

Inflação e pobreza: uma perspectiva macroeconómica

Marc Wuyts

Na última década, tive oportunidade de ouvir os diálogos políticos sobre a macroeconomia do desenvolvimento em África, particularmente na Tanzânia e em Moçambique, e de neles participar. Quase invariavelmente, esses diálogos políticos tendem a centrar-se na relação entre pobreza e crescimento. O que me chamou a atenção, porém, é que, apesar desse enfoque na pobreza, a maior parte destes debates não menciona a questão da mão-de-obra e da sua condição de emprego no contexto de crescimento económico. Por outras palavras, discute-se a pobreza sem muita referência ao regime de acumulação predominante e à dinâmica do desemprego — visível ou encoberta.

Em vez disso, a abordagem dominante faz uma distinção clara entre os “pobres” e os “não-pobres” e formula então o problema do desenvolvimento puxando os pobres para o nível acima da linha de pobreza, sob o impulso do crescimento económico. O argumento corrente é que a adopção de um pacote de base de políticas macroeconómicas produzirá crescimento económico, que, por sua vez, levará à redução da pobreza. Este pacote, muitas vezes referido como “os princípios básicos”, diz respeito à promoção de baixa inflação, abertura do comércio, liberalização do mercado, boas políticas financeiras e boa governação. Num artigo influente sobre a política de desenvolvimento, Dollar & Kraay (2004: 57) defendem que “os nossos dados dão fortes indícios de que o crescimento económico e as políticas e instituições que o suportam, em média, beneficiam tanto os mais pobres da sociedade quanto quaisquer outros”. Por outras palavras, segundo estes autores, os dados sugerem que funciona sempre algum tipo de mecanismo de redistribuição de riqueza, que não se especifica qual seja. Outras contribuições tendem a apresentar mais *nuances*, referindo também mudanças na distribuição pessoal do rendimento — ou, como acontece frequentemente, das despesas dos agregados familiares. As “provas” destas abordagens consistem, principalmente, em análises com base em regressões econométricas de dados em painel de uma amostra de países. Estas regressões tornam-se então um substituto da teoria. Como dizem Lindauer & Pritchett (2002: 18), “poderia pensar-se que a comunidade do desenvolvimento não precisa de grandes ideias, posto que têm os resultados de regressões de crescimento”.

Ao nível prático da formulação de políticas, a premissa de que o crescimento reduz a pobreza tornou-se um verdadeiro mantra da indústria internacional de desenvolvimento, especialmente em África (mas não só), onde constitui um dos fundamentos das estratégias de redução da pobreza. Mais especificamente, defende-se que, se o Produto Interno Bruto (PIB) *per capita* crescer de forma significativa e se a desigualdade medida pelo coeficiente de Gini (geralmente calculada com base em sucessivos inquéritos aos orçamentos familiares) não piorar consideravelmente, a incidência da pobreza (absoluta) deve, por conseguinte, baixar. Uma consequência desta ideia é que se investe muito tempo, dinheiro e trabalho na monitorização da relação entre o crescimento económico (medido pelo crescimento do PIB) e a incidência da pobreza, ajustada para alterações na desigualdade. Aproximadamente de cinco em cinco anos, consoante a frequência com que se realizam os inquéritos aos orçamentos dos consumidores, os decisores políticos e analistas do país e as agências doadoras aguardam ansiosamente para ver se, e em quanto, a incidência de pobreza baixou, como resultado do crescimento do PIB *per capita* no período anterior. Quando isso não acontece — como parece ser o caso na Tanzânia e em Moçambique —, diz-se que existe um paradoxo.

Para ser honesto, estou farto de ouvir estes debates. A sua finalidade muitas vezes parece ter mais que ver com o preenchimento de *checklists* de monitorização das estratégias de redução da pobreza para justificar os fluxos contínuos de ajuda externa do que lidar com o que está de facto a acontecer nessas economias e como a política económica pode conseguir influenciar os resultados.

A monitorização parece ter-se tornado mais importante do que a análise e, como o que está em jogo é muito importante, não surpreende que isto muitas vezes leve a discussões bastante acaloradas, especialmente quando se afirma existir um tal paradoxo. Isto, por sua vez, dá origem a mais uma infinidade de estudos encomendados e de discussões sobre políticas, que, invariavelmente, se centram nos dados ou nos métodos utilizados na monitorização da relação entre crescimento e redução da pobreza.

O que precisa de ser posto em causa é a própria premissa: a noção de que a adopção dos princípios básicos — o núcleo das políticas macro que subjazem às estratégias de redução da pobreza — em conjunto com os mecanismos abstractos de mercado produzirão crescimento em prol dos pobres. A este respeito, a economia dos EUA tem sido muitas vezes — explícita ou implicitamente — considerada como um exemplo de um modelo de desenvolvimento capitalista de “mercado livre” sem restrições, cujas proposições subjacentes são, geralmente, tidas como válidas. Na discussão sobre política de desenvolvimento, especialmente desde a década de 1980, este modelo e a experiência dos EUA como exemplo fundiram-se em formas que levaram à elaboração de políticas prescritivas em que essas propostas vieram a assumir o estatuto de axiomas de desenvolvimento geralmente aceites

(Wuyts, 2011: 439). Isto justifica, então, um salto audaz do crescimento do PIB *per capita* para a redução da incidência da pobreza, sem qualquer especificação dos mecanismos que pretensamente os interligam.

Um estudo recente do *boom* da economia dos EUA de 2000 a 2007, imediatamente antes da crise financeira, chegou, contudo, à surpreendente conclusão de que “a economia teve um bom desempenho, a não ser para as pessoas que dela fazem parte” (Mishel *et al.*, 2009: 47). Isto ajuda a lembrar-nos de que a relação entre crescimento e redução da pobreza não pode ser considerada um axioma, nem sequer para um país em si e muito menos para fins de comparação entre países. Pelo contrário, como este estudo demonstra, a melhoria das condições de vida dos trabalhadores depende não só do crescimento da produtividade como também da medida em que esse crescimento se traduz em crescimento dos rendimentos do trabalho e se isso é ou não acompanhado por um crescimento do emprego. A forma como estes elementos se combinam, sob o impulso da política económica, pode diferir muito de país para país, mesmo que tenham taxas de crescimento semelhantes; e em conjunturas históricas diferentes, mesmo num único país.

Quando aceitamos que as economias de mercado não têm um piloto automático que nos conduz a melhores condições para todos, surgem de imediato as questões de como a política económica determinará “quem beneficia” e “que processos de produção serão promovidos” (Minsky, 1986: 8). Isto — defendo — são as verdadeiras questões que têm de ser abordadas. No entanto, isso exige que mudemos a tónica, pondo-a de novo na análise em vez de na monitorização. Na realidade, não se pode partir do princípio de que o crescimento se espalhará automaticamente por todos. Em vez disso, para se descobrir se o crescimento beneficia os pobres ou não, é necessário ter de novo em conta a produção, a acumulação e a condição do trabalho assalariado, tornando assim visíveis os mecanismos subjacentes.

Que o crescimento aconteça à custa dos pobres não é apenas uma possibilidade teórica, nem é uma ideia nova. Os pioneiros da economia do desenvolvimento estavam perfeitamente conscientes das implicações práticas desta possibilidade. Kalecki (1963), em particular, mostrou que o crescimento económico pode dar-se à custa dos pobres, se for acompanhado de inflação nos preços dos bens de primeira necessidade. Ao olhar para as experiências em Moçambique e na Tanzânia, em especial nos últimos dez a quinze anos, observo que isto continua a constituir um perigo real. Quando ouço os debates actuais sobre políticas em África, todavia, constato que as ideias de Kalecki foram em grande parte esquecidas ou descartadas. No entanto, a julgar pelas experiências recentes, a questão que o autor colocou no passado não desapareceu. Pelo contrário, ressurgiu até com maior vigor, especialmente nos últimos dez anos. Faz sentido, portanto, visitar as ideias de Kalecki, não para se ficar pelo passado, mas sim para olhar para o futuro.

A preocupação de Kalecki não era a inflação em geral, mas um tipo particular de inflação, a saber, o aumento persistente do preço dos bens de primeira necessidade como resultado do crescimento económico. Não é, pois, apenas a taxa de inflação que conta, mas também o *tipo* de inflação. A questão é que diferentes tipos de inflação se caracterizam por diferentes comportamentos dos movimentos de preços relativos de grandes categorias de produtos (ver também Warren, 1977: 2).¹ Consequentemente, agregar movimentos de preços relativos muitas vezes divergentes num único índice de inflação pode ser enganador e levar ao problema a que Myrdal chamou “agregação deslocada” (Warren, 1977: 2; Myrdal, 1968: vol. 3, anexo 3).

Esta questão é muitas vezes ignorada. Na verdade, na economia neoclássica, faz-se uma distinção clara entre a determinação dos preços relativos — o domínio da microeconomia — e a determinação do nível geral de preços — o domínio da macroeconomia. A inflação — um resultado macro — é, pois, considerada um fenómeno monetário, que não afecta a determinação dos preços relativos e os bens produzidos, consumidos ou investidos. Assim, na economia neoclássica, não faz sentido falar de diferentes tipos de inflação.

Em contrapartida, como Minsky (1986: 283) explicou, Kalecki via os preços numa economia de acumulação como “portadores de lucros e [como] veículos pelos quais se força um excedente”. Os preços dos bens de primeira necessidade, em particular, dependem da taxa de acumulação de uma economia, já que os rendimentos ganhos na produção de bens de investimento ou de exportações para financiar as importações de bens de investimento se combinam com os rendimentos ganhos na produção de bens de consumo para financiar a procura de bens de consumo, de produção nacional ou importados. Aumentar o índice de crescimento de uma economia — defendia Kalecki — como resultado de uma maior taxa de investimento vai aumentar a procura efectiva de bens de consumo, o que, se a produção de bens de consumo não puder dar resposta, provocará uma inflação do preço dos produtos de primeira necessidade. Mudanças do preço relativo provocadas pelo crescimento através da inflação do preço de bens de primeira necessidade — alimentos de base, em particular — pode, por conseguinte, levar ao desgaste dos rendimentos reais dos pobres.

Um corolário deste argumento é que o crescimento do PIB *per capita* nem sempre pode ser equiparado ao crescimento do nível de vida médio.² Na realidade, o PIB de um país mede o total do valor acrescentado da sua produção interna, que inclui a produção de bens de consumo, bens de investimento e exportações (depois de compensar as importações). Para medir o crescimento económico ao longo do tempo, calcula-se o PIB com preços constantes. Consequentemente, o deflacionador apropriado aqui é o implícito do PIB, que representa a taxa geral de inflação da produção interna agregada

1 Ver também Badhuri (2006) e Rakshit (2009).

2 Ver também Wuyts (2011: 441-444).

(= valor acrescentado bruto). Para medir mudanças reais nos padrões de vida, porém, importam os preços dos bens de consumo. Neste caso, o deflacionador adequado é, pois, o índice de preços ao consumidor (IPC). O fundamental do argumento de Kalecki é que estes dois índices de preços diferentes não andam forçosamente a par um do outro ao longo do tempo. Mais especificamente, é possível que os preços para o consumidor subam mais depressa (ou mais devagar) do que o aumento geral dos preços da produção interna. Se tal acontecer, o crescimento do nível de vida médio será menor (ou maior) que o crescimento do PIB *per capita*.

No caso de Moçambique, por exemplo, no período de 2002 a 2010, o PIB cresceu 7,4% ao ano, e o crescimento da população foi de $\pm 2,4\%$ ao ano, o que significa que o PIB *per capita* cresceu cerca de 5% ao ano. A taxa de inflação para o deflacionador implícito do PIB foi de 7,5% ao ano, contra 9,8% para o índice de preços ao consumidor, uma diferença de 2%. O crescimento potencial do nível de vida médio, portanto, deve ser corrigido em função deste diferencial entre as taxas de inflação; logo, o nível de vida médio cresceu no máximo cerca de 3% (= 5% - 2%) ao ano.

A principal preocupação de Kalecki, contudo, era o perigo da inflação dos preços dos alimentos. Kalecki apresentava várias razões para se centrar nos preços dos produtos alimentares em particular. Em primeiro lugar, é para o consumo de alimentos que vai a maior parte das despesas domésticas. Na Tanzânia, por exemplo, em 2007, a média de consumo de alimentos *per capita* como percentagem do consumo médio *per capita* era de 59%. Esta percentagem diferia entre zonas urbanas e rurais: em zonas urbanas, essa percentagem era de 46%; em zonas rurais, era de 64%. Como seria de esperar, a percentagem de alimentos não comprados no consumo total de alimentos era muito maior nas áreas rurais do que nas zonas urbanas, mas, ao contrário do que normalmente se pensa, a população rural não depende principalmente de alimentos produzidos para consumo próprio. Na verdade, a percentagem de alimentos não comprados no consumo total de alimentos em zonas rurais era de cerca de 44%.³

Em segundo lugar, os níveis médios de consumo *per capita* não assinalam tudo. Na realidade, os padrões de consumo diferem marcadamente de família para família, consoante sejam mais pobres ou mais ricas, porque, de acordo com a lei de Engel, a percentagem do rendimento gasta em produtos alimentares baixa conforme o rendimento aumenta. Isto implica que o aumento dos preços dos produtos alimentares afecta muito mais os pobres do que os ricos (Kalecki, 1963). Um corolário deste argumento é que, quando se analisa a desigualdade no rendimento e no consumo, o que importa são as mudanças na distribuição *real* dos rendimentos, e não apenas na sua distribuição *monetária*.

3 Há que ser cauteloso com este cálculo, já que, obviamente, se chega ao valor dos produtos alimentares não comprados usando um peço imputado para calcular o valor do seu consumo.

A terceira razão para o enfoque específico de Kalecki na inflação dos produtos alimentares é o seu postulado de que os mecanismos de ajustamento macroeconómico diferem marcadamente entre a agricultura e a não-agricultura. O seu argumento é o seguinte: o crescimento do rendimento impulsionado pelo investimento leva ao crescimento da procura de bens de consumo — em particular, bens de primeira necessidade. Se isso leva ou não a pressões inflacionárias sobre os preços desses bens, depende da capacidade da oferta de bens de primeira necessidade (ou seja, a produção nacional ou a importação) de responder ao aumento da procura. Se a oferta responder, os preços não serão grandemente afectados. Além disso, se a oferta responder através da expansão da produção interna, o crescimento será estimulado como resultado de efeitos multiplicadores na economia. Se a oferta for incapaz de responder, os preços aumentarão, com consequências negativas para os rendimentos reais.

Ora, Kalecki (1954, 1963) defendeu que, numa economia em desenvolvimento, é provável que se verifiquem ambos os processos. Mais especificamente na agricultura, o equilíbrio do mercado de curto prazo é alcançado, mormente, através de ajustamentos de preços que conciliam a procura com a oferta disponível (que depende principalmente da colheita anterior). Por outras palavras, uma colheita abundante fará baixar os preços; por outro lado, quando a colheita é pequena (por exemplo, devido a condições climáticas adversas), os preços subirão para ajustar a procura à diminuição da oferta. Em contrapartida, na indústria (e serviços), são os ajustamentos de quantidade que são o principal determinante do equilíbrio de mercado, com preços determinados com uma margem sobre os custos variáveis. A utilização da capacidade produtiva aumenta ou diminui, portanto, consoante o nível de procura efectiva. Finalmente, se o aumento do preço dos alimentos fizer subir os salários nos sectores não agrícolas, os preços dos bens não agrícolas subirão também como resultado do aumento de custos com salários.

Mas o argumento de Kalecki não dizia respeito apenas ao curto prazo, o autor mostrava-se também, de facto, profundamente pessimista em relação à capacidade da agricultura — e da produção de alimentos básicos em particular — de responder ao crescimento da procura numa perspectiva a longo prazo. O seu argumento não era de natureza malthusiana, mas sim assente na sua crença de que as disposições institucionais de produção e comércio agrícola nas economias em desenvolvimento limitavam o seu potencial crescimento em produtividade e produção. Estes factores institucionais eram a prevalência da propriedade fundiária feudal e a subjugação dos camponeses aos comerciantes e prestamistas. O problema do financiamento do desenvolvimento, defendia Kalecki (1963: 51), consistia em assegurar o crescimento adequado da agricultura através da eliminação desses obstáculos institucionais.

O argumento de Kalecki tem consequências importantes para a política económica. Em primeiro lugar, como assinalou o economista indiano Rakshit (2009: 39), implica

que “o comportamento do nível geral de preços não pode constituir um bom indicador para a formulação de políticas”. Mais especificamente, na análise dos mecanismos de ajustamento, são os diferenciais do produto entre a procura e a oferta nos dois sectores (agricultura e não-agricultura) *separadamente*, e não o diferencial do produto total, que importam para a concepção de políticas (*ibid.*). A razão é que, como explicado, os mecanismos de ajustamento económico funcionam de forma diferente nos dois sectores: na agricultura, os preços equilibram o mercado, enquanto na indústria e nos serviços são as quantidades (ou seja, mudanças na utilização da capacidade produtiva) que o fazem.

Em segundo lugar, a natureza diferencial destes mecanismos de ajustamento na agricultura e na não-agricultura implica “a possibilidade de actuação simultânea de restrições na procura e na oferta, as primeiras no sector não agrícola e as segundas no sector primário” (*ibid.*: 38). Além disso, essas restrições podem interagir. Por exemplo, a inflação dos preços na agricultura — nos produtos alimentares, em particular — pode levar à diminuição da utilização da capacidade produtiva e também à inflação pelos preços no sector não agrícola, porque a procura de alimentos é relativamente inelástica em relação a preços e rendimentos (*ibid.*).

Não há, por conseguinte, razão para acreditar que os preços de bens de consumo alimentares e não alimentares evoluam paralelamente, e é útil, portanto, examinar o seu comportamento separadamente ao longo do tempo. Em Moçambique, por exemplo, no período de 2002 a 2010, a taxa média da inflação dos preços dos alimentos foi de 11,3% ao ano, contra 7,6% para os bens de consumo não alimentares, uma diferença de 3,7%. A taxa de inflação no deflacionador do PIB foi semelhante à dos bens de consumo não alimentares. Além disso, no mesmo período, a produção nacional de alimentos em Moçambique foi muito variável, com baixos níveis de crescimento geral da produção, tornando o País mais dependente de importações. De 2002 a 2008, a produção de alimentos aumentou 2,2% ao ano (o que é menos do que o crescimento da população) e a produtividade (medida pelas colheitas) baixou -2,7% ao ano.⁴ Durante este período, os preços mundiais dos produtos alimentares subiram rapidamente, o que acarretou um aumento dos preços de importação de alimentos.

Ao mesmo tempo, assistiu-se em Moçambique a impressionantes taxas de crescimento. Todavia, o que importa para a redução da pobreza não é apenas a taxa de crescimento mas também o tipo de economia que o crescimento cria no processo e que — no caso de Moçambique — parece ser bastante desequilibrado a favor da produção de exportação impulsionada por megaprojectos. A lição parece ser que, embora a produção de exportação seja sem dúvida importante, o que vale é a expansão da produção de bens de primeira necessidade para o mercado interno, especialmente alimentos. Em 2008 e 2010, por exemplo, apesar de se terem registado elevadas taxas

⁴ Governo de Moçambique (2010).

de crescimento, assistiu-se em Moçambique a graves motins urbanos resultantes do aumento dos preços dos alimentos (e combustível).

O que Kalecki defende é muitíssimo pertinente ainda hoje: a inflação provocada pelo crescimento do preço relativo dos alimentos não pode ser ignorada como dimensão importante da ligação entre crescimento económico e redução da pobreza.

É necessário, contudo, fazer aqui uma ressalva. Pode efectivamente argumentar-se que as consequências negativas de um aumento do preço relativo de alimentos afectam principalmente as zonas urbanas, mas que os produtores rurais serão beneficiados com o aumento dos preços dos produtos alimentícios. Por conseguinte, como a incidência da pobreza é maior nas zonas rurais do que nas urbanas, o aumento do preço dos produtos alimentares reduzirá as desigualdades gerais e também a incidência geral da pobreza, dado que a maioria da população vive em zonas rurais.

É um ponto importante. O aumento dos preços dos alimentos beneficiará os produtores rurais. A questão, porém, é se o faz uniformemente para toda a população rural. De facto, como já referido, na Tanzânia, mais de metade dos alimentos consumidos em zonas rurais é comprada nos mercados e, portanto, não apenas produzida para consumo próprio. Um estudo realizado por Sachi (2008: 21-22), com base em dados do Malawi, mostrava que cerca de 9% dos agregados familiares rurais desse país eram produtores de milho, mas a maioria não era auto-suficiente nos seus alimentos de base: para 2004/5, a mediana da auto-suficiência era de sete meses, sugerindo que, cinco meses antes da colheita seguinte, metade dos agregados familiares inquiridos ficava sem a sua própria reserva de milho. É de notar, contudo, que a baixa produção de milho não significa forçosamente que os agregados familiares rurais tenham insegurança alimentar, já que o rendimento de fontes não agrícolas e de culturas de rendimento desempenha um papel significativo na determinação da segurança alimentar de um agregado familiar rural. Além disso, uma grande percentagem dos camponeses não são apenas produtores deficitários de alimentos, mas vendem também muitas vezes produtos alimentares a preços mais baixos logo após a época da colheita para pagar dívidas ou para cobrir as despesas necessárias e acabam mais tarde por comprar alimentos a preços mais elevados. Por outras palavras, como Kalecki assinalava, os benefícios dos aumentos de preços nem sempre vão para os produtores directos, podendo antes vir a tornar-se lucros dos comerciantes e prestamistas. Por fim, o que também importa é até que ponto a mão-de-obra rural depende do trabalho assalariado e, assim, de salários que garantam as suas condições de vida, incluindo o pagamento da alimentação. Se o aumento do preço dos alimentos levar a um aumento dos salários rurais reais, os assalariados rurais serão beneficiados; se apenas aumentar os rendimentos monetários dos produtores excedentários e dos comerciantes, não o serão. Em conclusão, se um aumento do preço dos produtos alimentares beneficiará ou não a maioria das pessoas das comunidades rurais depende

de desigualdades existentes nos rendimentos rurais e nos bens possuídos e da natureza predominante das relações de emprego na economia rural. Infelizmente, não se faz pesquisa suficiente sobre esta questão nem na Tanzânia, nem em Moçambique.

Em resumo, para evitar que o crescimento económico se dê à custa dos trabalhadores pobres, Kalecki “defendia um “crescimento equilibrado” entre a agricultura e a indústria — sendo o equilíbrio ditado pela necessidade de manter a inflação de bens salariais dentro de limites socialmente aceitáveis” (Storm, 2015: 682). Mais especificamente, “a ideia fundamental de Kalecki era que isso só se poderia conseguir através de uma gestão cuidadosa dos termos de troca entre agricultura e indústria, de modo a não os fazer baixar demasiado (para não matar a galinha agrícola que põe os ovos de ouro para o sector industrial), nem a deixá-los aumentar muito (porque isso iria prejudicar os salários reais e os lucros na indústria e travar prematuramente a expansão industrial)”, uma ideia a que se voltará mais adiante (*ibid.*). É importante salientar, a propósito, que não é o crescimento da agricultura que importa, mas sim o crescimento da produção nacional de alimentos — alimentos básicos, em particular — para a procura interna.

O argumento de Kalecki centrava-se, sobretudo, nos termos de troca *internos*, mas também é possível, obviamente, equilibrar a procura e a oferta agregadas de alimentos através do recurso a importações de alimentos. Neste aspecto, há, por exemplo, uma diferença significativa entre a Tanzânia e Moçambique. Ambos os países importam alimentos, mas na Tanzânia mantém-se, em grande medida, a auto-suficiência alimentar agregada, ao passo que em Moçambique a produção de alimentos *per capita* para o mercado interno tem vindo a diminuir de forma constante, acentuando assim a necessidade de importar produtos alimentares para equilibrar a procura interna (Brito *et al.*, 2015: 13).

Um maior recurso a alimentos importados significa que, além dos termos de troca internos, entram em jogo dois outros rácios de preços relativos para determinar se o crescimento económico se dá à custa dos trabalhadores pobres: os termos de troca *externos* e a taxa de câmbio *real*.

Os termos de troca *externos* definem-se como a razão entre os preços de exportação e os preços de importação, como segue:

$$\text{Termos de troca externos} = \frac{\text{índice de preços de exportações}}{\text{índice de preços de importações}}$$

Se os termos de troca externos vão contra o país e os preços de exportação baixam relativamente aos preços de importação, decorre daí que o mesmo volume de exportações pode comprar menos importações, restringindo, assim, a capacidade de importação do país em termos *reais*.

A taxa de câmbio *real* é a taxa de câmbio nominal ajustada à diferença entre a taxa de inflação nacional e a taxa de inflação no mercado mundial, como segue:

$$\text{Taxa de câmbio real} = \text{taxa de câmbio nominal} \times \frac{\text{índice de preços mundiais (em dólares)}}{\text{índice de preços de produtos nacionais (em moeda nacional)}}$$

A taxa de câmbio *nominal* é medida como o preço da moeda nacional por dólar. Os movimentos da taxa de câmbio real ao longo do tempo, não reflectem, assim, apenas as alterações do câmbio nominal, mas também as taxas de inflação *diferenciais* entre os preços dos bens comercializados internacionalmente (importações e exportações), por um lado, e os preços de bens e serviços produzidos e vendidos exclusivamente no mercado doméstico.

Dado que países como a Tanzânia e Moçambique se limitam, essencialmente, a seguir os preços dos mercados internacionais, o efeito imediato de uma depreciação da taxa de câmbio nominal — que é um aumento do preço do dólar, implica que a moeda nacional valha menos em relação ao dólar — é os preços dos bens comercializados internacionalmente (exportações e importações) subirem em termos de moeda nacional, o que acarretará uma depreciação da taxa de câmbio real, se a inflação dos preços dos produtos nacionais for controlada.

Os mecanismos económicos que determinam os respectivos movimentos de cada um destes dois rácios de preços relativos — os termos de troca externos e o câmbio real — são diferentes, e, por conseguinte, as suas alterações ao longo do tempo não coincidem forçosamente. Contudo, quando coincidem, especialmente quando a uma baixa significativa dos termos de troca internos se junta uma rápida depreciação da taxa de câmbio real, a dependência das importações de alimentos torna-se particularmente precária, como resultado da inflação dos preços dos alimentos básicos, que afecta desproporcionadamente os rendimentos reais dos pobres.

Esta combinação de baixa dos termos de troca com um declínio acentuado da taxa de câmbio real foi uma característica essencial do trajecto da economia moçambicana em 2015, um processo que acelerou particularmente no final do ano e que é provável que continue em 2016. Nessa altura, como observou o Instituto de Estatística, a inflação para o consumidor em Moçambique aumentou de uma taxa homóloga de 6,27% em Novembro para 10,55 % em Dezembro, seguindo o aumento do custo dos alimentos, electricidade e água. A queda dos preços das matérias-primas de exportação nos mercados internacionais (bem como os atrasos na exploração de gás natural) causou uma baixa das receitas de exportação, enquanto os preços de importação, incluindo o preço das importações de produtos alimentares, aumentou acentuadamente em função da rápida depreciação do metical, de 62% em relação ao dólar e de 29% em relação ao rand,

desde o início do ano até princípios de Dezembro. A pressão sobre o metical, porém, não resultou apenas da baixa das receitas de exportação relativamente às necessidades de importação, reflectiu também o efeito combinado de um declínio significativo da ajuda externa e, sobretudo, do pesado endividamento do país, sobretudo por causa do desastre da Ematum, um investimento caro e mal concebido que falhou, financiado através da emissão de obrigações no estrangeiro, o que, afirmou o Fundo Monetário Internacional (FMI), implica efectivamente uma duplicação do serviço da dívida pública.

É necessária aqui uma ressalva. Este exemplo da evolução recente em Moçambique não deve levar-nos a concluir que a dependência da importação de alimentos é, por si só, prejudicial para o desenvolvimento económico. Na realidade, historicamente, países com uma industrialização bem-sucedida, como a Coreia do Sul e Taiwan, dependiam de exportações de bens industriais, complementada pela ajuda externa dos EUA, para importar, em troca, produtos alimentares, podendo, dessa forma, manter os preços dos alimentos e salários reais baixos num contexto de rápida industrialização e urbanização, e permitindo, assim, que a indústria tivesse custos mais competitivos do que teria tido noutras condições (Storm, 2015: 685). Nestes países, contudo, este recurso às importações de alimentos para impulsionar o processo de criação de uma industrialização bem-sucedida não implicou a negligência de um processo de modernização agrícola. Pelo contrário, num processo que precedeu o início da industrialização, estes estados da Ásia Oriental recorreram a grandes intervenções directas conduzidas pelo Estado, incluindo reformas agrárias, políticas de tecnologia igualitária, investimentos públicos em infra-estrutura e irrigação, concessão de crédito rural em regime de monopólio estatal e reformas institucionais através da formação de organizações de agricultores e associações de regantes e de camponeses destinadas à difusão do conhecimento tecnológico, para efectuar uma transformação agrária e o consequente aumento da produtividade agrícola (*ibid.*).

Permitam-me aqui uma breve pausa. Até ao momento, reafirmei e desenvolvi a ideia de Kalecki de que o crescimento económico não deve dar-se à custa da inflação de preços dos bens de primeira necessidade — produtos alimentares, em particular —, uma vez que isso prejudicará os pobres de uma forma desproporcionada. O argumento de Kalecki tinha que ver com a maneira como o crescimento económico poderia ter um impacto negativo nos padrões de vida dos trabalhadores, particularmente os pobres. Agora, pretendo ir mais longe neste argumento. Defenderei que a inflação induzida pelo aumento do preço relativo dos bens de primeira necessidade — e de produtos alimentares, em especial — numa economia em desenvolvimento não afecta apenas os padrões de vida dos pobres mas também a sua condição de emprego e a sua taxa de expansão. Por outras palavras, o aumento do preço relativo dos bens de primeira necessidade não afecta apenas a forma como os pobres vivem mas também como trabalham.

Infelizmente, desde a década de 1980, em que se assistiu à aplicação de políticas de ajustamento estrutural em África, que o emprego deixou mais ou menos de ser um objectivo político expresso. Primeiro, a redução da mão-de-obra foi considerada prioritária para cortar gastos públicos e para reduzir o tamanho das empresas públicas. Mais tarde, quando as questões sociais voltaram a estar na ordem do dia, foi a pobreza, e não o emprego, que se tornou o foco das políticas. O emprego, se chegava a ser abordado, era em grande medida relegado para a questão da política social, mas não da política económica.

Mais recentemente, porém, o emprego regressou à agenda política em África. Dadas as minhas raízes keynesianas, congratulo-me com esta recente mudança de direcção. De facto, diria que, talvez paradoxalmente, uma mudança de ênfase das políticas da pobreza para o emprego pode contribuir muito para uma redução eficaz da pobreza em África. Mas isto não significa que o crescimento do emprego por si só resolva os problemas. O que importa é que o crescimento do emprego seja acompanhado não só de crescimento da produtividade como também de crescimento dos rendimentos salariais. Por outras palavras, o crescimento do emprego não deve dar-se à custa da diminuição dos salários reais, uma vez que isso apenas levará ao aumento do número de trabalhadores pobres. É esta questão que passo agora a abordar.

A este respeito, é importante distinguir o papel dos salários como fonte de rendimento (e, logo, também como fonte de procura de bens de consumo) do seu papel como custo de produção (que, na produção capitalista, é importante para a competitividade de uma indústria). Para o trabalhador, o que mais importa é o salário como modo de assegurar a subsistência. O salário real, que, na prática, é calculado deflacionando o salário nominal pelo índice de preços no consumidor, mede o padrão de vida que o trabalhador pode comprar com o seu salário nominal. Um aumento do salário real (que implica que o salário nominal suba mais depressa do que os preços dos bens de consumo) implica uma melhoria do padrão de vida para o qual um trabalhador dispõe de meios económicos; uma baixa do salário real (que implica que os preços aumentem mais que os salários nominais) faz baixar o nível de vida.

Do ponto de vista do empregador da mão-de-obra, contudo, o que mais importa são os custos unitários da mão-de-obra, o custo do trabalho por unidade de produção gerada (valor acrescentado). Os custos unitários do trabalho são a parte dos salários no valor acrescentado. Para um determinado nível nominal de produtividade do trabalho, o aumento dos salários faz contrair os lucros, e, inversamente, a baixa dos salários leva a um aumento dos lucros. O aumento dos salários terá um efeito adverso no emprego, posto que o trabalho se tornou mais caro, e a baixa dos salários, pelo contrário, estimulará o emprego, uma vez que se tornou mais barato empregar mão-de-obra.

Este último argumento é muitas vezes interpretado como implicando, ao promover um processo de industrialização impulsionado pelas exportações e assente numa

produção com uso intensivo de mão-de-obra, uma situação inevitável de conflito entre o nível dos salários reais e o nível de emprego. Por outras palavras, o aumento do emprego exige níveis mais baixos de salários reais. Contudo, este pressuposto é problemático, por duas razões, sendo a segunda de particular importância para o argumento de Kalecki.

Em primeiro lugar, como Amsden (1997: 125) apontou, uma solução alternativa para este dilema é aumentar a produtividade, em vez de fazer baixar os salários reais. Amsden discutia aqui os desafios que os países recentemente industrializados, como a Coreia do Sul e Taiwan, enfrentam ao desenvolverem uma indústria têxtil, quando confrontados com a concorrência da já bem estabelecida indústria têxtil japonesa (onde, apesar de os salários serem mais elevados, os custos unitários da mão-de-obra são menores, porque a produtividade do trabalho é consideravelmente maior). Para conseguir maior competitividade, defendia a autora, pode recorrer-se a duas estratégias alternativas viáveis: uma consiste em baixar os salários reais (a política levada a cabo no âmbito do ajustamento estrutural), a outra em aumentar a produtividade através do investimento em capital fixo, a que chamou “aprendizagem subsidiada”, que identificava como o modelo da Ásia Oriental.

Em segundo lugar, e isto é importante, aquele argumento também ignora que os custos unitários do trabalho dependem da relação entre o salário nominal pago por unidade de produção e o valor acrescentado (em termos nominais) por unidade de produção, e não do salário real. Um exemplo hipotético simples pode ajudar a esclarecer este segundo ponto.

Consideremos o caso de uma empresa fabril com mão-de-obra intensiva e orientada para a exportação e suponhamos que o preço dos alimentos básicos diminui significativamente (por exemplo, como resultado de uma colheita abundante), enquanto os salários nominais e os preços da indústria permanecem inalterados. Neste caso, o salário real subirá como resultado da baixa do custo de vida, devido à baixa dos preços dos alimentos, mas os custos unitários da mão-de-obra da empresa não se alteram, dado que os salários nominais e o valor agregado da empresa continuam a ser os mesmos. Por outras palavras, neste caso, o aumento do salário real não afecta a rentabilidade da empresa e não terá, por isso, efeitos adversos no emprego.

Por outro lado, o efeito imediato de um aumento do preço dos produtos alimentares, mantendo todo o resto constante, é uma redução do salário real, por causa do aumento do custo de vida, mas os custos unitários de mão-de-obra da empresa permanecem inalteradas. Neste caso, os trabalhadores provavelmente procurarão obter um aumento dos salários nominais, para compensar a perda de rendimento real, devido ao aumento do custo dos bens alimentares, e, se for satisfeita a sua reivindicação de salários nominais mais elevados, os custos unitários da mão-

de-obra subirão, a não ser que a empresa consiga transferir o aumento dos custos do trabalho, aumentando o preço dos produtos. Se a empresa conseguir aumentar o preço dos seus produtos e os salários nominais aumentarem, os lucros contrair-se-ão, o que pode levar o empregador a contratar menos trabalhadores.

Este exemplo hipotético simples mostra por que razão os termos de troca internos entre a agricultura (ou, mais precisamente, a produção de alimentos para o mercado interno), por um lado, e a indústria e serviços, por outro, são muito importantes para o desenvolvimento de produção assente em mão-de-obra intensiva fora da agricultura. A razão é que, como Storm (2015) defendia, a viabilidade da produção com mão-de-obra intensiva fora da agricultura depende essencialmente da forma como o equilíbrio entre a agricultura e a não-agricultura evolui e é gerido através de acção estatal no processo de crescimento económico. Além disso, como já referido, se a oferta de alimentos no mercado interno for, ademais, muito dependente de importações, os movimentos combinados dos termos de troca externos e da taxa de câmbio real entrarão também em jogo paralelamente aos movimentos dos termos de troca internos.

Recapitulando, há duas possibilidades que tendem a verificar-se quando o preço dos produtos alimentares sobe muito mais depressa do que os preços da economia, como aconteceu várias vezes em Moçambique na última década. Em primeiro lugar, se os salários nominais fora da agricultura se ajustarem para cima, para manter constante o salário real, os custos unitários da mão-de-obra aumentarão também, o que gerará uma compressão dos lucros, especialmente na produção assente em mão-de-obra intensiva. Consequentemente, o emprego fora da agricultura pode baixar ou o seu aumento pode ser travado. Se, pelo contrário, o salário nominal não se ajustar ao aumento do custo de bens salariais, os custos unitários da mão-de-obra permanecem os mesmos e os efeitos no emprego serão atenuados, mas os salários reais baixarão, e, nesse caso, o ajustamento dar-se-á às custas da queda dos salários reais, o que pode levar a um aumento da incidência da pobreza.

Na prática, o que acontece muitas vezes é que se dá uma combinação destes dois processos, se, por um lado, os salários reais forem, pelo menos em parte, protegidos no sector formal, restringindo assim o seu potencial de expansão do emprego, mas baixarem no sector informal desprotegido, que se torna então uma “lixreira” para trabalhadores pobres.

A história recente de Moçambique dá-nos um exemplo interessante do dilema que representam estes dois processos em acção. Em 2011, o Governo de Moçambique aprovou um conjunto de medidas de austeridade num contexto em que os preços dos alimentos e dos combustíveis sofriam uma acentuada subida. Em resposta a um debate nacional sobre negociações salariais e protecção social, o Governo de Moçambique anunciou que iria introduzir um esquema de fornecimento de

um cabaz básico de produtos alimentares a preços mais baixos, para proteger o poder de compra das famílias com rendimentos abaixo dos 75 dólares americanos (2.500 meticais) mensais. O director nacional de Estudos e Análise de Políticas do Ministério da Planificação e Desenvolvimento explicou que a implementação deste cabaz subsidiado era melhor do que o aumento dos salários, porque estes desencadeiam inflação. Contudo, o que não ficou claro no início foi quais seriam os beneficiários destas medidas de protecção. No entanto, tornou-se depois evidente que o director nacional procurou proteger, parcialmente, os trabalhadores de baixo rendimento do sector formal da erosão dos salários reais. Isto provocou fortes críticas, com o argumento de que a incidência da pobreza era muito maior entre os trabalhadores do sector informal. As promessas posteriores de incluir no esquema todos os trabalhadores rapidamente levaram ao fim desse mesmo esquema: primeiro, a sua introdução foi adiada e, depois, foi formalmente abandonado, tudo em menos de quatro meses.

Em conclusão, o objectivo deste capítulo foi trazer de volta aos debates modernos algumas ideias antigas de economia do desenvolvimento, o que talvez apenas reflecta a minha idade — uma espécie de nostalgia pela economia política à antiga. Contudo, penso que algumas destas ideias — devidamente adaptadas aos contextos modernos — continuam a ser pertinentes, especialmente tendo em conta os problemas que o aumento dos preços dos produtos alimentares (e do combustível) causa actualmente em Moçambique. Na minha perspectiva, e apesar do seu crescimento económico significativo, Moçambique encontra-se, de facto, no fio da navalha, numa situação em que o crescimento económico se faz à custa dos trabalhadores pobres, um processo que ameaça não só intensificar as dificuldades económicas mas também propiciar maior instabilidade e polarização política e social.

Confiar apenas no mantra de que o crescimento económico reduzirá a pobreza monetária e limitar assim os debates económicos à monitorização de como o crescimento se relaciona com a redução da incidência da pobreza diz-nos pouco de como os mecanismos macro influenciam, de facto, a forma como os trabalhadores, incluindo os pobres, vivem e trabalham hoje em dia. Contrariamente, defendo que vale a pena voltarmo-nos para as inter-relações macro entre produtividade, rendimentos salariais e emprego, para lidar com a dinâmica da pobreza e da desigualdade nas economias em desenvolvimento, em geral, e em Moçambique, em particular. É de especial importância prestar atenção à advertência de Kalecki de que o crescimento económico não deve dar-se à custa dos pobres, alimentando a inflação dos preços dos bens de primeira necessidade. Não é apenas uma questão de garantir salários dignos para os trabalhadores, mas também de garantir a viabilidade da produção assente em mão-de-obra intensiva fora da agricultura sem que se torne um vazadouro para os trabalhadores pobres.

Referências

- Amsden, A. (1997). A strategic policy approach to government intervention in late industrialization. In Solimane (ed.). *Road Maps to Prosperity: Essays in Growth and Development*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Atkinson, A. B. & Lugo, M. A. (2010). Growth, poverty and distribution in Tanzania. *Working Paper 10/0831*. IGC (International Growth Centre). Disponível em: <http://www.theigc.org/node/1261>.
- Bhaduri, A. (2006). Structural change and economic development: on the relative roles of effective demand and the price mechanism in a “dual economy”. In Bhaduri. *Employment and Development. Essays from an Unorthodox Perspective*, 110-123. Nova Deli: Oxford University Press.
- Brito, L., Chaimite, E., Pereira, C., Posse, L., Sambo, M. & Shankland, A. (2015). *Revoltas da Fome: Protestos Populares em Moçambique (2008-2012)*. *Cadernos IESE*, 14P/2015. Maputo: IESE.
- Dollar, D. & A. Kraay (2004). Growth is good for the poor. In A. Shorrocks & R. van der Hoeven (eds.) *Growth, Inequality and Poverty. Prospects for Pro-Poor Economic Development*, 29-61. Oxford: Oxford University Press (reprinted from the *Journal of Economic Growth* 7(3), 195-223).
- Ghose, A. K. (2011). Amit Bhaduri – interviewed by Ajit K. Ghose. *Development and Change. Forum 2010-2011*, 42(1), 284-296.
- Governo de Moçambique. (2010). *Pobreza e Bem-Estar em Moçambique: Terceira Avaliação Nacional*. Maputo.
- Kalecki, M. (1954). The Problem of Financing Economic Development. In J. Osiatynsky (ed.) (1993). *The Collected Works of Michal Kalecki: Volume V Developing Economies*, 24-44. Oxford: Clarendon Press.
- Kalecki, M. (1963). Problems of financing economic development in a mixed economy. In J. Osiatynsky (ed.) (1993). *The Collected Works of Michal Kalecki: Volume V Developing Economies*, 98-115. Oxford: Clarendon Press.
- Lindauer, D. L. & L. Pritchett (2002). What’s the big idea? The third generation of policies for economic growth. *Economia*. 3(1), 1-39.
- Minsky, H. ([1986] 2008). *Stabilizing an Unstable Economy*. Nova Iorque: McGraw Hill.
- Mishel, L., Bernstein, J. & Shierholz, H. (2009). *The State of Working America 2008/2009*. Ithaca, Nova Iorque e Londres: Cornell University Press for the Economic Policy Institute.
- Myrdal, G. (1968). *Asian Drama*. Penguin.
- Osiatynsky, J. (ed.) (1993). *The Collected Works of Michal Kalecki: Volume V Developing Economies*. Oxford: Clarendon Press.
- Raines, J. P. & Leathers, C. G. (2008). *Debt, Innovations, and Deflation: The Theories of Veblen, Fisher, Shumpeter and Minsky*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.
- Rakshit, M. (2009). *Macroeconomics of Post-Reform India*. Nova Deli: Oxford University Press.
- Storm, S. (2015). Structural Change. In *Development and Change*, 666-699.
- Warren, B. (1977). *Inflation and Wages in Underdeveloped Countries. India, Peru and Turkey*. Londres: Frank Cass.

- Wuyts, M. (2001). Informal economy, wage goods and accumulation under structural adjustment: theoretical reflections based on the Tanzanian experience. *Cambridge Journal of Economics*, 25(2), 417-438.
- Wuyts, M. (2011). Growth, employment and the productivity-wage gap: revisiting the growth-poverty nexus. *Development and Change. Forum 2010-2011*, 42(1), 437-447.
- Yamada, Sachi (2008). *The Myth of Malawi's Food Self-Sufficiency: Enough Food for Everyone?* MA dissertation. ISS, The Hague.