dos preços de exportação. (FURTADO, 2005, p. 177)

Dessa situação, como é natural, terá que resultar um aumento dos preços dos produtos agrícolas destinados ao mercado interno. Se o setor exportador representa, como ocorre no Brasil, uma parte muito importante da agricultura, é perfeitamente natural que os fatores ligados ao mercado interno procurem nivelar suas remunerações pelo padrão estabelecido no setor de exportação, pelo menos em base regional (FURTADO, 2005).

A política cambial seguida no pós-guerra teve como efeito não buscado favorecer amplamente as inversões no setor produtivo ligado ao mercado interno, em particular o setor industrial. Seria errôneo supor que se tratou pura e simplesmente de um processo de redistribuição da renda em favor de um setor. “Um processo redistributivo de rendas, em favor dos empresários, somente dentro de certas condições e limites pode favorecer o desenvolvimento econômico” (FURTADO, 2005, p. 179).

Numa economia de livre empresa o processo de capitalização tem que correr paralelo com o crescimento do mercado. “É sabido que o ajustamento entre esses dois processos de crescimento se faz aos solavancos, através das altas e baixas cíclicas. Mas seria ilusório supor que uma inflação prolongada, redistribuindo a renda em favor dos empresários, pode acelerar a capitalização”. Desde o momento em que o mercado deixa de crescer, os empresários, antevendo a redução dos lucros e reduzem suas inversões (FURTADO, 2005, p. 179).

O crescimento das inversões (capacidade produtiva) exige o incremento do poder de compra dos consumidores. O benefício que usufruíram os empresários industriais através das importações a baixos preços dos equipamentos e das matérias-primas representa o fruto, não de uma redistribuição de renda no sentido estático, e sim de uma apropriação por aqueles empresários de parte substancial do aumento da renda real da coletividade, que resultou da melhora na relação de preços do intercâmbio externo (FURTADO, 2005).

A aceleração do ritmo de crescimento da economia brasileira no pós-guerra está fundamentalmente ligada à:

política cambial e ao tipo de controle seletivo que se impôs às importações. Mantendo-se baixos os custos dos equipamentos importados enquanto se elevaram os preços internos das manufaturas produzidas no país, é evidente que aumentava a eficácia marginal das inversões nas indústrias. Não se pode ignorar, entretanto, que um dos fatores que atuavam nesse processo era a alta dos preços das manufaturas de produção interna. Os capitais adicionais à disposição dos industriais para intensificar suas inversões não foram o fruto de uma simples redistribuição de renda e, portanto, não resultaram do processo inflacionário, isto é, da elevação dos preços. Esses capitais foram criados por assim dizer fora da economia, pelo aumento geral de produtividade econômica que advinha da baixa relativa dos preços de importação. (FURTADO, 2005, p. 182)

3.3. Elevação contínua do nível dos preços: apropriação e redistribuição da renda

A elevação contínua do nível dos preços internos foi, destarte, o instrumento que favoreceu a apropriação pelos empresários - particularmente os industriais - de uma parte crescente do aumento de produtividade econômica de que se estava beneficiando a economia com a melhora na relação de preços do intercâmbio externo. Assim, para que a inflação pudesse desempenhar um papel positivo, no sentido de intensificar as inversões e o crescimento da economia, foi necessário que houvesse algo a redistribuir, cuja origem independia dela (FURTADO, 2005).

Enquanto no setor industrial o aumento da renda monetária é seguido de perto pelo incremento da oferta real de bens produzidos pela própria indústria, no setor agrícola esse incremento da oferta depende do aumento das importações. Ora, como as importações estavam sendo controladas com o objetivo de dificultar a entrada de bens de consumo, é evidente que o aumento da renda monetária teria que pressionar sobre a oferta desses bens (FURTADO, 2005).

Em uma situação de controle seletivo das importações, um aumento de grandes proporções na renda monetária, determinado por uma elevação dos preços de exportação, tende quase necessariamente a resolver-se em alta no nível de preços, pois a oferta de bens de consumo não pode crescer com a mesma rapidez que a renda disponível para consumo. Em primeiro lugar, o aumento da oferta depende de importações, as quais exigem tempo para concretizar-se. Em segundo, a necessidade de selecionar os pedidos dos importadores e a preferência pelas importações de bens de produção tornará ainda mais longa a espera requerida para aumento da oferta de bens de consumo (FURTADO, 2005).

Sobre as articulações básicas do mecanismo da inflação no Brasil, tendo-se como base que a inflação é o processo pelo qual a economia tenta absorver um excedente de procura monetária. Essa absorção faz-se através da:

elevação do nível de preços, e tem como principal consequência a redistribuição da renda real. O estudo do processo inflacionário focaliza sempre esses dois problemas: a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda. Seria, entretanto, errôneo supor que se trata aí de dois problemas autônomos. A palavra inflação induz a esse erro, pondo em primeiro plano o aspecto monetário do processo, isto é, a expansão da renda monetária. Contudo essa expansão é apenas o meio pelo qual o sistema procura redistribuir a renda real com o fim de alcançar uma nova posição de equilíbrio. (FURTADO, 2005, p. 186)

Nesse contexto, pode-se dizer que a elevação do nível de preços é a forma como o sistema reage contra uma redistribuição que já existe virtualmente quando tem lugar o desequilíbrio. Suponha-se, por exemplo, que através da criação de meios de pagamento, se aumente a renda

monetária de um setor. Opera-se, automaticamente, uma redistribuição da renda em benefício desse setor. Se o grupo beneficiado aumentasse sua liquidez, essa redistribuição poderia continuar como um fenômeno puramente virtual. Entretanto, se a procura inflada pressiona no mercado e encontra uma oferta inelástica, forma-se um desequilíbrio que poderá resolver-se em alta de preços. Se o sistema bancário proporciona aos demais setores recursos para defender-se dessa alta - isto é, para operar em um nível de custos mais elevado -, a redistribuição poderá abortar. Contudo, mesmo que se forme uma espiral inflacionária, o grupo que partiu na frente terá uma vantagem que será tanto maior quanto for o circuito da inflação (FURTADO, 2005).

Pode-se conceber uma situação na qual todos os grupos sociais desenvolvam mecanismos de defesa, destinados a dificultar ou mesmo a impossibilitar a redistribuição da renda real, exigida pela introdução de um desequilíbrio no sistema. Tal situação, se levada ao extremo, poderá dar lugar a uma espécie de inflação neutra, isto é, uma inflação sem efeitos reais. Os preços se elevariam permanentemente sem nenhuma repercussão na forma como se distribui a renda real. Poder-se-ia argumentar que, se em determinado caso a inflação não tem efeitos reais, não haveria nenhuma dificuldade em suprimi-la, pois nenhum grupo se sentiria prejudicado com a estabilização. Essa observação se funda num dos equívocos que impedem a muitos observadores perceberem a natureza real do processo inflacionário. O equívoco consiste em não conceber a inflação em termos dinâmicos. Na inflação que chamamos de neutra, os efeitos reais existem, se bem que não sejam perceptíveis para um observador que analisa o processo econômico comparando períodos de tempo de certa magnitude (FURTADO, 2005).

Assim, o período de um ano é:

suficientemente grande para que todos os grupos sociais que lideram a distribuição da renda realizem o circuito completo na corrida da redistribuição. Ao final do ano, as posições relativas poderão ser praticamente iguais às do final do ano anterior. É apenas nesse sentido que se pode dizer que a inflação não tem efeitos reais sobre a distribuição da renda. [...] Se observamos mais de perto o processo, vemos que esses efeitos existem, mas que se anulam mutuamente dentro do período de um ano. Uma inflação absolutamente neutra seria aquela em que todos os preços crescessem simultaneamente e com o mesmo ritmo. Quando dizemos simultaneamente, queremos significar que o período de observação teria de ser tão curto que dentro dele não se poderiam operar efeitos reais. (FURTADO, 2005, p. 187)

Ora, uma elevação de preços dessa natureza é um fenômeno totalmente sem sentido para o analista econômico. “A dificuldade que existe em deter a alta de preços, numa inflação neutra de circuito anual, está em que a estabilização teria como resultado aquilo contra o que o sistema econômico se está defendendo, isto é, a redistribuição da renda real”. Em qualquer dia ou mês do ano existe um grupo que está na frente, na luta pela redistribuição da renda. Esse grupo seria o beneficiário da estabilização do nível de preços. Mesmo que fosse possível estabelecer o padrão

médio de distribuição da renda no período de um ano, e que se pretendesse estabilizar os preços tomando como base esse padrão - vale dizer, introduzindo uma série de reajustamentos de preços e salários -, dificilmente se lograria contentar a todos os grupos (FURTADO, 2005, p. 187).

O padrão médio de distribuição da renda no período de um ano terá que ser totalmente diferente se começar a contar esse ano no mês de janeiro ou no de junho, e ninguém poderá assegurar em que mês terá começado a elevação dos preços. Quando se cria uma situação desse tipo, isto é, em que todos os grupos sociais estão aparelhados para defender-se e tem uma consciência clara da posição que ocupam em cada momento, a estabilização se torna algo difícil de alcançar. A elevação do nível de preços vai deslocando o sistema de uma posição de equilíbrio instável para outra, sem que se forme nenhum processo tendente a reverter o sistema à estabilidade. As observações que vimos de fazer põem a claro que a inflação é fundamentalmente uma luta entre grupos pela redistribuição da renda real e que a elevação do nível de preços é apenas uma manifestação exterior desse fenômeno (FURTADO, 2005).

Em última análise, a renda de um indivíduo pode ser vista como determinada por suas dotações iniciais em termos de riqueza, pelas decisões de investimento tomadas ao longo do ciclo de vida e pelas características da sociedade (SOUZA, 2009).

Como argumentam Reis e Ramos "não basta saber qual parcela do produto nacional é apropriada pelo trabalho (ou pelo capital), é necessário também saber como a renda global do trabalho é dividida entre os trabalhadores" (REIS & RAMOS, 2000, p. 26).

Assim, utilizam-se os índices de preços que são, portanto, números que representam uma média ponderada de determinado conjunto de preços, em que as variações do índice são medidas pela "variação média dos preços do conjunto considerado ao longo do tempo" e é por isso que "esse conjunto pode ser constituído dos preços de uma cesta de bens de consumo das famílias, de produtos agrícolas ou industriais, de produtos exportados ou importados, etc." (VERSIANI, 2005, p. 1).

Desta forma para mensurar a inflação de um determinado lugar em um determinado período são utilizados determinados índices de variação de preços. Estes demonstram a relação entre o preço de uma cesta de bens e serviços em vários anos e o preço da mesma correspondente no ano-base. No ano base o índice é igual a 100 e aumenta ou diminui de acordo com a cesta de consumo – caso ela aumente o índice subirá (FROYEN, 1999).

O capítulo seguinte explicitará a diversidade de índices de preços usados no Brasil para medir a inflação, sendo os IPCs - Índices de Preços ao Consumidor os principais, e são apurados pelo

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), pela Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) que faz o índice de São Paulo, e, especificamente o Índice do Custo de Vida (ICV) do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (Dieese) entre outros.

CAPITULO IV. ÍNDICES DE CUSTO DE VIDA E A MENSURAÇÃO DA INFLAÇÃO

4.1. Sistema de ponderação dos índices de preços para mensurar a inflação

Há grande diversidade de índices no país, os principais são os apurados pelo IBGE que calcula o índice de preços ao consumidor, a Fundação Getúlio Vargas (FGV) que também calcula índice de preços ao consumidor e a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE) que faz o índice de preços ao consumidor de São Paulo (BACEN, 2010). Em geral, os Índices de Preços ao Consumidor (IPC) medem os preços de varejo de uma cesta de composição fixa, chamada cesta de mercado, em que incluem bens e serviços adquiridos pelas famílias pesquisadas (FGV, 2010). Já os Índices Gerais de Preços (IGP) mensuram o nível de preços de todos os setores produtivos da economia considerados em conjunto.

Dentre os IGP se destacam o IGP-M e o IGP-DI. O Índice Geral de Preços de Mercado (IGP-M) foi criado com o intuito de corrigir as operações financeiras de longo prazo principalmente. Já o Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna (IGP-DI/FGV) foi criado em 1944 com a finalidade de mensurar o comportamento geral de preços na economia brasileira, sendo, por um longo período (até a década de 80), o índice oficial utilizado para medir a inflação no Brasil. Ele é uma média mensurada de diversos outros índices como: o Índice de Preços no atacado (IPA), Índice de Preços ao Consumidor (ICP) e o Índice Nacional da Construção Civil (INCC).

O Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) é o índice oficial utilizado atualmente no Brasil para mensurar a inflação, este é calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). A metodologia do índice mostra a variação dos preços nas cestas de consumo das famílias que possuem renda entre 1 e 40 salários mínimos, do primeiro ao último dia do mês. A partir desta estatística o Banco Central do Brasil (Bacen) prepara a política para cumprir as metas de inflação estabelecidas (IBGE 2010).

O Dieese calcula mensalmente o Índice do Custo de Vida (ICV), com base nos seus requisitos da Pesquisa de Orçamento Familiar (POF/ICV-DIEESE), pesquisadas em 17 capitais do país, entre o dia primeiro e o último dia do mês civil. Desta forma, o Dieese estima o Salário Mínimo Necessário

(SMN) a partir do valor do que seria o Salário Mínimo nacional oficial (SMn) em seu caráter constitucional.

Conforme Felten o Salário Mínimo nacional é aquele:

pago ao trabalhador que não tiver salário profissional fixado pela sua entidade sindical representativa, nem pelo Poder Judiciário e nem por seu Estado. Trata-se de uma questão de exclusão, o salário mínimo nacional somente é pago aos trabalhadores que não têm fixado nem salário profissional e nem piso salarial estadual. Enquanto na fixação do salário mínimo nacional, deve-se ter em vista apenas as necessidades normais do trabalhador e de sua família, a fim de evitar que o salário seja insuficiente para a consecução dos citados objetivos. Na determinação do salário profissional cumpre atender, ademais, à natureza da atividade empreendida, às qualidades exigidas do trabalhador para sua execução e às possibilidades econômicas das empresas da respectiva categoria. (FELTEN, 2014, p. 19)

Desta forma o SMN representa uma estimativa de quanto deveria ser o Salário Mínimo nacional para atender à determinação constitucional, de acordo com o Capítulo II, Dos Direitos Sociais, artigo 7º, inciso IV, da Constituição da República Federativa do Brasil.

O Salário Mínimo nacional é fixado em lei, nacionalmente unificado, capaz de atender às necessidades vitais básicas do trabalhador e de sua família tais como: moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social, reajustado periodicamente, de modo a preservar o poder aquisitivo, sendo vedada sua vinculação para qualquer fim. (DIEESE, 2013).

Pela Constituição em vigor, além de abranger trabalhadores urbanos e rurais e ter seu valor preservado, sem servir de indexador para outros, o SM deve:

- a) ser único no país;
- b) atender às necessidades dos trabalhadores e de suas famílias; e
- c) cobrir os gastos com moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social (DIEESE, 2010).

O SMN estabelece então a remuneração básica que necessita um trabalhador para que ele e sua família, estimada pelo mesmo órgão em 4 pessoas sendo dois adultos e duas crianças, consigam se alimentar, morar, vestir-se e acessar todos os demais direitos previstos como básicos na Constituição Federal de 1988 (PODDIXI, 2013, p. 42).

Pela ponderação dos outros gastos da POF/ICV-DIEESE, podemos obter de quanto seria a disponibilidade de renda para cada um dos itens de despesa, observando que em geral dois terços dos

gastos médios por domicílio representam o maior peso em apenas dois itens: Alimentação 35,71% e Habitação com 25,50%, conforme a Tabela 1.

Tabela 1. Salário Mínimo Necessário e gasto mensal médio por domicílio - abril/2009

Itens de consumo	Proporção dos gastos (%)	Valor (R\$)
Total Geral - SMN	100,00	1.972,64
Alimentação	35,71	704,43
Habitação	25,50	503,02
Transporte	7,74	152,68
Saúde	6,55	129,21
Vestuário	8,78	173,20
Educação e Leitura	3,25	64,11
Equipamentos Domésticos	5,56	109,68
Despesas Pessoais	5,38	106,13
Recreação	1,23	24,26
Despesas Diversas	0,30	5,92

Fonte: DIEESE. POF 1994/95

Para melhor entendimento, o cálculo do SMN procede nas seguintes etapas:

1. Os preços dos 13 produtos alimentares que constam do Decreto-Lei 399/1938 são levantados em diferentes estabelecimentos (como supermercados, padarias, mercados, armazéns, açougues e sacolões ou feiras) em 17 capitais do país no período entre o dia primeiro e o último dia do mês civil. São acompanhados os preços dos produtos de marcas mais comercializadas;
2. Com base no preço médio (em relação aos dias do mês e aos locais de compra) de cada um dos produtos e nas quantidades especificadas no mesmo Decreto-Lei, calcula-se o gasto com cada produto. Somando-se os gastos mensais de cada produto, chega-se ao valor da alimentação mínima para uma pessoa em cada uma das 17 capitais;
3. Para se chegar à alimentação mínima para a família, multiplicam-se os resultados das capitais por três, na hipótese de que a família é composta por dois adultos e duas crianças, que consomem o equivalente a um adulto;

4. Como o salário mínimo, segundo a Constituição Federal, deve ter um valor nacional único, toma-se o valor mais alto da alimentação mínima para a família entre as 17 capitais e, supondo-se que apenas um adulto da família tenha rendimentos, chega-se ao valor do Salário Mínimo Necessário por meio da ponderação da POF/ICV-DIEESE para as famílias com menor renda (DIEESE, 2010).

A título de exemplo, apresenta-se o cálculo do SMN de abril de 2009, mês em que Porto Alegre foi a capital onde a alimentação mínima para uma pessoa era mais cara. Para uma pessoa, o custo era R\$234,81. Logo, para a família, o custo era três vezes aquele, ou seja, R\$704,43. Como a alimentação, em famílias de baixa renda, consome 35,71% da renda, o Salário Mínimo deveria ter sido de R\$1.972,64 em abril de 2009 em todo o país (DIEESE, 2010). Em dezembro de 2009, o SMN foi estimado em R\$1.995,91, o que equivalia a 4,25 SM oficiais, na época no valor de R\$465,00.

No Anexo 1 pode-se observar a série histórica desta relação entre o Salário Mínimo nacional e Salário Mínimo Necessário calculado pelo Dieese entre julho de 1994 a dezembro de 1998 (DIEESE, 2014).

O que é interessante observar na evolução dos dados é que os valores nominais do Salário Mínimo nacional no período cresceram 100,65%, dobrou seu valor, mais do que os valores do SMN do Dieese que ficou em 45,28% de reajuste em termos nominais.

No que se refere a proporção do SMn no SMN, em julho de 1994 ele representava cerca de 10,98%, elevando sua participação em dezembro de 1998 para 15,16%, ou seja, o Salário Mínimo nacional cresceu mais que proporcionalmente do que o SMN, pelo fato de ter tido reajustes maiores do que a inflação do período. Isto pode ser observado pelos índices de reajustes acumulados, enquanto que para o SMn o índice ficou em 1,78, o SMN ficou em 1,43. O destaque fica por conta dos reajustes em set/94 de 8,0 %, 43% em maio de 1995, quando o valor pulou de R\$ 70,00 para R\$ 100,00. Nos anos seguintes da dada-base em maio de 1996 de 12%, maio de 1997 foi de 7%, e 1998 igual a 8%. Os valores do SMN variaram, inclusive negativamente em função do comportamento da inflação medida pelo ICV/Dieese que reajusta a cesta de produtos da POF.

Seguindo adiante, o tema da desigualdade de renda nos últimos tempos tem ocupado lugar central na agenda de pesquisa das diversas ciências sociais no Brasil. Isso não acontece por acaso, pois o Brasil, historicamente, tem apresentado uma concentração de renda bastante desigual.

Qualquer cidadão que tenha um pouco de informação a respeito sobre esse assunto é capaz de apontar o Brasil como um dos piores do mundo neste quesito. Para comprovar que a desigualdade é uma marca da sociedade brasileira, um estudo recente do IBGE revela que mesmo com a melhora nos anos 1990, vide os reajustes do Salário Mínimo nacional da Tabela 2, em quase todos os indicadores sociais, ainda existe grande distância entre homens e mulheres, entre brancos e negros, entre ricos e pobres, e entre as regiões. Independentemente da maneira como se conceitue, essa distância aparece como um fenômeno que sinaliza um padrão de distribuição de recursos extremamente injusto.

O problema da concentração de renda pode ser interpretado apenas como o ato de distribuir a renda disponível. Porém, se citada em outro contexto, quando a distribuição de renda está classificada entre boa ou má, busca-se expressar a forma como os rendimentos estão partilhados entre classes sociais ou indivíduos.

No caso do Brasil, historicamente, a distribuição de renda tem sido bastante desigual, estando o Brasil entre os piores do mundo neste aspecto. Por outro lado, o debate sobre o tema tem sido intenso desde a década de 1960, gerando diferentes posições quanto aos problemas metodológicos envolvidos na mensuração dos dados e análises.

Para medir a desigualdade (PNUD, 2009) existente em uma distribuição de renda, existe uma ampla gama de indicadores sintéticos disponíveis na literatura sobre o tema.

4.2. Formas de mensurar a distribuição da renda e da desigualdade social

Partindo de diferentes hipóteses, é claro que a utilização de um ou outro conduz a diferentes resultados e conclusões em termos da evolução da desigualdade de renda em uma dada região. Até certo ponto, não cabe dizer que um indicador é melhor que outro, mas sim que cada um capta a desigualdade sob certa ótica, e a comparação entre os diferentes resultados pode ser esclarecedora caso se tenha clara a definição de cada um desses

indicadores. É tido como requisito para um bom indicador de desigualdade de renda satisfazer alguns axiomas. Ou seja, as características para que se tenha um bom estimador, segundo PNUD são as seguintes:

1. Ser insensível a mudanças de escala ou transferências proporcionais; se, por exemplo, todas as rendas forem duplicadas, o indicador não deve se alterar, ou seja, ele deve ser independente em relação à média da distribuição;
2. Ser insensível a mudanças no tamanho da população, isto é, permanecer inalterado se o número de pessoas em cada nível de renda se alterar pela mesma proporção;
3. Satisfazer a condição de Dalton-Pigou, qual seja, ao se transferir renda a de um rico para um pobre, o indicador deverá acusar queda na desigualdade, e vice-versa;
4. Apresentar sensibilidade maior a transferências entre pessoas na parte inferior da distribuição (mais pobres) do que aquelas situadas na parte superior;
5. Ser aditivamente decomponível, de forma que o indicador possa ser expresso como a soma de dois (ou mais) termos: desigualdade entre grupos/regiões e desigualdade dentro dos grupos/regiões. (PNUD, 2009)

A seguir apresentam-se alguns dos principais indicadores, iniciando pelo índice de Theil-L que satisfaz todos os requisitos acima, sendo o único indicador estritamente decomponível.

a) Theil-T e Theil-L:

Para Ramos (1990a) o Índice de Theil é uma medida estatística da distribuição de renda. Se a razão entre as médias aritméticas e geométricas da renda familiar per capita for igual a 1, Theil será igual a 0, indicando perfeita distribuição. Quanto maior a razão entre as médias, maior será o valor para o índice de Theil, e pior será a distribuição de renda. Entre suas qualidades enumeram-se que é simétrico (tem a propriedade de invariância em caso de permuta de indivíduos), é invariante à replicação (é independente de replicações de população), independente da média (tem a propriedade de ser invariante em caso de alteração da escala da renda), e satisfaz o Princípio de Pigou-Dalton.

De acordo com Hoffmann (1998) o índice Theil é baseado na informação, T pode ser interpretado como a informação esperada de uma mensagem que transforma participações da população na renda. O índice mede a desigualdade na distribuição de indivíduos segundo a

renda domiciliar per capita. É o logaritmo da razão entre as médias aritmética e geométrica das rendas individuais, sendo nulo quando não existir desigualdade de renda entre os indivíduos e tendente ao infinito quando a desigualdade tender ao máximo.

b) Fórmula de Pareto:

A fórmula de Pareto aponta que existe uma estreita correlação funcional entre os níveis de renda de cada estrato da distribuição e o número de pessoas economicamente ativas.

Segundo Freitas (1995), Pareto apresentou uma fórmula mostrando que a distribuição de renda é desigual e com notável regularidade estatística. Ou seja, um grande número de indivíduos sobrevive com rendimentos inferiores à média do respectivo grupo e apenas um pequeno grupo de pessoas com rendimento sensivelmente acima do valor médio. Demonstrou que a maior parte da renda ou da riqueza pertencia a poucas pessoas.

c) Curva de Lorenz:

A curva de Lorenz, segundo Hoffmann (1998), busca uma melhor visualização da distribuição de renda entre os habitantes de um país. Lorenz propôs que se representasse graficamente no eixo das abscissas as percentagens acumuladas da população por ordem crescente de renda, e no eixo das ordenadas as percentagens acumuladas da renda global correspondente.

Em suma, a curva de Lorenz mostra a participação na renda total dos 10% (ou k%) mais pobres da distribuição. Para uma distribuição perfeitamente igualitária, a curva de Lorenz seria uma linha reta e corresponde à "linha de perfeita igualdade". Cabe destacar que, quando a curva de Lorenz de uma distribuição X situa-se totalmente à esquerda da curva de Lorenz de outra distribuição Y, diz-se que X domina Y no sentido de Lorenz e pode-se afirmar inequivocamente que X é mais equitativa que Y (e vice-versa). No entanto, se as duas curvas de Lorenz se cruzam, nada se pode afirmar, a priori.

A curva de Lorenz pode ser complementada com o Índice de Gini, o qual quantifica o grau de concentração dos rendimentos.

d) Índice de Gini:

De acordo com Pinho e Vasconcelos (2003), o Índice de Gini pode ser definido como o quociente da área entre a curva de Lorenz da distribuição analisada e a linha de perfeita igualdade - área de concentração - pela área sob a linha de perfeita igualdade. Assim, o Gini irá variar de 0, quando a distribuição for perfeitamente igualitária, a 1, caso extremo em que apenas um indivíduo detém toda a renda. Neste caso, a área de desigualdade é um triângulo cuja base (no eixo das abscissas) é igual a $1 - 1/n$ e cuja altura é igual a 1. O Índice de Gini é o principal indicador de desigualdade utilizado atualmente, inclusive na comparação entre os diferentes países, mesmo que para autores como Koujianou e Pavnick (2007) este índice não seja o mais apropriado e com limitações, pois mede a desigualdade dos indivíduos através da renda e não do bem estar.

e) Razão 10%/40%-:

Alguns indicadores sintéticos bastante utilizados pela sua simplicidade são calculados a partir da curva de Lorenz, comparando-se o nível de concentração de renda de determinados estratos com outros, sendo muito utilizada a comparação dos 10% mais ricos com a dos 40% mais pobres. Apesar de sua simplicidade, esta medida não capta a distribuição de renda pessoal da riqueza ocorrida entre os 10% mais ricos ou entre os 40% mais pobres, assim como entre os estratos de riqueza intermediários (situados entre os 40% mais pobres e os 10% mais ricos).

CAPITULO V. A INFLAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: DO PLANO CRUZADO AO PLANO REAL

5.1. A inflação no Brasil: uma longa história

A inflação no Brasil tem uma longa história, que se confunde com o processo de desenvolvimento de sua economia. Para não estendermos muito longe no tempo essa análise, podemos iniciar com uma breve revisão do período em que a economia brasileira atravessou um amplo e conhecido processo de crescimento, cujos fatos mais notórios e ainda hoje lembrados foram a construção de Brasília e a implantação da indústria automobilística durante o governo Juscelino Kubitschek.

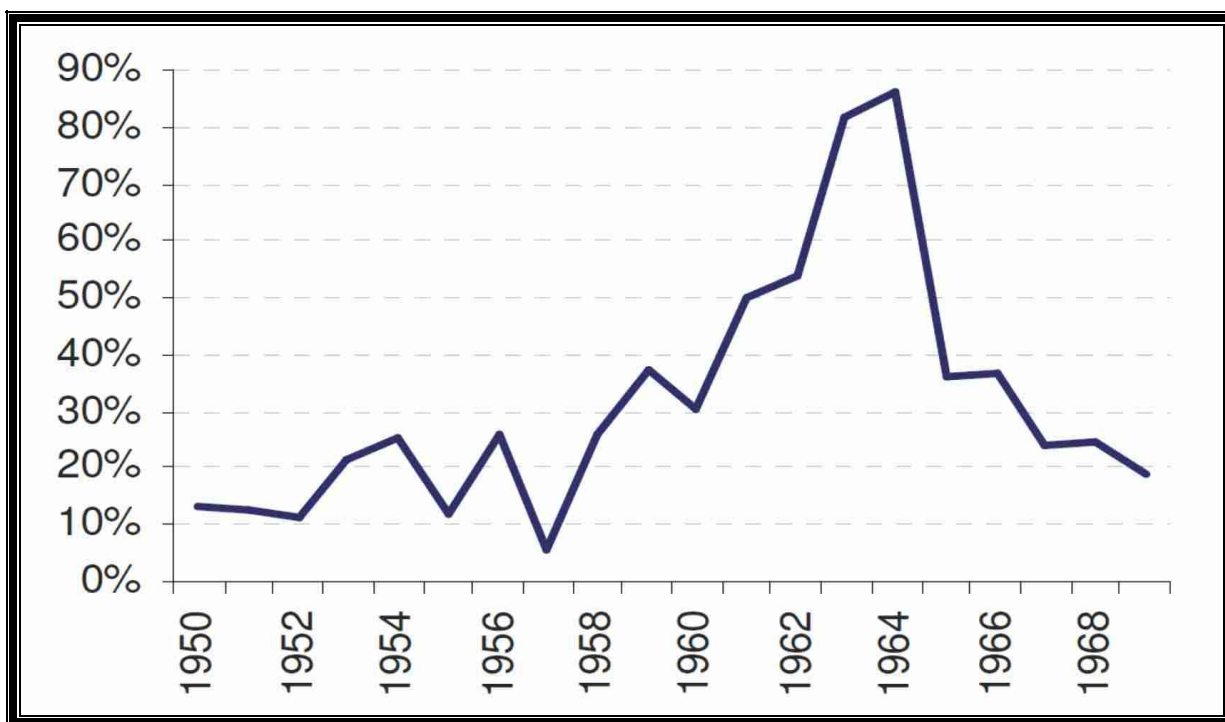
Esse processo tinha um componente de forte intervenção do Estado, o que, devido a mecanismos precários de financiamento dos gastos governamentais, reforçados pelas características de economia fechada que o Brasil possuía, resultou em desequilíbrio fiscal das contas do governo (gastos muito maiores do que a receita), forte crescimento da demanda e em elevação da inflação, como mostrado na figura abaixo.

Tabela 2. Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) - 1950 a 1969

1950	13,39%	1960	30,70%
1951	12,46%	1961	50,19%
1952	11,38%	1962	54,09%
1953	21,65%	1963	81,99%
1954	25,06%	1964	86,47%
1955	12,25%	1965	36,06%
1956	26,09%	1966	37,03%
1957	5,41%	1967	24,31%
1958	26,09%	1968	24,51%
1959	37,70%	1969	19,05%

Fonte: FGV/ Conj. Econômica. Disponível em: www.ipeadata.gov.br.

Gráfico 1 - Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) - 1950 a 1969



Fonte: FGV/ Conj. Econômica. Disponível em: www.ipeadata.gov.br

Jânio Quadros chegou à presidência em 1961, renunciando após seis meses de governo. O vice-presidente que assumiu contava com apoio político reduzido e tinha dificuldades para governar, sendo deposto pelos militares em 1964. A inflação atingia, então, 90% ao ano e constituía um dos principais problemas da economia nacional.

O novo governo tomou medidas para combater a inflação, tendo feito a taxa anual recuar a 19% em 1969.

A maior novidade em termos de tratamento da inflação na época foi a Lei 4.357, de 16/07/1964, que instituiu a correção monetária – com o objetivo de atualizar os débitos fiscais da União e o imobilizado das empresas – e criou as Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (ORTN).

Em 1973, a economia mundial foi afetada pelo primeiro choque do petróleo. Em termos econômicos, o que aconteceu com o preço do petróleo pode ser descrito como uma

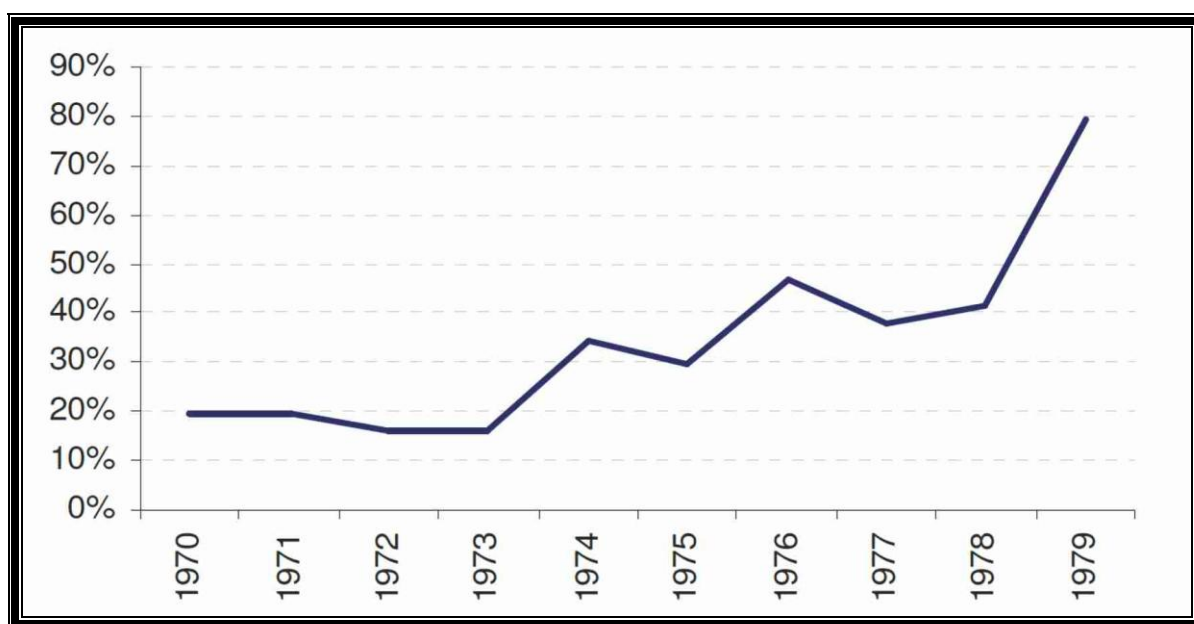
mudança extensa de preços relativos na economia, ou seja, produtos dependentes do petróleo e energia teriam que se tornarem mais caros do que produtos menos dependentes. Isso significou um choque inflacionário. Efetivamente, a inflação aumentou em 1973 e 1974 no mundo todo. No Brasil, a inflação foi para um patamar de cerca de 40% ao ano, como mostrado na Tabela 4, abaixo.

Tabela 3. Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) – 1970-1979

1970	19,47%
1971	19,50%
1972	15,72%
1973	16,27%
1974	34,09%
1975	29,89%
1976	46,71%
1977	38,06%
1978	41,51%
1979	79,42%

Fonte: FGV/ Conj. Econômica. Disponível em: www.ipeadata.gov.br.

Gráfico 2 - Brasil: taxa de inflação anual (IGP-DI) – 1970-1979



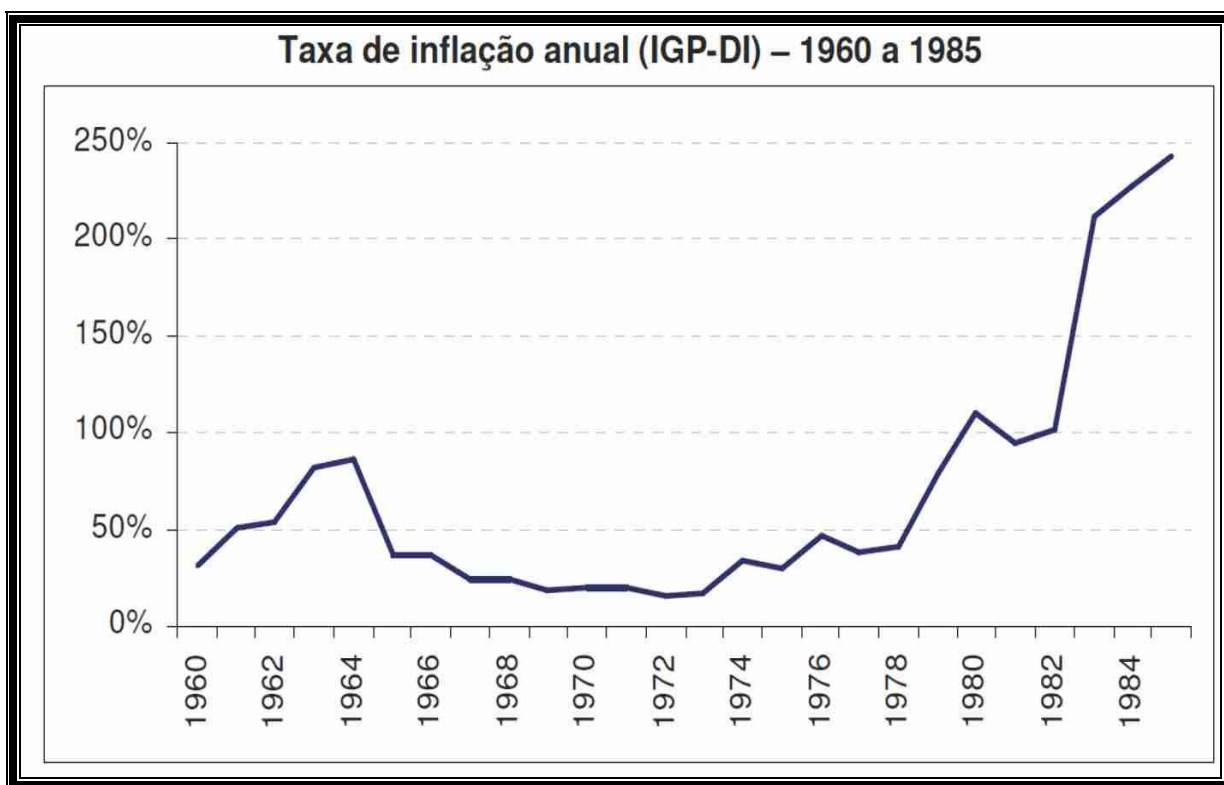
Fonte: FGV/ Conj. Econômica. Disponível em: www.ipeadata.gov.br

A crise veio mesmo a partir de 1979, com o segundo e mais forte choque do petróleo, seguido de aumento das taxas de juros internacionais. Isto abalou o frágil equilíbrio das contas externas. Houve a necessidade de uma grande desvalorização do cruzeiro.

Em 1980, já havia passado a marca dos 100% ao ano.

A ascensão inflacionária caracterizaria toda a década de 80, conhecida como a “década perdida” e marcada por graves desequilíbrios internos e externos. Naqueles anos, a economia do País passou por uma grave recessão, com queda dos investimentos, baixas taxas de crescimento do PIB, estagnação da renda *per capita*, elevado déficit público e aumento das dívidas interna e externa. Enquanto no período de 1950 a 1980 o Brasil havia crescido à taxa média de 7,5% ao ano, entre 1981 e 1990, este número não passou dos 1,6%.

Gráfico 3 - Taxa de inflação anual (IGP-DI) – 1960 a 1985



Fonte: FGV/ Conj. Econômica. Disponível em: www.ipeadata.gov.br.

5.2. Plano Cruzado (1985-1988)

Em março de 1985, o novo governo deu sinais de que faria uma gestão de muita austeridade, tendo como objetivo principal a redução do déficit público, mas se arriscando em uma trajetória de recessão. Entre as principais medidas adotadas estão: a paralisação das operações de crédito dos Bancos federais por sessenta dias, o corte adicional no orçamento fiscal e a proibição de contratação de novos funcionários para a administração pública durante todo aquele ano.

Apesar de indireta, a eleição de Tancredo foi recebida com entusiasmo pela maioria dos brasileiros. Tancredo, contudo, não chegou a assumir a presidência. Na véspera da posse foi internado no Hospital de Base, em Brasília, com fortes dores abdominais, e José Sarney tomou seu lugar interinamente no dia seguinte, em 15 de março de 1985. Depois de sete cirurgias, morreu, em 21 de Abril, aos 75 anos de idade, com infecção generalizada. Em 22 de Abril, Sarney foi investido oficialmente no cargo. Governou até 1990, um ano a mais que o previsto na carta-compromisso da Aliança Democrática, pela qual chegou ao poder.

A expressão "Nova República", criada por Ulysses Guimarães para designar o plano de governo da Aliança Democrática, foi assumida por Sarney como sinônimo de sua administração. Em 10 de maio de 1985, uma Emenda Constitucional restabeleceu as eleições diretas para as prefeituras das cidades consideradas pelo Regime Militar como áreas de segurança nacional. A emenda também concedeu o direito de voto aos analfabetos e aos jovens maiores de 16 anos, além de extinguir a fidelidade partidária e abrandar as exigências para registro de novos partidos. Isso permitiu a legalização do PCB e do PC do B e o surgimento de um grande número de pequenas agremiações. A mais importante medida dessa Emenda, todavia, foi a convocação de uma nova constituinte, que viria a publicar uma Constituição em 1988.

A demonstração de austeridade e o maior aperto monetário tinham um objetivo de curto prazo: inicialmente, dar tempo para a nova equipe de governo tomar conhecimento dos orçamentos e compromissos herdados do governo anterior, e, depois, manter um controle mais rígido dos gastos públicos no começo de governo visando passar uma imagem de conservadorismo e credibilidade, nos moldes do Fundo Monetário Internacional.

A taxa de inflação, medida pelo Índice Geral de Preços (IGP-DI)¹, atingiu 12,7% em março de 1986, projetando uma inflação anual da ordem de 280%. Com a perspectiva de aceleração inflacionária o governo tomou duas medidas práticas: alterou a fórmula de calcular as correções monetária e cambial. A partir de abril os índices de correção passaram a representar a média geométrica da inflação dos três meses anteriores. Esta prefixação eliminava os riscos associados à imprevisibilidade das taxas correntes de inflação que determinavam as remunerações do mercado aberto e dos exportadores.

Estas mudanças tinham por objetivo conter o processo de realimentação inflacionária, representado pela influência da inflação passada sobre a futura entre o primeiro e o último dia do mês. Sua divulgação ocorre por volta do dia 10 do mês seguinte. Mede os preços que afetam diretamente a atividade econômica do País, excluídas as exportações.

As correções ficam menos realistas nos casos de mudanças bruscas de taxas de inflação, mas verifica-se que a fórmula é vantajosa em caso de inflação ascendente, mas obteremos taxas de inflação superiores a real, quando houver desaceleração inflacionária.

O Conselho Monetário Nacional aprovou ainda um aumento na frequência dos reajustes da taxa de câmbio, que passaram a ser diários.

Quanto ao sistema de controle de preços, a portaria número 40 do CIP – Conselho Interministerial de Preços², reenquadrou cerca de 300 produtos industriais, como derivados de petróleo, ferro, aço, cimento, etc., suspendendo os reajustes por trinta dias, passando depois para 90 dias.

Em junho, a taxa de inflação foi de 7,8%. Por isto, houve a necessidade de reajustes de preços reprimidos, e o próprio governo aumentou o preço dos serviços públicos em 25%, revertendo a tendência deflacionária. O processo normal de saída do congelamento levou a taxas mensais de inflação da ordem de 7 a 8% a.m., passando a dois dígitos e isto representou um sério risco para a credibilidade do governo.

¹ IGP-DI – Índice Geral de Preços - Disponibilidade Interna. É calculado pela Fundação Getúlio Vargas entre o primeiro e o último dia do mês. Sua divulgação ocorre por volta do dia 10 do mês seguinte. Mede os preços que afetam diretamente a atividade econômica do País, excluídas as exportações.

Entre março e agosto, apesar do tabelamento de preços instituído para quebrar as expectativas inflacionárias, o que prevaleceu foi uma política econômica de natureza inteiramente convencional, ressaltando as altas taxas de juros como instrumento de captação de recursos, para equilibrar as contas do setor público, sem que, no entanto, o dispêndio fosse reduzido, apesar dos esforços de Dílson Funaro, Ministro da Fazenda.

Entre outubro e dezembro de 1985, o centro das atenções dos meios político-econômicos foram os reajustes salariais. O governo, embora posicionado contra a oficialização da trimestralidade, estava aceitando a livre negociação de abonos e antecipações salariais que significam, em muitos casos, aumento do salário real médio.

O sucesso desta política salarial, em curto prazo, era certo, mas sua sustentação em médio prazo era duvidosa.

O governo tentava camuflar os resultados, enganando o povo e a si próprio: quando o IGP-DI da Fundação Getulio Vargas, registrou uma variação mensal de 15% em novembro, a elevação em relação ao índice de outubro, de 9%, assustou o governo que então substituiu o índice oficial pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) da Fundação IBGE, apresentando então uma taxa de inflação de 11,12% em novembro. Mas o governo não podia esconder que o item Gêneros Alimentícios tinha apresentado variação de 20,1% dentro do cálculo do IPA-DI, com as cotações do feijão chegando a ter aumento de 57,9%.

Os reduzidos estoques governamentais de alimentos e a tímida atuação dos mercados agrícolas, não davam forças suficientes para reverter o “choque agrícola”, comprovado pela FGV.

No primeiro ano do governo de Sarney a inflação chegou 225,16%. Em 1º de março de 1986, o ministro da Fazenda, Dílson Funaro, lançou o Plano Cruzado. O plano fez uma reforma monetária: cortou três zeros do Cruzeiro e substituiu-o por uma nova moeda, o Cruzado. Congelou os preços por um ano e também os salários, pelo valor médio dos últimos seis meses acrescido de um abono de 8%. Previu, ainda, o chamado "gatilho salarial": toda vez que a inflação atingir ou ultrapassar 20%, os assalariados teriam um reajuste automático

² CIP - Instituído pelo Decreto nº. 63.196, de 29 de agosto de 1968 é o órgão através do qual o Governo Federal fixará e fará executar a política de preços no mercado interno buscando sua harmonização com a política econômico-financeira global.

no mesmo valor, mais as diferenças negociadas nos dissídios das diferentes categorias. O Plano Cruzado extinguiu a correção monetária e criou o Índice de Preços ao Consumidor (IPC) para corrigir a poupança e as aplicações financeiras superiores a um ano.

O Plano Cruzado teve efeito imediato de conter a inflação e aumentar o poder aquisitivo da população. O país foi tomado por um clima de euforia. Milhares de pessoas passaram a vigiar os preços no comércio e a denunciar as remarcações feitas. Eram os "fiscais do Sarney". Cresceu o consumo em todos os extratos sociais. Quatro meses depois, o plano começou a fazer água. As mercadorias desaparecem das prateleiras dos supermercados, os fornecedores passaram a cobrar ágio, e a inflação volta a subir. O governo manteve o congelamento até as eleições, tentando extrair maiores dividendos políticos do plano.

O ano de 1986 se inicia tendo como grande incógnita a inflação, que em janeiro marca 14,37% medido pelo IPCA. Já o IGP-DI, chegava a novo recorde, 17,8%.

Embora levando a uma taxa anualizada da ordem de 500%, as estimativas oficiais de inflação anual giravam em torno de 300 a 320% ao ano.

O Plano Cruzado foi estabelecido pelo Decreto Lei 2283 de 27 de fevereiro de 1986 que dispunha sobre a nova unidade do sistema monetário brasileiro, e foi ampliado pelo Decreto-Lei 2284 de 10 de março de 1986 que, resumidamente, trazia as seguintes medidas:

1º - Passa a denominar-se "cruzado" a unidade do sistema monetário brasileiro, dividido em centavos. O cruzeiro corresponde a um milésimo do cruzado (Cz\$).

2º - Serão grafados em cruzados, os balanços e demonstrações contábeis e financeiras, os cheques, os títulos, os preços, os precatórios, os valores de contratos, etc.

3º - Serão aferidas pelo Índice de Preços ao Consumidor – IPC do IBGE, as oscilações do nível geral de preços em cruzados.

4º - A Obrigação Reajustável do Tesouro Nacional – ORTN, passa a denominar-se Obrigação do Tesouro Nacional – OTN e a emitida a partir de 3 de março de 1986 terá o valor de Cz\$ 106,40, inalterado até 1º de março de 1987. Portanto, extingue-se a correção monetária.

5º - É vedada sob pena de nulidade, cláusula de reajuste monetário nos contratos de prazos inferiores a 1 (um) ano.

6º - As obrigações de pagamento, expressas em cruzeiros, constituídas antes de 28 de fevereiro de 1986, deverão ser convertidas em cruzados na data dos seus vencimentos.

7º - O fator de conversão será diário e calculado pela multiplicação da paridade inicial (1.000 cruzeiros/ 1 cruzado), cumulativamente por 1,0045 para cada dia decorrido partir de 3 de março de 1986.

8º - As obrigações constituídas por aluguéis residenciais, prestações do Sistema Financeiro Habitacional e mensalidades escolares, convertem-se em cruzados em 1º de março de 1986, observando-se seus respectivos valores reais médios.

9º - Os saldos das cadernetas de poupança, bem como os do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço e do Fundo de Participação PIS/PASEP, serão reajustados pelo IPC.

10º - Em 1º de março de 1986 o salário mínimo passa a valer Cz\$ 804,00, incluído o abono supletivo e com reajustamento anual.

11º - Todos os salários e remunerações serão convertidos em cruzados pelo valor médio da remuneração real dos últimos 6 (seis) meses. Concedido abono de 8%.

12º - O reajuste salarial na data - base será obrigatório até 60% da variação acumulada do IPC, assegurada a livre negociação dos restantes 40%.

13º - Os salários e remunerações serão reajustados automaticamente pela variação acumulada do IPC, toda vez que tal acumulação atingir 20% a partir da data da primeira negociação, dissídio ou data - base de reajuste. O reajuste automático será considerado antecipação salarial. (Este artifício de reajuste quando a taxa acumulada atingir 20% ficou conhecido como "gatilho salarial").

14º - As empresas não poderão, sem prévia autorização do Conselho Interministerial de Preços – CIP, repassar para os preços de seus produtos ou serviços os reajustes ou aumentos relativos aos acordos coletivos.

15º - Fica suspensa, temporariamente, a concessão de empréstimos e financiamentos por instituições financeiras oficiais. O governo assume parte do controle de liquidez.

16º - Fica instituído o seguro-desemprego, com a finalidade de prover assistência financeira temporária ao trabalhador desempregado.

17º - Ficam congelados todos os preços nos níveis do dia 27 de fevereiro de 1986.

18º - Vários órgãos oficiais exercerão vigilância sobre a estabilidade de todos os preços, incluídos, ou não, no sistema oficial de controle.

19º - Qualquer pessoa do povo poderá e todo servidor deverá informar às autoridades competentes sobre infrações à norma de congelamento de preços ou a prática de sonegação de produtos, em qualquer parte do Território Nacional – figuras que ficaram popularmente conhecidas como fiscais do Sarney. (BRASIL. 1986)

O congelamento dos preços no comércio foi feita pelo valor na data, e não pela média. Então aqueles que faziam mais tempo que haviam reajustado seus preços encontravam-se defasados em relação aos que tinham reajustado, por exemplo, no mês anterior. Estes reagiram e tentaram sair do congelamento, ou mudando rótulos ou estocando seus produtos para não ter que vendê-los a um preço defasado.

A desindexação da economia não foi plena. Contas como poupança, PIS/PASEP e FGTS, por exemplo, permaneceram indexadas e os contratos com prazo superior a um ano tiveram cláusulas de indexação à OTN e ainda, mantiveram-se regras para reajustes anuais de salários.

O processo de congelamento tinha por finalidade eliminar a memória inflacionária, pois a sociedade passaria um período razoável de tempo com preços estáveis. O Governo queria que a sociedade se acostumasse com o novo sistema monetário e mudasse aquela forma de pensar em que o preço que subiu no mês passado, vai repetir a subida no próximo mês.

Faltou a definição de uma lei salarial rigorosa. O aumento de 8% reais nos salários, simultaneamente com o congelamento dos preços, representou um aumento do poder aquisitivo da população gerando um aumento de demanda. Cresceu o consumo em todos os níveis sociais, o que se transformou em novo problema a ser administrado pelo Governo. Podemos observar por alguns dados como o aumento de consumo de energia elétrica na indústria e a variação anual das vendas da indústria em São Paulo que em 1986 teve crescimento de 14,7% no ano.

O congelamento de preços permitia coordenar as expectativas dos agentes econômicos, reduzindo o custo de transição, como analisou o ex-ministro Simonsen num estudo da utilização de política de renda baseado na teoria dos jogos. Disse ele: - “A função central das políticas de renda não é constranger o processo decisório individual, mas sim evidenciar externalidades em um jogo com informação imperfeita, dizendo a cada agente, como os outros jogarão.” O Governo determinara o que cada parte deveria fazer, mas a sociedade não tinha segurança quanto ao que o Governo iria fazer.

Em vez de descongelar os preços e cortar seu gasto, o governo insistiu no congelamento, tentou restringir seletivamente o consumo e fez gastos de investimento.

Com a persistência do excesso de demanda, o aumento de consumo levou a população a imaginar que os preços poderiam ser descongelados e então a corrida ao consumo aumentou, e também o desabastecimento, provocando a falta de alguns produtos básicos nas prateleiras dos supermercados, como carne, arroz e milho, e surgiram os ágios cobrados sobre os produtos em falta.

O PMDB, partido do Presidente, venceu nos principais Estados do país. A economia, no entanto, ficou desorganizada, e a inflação, disparada. Logo após a eleição de 1986, 21 de novembro, o Plano Cruzado II liberou os preços de produtos, serviços, autorizou que os preços dos aluguéis fossem negociados entre inquilinos e proprietários e alterou o cálculo da inflação, que passou a ser medida com base nos gastos das famílias com renda até cinco salários mínimos. Aumentou os impostos de cigarros e bebidas. Houve grande declínio das exportações e aumento considerável de importações, esgotando as reservas cambiais. Em 20 de janeiro de 1987, foi decretada moratória (suspensão de pagamento dos serviços da dívida externa). O plano provocou um aumento generalizado dos preços: bebidas, por exemplo, subiram 100%; automóveis, 80%; combustíveis 60,16%. A inflação disparou, e a população perdeu a confiança no governo. Cinco meses após sua edição, o ministro Dílson Funaro foi substituído por Luis Carlos Bresser Pereira.

5.3. Descongelamento do Plano Cruzado II (1986-1988)

Em novembro de 1986, seis dias após as eleições, Funaro anunciou o Plano Cruzado II, que congelou preços muito acima da realidade do mercado, principalmente com o reajuste das tarifas públicas, do álcool, da gasolina e de uma série de outros produtos.

O plano estabelecia, principalmente:

1º. A criação de uma nova caderneta de poupança, cujos rendimentos seriam fixados livremente pelas instituições financeiras;

2º. Criação do empréstimo compulsório sobre veículos e combustíveis, além de uma taxa de 25% nas passagens internacionais, e na compra do dólar.

Além disso, ocorreu outro problema gerado pela indexação parcial da economia com o objetivo de reter o aumento da demanda: os preços das tarifas públicas e algumas *commodities* haviam sido aumentados. No entanto, esses aumentos eram expurgados do cálculo do índice da inflação, dessa forma, o governo podia mostrar à sociedade que a inflação continuava baixa.

Com o risco de ocorrência de choques de oferta desfavoráveis, originados na dificuldade de aquisição de alguns insumos, a situação tornou-se instável, tendendo à hiperinflação. Com depósitos compulsórios, aumento de impostos e dificuldade de crédito, o plano não contava com o apoio da população.

A política do governo restaurou, então, a indexação e passou a dar importância ao controle da demanda agregada. Para reduzir a demanda agregada, tentou diminuir seus gastos e aumentou os impostos indiretos.

Do lado das contas externas, o governo adotou minidesvalorizações da taxa de câmbio. Contudo, em 20 de janeiro de 1987, com o agravamento da crise no balanço de pagamentos, foi decretada moratória da dívida externa. Na visão do governo, importar alimentos teria uma prioridade maior que pagar juros.

A aceleração brutal da inflação, após novembro de 1986, causada pelo excesso de demanda e pelo total desequilíbrio de preços relativos, assumiu imediatamente caráter inercial. Em abril de 1987, o governo mudou o comando do Ministério da Fazenda, assumindo Luís Carlos Bresser-Pereira. A inflação do mês seguinte chegou a 23,26%.

Esse recorde foi alimentado pelo aumento do déficit público.

Bresser assumiu o ministério da Fazenda em 29 de abril de 1987. A inflação do mês seguinte chegou a 23,26%. Esse recorde foi alimentado pelo déficit público, já que o governo gastava mais do que arrecadava. Em junho, Sarney decretou o congelamento de preços, aluguéis e salários por dois meses. Para deter o déficit público, eliminou o subsídio ao trigo e adiou as grandes obras já planejadas, como a Ferrovia Norte-Sul, o pólo-petroquímico do Rio de Janeiro e o trem-bala entre Rio e São Paulo, além de aumentar tributos. Foi extinto o gatilho salarial. Retomaram-se as negociações com o FMI, suspendendo a moratória. Entretanto, não se obtiveram resultados satisfatórios. No final do ano, a inflação chegou a 366%.

Em 12 de junho de 1987, Sarney decretou o congelamento de preços, aluguéis e salários por três meses. Através do Decreto-Lei 2.335, instituiu o denominado **Plano Bresser**, que consistia resumidamente em:

- a) uma fase de congelamento total por um prazo máximo de 90 dias, depois uma fase de flexibilidade e finalmente preços livres;

b) criação da Unidade de Referência de Preços (URP) como referencial para reajustar preços e salários. O valor da URP era determinado pela média mensal da variação do IPC ocorrida no trimestre imediatamente anterior e sua aplicação ocorrida a cada mês do trimestre subsequente. Fim do gatilho salarial.

c) a taxa de câmbio foi reajustada em 9,5%, em 16.6.1987, seguindo-se o sistema de minidesvalorizações, a partir desta data.

Para conter o déficit público, o governo eliminou o subsídio ao trigo e adiou grandes obras públicas já planejadas, como a ferrovia Norte-sul, o polo petroquímico do Rio de Janeiro e o trem-bala entre São Paulo e Rio de Janeiro.

O Plano não obteve resultados positivos e no final do ano, a inflação chegou a 366%. Em 6 de janeiro de 1988 o ministro Bresser Pereira foi substituído por Maílson da Nóbrega.

O novo Ministro da Fazenda assumiu, propondo-se a realizar uma política econômica do tipo "feijão com arroz": conviver com a inflação sem adotar medidas drásticas, mas apenas ajustes localizados para evitar a hiperinflação. A inflação passou então dos 366% a.a. de 1987 para 933% a.a. no final de 1988.

O Plano Cruzado foi o primeiro de três planos que foram lançados em seus cinco anos de governo e que não tiveram sucesso. Os outros dois planos foram os Planos Bresser, em 1987, e Plano Verão, em 1989. Os planos tiveram como ponto central o congelamento de preços.

Do ponto de vista econômico, o curto período que compreende a chamada "Nova República" (1985-89) ficou guardado na lembrança dos brasileiros como um conjunto de experiências mal sucedidas de estabilização da inflação. Ao longo dos cinco anos do governo do presidente José Sarney, foram lançados nada menos que três planos de estabilização (...). (CASTRO, 2005, p.116).

O plano Bresser não conseguiu combater a inflação, sendo que essa passa de 415,83% ao ano em 1987 para 1.037,56% já em 1988. Com o objetivo de combater a inflação é lançado em 16 de janeiro de 1989 o terceiro plano do governo Sarney, conhecido como Plano Verão.

Em 15 de janeiro de 1989, Maílson da Nóbrega apresentou um novo plano de estabilização, batizado de Plano Verão, que consistia em:

a) alteração do padrão monetário, de Cruzado para Cruzado Novo (NCz\$1,00 = Cz\$1.000,00), a partir de 16.1.1989;

b) congelamento de preços por prazo indeterminado, nos níveis efetivamente praticados no dia 14.1.1989;

c) os salários e as demais remunerações de assalariados e pensões, relativas ao mês de fevereiro de 1989, foram nivelados ao respectivo valor médio real de 1988;

d) em 16.1.1989, a taxa de câmbio foi reajustada em 16,381%.

Novamente o plano não teve sucesso no combate à inflação, gerando ainda mais distorções, pois os agentes não deixaram de ter um índice padrão de reajuste. A nova moeda e o fim das OTN geraram apenas uma diminuição do custo da dívida para o governo, sendo esse o resultado mais prático, pois a inflação registrou 1.782,89% em 1989.

5.4. Plano Collor (1989-1993)

Com o colapso do Plano Cruzado, e particularmente com o do Plano Verão, a inflação se acelerou rapidamente, e contribuiu assim para a desordem na economia. A população ficava agora “ansiosa” pelo novo mandato e pelas mudanças que este poderia efetivar.

Em seu plano, Collor teve como medidas principais: o controle de preços e salários, confisco das contas bancárias, ajuste fiscal, a reintrodução do cruzeiro, suspensão dos pagamentos da dívida externa e desindexação de salários. No início do plano Collor a inflação foi reduzida, justamente pelo fato de o mesmo retirar o dinheiro de circulação, através do confisco das contas bancária.

Com a reintrodução do cruzeiro houve o bloqueio de 18 meses das contas correntes e cadernetas de poupança, assim este dinheiro era utilizado pelo governo para a re-estabilização da economia interna, fazendo assim os ajustes fiscais necessários.

A operação do confisco das contas bancária ficou conhecida como “operação torneirinha”, onde a ministra Zélia Cardoso de Melo fazia a liberação gradativa de dinheiro retido para pagar taxas, impostos municipais e estaduais. O governo liberava o investimento dos grandes empresários e deixava retido o dinheiro dos poupadores individuais.

O Plano Collor deixou de lado a dívida externa, preocupando principalmente e essencialmente com as dívidas internas.

No plano houve um aumento de 23% do salário dos empregados, mas considerar isto como um grande avanço errado, pois este aumento somente compensou a redução anterior (nos planos anteriores).

Com a ousadia deste Plano a inflação foi reduzida, porém com isso iniciava-se a maior recessão da história do Brasil, diminuindo assim o produto nacional, cresceu o desemprego, muitas empresas fecharam as portas e a produção diminuiu consideravelmente.

A inflação voltou a explodir e em março/90, mês da posse de Fernando Collor de Mello, sucessor de Sarney, atingiu seu recorde mensal na história brasileira: 82,39% ao mês acumulando 6.390% a.a.

O novo presidente chegou ao poder anunciando que poria fim aos marajás, à ciranda inflacionária e ao desperdício do dinheiro público. No dia 15 de março, logo após sua posse, Collor anunciou um pacote econômico, o Plano Brasil Novo, mais conhecido como Plano Collor, que em resumo estabelecia:

- a) criação de nova moeda, de cruzado novo para cruzeiro (C1,00 = NCz\$1,00);
- b) congelamento de preços de mercadorias e serviços,
- c) bloqueio de ativos financeiros. Foram fixados limites para a liberação de ativos financeiros de um único titular. Para os saldos dos depósitos à vista e das cadernetas de poupança foi fixado o limite de C50 mil. Os valores excedentes foram convertidos, devolvidos após 18 meses, em doze parcelas mensais, iguais e sucessivas, atualizadas pela variação do BTN-Fiscal, acrescidas de juros de 6% a.a. ou fração *pro rata*.
- d) o Ministro da Fazenda ficou autorizado a estabelecer o percentual de reajuste mínimo mensal para os salários em geral, bem como para o salário mínimo.
- e) a livre pactuação das taxas de câmbio,
- f) o Banco Central foi autorizado a atuar como agente comprador e vendedor de moedas, no mercado de taxas livres.

Os preços foram tabelados e gradualmente liberados. Os salários foram pré-fixados e depois negociados entre patrões e empregados. Aumentou impostos e tarifas, criou novos tributos e suspendeu incentivos fiscais não garantidos pela Constituição.

Anunciou corte nos gastos públicos e redução da máquina do Estado pela demissão de funcionários e privatização de empresas estatais. O plano também previu a abertura do mercado interno, com a redução gradativa das alíquotas de importação.

O Plano Collor mergulhou o país em um processo recessivo. O nível de produção caiu e, em abril de 1990, já era 26% inferior ao mesmo mês do ano anterior. Em São Paulo,

ocorreram mais de 170 mil demissões nos primeiros seis meses de 1990, número recorde desde a crise do início da década de 80.

O Programa Nacional de Desestatização (PND) previsto no Plano Collor foi regulamentado em 16 de agosto de 1990. A primeira estatal privatizada foi a Usiminas, depois, já no governo do Presidente Itamar Franco, 25 estatais seriam privatizadas, com transferências patrimoniais consideráveis do setor público para o setor privado.

A inflação voltou a subir em meados de 1990. Em dezembro a variação mensal pelo IGP-DI foi próxima a 17% e a inflação acumulada durante o ano chegou a 1.477%. Em 31 de janeiro de 1991 foi decretado o Plano Collor II, que determinava:

- a) congelamento dos preços de bens e serviços pelos valores praticados em 30.1.1991;
- b) os salários do mês de fevereiro de 1991, exceto os de servidores públicos civis e militares da administração pública federal e os benefícios pagos pela Previdência Social, fossem reajustados com base no salário médio dos últimos doze meses.
- c) regras para deflacionamento conforme tablita, no dia do vencimento;
- d) criou a Taxa Referencial de Juros (TR) e as Notas do Tesouro Nacional (NTN).
- e) extinguiu, a partir de 1.2.1991, o BTNF e o BTN, o MVR, o IRVF e o ICB.

Portanto, adotou uma política de juros altos e tentou desindexar a economia com novo congelamento de salários e preços. Acabou com as operações de *overnight* e criou o Fundo de Aplicações Financeiras (FAF) para centralizar todas as operações de curto prazo; extinguiu o BTNF, adotou a TRD (Taxa Referencial Diária) e aumentou a alíquota do IOF (Imposto sobre Operações Financeiras). Para incentivar a concorrência no setor industrial, deu início ao cronograma de redução das tarifas de importação. A inflação acumulada baixou de 6390% a.a. em março de 1990, para 472% a.a. em 1991.

5.5. Plano Collor II (1991-1993)

Devido o congelamento dos preços estabelecidos pelo Plano Collor I, a economia passou a ter mais problemas. As empresas passaram a demitir e muitas fecharam suas portas. Com isso, no fim de 1990 a inflação novamente cresceu fechando o ano com 1.198%.

Foi então que em 31 de Janeiro de 1991 o governo Collor decidiu implantar o Plano Collor II para reverter a situação econômica em que se encontrava naquele momento. Tinha o objetivo maior de controlar a circulação financeira que não gerava riquezas ao país. Ainda no ano de 1991 a inflação já havia caído para 481%.

Entre as principais medidas estavam:

- Novo congelamento de preços e salários;
- Criar o Fundo de Aplicações Financeiras (FAF) onde centralizava todas as operações a curto prazo;
- Acabar com o Bônus do Tesouro Nacional Fiscal (BTNF) o qual era usado para indexar preços;
- Passar a utilizar a Taxa Referencial Diária (TRD) com juros prefixados;
- Desindexação;
- Aumentar o imposto sobre Operações Financeiras (IOF).

No final de 1992 se inicia a recuperação da economia. Foi de extrema importância a abertura do mercado brasileiro para produtos importados, e como consequência a indústria nacional teve que investir alto na modernização do processo produtivo, também em qualidade e lançamento de novos produtos. Precisavam reduzir custos, muitos setores foram terceirizados, precisavam de produção. O governo acreditava que a concorrência no setor industrial conseguiria segurar a inflação.

A produtividade foi fundamental para a sobrevivência das empresas, porém houve muito desemprego, ou seja, menos custos significavam menos funcionários, e com menos funcionários se produziam mais. Só na Grande São Paulo em 1993, havia um milhão e duzentos mil trabalhadores desempregados.

O Plano Collor II proporcionou enormes desajustes às cadernetas de poupança e não conseguiu impedir que a inflação voltasse a se acelerar. Entre outros fatores como a quebra na safra agrícola, a falta de produtos provocada pela redução das empresas oligopolistas que não possuem concorrentes e dominam suas fabricações e preço, o Plano Collor II não obteve grandes resultados.

A inflação que havia caído de 81,32% ao mês em março de 1990, para 9,08% em maio, voltou a subir, registrando 19,93% em janeiro de 1991.

Com a retomada do processo inflacionário, foi lançado no final de janeiro de 1991 um novo pacote de combate à inflação, denominado de Collor II, que visava diminuir os gastos públicos e colocar fim à indexação da economia com a extinção dos Bônus do Tesouro Nacional (BTN), que serviam como índice de indexação. Foi criada a Taxa Referencial (TR), que passou a ser o novo índice de indexação; além disso, foram criados os Fundos de Aplicações Financeiras (FAFs). A inflação volta a ter nova baixa que não duraria muito, em outubro de 1991 ela volta à média de mais de 20% ao mês. Em setembro de 1992, o presidente Collor é deposto via processo de *impeachment*.

5.6. Plano Real (1994-1998)

Naquele momento o Brasil estava em clima de frustração sobre os escândalos que deram fim ao governo Collor. A inflação não parava de crescer e a desigualdade socioeconômica estava cada vez mais nítida. Diante dessa situação, o Ministro da Fazenda do governo de Itamar Franco, Fernando Henrique Cardoso deu início ao Plano Real em 1º de julho de 1994, o mesmo seguiu-se por três etapas:

- a) Estabelecimento do equilíbrio das contas do governo, com o objetivo de eliminar a principal causa da inflação: déficit fiscal;
- b) Criação da Unidade Real de Valor: URV; e
- c) Conversão desse padrão de valor em uma nova moeda: Real.

O Plano tinha como objetivo maior controlar a hiperinflação, problema este que estava impedindo o desenvolvimento do Brasil. Com muito estudo e cuidado nas tomadas de decisões, o plano conseguiu acabar com quase três décadas de inflação. Mas houve muitas dificuldades a serem enfrentadas, como a crise dos Tigres Asiáticos (1997) e da Rússia (1998). Com isso o governo abandona o sistema de bandas cambiais, no qual oferecia alguns riscos a economia. Qualquer tipo de crise ou oscilação na economia nacional colocaria em risco o Plano Real. A partir desse fato, o governo deixa a taxa de câmbio flutuante (livre), no que resultou em apenas dois meses, uma baixa de 40% da moeda brasileira, mas nos anos seguintes a situação voltou ao normal e o Real se tornou mais uma vez atração do capital especulativo internacional.

Para não haver ruptura nos contratos e preços, retroage a tabela da URV a 01/01/93, de modo que a sociedade como um todo, pudesse fazer os seus ajustes nos preços desta nova paridade, sem choques, ao contrário do que se fazia nos planos anteriores com cortes de três zeros para cada tipo de moeda. Ao fixar a paridade de um Real em C 2.750,00, esse cálculo não era mais possível ser feito.

Para que o Plano obtivesse resultados foi estabelecido as seguintes metas:

- a) Corte nos gastos públicos;
- b) Recuperação da Receita Tributária;
- c) Fim da inadimplência dos Estados e municípios;
- d) Controle e rígida fiscalização dos bancos estaduais;
- e) Saneamento dos bancos federais; e
- f) Privatização.

O Plano Real foi sancionado pela Lei nº 9.069, de 29 de junho de 1994 que dispunha também sobre o Sistema Monetário Nacional, como segue, em resumo:

1º - A partir de 1º de julho de 1994, a unidade do Sistema Monetário Nacional passa a ser o Real, dividido em centavos.

2º - A paridade entre o Real e o Cruzeiro Real, a partir de 1º de julho de 1994, será igual à paridade entre a Unidade Real de Valor - URV e o Cruzeiro Real fixada pelo Banco Central do Brasil para o dia 30 de junho de 1994 (1,00 = C2750,00)

3º - As reservas internacionais passíveis de utilização para composição do lastro para emissão do Real são os ativos de liquidez internacional denominados conversíveis em dólares dos Estados Unidos da América.

4º - A paridade a ser obedecida, para fins da equivalência a que se refere o "caput" deste artigo, será de um dólar dos Estados Unidos da América para cada Real emitido.

5º - O Conselho Monetário Nacional, segundo critérios aprovados pelo Presidente da República: regulamentará o lastramento do Real; definirá a forma como o Banco Central do Brasil administrará as reservas internacionais vinculadas; e poderá modificar a paridade a que se refere o item 2º acima.

6º - Observado o disposto nos artigos anteriores, o Banco Central do Brasil deverá obedecer, no tocante às emissões do Real, limites de crescimento para o trimestre outubro-dezembro/94 de 13,33% sobre o saldo de 30 de setembro de 1994; e nulo no quarto trimestre de 1994.

7º - Serão grafados em Real, a partir de 1º de julho de 1994, as demonstrações contábeis e financeiras, os balanços, os cheques, os títulos, os preços, os precatórios, os valores de contratos e todas as demais expressões pecuniárias que se possam traduzir em moeda nacional.

8º - O Presidente do Banco Central do Brasil submeterá ao Conselho Monetário Nacional, no início de cada trimestre, programação monetária para o trimestre.

9º - É criada junto ao Conselho Monetário Nacional a Comissão Técnica da Moeda e do Crédito.

10º - A correção, em virtude de disposição legal ou estipulação de negócio jurídico, da expressão monetária de obrigação pecuniária contraída a partir de 1º de julho de 1994, inclusive, somente poderá dar-se pela variação acumulada do Índice de Preços ao Consumidor, Série-r - IPC-r do IBGE.

11º - A partir de 1º de julho de 1994, ficará interrompida, até 31 de dezembro de 1994, a aplicação da Unidade Fiscal de Referência - UFIR, extinguindo-se a UFIR diária.

12º - OS salários e contratos que já estavam em URV, foram convertidos em Reais pelo valor da URV de 01/07/1994.

O Plano Real nasce com base em uma moeda indexada, que teria seu valor protegido da inflação por meio da utilização da âncora cambial e monetária. Desta forma, a inflação caiu de 47,43% ao mês em junho de 1994, para 1,71% em dezembro de 1994, sendo que, a inflação anual medida pelo IPCA que marcou 275% ao ano, em 1994, passou para 20,41% em 1995, e 9,18% em 1996, o índice anual passou a ser menor que os valores mensais registrados antes do plano. O plano consegue combater a inflação, que cai de quatro dígitos para apenas um.

O Plano Real incentivou também, o processo de importação de produtos. Bastava um incentivo e facilidade para esses repasses de tecnologias para a economia nacional, seria um grande passo para o desenvolvimento industrial. Com a baixa da inflação, o plano conseguiu ainda, inserir as classes C e D no mercado consumidor, atingindo índices positivos e diminuindo a desigualdade socioeconômica.

Depois de o governo assumir que a principal causa da inflação era o descontrole financeiro e administrativo do setor público as medidas para reverter esse quadro foram mais estudadas e bem aplicadas. Diante disso com o passar dos anos, o Brasil obteve muito aprendizado com os fracassos dos planos anteriores e conseguiu de uma vez por todas dar fim a inflação e estabelecer uma economia socioeconômica, que era o seu principal objetivo.

O plano administra um programa de estabilização em um país que nos últimos oito anos trocou cinco vezes de moeda, não seria tarefa fácil. Curiosamente, apesar das frequentes mudanças na composição dos ministérios da área econômica, foi desta vez que o plano mostrou mais consistência: O episódio da saída do ex-Ministro Rubens Ricupero, motivadas por declarações polêmicas numa reportagem, e sua substituição por Ciro Gomes, não alterou a administração do plano.

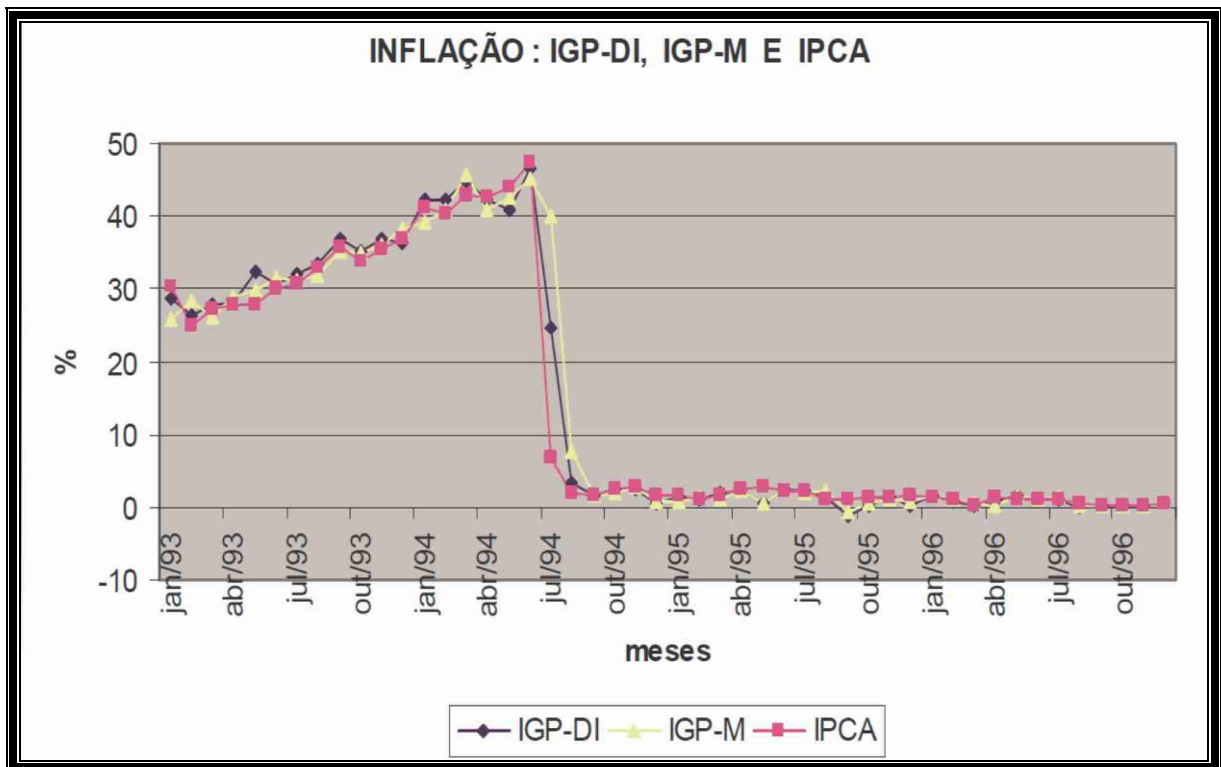
O Plano Real diferiu dos demais planos pelo fato de não estabelecer uma política específica para os preços em geral, mas preocupar-se com o monitoramento de suas principais variáveis: câmbio, salários e tarifas públicas.

Vamos analisar os reflexos do Plano Real em diversos indicadores conjunturais isoladamente, para verificar os resultados obtidos e suas consequências, não se deve esquecer o fato de que as medidas do plano estavam articuladas entre si, para atacar de maneira ordenada os principais focos do processo inflacionário.

Quanto à inflação o Governo estabeleceu um período de quatro meses a partir da criação da URV em 30/03/1994 para que os agentes econômicos se adaptassem à nova unidade. Durante esse período, não só a taxa de câmbio, mas também alguns preços básicos, como os salários dos funcionários públicos, as pensões, o salário mínimo e as tarifas cobradas pelas empresas de serviços públicos, foram compulsoriamente convertidos em URVs.

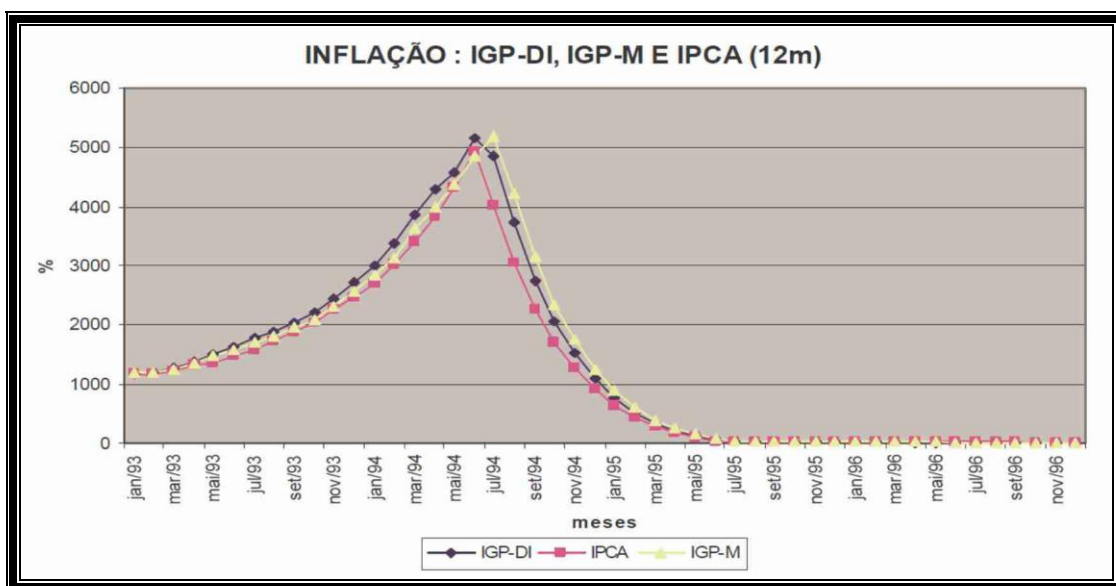
O setor privado, sobretudo o comércio, seguiu o mesmo procedimento para a maioria dos preços. Então, a ideia da transformação do indexador em moeda foi bem captada pela sociedade e fundamental para o primeiro impacto da ideia de preços estáveis, que vieram se refletir nos índices de preços, como se pode observar nos Gráficos a seguir.

Gráfico 4 - Brasil: taxas de Inflação mensal (IGP-DI, IPCA e IGP-M) – jan-1993 a dez-1996



Fonte: FGV / IBGE

Gráfico 5 - Brasil: taxas de Inflação mensal acumuladas em 12 meses (IGP-DI, IPCA e IGP-M) – jan-1993 a dez-1996



Fonte: FGV / IBGE

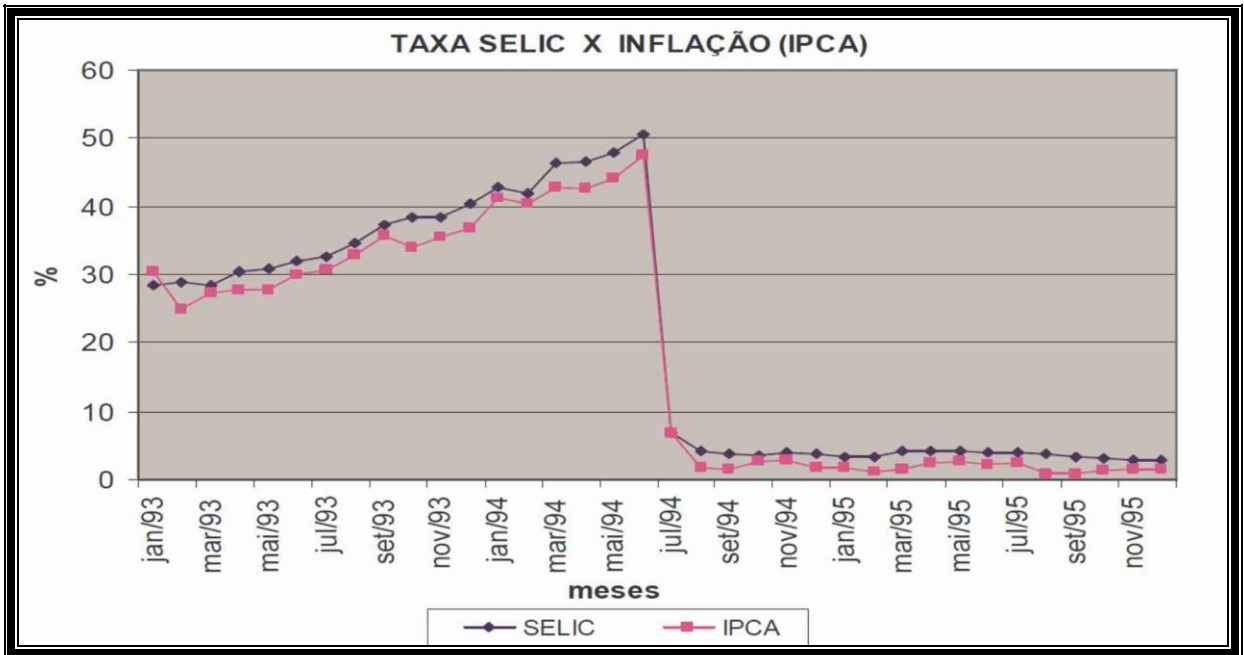
A inflação, medida pelo IGP-DI da FGV, vinha acentuada e em constante ascensão, chegando a uma taxa superior a 45% a.m. em junho de 94 ou mais de 5000% a.a., caindo logo após o Plano Real em julho de 1994 para cerca de 1% a.m. e mantendo esta marca com certa consistência nos meses subsequentes. Quando observamos as taxas acumuladas dos últimos 12 meses, cai para cerca de 15% a.a., um ano mais tarde – quando se acumulam 12 meses de inflação baixa. Alterações da mesma ordem de grandeza ocorrem com outros índices de grande utilização como o IGP-M ou o IPCA.

Para medir o comportamento da taxa de juros pesquisamos a taxa do Certificado de Depósito Interbancário, o CDI, e a taxa de juros dos títulos públicos federais apurados no Sistema Especial de Liquidação e Custódia (SELIC).

As taxas de juros vinham acompanhando a alta inflação, subindo gradualmente até o limite impensável num país estável, com inflação baixa, atingindo 50% a.m., quando após o Plano Real seguiram o movimento de queda da inflação e foram para níveis abaixo de 5% a.m. já em agosto de 1994 e permaneceram em suave e contínua queda até a média de 1% a.m. chegando a ocorrer meses de deflação.

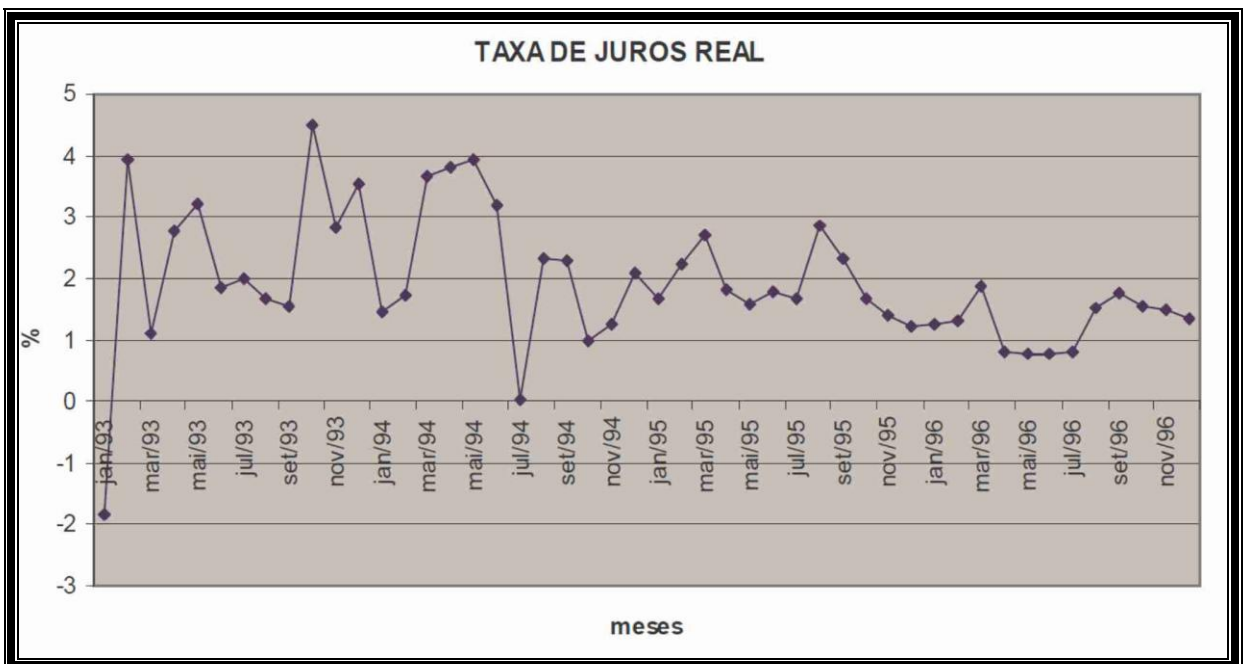
O que destacamos aqui é a política monetária adotada pela equipe econômica que manteve constantemente os juros em níveis mais altos que a inflação, mantendo, neste caso, a política que já vinha sendo aplicada há mais de um ano, conforme gráficos a seguir.

Gráfico 6 - Taxa SELIC mensal comparada à inflação (IPCA) - 1985 a 1987



Fonte: IPEA

Gráfico 7 - Taxa real de juros no período de 1993 a 1996



Fonte: IPEA

Quanto aos resultados do Plano Real, como vimos, o Plano baseava-se, por um lado, na tentativa de cortar a inflação inercial e, por outro lado, no estabelecimento de uma âncora cambial. A introdução da URV como um "indexador universal" visava criar as condições para tornar neutra a inflação no tocante à repartição da renda, à medida que todos os preços da economia tenderiam a ser corrigidos pelo mesmo indexador em um determinado intervalo de tempo.

A taxa de câmbio entre o real e o dólar não foi fixada rigidamente, e o governo deixou o real valorizar-se ante a moeda norte-americana em virtude do aumento da entrada de dólares no país, criando uma situação de valorização da moeda brasileira para manter o equilíbrio. Com a apreciação da moeda nacional, os produtos importados ficaram mais baratos, aumentou a importação para concorrer com os produtos nacionais. No entanto, isso foi decisivo na estratégia de combate à inflação do governo FHC. A combinação da sobrevalorização da moeda com a abertura comercial ampliou sobremaneira a oferta interna de produtos a preços constantes, obrigando as empresas nacionais a pautar seus preços pelo preço estável dos importados.

O primeiro impacto do Plano Real foi positivo. A inflação caiu substancialmente e a economia cresceu em seu primeiro ano de vigência. A liderança do processo de crescimento coube à indústria, que cresceu 15,5% no primeiro trimestre de 1995, e a utilização da capacidade produtiva situou-se ao redor de 80% no período.

O consumo cresceu, mas de forma sustentável, ou seja, sem a explosão fora de controle ocorrida no Plano Cruzado observado no consumo ocorrido em bens duráveis, semiduráveis e não duráveis. O consumo e os salários também cresceram, particularmente, o consumo das camadas de renda mais baixa, graças ao fim do imposto inflacionário que representava 3% do PIB em fim de 1993 e caiu para 0,3% em início de 1995.

Quanto ao problema básico do país residia nos crescentes déficits comerciais decorrentes da valorização da moeda associados à abertura comercial. Esses déficits tendiam a agravar-se com o crescimento da economia, obrigando assim o governo a adotar medidas recessivas para conter o desequilíbrio externo, particularmente a majoração das taxas de juros, que além de inibirem a atividade econômica e inclusive as importações, estimulam a entrada de capital estrangeiro necessário para fechar os déficits nas contas externas. Além disso, o devido à fragilidade da política de âncora cambial, o Brasil sofreu um ataque especulativo

internacional simultaneamente com as consequências da crise da Rússia, com grande queda nas reservas internacionais.

Em 1994 ocorreram as eleições presidenciais que elegeram Fernando Henrique Cardoso (FHC) como Presidente da República, que fora eleito utilizando em sua plataforma de campanha o sucesso do Plano Real, pois como ex-ministro da Fazenda no governo Itamar, foi um dos idealizadores do Plano Real. Desta forma, o plano teve continuidade em seu governo, não havendo alterações nas políticas econômicas, durante sua gestão entre 1995 e 1998. A política econômica só seria alterada no início de seu segundo mandato, em 1999.

Um dos mecanismos adotados pelo governo para o combate a inflação foi a manutenção de altas taxas de juros e dos depósitos compulsórios que visavam diminuir a demanda da economia, ao elevarem o custo do carregamento da moeda e do consumo. Segundo Belluzzo e Almeida (2002, p.371) “(...) As taxas de juros mais elevadas foram também utilizadas no início do programa, para represar a ‘poupança’ financeira e desestimular a procura de crédito por parte das famílias e das empresas.”.

Assim, a inflação medida pelo IPCA, que registrou 22,41% ao ano em 1995, fruto em parte da memória inflacionária que persistia na economia e que fora combatida via câmbio e juros, diminuiu já em 1996 para 9,56% e 1,66% em 1998.

Por fim, no decorrer de muitos anos, a política brasileira, lutou contra a inflação e o déficit público. Muitas tentativas buscaram solucionar esse problema, mas em vez de buscarem-se soluções para as causas, buscaram-se soluções para as consequências, levando ao fracasso da sua maioria.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se afirmar que para que a inflação possa desempenhar um papel positivo, no sentido de intensificar as inversões e o crescimento da economia, é necessário que haja algo a redistribuir, cuja origem independa dela.

A aceleração do ritmo de crescimento da economia brasileira no pós-guerra está fundamentalmente ligada à política cambial e ao tipo de controle seletivo que se impôs às importações. Mantendo-se baixos os custos dos equipamentos importados enquanto se elevaram os preços internos das manufaturas produzidas no país, é evidente que aumentava a eficácia marginal das inversões nas indústrias. Não se pode ignorar, entretanto, que um dos fatores que atuavam nesse processo era a alta dos preços das manufaturas de produção interna.

Sobre as articulações básicas do mecanismo da inflação no Brasil, tendo-se como base que a inflação é o processo pelo qual a economia tenta absorver um excedente de procura monetária. Essa absorção faz-se através da elevação do nível de preços, e tem como principal consequência a redistribuição da renda real. O estudo do processo inflacionário focaliza sempre esses dois problemas: a elevação do nível de preços e a redistribuição da renda. Seria, entretanto, errôneo supor que se trata aí de dois problemas autônomos. A palavra inflação induz a esse erro, pondo em primeiro plano o aspecto monetário do processo, isto é, a expansão da renda monetária. Contudo essa expansão é apenas o meio pelo qual o sistema procura redistribuir a renda real com o fim de alcançar uma nova posição de equilíbrio.

Outro ponto importante da análise de Celso Furtado é destacar que a alta de preços reflete a luta entre grupos, e esta é uma manifestação exterior da inflação que usualmente não é observada. Esses grupos podem ser tanto classes sociais como os próprios setores da economia, rivalizando entre si por uma fatia do bolo. Em qualquer momento haverá um grupo que estará na frente nessa luta pela redistribuição da renda real, e esse grupo sairá beneficiário de uma estabilização de preços.

Esse último tópico atinge o calcanhar de Aquiles dos planos de estabilização da década de 1980 e 90, que usaram exaustivamente a ferramenta do congelamento de preços para estabilizar a alta desenfreada.

O Brasil passou anos convivendo com inflação alta, pois nenhum plano econômico (até o Plano Real) freou a inflação, que conseqüentemente manteve alto índice de

desemprego, desigualdades sociais e nenhum desenvolvimento, gerando também a falta de credibilidade do povo brasileiro na política existente.

Pode-se notar claramente que os estudos e a administração dos planos passados, apesar dos fracassos e aumento de alguns problemas, denotaram a intenção e os esforços para acabar com o que foi considerado o principal problema econômico do Brasil durante mais de duas décadas, e contribuíram muito para o êxito alcançado com o Plano Real.

Diante de diversos fatores, e com um estudo mais adequado, o Plano Real conseguiu, de certa forma, estabilizar a economia brasileira e deixou mais claro a questão do desequilíbrio fiscal crônico da área pública brasileira. Atualmente, mesmo diante dos problemas enfrentados, pode-se dizer que o Plano Real conseguiu estancar o crônico processo inflacionário, um desafio constante para a sociedade brasileira.

A pesquisa bibliográfica também tornou mais clara os vieses das políticas públicas de vulto lançadas para melhorar a distribuição de renda até o momento da estabilidade da inflação.

Finalizando, ratificamos que através da análise de Celso Furtado podemos dar luz ao estudo da inflação sob uma ótica distinta, sem com isso nos aprofundarmos muito no tema, respeitando a brevidade do espaço reservado a este trabalho acadêmico. Este estudo, porém, pretende abrir espaço para outras análises alternativas para as causas da inflação, não limitando o tema a este trabalho.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BELLUZZO, Luiz Gonzaga de Mello; ALMEIDA, Júlio Gomes de. . **Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real**. Rio de Janeiro (RJ): Civilização Brasileira, 2002.

BRASIL. BACEN. Banco Central do Brasil. **Boletim do Banco Central do Brasil - Relatório 2009**. 2010. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?BOLETIM2009>>. Acesso em jun. 2014.

BRASIL. IBGE. **Séries estatísticas & séries históricas**. 2010. Disponível em: <http://seriesestatisticas.ibge.gov.br>. Acesso em jun. 2014.

BRASIL. IPEADATA. **Dados macroeconômicos**. 2010. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>. Acesso em jun. 2014.

CAMARGO, José Marcio; GIAMBIAGI, Fábio. **Distribuição de renda no Brasil**. 2 ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

CASTRO, L. de Barros (org). **Economia brasileira contemporânea**. Rio de Janeiro: Campus, 2005.

DIEESE. **Inflação, projeções e indicadores econômicos**. Nov. 2013. Disponível em: <<http://www.federacaodasaude.org.br/public/documento/11112013113903.pdf>>. Acesso em jun. 2014.

DIEESE. **Salário mínimo: instrumento de combate à desigualdade**. São Paulo: DIEESE, 2010.

FELTEN, Maria C. **Um estudo acerca da evolução do salário mínimo nacional e do seu poder de compra**. Disponível em: <<http://www.feltenadvogados.com.br/artigos/ccbd07572c1bc986fababc371366e742.pdf>>. Acesso em jun. 2014.

FGV. Disponível em: <www.fgv.br/>. 2010. Acesso em jun. 2014.

FREITAS, Fernando Celso Garcia de. Apresentação sobre a Vida e a Obra de Vilfredo Pareto. In: **Manual de Economia Política**. São Paulo: Nova Cultural, 1995.

FROYEN, Richard T. **Macroeconomia**. São Paulo: Saraiva, 1999.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 2005. 32. ed. Disponível em: <http://cei1011.files.wordpress.com/2010/05/feb_celfurtado.pdf>. Acesso em jan. 2014.

FURTADO, Celso. **Formação econômica do Brasil**. 34. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

GONÇALVES, Jaime de Souza. **Dívida pública no Brasil: seus determinantes macroeconômicos**. 2011. 113f. Monografia de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis. 2011.

GUEDES FILHO, Ernesto Moreira, ROSSI, Carla. **Inflação nas décadas de 80 e 90 e os planos de estabilização**. 2007. Disponível em: <http://www.febraban.org.br/Acervo1.asp?id_texto=418&id_pagina=231&palavra=>>. Acesso em jun. 2014.

HOFFMAN, R. **Distribuição de renda: medidas de desigualdade e pobreza**. São Paulo: EDUSP, 1998.

HUNT, E. K. **História do pensamento econômico: uma perspectiva crítica**. Tradução: José Ricardo Brandão Azevedo e Maria José Cyhlar Monteiro. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

KEYNES, John Maynard. **A teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

KEYNES, John Maynard. **The collected writings of John Maynard Keynes**, v.29, London: MacMillan, 1979.

KOUJIANOU, Pinelot Goldberg; PAVNICK, Nina. Distribution Effects of Globalization in Developing Countries. **Journal of Economic Literature**, v. XLV, p. 39-82, mar. 2007.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de economia tratado introdutório**. Vol. I. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MARX, Karl. **O capital: crítica da economia política**. Vol. I. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

MIGLIOLI, Jorge. **Acumulação de capital e demanda efetiva**. São Paulo: T. A. Queiroz, 1982.

MOTTA, Gustavo de Carvalho. **Governo José Sarney**. Disponível em: <[>](http://www.coladaweb.com/historia-do-brasil/governo-jose-sarney)>. Acesso em jun. 2014.

PINHO, Diva Benevides; VASCONCELLOS, Marco Antônio. **Manual de economia**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

PNUD. PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Desenvolvimento Humano e IDH**. 2009. Disponível em: <www.pnud.org.br/>. Acesso em jun. 2014.

PODDIXI, Rafael Albuquerque. **Mercado consumidor brasileiro, de entrave estrutural a motor do crescimento: uma análise do comportamento do mercado consumidor brasileiro no século XXI**. 2013. 80f. Monografia de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2013

RAMOS, Fernando Antonio da Cunha. **Análise comparativa dos planos cruzado e real**. 2004. 102f. Dissertação de Mestrado da Fundação Getúlio Vargas. Rio de Janeiro. 2004.

RAMOS, Lauro. Desigualdade de renda e crescimento econômico no Brasil: 1976-1985. **Revista de Econometria**. Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, p. 181-193, nov. 1990.

REIS, José Guilherme de Almeida; RAMOS, Lauro. **Distribuição de Renda**: aspectos teóricos e o debate no Brasil. 2. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2000.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**. São Paulo: Nova Cultural, 1988. (Os Economistas).

SMITH, Adam. **A riqueza das nações**: investigação sobre sua natureza e suas causas. Vol. I, São Paulo: Nova Cultural, 1996.

SOUZA, Ricardo Mattos de. **Crescimento econômico e desigualdade na distribuição de renda no Brasil dos anos 1970 a 2007**. 2009. 57f. Trabalho de Conclusão de Curso submetido à Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre. 2009.

VERSIANI, Flávio. **Índices de preços**. Brasília: Universidade de Brasília, 2005.

ANEXO 1. SALÁRIO MÍNIMO NACIONAL E SALÁRIO MÍNIMO NECESSÁRIO - JUL/94 A DEZ/98

Período	Salário Mínimo nacional	Reajustes (%)	Reajustes (%) jul/94 = 100	Reajustes Acumulados (%)	SMN - DIEESE	Reajustes (%)	Reajustes (%) jul/94 = 100	Reajustes Acumulados (%)	Proporção SMn/SMN
jul/94	R\$ 64,79	100%	100,00%	1,00	R\$ 590,33	100%	100,00%	1,00	10,98%
ago/94	R\$ 64,79	0%	0,00%	1,00	R\$ 645,53	9%	9,35%	1,09	10,04%
set/94	R\$ 70,00	8%	8,04%	1,08	R\$ 695,64	8%	17,84%	1,17	10,06%
out/94	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 740,83	6%	25,49%	1,24	9,45%
nov/94	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 744,25	0%	26,07%	1,24	9,41%
dez/94	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 728,90	-2%	23,47%	1,22	9,60%
jan/95	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 723,82	-1%	22,61%	1,21	9,67%
fev/95	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 701,14	-3%	18,77%	1,18	9,98%
mar/95	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 739,24	5%	25,22%	1,24	9,47%
abr/95	R\$ 70,00	0%	8,04%	1,08	R\$ 812,78	10%	37,68%	1,34	8,61%
mai/95	R\$ 100,00	43%	54,34%	1,51	R\$ 773,18	-5%	30,97%	1,29	12,93%
jun/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 735,49	-5%	24,59%	1,24	13,60%
jul/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 729,99	-1%	23,66%	1,23	13,70%
ago/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 723,65	-1%	22,58%	1,22	13,82%
set/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 710,89	-2%	20,42%	1,20	14,07%
out/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 729,57	3%	23,59%	1,23	13,71%
nov/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 742,41	2%	25,76%	1,25	13,47%
dez/95	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 763,09	3%	29,26%	1,28	13,10%

jan/96	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 781,35	2%	32,36%	1,30	12,80%
fev/96	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 781,85	0%	32,44%	1,30	12,79%
mar/96	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 764,17	-2%	29,45%	1,28	13,09%
abr/96	R\$ 100,00	0%	54,34%	1,51	R\$ 775,26	1%	31,33%	1,29	12,90%
mai/96	R\$ 112,00	12%	72,87%	1,63	R\$ 801,95	3%	35,85%	1,33	13,97%
jun/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 803,28	0%	36,07%	1,33	13,94%
jul/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 823,21	2%	39,45%	1,35	13,61%
ago/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 817,08	-1%	38,41%	1,35	13,71%
set/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 814,39	0%	37,96%	1,34	13,75%
out/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 809,44	-1%	37,12%	1,34	13,84%
nov/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 794,40	-2%	34,57%	1,32	14,10%
dez/96	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 778,27	-2%	31,84%	1,30	14,39%
jan/97	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 774,40	0%	31,18%	1,29	14,46%
fev/97	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 787,93	2%	33,47%	1,31	14,21%
mar/97	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 849,51	8%	43,90%	1,39	13,18%
abr/97	R\$ 112,00	0%	72,87%	1,63	R\$ 863,71	2%	46,31%	1,41	12,97%
mai/97	R\$ 120,00	7%	85,21%	1,70	R\$ 820,86	-5%	39,05%	1,36	14,62%
jun/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 790,11	-4%	33,84%	1,32	15,19%
jul/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 770,37	-2%	30,50%	1,29	15,58%
ago/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 768,36	0%	30,16%	1,29	15,62%
set/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 776,42	1%	31,52%	1,30	15,46%
out/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 789,69	2%	33,77%	1,32	15,20%
nov/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 802,13	2%	35,88%	1,33	14,96%
dez/97	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 837,16	4%	41,81%	1,38	14,33%
jan/98	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 864,88	3%	46,51%	1,41	13,87%
fev/98	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 854,55	-1%	44,76%	1,40	14,04%

mar/98	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 869,76	2%	47,33%	1,42	13,80%
abr/98	R\$ 120,00	0%	85,21%	1,70	R\$ 916,30	5%	55,22%	1,47	13,10%
mai/98	R\$ 130,00	8%	100,65%	1,78	R\$ 942,09	3%	59,59%	1,50	13,80%
jun/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 936,46	-1%	58,63%	1,49	13,88%
jul/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 882,78	-6%	49,54%	1,43	14,73%
ago/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 852,11	-3%	44,34%	1,40	15,26%
set/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 844,55	-1%	43,06%	1,39	15,39%
out/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 861,02	2%	45,85%	1,41	15,10%
nov/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 854,89	-1%	44,82%	1,40	15,21%
dez/98	R\$ 130,00	0%	100,65%	1,78	R\$ 857,66	0%	45,28%	1,41	15,16%

Fonte: DIEESE, 2014