

Inércia e coordenação: pactos, congelamentos e seus problemas *

GUSTAVO H. B. FRANCO **

O ensaio procura oferecer uma racionalização para os mecanismos responsáveis pela geração da inércia inflacionária e para as dificuldades de implementação de programas de estabilização. No contexto de um modelo muito simples, associa-se a questão da inércia com um conhecido problema de decisão coletiva, o chamado problema do francotirador. A partir daí, discutem-se as condições e instituições que melhor favorecem o desenho de mecanismos de coordenação de decisões de preços e salários.

I — Introdução

No período que antecedeu a deflagração dos primeiros experimentos de estabilização “heterodoxos”, chegou-se a alcançar um razoável consenso em relação à importância do que se convencionou chamar de “componente inercial da inflação”, bem como da necessidade de políticas explicitamente destinadas a eliminar esta “memória” inflacionária, ou seja, políticas de “desindexação” ou de “rendas”.¹ Com o desenrolar dos programas brasileiro, argentino e peruano, ficou claro que a “nova” inflação observada após a eliminação da “memória” inflacionária estava associada a mecanismos estranhos às concepções anteriores sobre o fenômeno da inflação inercial, tais como, por exemplo, interação estratégica — em particular envolvendo comportamentos “não-cooperativos” dos agentes econômicos — e especulação com mercadorias.² A presença destes mecanismos parecia indicar que a estabilização envolvia um complexo processo de decisão coletiva cujos principais elementos não haviam sido inteiramente compreendidos. Este ensaio procura justamente estudar este

* Versão revista do Capítulo 3 de minha tese de doutoramento “Aspects of the economics of hyperinflations: theoretical issues and historical studies of four European hyperinflations of the 1920s”, submetida à Universidade de Harvard em 1966. O ensaio beneficiou-se de apresentações na EPGE/FGV e na XXII Reunião Anual da Asociación Argentina de Economía Política, das quais inúmeras críticas e sugestões foram, na medida do possível, incorporadas. Gostaria, não obstante, de agradecer especialmente a Ignacio Warnes, Guillermo Escudé, Cesar C. A. de Mattos e Sérgio Verlang. Nenhum destes, evidentemente, deve ser responsabilizado pelo conteúdo do ensaio.

** Do Departamento de Economia da PUC/RJ.

¹ Para resenhas, veja-se, por exemplo, Simonsen (1985) e Bacha (1988).

² Além, obviamente, das influências advindas de uma gerência de demanda inconsistente com inflação nula, como é consenso entre os observadores.

processo, o qual pode ser concebido como a origem do próprio fenômeno da inércia inflacionária. A partir daí procura-se apontar as dificuldades de implementação de esquemas de coordenação associados a iniciativas de estabilização — as políticas de “desindexação” ou de “rendas” — e também, com o auxílio do instrumental desenvolvido, oferecer uma explicação para a “nova” inflação e as mudanças de preços relativos observadas após os “choques heterodoxos”.

Este trabalho desenvolve a noção de que a inércia — aí entendida de forma ampla não somente como a “memória” inflacionária, mas também como a resistência da sociedade a uma iniciativa de estabilização — é basicamente a expressão de um problema de *coordenação* de decisões relativas à fixação de preços e salários, e nesse sentido sugere que o fenômeno seja visto como uma característica mais “orgânica” dos processos inflacionários em economias capitalistas. É importante observar que este problema não diz respeito necessariamente ao que se chama em geral de “causas fundamentais” da inflação, pois de modo algum os problemas de coordenação são exclusivos às inflações puramente inerciais: o consenso (apenas recentemente alcançado) nesta área parece ser o de que, para propósitos de política de estabilização, *ambas* as coisas — ou seja, as “causas fundamentais” e a inércia — merecem políticas específicas. A presença ou ausência de problemas estruturais, desequilíbrios financeiros e fiscais do setor público ou de balanço de pagamentos, afetam muito pouco a *natureza* do problema de coordenação envolvido em se fazer política de estabilização. A distinção entre condições necessárias e suficientes é freqüentemente confundida neste debate.

A idéia principal deste trabalho é a de que parar a “espiral” inflacionária envolve o clássico problema do “franco-atirador” (o *free rider*): em grande medida, os agentes se sentem compelidos a abster-se de contribuir para esforço coletivo de estabilização na medida em que percebem que o impacto de suas decisões individuais sobre os resultados do plano parece pequeno, ou mesmo desprezível, quando considerado isoladamente. Este tipo de comportamento torna-se crucial no contexto dos planos de estabilização baseados em esquemas coletivos de coordenação, tais como pactos sociais ou congelamentos de preços que, como é bem sabido, não atingem certos setores da sociedade, que em função disso desfrutam de um incentivo para atuar como “franco-atiradores”. Um exame dos fatores que governam esses comportamentos pode informar sobre a natureza das mudanças de preços (e salários) relativos e, também, sobre a inflação que se observa durante a vigência desses arranjos.

Nessa linha, o ensaio sugere que certas características institucionais tornam mais fácil a implementação de esquemas de coordenação, os quais estão, *grosso modo*, relacionados com o grau de “organização” dos agentes econômicos. As dificuldades recorrentemente observadas no caso brasileiro de se formar “pactos sociais”, o que se atribui geralmente à pouca representatividade, ou mesmo inexistência, de interlocutores, ilustram de forma sugestiva essa possibilidade. Vários autores referem-se a este conjunto de atributos como o grau de *corporativismo* ou *neocorporativismo*

e, de forma bastante convincente, associam empiricamente aos países mais “corporativistas” na área da OECD os melhores desempenhos macroeconômicos, em especial no tocante à estabilização, na década de 70 [Crouch (1985), McCallum (1983), Bruno e Sachs (1985), Calmfords (1985), Tarantelli (1983) e Rowthorn e Glyn (1986)]. Este tipo de consideração pode certamente ser trazido para o contexto brasileiro ou latino-americano, mas os propósitos deste trabalho limitam-se a elucidar analiticamente os mecanismos envolvidos e apenas a sugerir aplicações do instrumental proposto. As alusões a experiências anteriores de estabilização e, também, aos experimentos “heterodoxos” recentes têm como objetivo apenas sugerir que o trabalho empírico nesta área pode ser muito produtivo.

O ensaio está organizado da seguinte forma: a Seção 2 define as questões em detalhe e a Seção 3 apresenta um modelo muito simples, com o auxílio do qual o problema do “franco-atirador” no contexto de políticas de estabilização recebe um tratamento formal. O propósito é unicamente o de ilustrar os mecanismos subjacentes de um modo simples, sendo que estamos conscientes de que os esforços de interpretação devem ser conduzidos com bastante prudência. Na Seção 4 procura-se identificar a presença de franco-atiradores nas relações de interdependência entre os agentes. A Seção 5 discute problemas de implementação, “neocorporativismo”, e trata brevemente da experiência latino-americana passada e recente.

2 — Estabilidade de preços como um bem público

O emprego de modelos que se utilizam de hipóteses de comportamento estratégico no âmbito de políticas de estabilização tem sido crescente. A quase totalidade desses modelos, no entanto, trata a interação estratégica em um contexto onde o problema da estabilização é concebido como um “jogo” (no sentido da teoria dos jogos) entre o banco central e uma entidade geralmente chamada de “o público”. A interação entre os agentes que compõem “o público” é desconsiderada, seguindo, de acordo com Sargent (1985, p. 239), “uma longa tradição em macroeconomia”.³ Esta omissão é grave, pois afinal a inflação tal como observado, por exemplo, em Tobin (1981, p. 26), pode ser vista como uma das muitas instâncias onde comportamentos racionais a nível individual produzem uma irracionalidade do ponto de vista coletivo. A inflação

³ Para a maior parte dos que produziram trabalhos nesta área, como, por exemplo, Phelps (1979), Driffill (1984) e Backus e Driffill (1985), assim como para o próprio Sargent, não se consideram as interações “intrapúblico”. Uma notável exceção é o conjunto de ensaios em Frydman e Phelps (1983), em particular o do próprio Phelps e o de Di Tata.

constitui uma inconveniência que tem a natureza de uma externalidade e, como tal, somente se resolve através de soluções "extramercado" que envolvem os agentes individuais de forma explícita. Em uma economia composta de um único Robinson Crusoe há uma óbvia identificação entre as racionalidades individual e coletiva (problemas de coordenação, ou externalidades, neste contexto não têm sentido algum "por construção"). A ficção da economia de um único agente pode ser útil de muitas maneiras: um "jogo" envolvendo um banco central de propensões inflacionistas e um sindicato ambicioso podem nos revelar muitos aspectos interessantes da problemática da estabilização, mas há outros fatores que precisam ser considerados, e é destes que este ensaio procura tratar.

Para se estudar as interações "intrapúblico" é preciso começar pela observação de que a economia deve ser pensada como composta de uma coleção de agentes racionais que percebem claramente a sua interdependência e a importância de sua interação para quaisquer resultados "agregados". Na verdade, para prever o curso das "variáveis endógenas" da economia os agentes devem formar expectativas não só acerca das ações e políticas do governo, mas também sobre o comportamento dos outros agentes, os quais por sua vez também se comportam da mesma forma. Formam-se aí "hierarquias" de conjecturas sobre a reação dos outros agentes, a partir das quais é possível definir vários possíveis "jogos", onde os vários agentes escolhem estratégias, há vários possíveis conceitos de equilíbrio e pode-se pensar em "jogos" com as mais variadas características (jogos continuamente repetidos, com aprendizado bayesiano, etc.).⁴ Este ensaio procura concentrar-se em um aspecto particular da interação estratégica entre agentes, o que se observa exatamente a partir de uma iniciativa de estabilização e que está relacionado com o que se conhece geralmente como o problema do *franco-atirador*.

Ao avaliar a sua resposta a um programa de estabilização, em um contexto de uma multiplicidade de agentes racionais, aquele que sente que suas decisões têm um impacto pequeno sobre os resultados agregados do plano terá um forte incentivo a "errar" suas previsões de inflação pelo lado pessimista, na exata medida em que a superestimação da inflação efetivamente ocorrida resultaria em ganhos para aqueles cometendo "erros". Esta compulsão dos agentes marginais para divergir da média, dado que eles não podem ser excluídos dos benefícios do esforço coletivo, caracteriza muito claramente o problema do franco-atirador que se observa na provisão de um bem público: uma das muitas instâncias no âmbito da macroeconomia onde "ações racionais do ponto de vista individual levam a uma situação irracional do ponto de vista coletivo" [McMillan (1979, p. 95)]. O problema da estabilização pode muito

⁴ Veja-se especialmente o ensaio de Phelps em Frydman e Phelps (1983). Uma resenha algo idiossincrásica de modelos de inflação centrados em interação estratégica pode ser encontrada em Simonsen (1988).

⁵ Veja-se, por exemplo, Collander e Koford (1985), Wallace (1984) e, especialmente, Tarantelli (1983).

facilmente ser pensado nesses termos: ⁵ a estabilidade de preços efetivamente satisfaz a propriedade da “não-exclusão”, pois para a maior parte dos agentes a não contribuição ao esforço coletivo de estabilização não seria sequer percebida. Para atores “grandes”, ou mais “visíveis”, contudo, tais como grandes sindicatos e corporações, poderia haver alguma “exclusão”, na medida em que o governo poderia “punir-los” pelo seu “pessimismo” ou pela sua contribuição negativa ao esforço coletivo.

O problema clássico de financiamento do bem público é exatamente de se cobrar de cada agente pelo seu consumo do bem público de acordo com a utilidade derivada do seu consumo, ou seja, um problema de revelação de preferências. Samuelson (1954, p. 388) já havia observado que “nenhum sistema de preços descentralizado pode servir para determinar de modo ótimo os níveis de consumo coletivo” do bem público, basicamente porque, segundo Musgrave (1959, p. 80), “qualquer indivíduo verá provecto em subestimar suas preferências, sabendo que isto não terá efeito significativo sobre a oferta total [do bem público] e resultará em menor taxação sobre si próprio”.

Os paralelos entre esta formulação geral do problema do franco-atirador e as dificuldades de coordenação envolvidas no problema da estabilização da inflação são bastante óbvios. Como no caso clássico do bem público, a alocação dos “custos” — ou o “financiamento” do bem público —, que nesse caso se refere a mecanismos de coordenação decisória em economias descentralizadas com milhões de agentes heterogêneos governados unicamente pelos seus próprios interesses, não envolve um processo de mercado: não há mercado para “estabilidade de preços”, cujos “sinais” coordenariam as decisões de “produtores” e “consumidores”.⁶ Mecanismos de coordenação neste contexto deveriam ser concebidos em bases *ad hoc*. Claramente, não há uma “mão invisível” guiando economias capitalistas à estabilidade de preços, da mesma forma como não existem mecanismos automáticos — aliás, como é bem sabido — que assegurem pleno emprego.

Existem diversos resultados desenvolvidos no contexto da literatura teórica sobre bens públicos que podem nos ajudar nessa questão. Talvez o mais interessante seja a idéia, originalmente devida a Olson (1965), de que a diferença entre a produção efetiva do bem público e o nível ótimo de produção, diferença esta causada pelos comportamentos “franco-atiradores”, aumentaria com o *tamanho* da comunidade. Isto significa que, *ceteris paribus*, economias de mercado seriam mais pro-

⁶ Argumenta-se que, “tal como o dinheiro, a estabilidade econômica não tem o seu próprio mercado, mas é negociada em todos os mercados. Exceto pelos governos, os indivíduos não podem intencionalmente ‘comprar’ estabilidade econômica. Seria irracional para um agente individual tentar ‘comprar’ estabilidade. Tentativas da parte de um indivíduo de aumentar seus gastos, fazer novos empréstimos, ou investir pesadamente em um novo projeto ‘para reativar a economia’ em tempos de recessão não teriam efeitos perceptíveis sobre a economia e sujeitariam o indivíduo a muitos riscos. Também não faria sentido algum para um indivíduo propositalmente ‘comprar’ menos estabilidade durante períodos de prosperidade cortando investimentos lucrativos ou reduzindo planos de consumo maximizadores de utilidade” [cf. Wallace (1984, p. 298)].

pensas a respostas “pessimistas” a tentativas de estabilização (e, portanto, à inércia inflacionária) do que sociedades mais centralizadas e corporativistas, com agentes (corporações, sindicatos, federações, associações) “maiores” e em menor quantidade. Outro resultado interessante é a noção de que o equilíbrio de Nash, no tocante à provisão do bem público, não é ótimo no sentido de Pareto. Em nosso caso, isto significa que comportamentos não-cooperativos tenderiam a produzir um grau de “pessimismo” (e, portanto, de inércia inflacionária) maior do que sob cooperação. Isto poderia ser interpretado como significando que a inércia deveria ser mais forte em sociedades mais propensas ao conflito, o que oferece um espaço interessante para associações entre política e economia.

Um terceiro resultado relevante é a simetria de configurações de equilíbrio para ser encontrada em um contexto de agentes idênticos. Um certo nível de provisão do bem público seria compatível com diversas posições de equilíbrio que seriam distinguíveis somente com respeito à distribuição das dotações, ou com respeito a quem efetivamente está pagando pelo bem público. Em nosso caso isto significaria que um equilíbrio inflacionário seria compatível com diversas possíveis configurações de distribuição da renda, dependendo de quem assume o papel de franco-atirador. Esta indeterminação básica leva a dúvidas quanto à noção frequentemente observada de “alinhamento” de preços relativos e rendas.

3 — Um modelo simples

3.1 — Comportamento “otimizador”

Uma maneira interessante e bastante simples de se considerar as possíveis ligações entre as decisões individuais otimizadoras relativas à fixação (reajustes) de preços e salários e as conseqüências (as externalidades) macroeconômicas dessas decisões, especialmente no tocante à determinação da taxa de inflação, é simplesmente a de se escrever funções de utilidade individuais onde se considera explicitamente a influência negativa da inflação. É natural, contudo, que se pense na inflação, no contexto de decisões de agentes individuais, como uma variável exógena, implicitamente aceitando-se que os comportamentos individuais são insignificantes para afetar a própria inflação. É claro que isto nem sempre ocorre, uma vez que, no caso de grandes federações sindicais, por exemplo, as decisões quanto a reajustes de salários e repasses de preços podem ter efeitos claros sobre a inflação e frequentemente são consideradas no cálculo dos reajustes e repasses. Por outro lado, a exogeneidade da inflação claramente não se observa quando se toma o *conjunto* de agentes insignificantes, rompendo-se assim o isolamento entre micro e macroeconomia.

Para observar esses paradoxos podemos considerar que as decisões individuais acerca de reajustes desejados de preços e salários são baseadas em funções-objetivo individuais tais como:

$$U^i = U^i(R, \pi) = U^i[R(\hat{P}), \pi(\hat{P})] \quad U_R > 0, U_\pi < 0 \quad (1)$$

onde R se refere à renda real do agente i , \hat{P} à taxa de crescimento (o reajuste) do preço da mercadoria que o agente i dispõe para vender — o que pode ser a sua “força de trabalho” — e π à taxa de inflação. A função-objetivo é positiva em R — e também em \hat{P} — e negativa em π , que se supõe representar uma inconveniência em si. Note-se que o preço P tem certa influência sobre a taxa de inflação através da função $\pi(P)$, que mostra na verdade o “peso” do preço P sobre o índice geral de preços. Assim sendo, para:

$$\pi_t = \sum \beta_i \hat{P}_i \quad \sum \beta_i = 1 \quad (2)$$

então teremos simplesmente que $\pi(\hat{P}) = \beta$.

A função $R(\hat{P})$ relaciona se estamos tratando de uma firma, o preço praticado e o lucro — o que depende de fatores estruturais e de conjecturas acerca dos comportamentos de concorrentes em mercados específicos — e, no caso de um trabalhador, ou sindicato, \hat{P} diria respeito ao salário e a função $R(\hat{P})$ incluiria uma probabilidade de desemprego individual ou para os membros do sindicato. É fácil perceber que esta função $R(\hat{P})$ procura indicar a presença de um “freio” de natureza caracteristicamente microeconômica a aumentos explosivos de preços. Uma maneira, ainda que rudimentar, de traduzir esta limitação é através da especificação de uma forma funcional específica para a função-objetivo em questão:

$$U_i = V(\hat{P}) - H(\hat{P}) \quad (3)$$

A função-objetivo expressa pela equação (3) é semelhante à proposta por Simonsen (1988, p. 22) em um contexto semelhante $V()$ é estritamente côncava ($V_p > 0$ e $V_{pp} < 0$) e $H()$ estritamente convexa ($H_\pi > 0$ e $H_{\pi\pi} > 0$).

Ao maximizar a função-objetivo em (3) sujeito à equação (2), obtém-se a condição de primeira ordem expressa por:⁷

$$V_p(\hat{P}) - \beta \cdot H_\pi(\pi) \quad (4)$$

A equação (4) diz que modificações nos reajustes de preço \hat{P} afetam a renda real do agente, assim variando sua utilidade, e que essas variações

⁷ As condições de segunda ordem são facilmente satisfeitas em vista das hipóteses sobre $V()$ e $H()$, ou seja, $V_{pp} < 0$, $H_{\pi\pi} < 0$.

devem ser iguais, na margem, àquelas produzidas pela desutilidade gerada pela inflação causada pelas variações em \hat{P} . Note-se que, neste contexto; existem dois tipos de "freios" a aumentos explosivos nos preços: o primeiro refere-se à concavidade da função $V()$ e procura expressar as limitações microeconômicas a aumentos de preços ligados à função $R(\hat{P})$; o segundo, que é macroeconômico, refere-se ao fato de que o agente gera inflação ao elevar \hat{P} mas com um peso dado por β . É fácil ver que o freio macroeconômico faz pouco sentido em se tratando de agentes individuais, embora faça todo sentido se estamos tratando de uma economia composta de um único agente. As situações intermediárias entre estes dois extremos oferecem, contudo, diversas possibilidades de interesse.

É interessante observar, em primeiro lugar, como se modifica a decisão quanto a \hat{P} quando varia o parâmetro β . Para tanto, basta diferenciar (4), o que gera:

$$\frac{\Delta \hat{P}}{\Delta \beta} = \frac{(H_{\pi} + \beta \cdot \hat{P} \cdot H_{\pi\pi})}{(V_{pp} - \beta^2 \cdot H_{\pi\pi})} \quad (5)$$

Note-se que o sinal de (5) é negativo em função das hipóteses sobre $V()$ e $H()$. Este é um resultado significativo, pois indica que o agente deverá implementar reajustes de preços *menores* quanto maior for o seu peso sobre o índice de preços. Para o caso de agentes insignificamente pequenos, ou seja, quando β se aproxima de zero, é fácil ver que a equação (4) se reduz a:

$$V_{pp}(\hat{P}) = 0 \quad (6)$$

o que se observa para \hat{P} tendendo a infinito, ou seja, agentes "marginais" fixarão seus aumentos de salário tão alto quanto possível. Isto é uma óbvia simplificação, e se deve exatamente ao fato de que a função $R(P)$, expressando as condições de concorrência em cada mercado, foi ignorada. É claro que ao considerá-la traríamos uma série de novos problemas, e o resultado não alteraria necessariamente nossos resultados.

No outro extremo, para $\beta = 1$, ou seja, a economia é, na verdade, uma economia de um único agente, a equação (4) se torna:

$$V_p(\hat{P}) = H_{\pi}(\hat{P}) \quad (7)$$

o que se observa para $\pi_t = \hat{P} = 0$. Neste caso, quaisquer aumentos no reajuste de preço \hat{P} seriam inteiramente transformados em inflação, pois tudo se passa como se Robinson Crusoe percebesse que não faz sentido algum tentar correr na frente de uma inflação que é criada pelo seu próprio ato de correr; ele naturalmente não verá razão para continuar com um procedimento que somente resulta em cansaço. A existência de inflação em uma economia de um único agente não faz sentido algum, de modo

que não é nada surpreendente que a inflação possa ser facilmente eliminada em uma economia como esta, onde o “público” é racional.

3.2 — Um caso especial

Uma extensão interessante a partir desta estrutura básica pode se obter reescrevendo a equação (2) da seguinte forma:

$$\pi_t = \beta \cdot \hat{P} + (1 - \beta) \cdot \pi_{t-1} \quad (2a)$$

A equação (2a) trata o “resto da economia” como uma coalizão responsável por uma proporção $(1 - \beta)$ do índice de preços e que tem os seus reajustes de preço (salário) dados por uma certa taxa, que vamos designar por π_{t-1} . Isto poderia ser devido, por exemplo, à existência de contratos indexados assegurando aumentos de preço (salário) iguais à inflação passada. Poderíamos alternativamente pensar em uma economia com contratos salariais superpostos, de forma que π_{t-1} poderia ser pensado como as expectativas de inflação de algum ponto no passado embutidas nos contratos em vigor e β como a proporção de contratos abertos para renegociação no momento presente. Outra interpretação interessante seria a de considerar que setores que são responsáveis por um peso igual a $(1 - \beta)$ na taxa de inflação têm os seus reajustes prefixados a uma determinada “meta” (π_{t-1}) por controles de preços. Nos casos recentes de congelamentos de preços, pode-se pensar nessa meta como algo próximo de zero.⁸

Ao considerarmos as condições de primeira ordem dadas por (4) e a expressão (2a), é possível gerar uma relação entre P e a “meta” (π_{t-1}). Para tanto, porém, devemos considerar uma forma funcional mais específica como:

$$U_i = \hat{P}^a \cdot \pi^{-b} \quad a, b > 0 \text{ e } b > a \quad (3a)$$

a partir da qual é possível reescrever as condições de primeira ordem como:

$$\hat{P} = [(1 - \beta) / \beta] \cdot [a / (b - a)] \cdot \pi_{t-1} \quad (8)$$

A partir de (8) obtém-se a relação entre as inflações corrente e “passada” como função do tamanho do setor “controlado” ou “indexado”, ou

⁸ Ainda outra possibilidade seria identificar π_{t-1} com a inflação internacional, ou com a depreciação cambial causada por um choque externo; neste caso, β seria o “tamanho” do setor de bens não-comercializáveis e $1 - \beta$ uma medida do grau de abertura da economia. Assim, a interação estratégica seria relevante para determinar o grau de “reverberação” de um choque externo.

uma relação entre a meta de inflação do setor sujeito a controles de preço e os setores “livres”:

$$\pi_t = (1 - \beta) \cdot [b/b - a] \cdot \pi_{t-1} \quad (9)$$

A equação (9) não deve ser vista como uma teoria de inflação, mas como uma descrição do processo de “reverberação” que se observa a partir de um nível de inflação “básico”, seja este dado pela inflação passada ou pela meta estabelecida pelos controles de preços. É importante notar que, se os choques que criaram inflação no passado ainda persistem, sua influência se *adiciona* à inflação criada através do mecanismo descrito acima.

Note-se também que podemos interpretar a equação (9) como a relação entre a inflação observada no setor onde o congelamento de preços não é eficaz e a regra de reajustes de preços no setor controlado, que no caso de congelamentos é de reajustes nulos. Como os reajustes praticados pela coalizão β são diferentes da “meta”, é fácil perceber que a equação (9) fornece indicações quanto a mudanças de preços relativos que se observam naturalmente ao longo de um processo inflacionário e de modo frequentemente dramático durante experiências de estabilização centradas em controles de preços.

4 — Os efeitos da interdependência

Os efeitos advindos da interdependência, em particular de posturas não-cooperativas da parte dos agentes econômicos, facilmente se sobrepõem à estrutura analítica básica examinada na seção anterior, que explorou as implicações do “peso” de um agente — ou entidade — econômico individual em um contexto muito simples. A fim de considerar os efeitos da interdependência, convém considerar em primeiro lugar a existência de dois agentes, com funções-objetivo tais como as da seção anterior:

$$U^i = U^i [R_i (\hat{P}_i), \pi (\hat{P}_i, \hat{P}_j)] = V (\hat{P}_i) - H (\pi) \quad (10)$$

$$U^j = U^j [R_j (\hat{P}_j), \pi (\hat{P}_i, \hat{P}_j)] = V (\hat{P}_j) - H (\pi) \quad (11)$$

onde as funções $V()$ e $H()$ têm as mesmas propriedades que se atribuiu à equação (3), isto é, $V()$ é estritamente côncava ($V_p > 0$ e $V_{pp} < 0$) e $H()$ estritamente convexa ($H_\pi > 0$ e $H_{\pi\pi} > 0$).

Note-se que, para o caso de dois agentes “livres” e um segmento “controlado” ou “indexado” na economia, podemos escrever a taxa de inflação como:

$$\pi_t = \alpha_i \cdot \hat{P}_i + \alpha_j \cdot \hat{P}_j + r \cdot \pi_{t-1} \quad (12)$$

De modo a estabelecer um elo com o modelo da seção anterior, assim enfatizando claramente os efeitos da interdependência, é interessante fazer $r = 1 - \beta$. Na verdade, tudo se passa como se transformássemos o agente da seção anterior em dois, cujo peso conjunto sobre o índice de inflação seria exatamente igual ao do agente original, ou seja, $\alpha_i + \alpha_j = \beta$. Dessa forma, ao mostrar que a inflação que resulta da interação entre os dois agentes é maior do que a que resultaria se eles fossem um só, estamos na verdade mostrando que o equilíbrio de Nash é inferior ao da seção anterior.

Considerando funções de utilidade idênticas para ambos os agentes, maximizando (10) e (11) sujeito a (12) nos dá.⁹

$$V_p(\hat{P}_i) = \alpha_i \cdot H_\pi(\pi) \quad (13)$$

$$V_p(\hat{P}_j) = \alpha_j \cdot H_\pi(\pi) \quad (14)$$

Há pelo menos dois resultados de interesse a extrair de (13) e (14): a) a influência do número de agentes sobre o grau de subotimalidade subjacente ao equilíbrio de Nash, isto é, sobre a taxa de inflação; e b) a estrutura de incentivos associados à formação de grupos e coalizões distributivas, que afeta de modo fundamental a disposição dos agentes a aderir a planos de estabilização ou a atuar como franco-atiradores. As duas subseções que se seguem tratam de cada um desses temas.

4.1 — Inflação e o “tamanho” da economia

Considere-se uma situação onde existem n agentes com idênticas funções-objetivo e de mesmo peso sobre o índice de inflação. A condição de primeira ordem para o agente representativo pode ser escrita como:

$$V_p(\hat{P}) = \alpha \cdot H_\pi(\alpha \cdot n \cdot \hat{P} + (1 - \beta) \cdot \pi_{t-1}) \quad (14)$$

Em seguida, de modo a examinar o efeito do número de agentes sobre a decisão ótima quanto a P , vamos diferenciar (14) mas mantendo constante o tamanho do setor “controlado” ou “indexado”, ou seja, mantendo $r = 1 - \beta$ constante. Isto na verdade implica manter constante o produto $\alpha \cdot n$, como é fácil perceber através do segundo membro da equação (14). Assim, obtém-se a seguinte expressão:

$$\frac{\Delta \hat{P}}{\Delta n} = \frac{-\alpha \cdot H_\pi}{n \cdot (V_{pp} - \alpha^2 \cdot n \cdot H_{\pi\pi})} \quad (15)$$

⁹ Considera-se aí $V_p = (\partial V / \partial R_i) \cdot (\partial R / \partial P_i)$.

cujo sinal é positivo, indicando que quanto maior o número de agentes comportando-se de forma não cooperativa — tomando como dado o tamanho do setor “controlado” ou “indexado” —, maior será o reajuste de preço praticado pelo agente representativo (e, portanto, maior será a taxa de inflação). Assim sendo, pode-se dizer que, *ceteris paribus*, quanto mais atomizada ou menos “organizada” se torna a economia, maior deverá ser o número de agentes atuando não cooperativamente e, portanto, mais forte será o mecanismo através do qual a inflação passada se transformaria em inflação corrente, ou maiores serão as repercussões inflacionárias da interação entre os setores não atingidos por um congelamento ou prefixação de preços.

Note-se que há dois fenômenos que não devem ser confundidos: *a*) a interação não cooperativa de diversos agentes para um dado “tamanho” do setor “controlado”; e *b*) modificações no “tamanho” do setor “controlado” para uma dada configuração de interesses organizados. No primeiro caso, medidas de política e/ou instituições que favoreçam a organização dos interesses econômicos — um aumento na federalização sindical, ou simplesmente no grau de adesão a grupos organizados — funcionam como uma “redução no número” de agentes interagindo de forma não cooperativa (dessa maneira, menores são, *ceteris paribus*, as conseqüências inflacionárias da interação estratégica dos agentes fora do congelamento ou da prefixação). Em se tratando de *b*, é fácil ver que variações no grau de sindicalização, na propensão para se adotar indexação ou na eficácia dos controles de preços funcionam como variações no parâmetro β no modelo da seção anterior. O ponto importante a ressaltar é que a inércia, ou meta para a taxa de inflação, é magnificada pela introdução de interdependência. Note-se que o grau de disseminação da indexação ou o grau de dessincronização dos contratos não são as únicas fontes de inércia, tal como na seção anterior. A interdependência pode multiplicar muitas vezes um nível básico de inflação contido na memória dos contratos.

4.2 — Incentivos para a adesão

Para se observar os incentivos envolvidos nas decisões dos indivíduos quanto a se tornarem membros de diferentes coalizões ou sindicatos, aí compreendendo as decisões do trabalhador individual no sentido de entrar ou não para uma coalizão ou sindicato e, da parte destes últimos, no sentido de ampliar seu quadro de associados, convém retornar às equações (13) e (14) considerando dois agentes de pesos diferentes sobre o índice de inflação, isto é $\alpha_i \neq \alpha_j$. Nesse caso, (13) e (14) podem ser combinadas em:

$$\frac{V_p(\hat{P}_i)}{\alpha_i} = \frac{V_p(\hat{P}_j)}{\alpha_j} \quad (16)$$

Através da equação (16) pode-se observar que um aumento em α_i , isto é, o crescimento da coalizão α_i , mantendo-se constante o tamanho do grupo rival α_j , há de ser compensado por uma *redução* em \hat{P}_i (lembrar que $V_p < 0$),¹⁰ ou seja, quanto maior o grupo α_i , em termos de seu peso no índice de preços, *menor* deverá ser o reajuste de preço praticado pelo grupo. Os incentivos envolvidos funcionam de modo perverso: os indivíduos deverão preferir entrar para sindicatos menores, pois estes praticam reajustes mais “irresponsáveis” e, por seu turno, deverão preferir não crescer, pois crescendo teriam de praticar menores reajustes. Isto é muito claramente observado em se tratando da decisão de um trabalhador individual sobre entrar ou não para um determinado grupo. Uma vez que sua decisão tem pouco ou nenhum impacto sobre a taxa de inflação, tudo que ele precisa observar é se a regra salarial desta coalizão seria melhor do que a regra ótima que ele próprio praticaria ao se tornar um “franco-atirador”, isto é, quando ele forma uma coalizão de tamanho zero. Observa-se facilmente que indivíduos ou grupos de tamanho desprezível não terão nenhum incentivo para pertencer a qualquer outro grupo maior, pois a regra salarial “franco-atiradora” seria sempre superior.¹¹ Da mesma forma, aqueles que já pertencem a grupos determinados terão um claro incentivo para deixá-los, assim como os membros que permanecem na coalizão preferem que o grupo reduza sempre mais o seu tamanho. As coalizões e grupos organizados parecem enfrentar uma tendência natural à autodissolução.

Essa tendência autodestruidora de coalizões destinadas a se prover um bem público reproduz de forma clara as conclusões do estudo clássico de Olson (1965) e adquire grande importância para a interpretação das tensões envolvidas na prática da política de estabilização. É interessante notar que, diante dos incentivos acima discutidos para a formação de grupos, Olson explica a existência de grupos organizados através de fatores como a coerção e a posse, por parte do grupo, de uma “mercadoria privada” do consumo da qual se pode excluir os franco-atiradores [Olson (1965, pp. 132-41)]. Na verdade, ambos os fatores se tornam importantes no contexto da problemática da estabilização, na medida em que o governo se utiliza de seu vasto aparato regulatório não só no sentido de elevar o grau de adesão a uma iniciativa de estabilização — tipicamente através do uso de controles de preços, mas também para punir franco-atiradores através de restrições ao acesso a subsídios e incentivos fiscais.

¹⁰ Note-se que o mesmo efeito se observa, e de forma ainda mais clara, se α_i aumenta em detrimento de α_j , isto é, se $(1 - \beta)$ mantém-se constante.

¹¹ Em termos práticos, haveria limites impostos pelas configurações específicas de cada mercado, conforme observado acima. A noção de que não existe qualquer espécie de moderação salarial no comportamento franco-atirador apenas se relaciona com a idéia de moderação *determinada* pelo interesse coletivo.

5 — Estabilização: problemas de implementação

A estabilização envolve um complexo problema de implementação, que passa pela criação de incentivos para a adesão, e que é mediada de forma fundamental pela organização institucional da sociedade. Tem sido comum, principalmente para as economias da área da OECD, a associação empírica entre o sucesso de iniciativas de estabilização e as características institucionais típicas de sociedades corporativistas: o grau de participação, representatividade, tamanho médio e federalização dos sindicatos e associações de trabalhadores e também de empresários,¹² a cobertura ou o grau de indexação formal e informal, o grau de sincronização dos contratos salariais, o tamanho médio dos contratos, o grau de abertura da economia e, também, no contexto das estabilizações recentes, a eficácia dos “pactos sociais” ou controles de preços. Crouch (1985) observa uma associação entre grau de “corporativismo”,¹³ e níveis de conflito industrial (medido pela incidência de greves), e diferenças com respeito ao impacto inflacionário dos choques externos nos anos 70. Na mesma linha, McCallum (1983) estimou um modelo no qual a velocidade com que os salários se ajustam em resposta a choques depende do grau de “consenso social”, que ele aproximou empiricamente usando um indicador de incidência de greves. A evidência produzida, de acordo com McCallum (1983, p. 802), é “dramaticamente consistente com a hipótese de que o grau de consenso social... foi o fator-chave para explicar as diferenças de taxa de inflação entre países nos anos setenta”.¹⁴ Bruno e Sachs sugerem que uma parte importante da explicação para diferentes desempenhos econômicos na área da OECD a partir de 1973 seria relacionada com dois tipos de características “estruturais” dos mercados de trabalho, a saber, o grau de corporativismo e o que eles chamaram de velocidade de resposta do salário nominal. Os autores fornecem indicadores quantitativos para o desempenho econômico geral dos países da OECD durante os anos 70 e demonstram a existência de significativas correlações entre esses indicadores e aqueles associados ao grau de corporativismo e à velocidade de resposta do salário nominal [Bruno e Sachs (1985, Cap. 11)].

Há, no entanto, uma limitação muito óbvia às hipóteses que orientam o trabalho desses autores: é muito provável que a “organização” dos interesses econômicos, em vez de aumentar a consciência social a respeito dos

¹² Para uma discussão, veja-se Romanis (1967, pp. 173-5), Romanis-Braun (1975, pp. 12-3) e Bruno e Sachs (1985, p. 222).

¹³ Crouch associou-o com índices de “centralização organizacional”, com o caráter das instituições ligadas às negociações coletivas e com o grau de sindicalização, oferecendo uma interessante discussão sobre a caracterização empírica do grau de corporativismo. Veja-se Crouch (1985) e, também, Tarantelli (1983).

¹⁴ Crouch reconcilia esses resultados com os seus, sugerindo que “onde há consenso social (o que pode ser assegurado por instituições corporativistas) haverá uma relativamente rápida adaptação do salário real aos desenvolvimentos econômicos e, portanto, menos inflação” [veja-se Crouch (1985, p. 125)].

efeitos de comportamentos individuais egoístas sobre a inflação, pode muito bem elevar a propensão ao conflito, fortalecendo desse modo, ao invés de moderar, as “incompatibilidades” que produzem inflação. Embora a hipótese de que agentes “grandes” mostrariam preocupações acerca das conseqüências macroeconômicas de seus atos possa ser bastante bem documentada em se tratando de economias da OECD [por exemplo, Romanis (1967, p. 172), Romanis-Braun (1975, p. 2), Crouch (1985, p. 107), Olson (1982, p. 48) e Calmfords (1985, p. 329)], é provável que este não seja o caso em se tratando da América Latina. O comportamento dos grandes sindicatos pode ser governado por toda sorte de considerações, e pode facilmente se tornar marcadamente “egoísta”.¹⁵ Assim sendo, é importante observar que, *ceteris paribus*, quanto mais “corporativista” uma economia é, mais fácil se torna implementar iniciativas de estabilização envolvendo coordenação de políticas de salários e preços e, conseqüentemente, mais prováveis seriam os deslocamentos “administrados” na curva de Phillips. Mas se essas políticas são de fato implementadas, assim como o grau de adesão com o qual elas contam, é algo intimamente associado com condições políticas particulares, e estas podem ou não ser favoráveis. É preciso cuidado, portanto, ao trazer para o contexto latino-americano a associação “européia” entre corporativismo e inflação.¹⁶

Tomando, no entanto, uma amostra de países latino-americanos, a associação entre corporativismo e inércia parece fazer mais sentido. A inércia inflacionária poderia ser tentativamente medida durante um certo período (por exemplo, através de uma medida “normalizada” de dispersão da inflação, como o coeficiente de variação), ou por um coeficiente de correlação entre as inflações corrente e passada. Para a primeira, valores baixos indicariam maior inércia, enquanto que para a segunda o inverso seria verdadeiro. Ambas as medidas para os países do Cone Sul e para o Brasil são mostradas abaixo.¹⁷

	Argentina	Brasil	Chile	Uruguai
Coefficiente de variação	163,8	67,8	156,0	89,9
Coefficiente de correlação	0,57	0,85	0,80	0,68

¹⁵ É mais freqüente, no contexto latino-americano, que se pense em uma associação positiva entre militância sindical e inflação.

¹⁶ Os autores que estudaram a OECD tinham uma amostra homogênea de países industriais; a inclusão de um país como a Argentina por exemplo, para o qual poderíamos associar um grau de corporativismo “europeu”, um elevado grau de sincronização dos contratos salariais, baixos graus de indexação formal e uma taxa de inflação muito mais alta do que a média da OECD — McCallum, por exemplo, rodou suas regressões *cross section* para 1971/72, quando sua amostra registrou uma inflação média de cerca de 10% (durante estes anos a inflação argentina atingiu uma média de 47% —, poderia prejudicar as conclusões desses autores e deixar claros, mais uma vez, os perigos envolvidos em comparações entre países.

¹⁷ O período considerado foi 1948/79. Os dados foram retirados de Wilkie, ed. (1983, pp. 340-8).

As duas medidas apontam inequivocamente a Argentina como o país com o mais baixo grau de inércia e o Brasil possuindo o mais alto; a posição do Chile e do Uruguai é intermediária. Sabidamente, a Argentina é, dentre esses países o mais sindicalizado, onde os sindicatos são mais centralizados, onde há menores percentagens de população empregada no setor informal ou abaixo da linha de pobreza.¹⁸ O Brasil comporta-se de modo exatamente oposto em cada um destes atributos. A Argentina tem certamente a economia mais “organizada” e é o país com o menor grau de inércia, enquanto o Brasil é a economia menos “organizada” e aquele com mais inércia, o que parece consistente com nossos resultados.

Uma leitura mais “histórica” da experiência desses países com políticas de estabilização durante esses anos (1948/79) parece confirmar essas impressões. É de fato na Argentina que se observam os mais espetaculares episódios de desinflação súbita baseados em movimentos coordenados (e negociados) de salários e preços.¹⁹ Em geral, esses sucessos tiveram curta duração, o que a maior parte dos estudiosos atribui ao fato de que os programas não se detiveram em *fundamentals*, sejam estes o que forem. O interessante a observar é que esta capacidade para promover esquemas de coordenação para preços e salários não se encontra com facilidade em outros países. No Brasil, por exemplo, só houve um plano de estabilização digno desse nome durante o período 1948/79, e mesmo assim o esquema de coordenação responsável pelo seu sucesso era, na verdade, tal como no Chile após 1974 [veja-se Foxley (1983)], a tentativa de um regime autoritário de destruir, ou subjugar, a estrutura sindical e de impor metas para reajustes salariais que terminaram resultando em gigantescas perdas salariais. O problema de coordenação de decisões de preços e salários é de fato resolvido na medida em que os assalariados são forçados a “se adiantar”, tendo seus salários reajustados segundo as metas estabelecidas pelo governo. Os esquemas de controle de preço que se implementaram não foram nem voluntários nem restritos [veja-se Moraes (1986)], de modo que esta “política de rendas”²⁰ foi, na verdade, bastante viesada.

Mais recentemente, os planos “heterodoxos” (o Austral na Argentina, o Inti no Peru, o Cruzado e o Plano Bresser no Brasil) conseguem dramáticas reduções na taxa de inflação em seus momentos iniciais à custa de controles de preços e salários [veja-se Frenkel e Fanelli (1986), Espejo (1986) e Franco (1987)]. Esses planos devem ser vistos menos como “pactos sociais”

¹⁸ Todos esses indicadores podem ser encontrados em Wilkie, ed. (1983, pp. 175-87) e Zapata (1970, p. 382).

¹⁹ Em 1952/53 a inflação foi reduzida de 38,1 para 4,3%, em 1959/60 de 113,9 para 27,1% e em 1967/68 de 20,6 para 3,9%, em todos esses casos em função de esquemas combinando acordos salariais abrangentes e controles de preços [veja-se Mallon e Sourrouille (1975, pp. 9-25, *passim*) e De Pablo (1974, p. 177, *passim*)]. Novamente em 1973/74 um “pacto social” foi implementado e manteve preços estáveis durante aproximadamente um ano [Di Tella (1979)].

²⁰ O termo é utilizado neste contexto por Dornbusch e Simonsen (1986) talvez de uma forma não muito apropriada.

do que como soluções coercitivas no sentido de Olson para o problema de coordenação discutido neste ensaio. Controles de preço apoiados por sanções graves aos faltosos caracterizam, sem dúvida, uma solução “coercitiva” que substitui uma solução negociada, ou algum tipo de acordo abrangente ou pacto social, que se revelou de impossível implementação.

Comportamentos do tipo “franco-atirador” são desde o início muito claramente observados em setores para os quais os respectivos congelamentos de preços não eram efetivos. Na Argentina, por exemplo, durante a vigência do primeiro congelamento, de julho de 1985 a março de 1986, os preços das verduras frescas, da carne e dos serviços pessoais aumentaram 168,57, e 41,5%, respectivamente, sendo que o IPC aumentou apenas 24% [Caino (1987, p. 14)]. Não basta observar que estes são mercados *flexprice* no sentido de Hicks (1974, Cap. 1), uma vez que esse comportamento não parece motivado por problemas de oferta e demanda nesses mercados particulares. É talvez mais significativo observar-se que estes são setores onde prevalece ao menos uma das seguintes características: padrão de oferta atomizada, diferenciação de produto ou altos custos de se trocar de produto (tipicamente serviços médicos). Nessas condições, esses preços simplesmente não são atingidos pelo congelamento, e o que se observa é nada menos que o comportamento franco-atirador mencionado na seção anterior. É interessante observar que a presença de desequilíbrios de preços relativos a favor de setores *flexprice*/franco-atiradores é observada em inúmeras experiências conhecidas com congelamento de preços, conforme cuidadosamente documentado recentemente [veja-se Espejo (1988, Cap. 5)]. No Brasil durante o Plano Cruzado o mesmo fenômeno se observa, em especial nos itens vestuário e habitação (especialmente aluguéis novos) do Índice Geral de Preços e, de forma ainda mais significativa, nos salários dos trabalhadores do setor informal, ou seja, trabalhadores sem carteira assinada e por conta própria, cujos rendimentos reais aumentaram 49,9 e 80,1% respectivamente, enquanto que os salários reais no setor formal cresceram 16,4%.

Abstract

The paper attempts to offer a rationale for the mechanisms associated with inflationary inertia and also addresses the problems associated with the implementation of stabilization policies. Within the context of a simple model the inertia problem is connected with a well known problem of collective decision making: the free rider problem. The conditions and institutions that best favour wage price coordination mechanisms are then discussed.

Bibliografia

- BACHA, E. L. Moeda, inércia e conflito: reflexões sobre políticas de estabilização no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, 18 (1) :1-16, abr. 1988.
- BACKUS, D., e DRIFFILL, J. Rational expectations and policy credibility following a change in regime. *Review of Economic Studies*, 51, mar. 1985.
- BRUNO, M., e SACHS, J. *Economics of worldwide stagflation*. Cambridge, Harvard University Press, 1985.
- CAINO, Omar. *Tres ensayos sobre economía argentina*. Rio de Janeiro, PUC/Departamento de Economia, maio 1987 (Tese de Mestrado).
- CALMFORDS, Lars. The roles of stabilization policies and wage setting for macroeconomic stabilization: the experience of economies with centralized bargaining. *Kyklos*, 38, set. 1985.
- CAMARGO, José M., e RAMOS, C. A. *A revolução indesejada: o Plano Cruzado e o mercado de trabalho*. Rio de Janeiro, Campus, 1988.
- COLLANDER, D. C., e KOFORD, K. J. Externalities and macroeconomic policy. In: MAITAL, S., e LITNOWSKI, I., eds. *Macroeconomic conflict and social institutions*. Cambridge, Ballinger, 1985.
- CROUCH, C. Conditions for trade union restraint. In: LINDBERG, L. N., e MAIER, C. S., eds. *The politics of inflation and economic stagnation*. Washington, Brookings, 1985.
- DE PABLO, J. C. Relative prices, income distribution and stabilization plans: the Argentine experience, 1967-1970. *Journal of Development Economics*, 1974.
- DI TELLA, G. The economic policies of Argentina's labour-based government (1973/76). In: THORP, R., e WHITEHEAD, L., eds. *Inflation and stabilization in Latin America*. New York, Macmillan, 1979.
- DORNBUSCH, R., e SIMONSEN, M. H. *Inflation stabilization with incomes policy support: a review of the experiences of Argentina, Brazil and Israel*. New York, Group of Thirty, 1986.
- DRIFFILL, J. *Macroeconomic stabilization policy and trade union behavior as a repeated game*. Stockholm, 1984, mimeo.
- ESPEJO, Alberto. *La experiencia heterodoxa en el Perú*. Rio de Janeiro, PUC/Departamento de Economia, 1986, mimeo.

- . *O plano de estabilização heterodoxo: a experiência comparada de Argentina, Brasil e Peru*. Rio de Janeiro, PUC/Departamento de Economia, 1988 (Tese de Mestrado).
- FOXLEY, Alejandro. *Latin American experiments in neoconservative economics*. Berkeley, University of California Press, 1983.
- FRANCO, Gustavo H. B. *O Plano Cruzado: diagnóstico, "performance" e perspectivas a 15 de novembro*. Rio de Janeiro, PUC/Departamento de Economia, 1987 (Texto para Discussão).
- FRENKEL, R., e FANELLI, J. M. *El Plan Austral: un año y medio despues*. Buenos Aires, Cedes, 1986.
- FRYDMAN, R., e PHELPS, E. S. *Individual forecasting and aggregate outcomes*. Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
- HICKS, J. *The crisis in Keynesian economics*. Oxford, Clarendon Press, 1974.
- MALLON, R. D., e SOURROUILLE, J. V. *Economic policymaking in a conflict society: the Argentine case*. Cambridge, Harvard University Press, 1975.
- MCCALLUM, J. Inflation and social consensus in the seventies. *Economic Journal*, 93, dez. 1983.
- McMILLAN, J. The free rider problem: a survey. *Economic Record*, 55, 1979.
- MORAES, P. B. de. O programa de estabilização de 1964: balizamento de preços com restrições de crédito. *Revista Brasileira de Economia*, Rio de Janeiro, 41, 1986.
- MUSGRAVE, R. A. *The theory of public finance*. New York, McGraw-Hill, 1959.
- OLSON, Mancur. *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. Cambridge, Harvard University Press, 1965.
- . *The rise and decline of nations: economic growth, stagflation and social rigidities*. New Haven, Yale University Press, 1982.
- PHELPS, E. S. Obstacles to curtailing inflation. In: GAPINSKI, J. H., e ROCKWOOD, C. H., eds. *Essays in Post Keynesian inflation*. Cambridge, Ballinger, 1979.
- ROMANIS, A. Cost inflation and incomes policy in industrial countries. *IMF Staff Papers*, 14, mar. 1967.

- ROMANIS-BRAUN, A. The role of incomes policies in industrial countries, since the second world war. *IMF Staff Papers*, 22, mar. 1975.
- ROWTHORN, B., e GLYN, A. *The diversity of unemployment experience since 1973*. Helsinki, Wider, 1986.
- SAMUELSON, P. A. The pure theory of public expenditures. *Review of Economics and Statistics*, 36, 1954.
- SARGENT, Thomas. Reaganomics and credibility. In: ANDO, A., et alii, eds. *Monetary policy in our times*. Cambridge, MIT Press, 1985.
- SIMONSEN, M. H. A inflação brasileira, lições e perspectivas. *Revista de Economia Política*, São Paulo, 5, dez. 1985.
- . *Rational expectations, incomes policies and game theory*. Rio de Janeiro, 1986, mimeo.
- . Macroeconomia e teoria dos jogos. In: XVI ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. *Anais...* Belo Horizonte, 1988, vol. 1.
- TARANTELLI, E. The regulation of inflation in western economies and the degree of neocorporatism. *Economia*, maio 1983.
- TOBIN, James. Diagnosing inflation: a taxonomy. In: FLANDERS, M. J., e RAZIN, A., eds. *Development in an inflationary world*. New York, Academic Press, 1981.
- WALLACE, M. Economic stabilization as a public good: what does it mean. *Journal of Post Keynesian Economics*, 6, 1984.
- WILKIE, J. W., ed. *Statistical abstract of Latin America*. Los Angeles, 1983.
- ZAPATA, F. *International handbook of industrial relations*. México, 1970.

(Originais recebidos em abril de 1988. Revistos em janeiro de 1989.)