

Uma análise comparativa do plano cruzado e do plano real sob a perspectiva da socioeconomia

A comparative analysis of the cruzado plan and the real plan from a perspective of socioeconomics

Gabriel Tiago Schuhli¹

Resumo

A Socioeconomia oferece um ferramental analítico que ajuda a entender melhor o fracasso dos planos de combate à inflação nos anos 1980 e 1990 e também é capaz de mostrar de forma mais ampla os fatores que levaram ao sucesso do Plano Real. O presente trabalho emprega os conceitos de indivíduo socialmente embebido, capital social, confiança e hábitos de pensamento para melhor explicar a questão do hábito inflacionário, que fazia parte da economia brasileira desde antes do período em questão. Entende-se que a retomada da confiança e a criação de capital social por parte do governo junto à população foi um fator de grande importância para controle da inflação na moeda brasileira.

Palavras-chave: Socioeconomia. Confiança. Capital Social. Plano Real. Hábito Inflacionário.

Abstract

Socioeconomics offers an analytical tool that helps to understand the failure of plans to combat inflation in the 1980s and 1990s and it is able to show in a broader way the factors that led to the success of the Real Plan. The present work employs the concepts of socially embedded individual, social capital, trust and habits of thought to better explain the issue of

¹ Mestre em Desenvolvimento Econômico pelo Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Econômico da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Graduado em Economia pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto (FEARP-USP). E-mail: gschuhli@gmail.com

inflationary habit, which was part of the Brazilian economy even before the period in question. It understands that the resumption of confidence and the creation of social capital by the government among the population was a factor of great importance for controlling inflation in the Brazilian currency.

Keywords: Socioeconomics. Trust. Social Capital. Real Plan. Inflationary Habit.

Data de submissão: 19 de agosto de 2021

Data de aprovação: 15 de outubro de 2021

INTRODUÇÃO

O processo de aceleração e controle da inflação no Brasil nas décadas de 1980 e 1990 mostra de forma mais evidente como a vida social é um elemento chave para se entender o comportamento dos indivíduos na economia. A análise completa do fato econômico não pode prescindir de considerar que o indivíduo está embebido em um contexto sociocultural que impacta o seu próprio comportamento e o funcionamento da economia (GRANOVETTER, 1985; DAVIS, 2008).

Essa afirmação pode ser observada claramente no processo inflacionário brasileiro, pois a moeda é um elemento que tem seu valor determinado pelas relações entre pessoas. O fracasso de diversos planos e tentativas de controle da inflação, que englobavam elementos ortodoxos e também heterodoxos tradicionais, mostra que o aspecto inercial da inflação é parte de um processo de confiança e do relacionamento das pessoas, que se consolidam em hábitos. Uma análise sobre isso é importante para melhor compreender o fenômeno econômico em diferentes contextos de tempo e lugar.

Portanto, vale ressaltar que não se entende aqui a inflação como resultado de um mero mecanismo que funciona de forma automática ou que está relacionado somente a uma questão de política monetária. Tal fato fica mais evidente em momentos de alta persistente da inflação, de modo que se mostra insuficiente tentar entendê-la somente por meio dos mecanismos macroeconômicos tradicionais, pois é preciso olhar para fatores que afetam a maneira de pensar dos indivíduos. Considerando isso, o presente trabalho defende que o sucesso do Plano Real está relacionado ao fato de dar a devida importância para fatores que estão relacionados ao embebedimento de indivíduos em um ambiente social.

Essa questão foi, em alguma medida, tocada por Lopes e Conceição (2016) que apresentam uma análise da inflação brasileira a partir do Institucionalismo Original. Nela destaca-se a abordagem da questão dos hábitos que se desenvolvem por meio de um pensamento comum. A concepção do desenvolvimento desses hábitos comuns depende do contexto social (HODGSON, 2007 apud LOPES; CONCEIÇÃO, 2016). Segundo os autores, no que diz respeito ao Plano Cruzado, “[a] falha do Estado na proposta de estabilização foi não compreender a necessidade de uma ampla transformação de hábitos e rotinas” (LOPES; CONCEIÇÃO, 2016 p.164).

**A moeda é um elemento
que tem seu valor
determinado pelas
relações entre pessoas.**

A socioeconomia é uma abordagem que compreende e destaca que as relações econômicas estão interligadas com as relações sociais, no seu sentido mais amplo (DAVIS; DOLFSMA, 2008).

Essa abordagem institucionalista não está longe da socioeconomia, pelo contrário: de acordo com Elsner (2014), ambas as perspectivas têm vários elementos metodológicos comuns que podem vir a convergir em uma análise econômica, apesar de que não haver uma unificação plena entre elas. Para Davis e Dolfsma (2008), o institucionalismo é uma orientação adicional que muitos economistas adeptos da socioeconomia adotam. Porém, o presente trabalho pretende ampliar a discussão de aspectos mais específicos da literatura de socioeconomia que não foram contemplados por Lopes e Conceição (2016).

Portanto, na seção seguinte, pretende-se expor conceitualmente alguns elementos da socioeconomia, como a ideia de indivíduo embebido socialmente, capital social e a confiança, que auxiliarão na compreensão do fenômeno abordado. Na seção 3, será detalhada uma perspectiva socioeconômica da moeda e como ela é dependente do fenômeno que implica em confiança. Já na Seção 4 será abordado o diagnóstico que se deu no período referente à escalada da inflação que vinha acontecendo. Na seção 5, estará presente a análise socioeconômica do fenômeno inflacionário e dos efeitos negativos na confiança gerados pelo Plano Cruzado. Por fim, na seção 6 será exposta uma perspectiva socioeconômica do êxito do Plano Real, mostrando como se deu a retomada da confiança do governo e, por conseguinte, da nova moeda.

2 A SOCIOECONOMIA, CAPITAL SOCIAL, A CONFIANÇA E POSSIBILIDADE DE MUDANÇA INSTITUCIONAL

A socioeconomia é uma abordagem que compreende e destaca que as relações econômicas estão interligadas com as relações sociais, no seu sentido mais amplo (DAVIS; DOLFSMA, 2008). A perspectiva de análise dessa abordagem econômica visa ser holística e não reducionista (DUGGER, 1977). Em outras palavras, na socioeconomia o fenômeno econômico é fundamentalmente tomado como um elemento que é também social.

Uma das características mais importantes da socioeconomia é a ideia de indivíduo humano embebido socialmente (DAVIS, 2008). É preciso considerar que sociedade não é um mero agregado de indivíduos díspares que interagem no mercado (DUGGER, 1977), de tal forma que ela por si gera efeitos no comportamento individual. Portanto, para bem entender a economia é preciso ter em conta que a estrutura social e os indivíduos se influenciam mutuamente (DAVIS; DOLFSMA, 2008). A ideia de influências

O capital social é capaz de facilitar a efetividade do governo e dos serviços públicos, quando envolvem a colaboração dos cidadãos.

sociais impactando no comportamento econômico engloba diversos fatores, de modo que a socioeconomia é metodologicamente ampla e se relaciona com diferentes escolas econômicas (LUTZ, 1990), de tal modo que podemos relacionar essa perspectiva com outras abordagens que não partem de um coletivismo ou individualismo metodológico.

Entende-se, por sua vez, que os valores sociais e as relações da sociedade impactam no funcionamento do processo de mercado e da economia. Portanto, o comportamento econômico é, em certa medida, afetado pelas crenças e valores a respeito da atividade econômica (DAVIS; DOLFSMA, 2008). Isso precisa ser considerado no âmbito da elaboração de políticas econômicas. Nessa perspectiva se entende que ao considerar os elementos morais, crenças, costumes e valores presentes na economia como meras restrições ou condicionantes do comportamento que busca a maximização do lucro ou utilidade, estar-se-á separando a sociedade da economia (DAVIS; DOLFSMA, 2008).

Um dos elementos da socioeconomia relevantes para o presente trabalho é a questão do capital social presente em uma economia. Quando se aborda esse conceito se refere a “laços entre as pessoas, certas características, condições para o seu funcionamento e seus resultados” (NOOTEBOOM, 2007 p.31 tradução livre). Isso inclui as relações entre indivíduos, mas também organizações, de modo que abrange também o governo (KILLERBY; WALLIS, 2002). O capital social é capaz de facilitar a efetividade do governo e dos serviços públicos, quando envolvem a colaboração dos cidadãos. Mas para que isso aconteça é preciso que as esferas civil e governamental estejam em sinergia (KILLERBY; WALLIS, 2002).

O capital social não pode ser imposto, mas exige sacrifício e esforço. Como todo capital, ele tem um custo de investimento, principalmente de tempo, para ser construído (NOOTEBOOM, 2007). Outro ponto a ser considerado é que quando as instituições, em seu sentido formal, são fracas, o capital social se torna de grande importância, de modo que a reputação compensa os contratos com base legal. Assim, é preciso considerar os aspectos que giram em torno dos laços entre as pessoas, como normas de conduta, regras, confiança e valores.

De acordo com Nooteboom (2007) confiança é um elemento que envolve duas partes, quem confia e quem é o objeto desse ato de confiar, incluindo aqui o seu comportamento e as circunstâncias. Isso diz respeito não só a pessoas, na perspectiva individual, mas também a grupos e organizações. A confiança é tomada em relação à competência de atenderem às expectativas e às intenções que se supõe em relação à sua

atuação. Isso envolve o comprometimento, a boa vontade, a ausência de oportunismo entre outros fatores. Em uma perspectiva “macro”, englobando grupos mais amplos e organizações como o poder público, a confiança passa por valores sociais, costumes e normas que fornecem a sustentação para a confiabilidade. Assim, a percepção em relação ao comportamento é como um sinal para a construção da confiança. Portanto, ela envolve também valores, normas de condutas compartilhadas, e também as expectativas.

A confiança pode se tornar uma rotina, entendida enquanto hábito, de modo que o padrão da relação é confiar. O oposto também é possível. Em um nível amplo, considerando um grupo como uma nação, esse processo pode se consolidar em costumes e normas de conduta apropriada, quando a relação se dá em um plano altruísta. Quando se dá em um plano de autointeresse, contratos e reforços legais são importantes para estabelecer a confiança como uma rotina (ou hábito), mas se pauta muito por uma questão de penalidades e recompensas. Assim, o capital social reforça a confiança e vice-versa (NOOTEBOOM, 2007).

Quando as instituições formais não são capazes de gerar confiança, a atuação das pessoas passa a se apoiar no capital social, que tende a se dar em nível de grupos e com base em intermediários. Isso reforça comportamentos, costumes e normas que acabam por se consolidar formamente, em leis positivas, o que está em linha com o que afirma Dolfma e Verbung (2008), que apresentam que uma mudança institucional precisa estar respaldada também nos valores compartilhados.

A partir desse ponto é possível fazer uma ligação com o trabalho de Lopes e Conceição (2016), que aborda a questão do hábito inflacionário que se institucionalizou no Brasil, consolidando-se em mecanismos legais. O que aqui se acrescenta é que isso passou também pela questão da confiança na moeda, na política econômica e na capacidade do governo atender as expectativas que gerava em suas políticas de combate à inflação.

3 A CREDIBILIDADE DA MOEDA COMO FENÔMENO SOCIAL

Antes de avançar, deve-se levar em conta que a própria moeda é produzida dentro de um sistema de relações sociais. Ela não é apenas produzida socialmente, algo que não ocorre de forma natural, mas ela em si é uma relação social. O dinheiro é uma promessa de pagamento, sendo que tentar entendê-lo apenas como um lubrificante neutro na economia leva a uma visão parcial do processo inflacionário (INGHAM, 1996).

A moeda só é garantida em uma economia quando a instituição que a controla é passível de confiança (INGHAM, 1996).

Entendendo o dinheiro como uma promessa, é necessário considerar que ela depende da credibilidade de quem a garante.

Nooteboom (2007) expressa que a confiança forma a base para uma relação que se dá a nível pessoal, ou, então, que se baseia em instituições quando é impessoal. Da confiança em uma relação surge também o capital social. A confiança é importante, porque sempre existe o risco em uma relação de se incorrer em prejuízo. No que diz respeito às relações informais que se dão em uma economia, é necessário haver certa confiança, tanto nas instituições quanto em outros indivíduos, pois os meios formais não são capazes de eliminar todos os riscos.

Considerando essa perspectiva, quando se falava da moeda nacional brasileira, o seu valor dependia da capacidade do Estado garantir que essa promessa de pagamento fosse concretizada. Exigências legais, como o compromisso de que os tributos e salários fossem pagos em moeda nacional, acabam por garantir que a moeda seja usada como meio de troca, por uma questão de controle. Contudo, a função de reserva de valor depende muito de que essa “promessa de pagamento”, que é a moeda, seja crível. Isso está sujeito não só de uma questão de regras presentes no sistema legal, mas também da reputação da própria autoridade monetária. A moeda só é garantida em uma economia quando a instituição que a controla é passível de confiança (INGHAM, 1996). Sendo o governo o emissor dessa moeda, a função de reserva de valor depende da capacidade da autoridade pública de honrar com os seus compromissos, sendo passível de confiança por parte daqueles que irão utilizar a moeda. É uma confiança que se dá em termos impessoais, que depende da legitimidade da autoridade em questão (que não se resume só ao chefe de governo, mas a toda a estrutura do Estado em maior ou menor medida). E isso não é apenas uma característica irrelevante, mas é parte essencial para entender o processo de controle da inflação.

Entender os fatores da socioeconomia apresentados até aqui será de grande importância para compreender como no Plano Cruzado o governo brasileiro veio a perder confiança frente ao público, pelo desajuste de expectativas. Tais elementos auxiliam no esclarecimento de como o Plano Real teve grande sucesso por também adotar um trabalho mais enfático no ganho de capital social do governo junto à população, do alinhamento de expectativas, o que possibilitou a recuperação da confiança do público na moeda que o governo brasileiro respaldava.

4 O DIAGNÓSTICO INICIAL DA INFLAÇÃO BRASILEIRA

A inflação elevada já era um fenômeno de longa data no Brasil, desde os anos 1960, quando beirava os 40% ao ano. Porém, o processo inflacionário em questão teve início com o segundo choque do petróleo em 1979, se acentuou com o aumento das taxas de juros internacionais e durou até o ano de 1994. O diagnóstico inicial da alta inflação tinha como base o caráter inercial que ela adquiria, por conta da ideia de indexação de preços e salários, que eram reajustados com base na inflação passada. Tal elemento projetava a inflação do período anterior no presente, carregando junto qualquer variação positiva que houvesse no nível de preços. Dessa forma, a sociedade inculcava na visão da moeda corrente a perspectiva de variação percentual sobre o valor anterior, ou seja, a unidade de conta já incorporava um elemento de desvalorização. Isso possibilitava uma convivência com a inflação que se dava modo formal, como acontecera no PAEG, e também informal.

Durante o ano de 1983 a inflação dava sinais de aceleração, e as tentativas de contê-la somente por meios ortodoxos, como através da ênfase em ajustes fiscal e monetário, não deram resultados. Alguns trabalhos de economistas influentes na época, como Pêrsio Arida e André Lara Resende (1986) e Lopes (1986), não acreditavam que o problema da inflação tinha como fonte principal o déficit público. Como já havia sido descrito por Mario Henrique Simonsen (1970), os fatores que disseminavam o aumento dos preços passavam pela questão da inflação inercial, mas não só isso, de forma que não se tinham em conta apenas choques exógenos que a elevavam. Por isso, era proposta a ideia de um choque heterodoxo, encabeçada principalmente em Francisco Lopes (1986) e também em Luiz Carlos Bresser-Pereira e Yoshiaki Nakano (1984), que pudesse dar fim a característica inercial da inflação brasileira.

Sendo assim, a sociedade brasileira estava convivendo com uma moeda com uma unidade de conta dinâmica, e que possuía uma reserva de valor que se depreciava mensalmente. Lopes e Conceição (2016, p.148) descrevem o processo de indexação que permitia a convivência da inflação como um “hábito inflacionário”, que se deu “a partir de um ambiente de seleção e adaptação, impedindo a estabilidade da moeda nacional”. A ideia desse hábito não era desconhecida, pelo contrário. A próprio conceito de inflação inercial não era alheio a isso e até mesmo no discurso de lançamento do Plano Cruzado o próprio Presidente José Sarney cita esse fato (LOPES; CONCEIÇÃO, 2016). Mas podemos ampliar essa discussão, detalhando os elementos que impactavam na formação desse hábito.

O diagnóstico inicial da alta inflação tinha como base o caráter inercial que ela adquiria.

O fator da confiança é importante para entender a questão do hábito inflacionário.

Nesse sentido, como já mencionado, a inflação vinha de longa data, antes mesmo do segundo choque do petróleo, de forma que reajustar os preços foi algo que se tornou um hábito mental por parte dos brasileiros. Então, isso já se incorporava no que Dolfsma (2002) chama de “montanha de experiências”, que diz respeito à inter-relação de regras de condutas que compõem o acumulado de experiências dos indivíduos. Essas regras de conduta não se limitavam ao nível individual, mas transbordavam para o nível social, tornando-se institucionalizadas até mesmo em um nível legal, acontecia no Brasil desde 1964, quando esse hábito já se tornara regulamentado.

Contudo, havia o diagnóstico de que a aceleração da inflação ocorria também pela existência de um conflito distributivo entre as partes, que buscavam manter o valor real de seus rendimentos por meio de ajustes de preços e salários pelo pico de seus valores. Mollo e Saad Filho (2001) apontam que os mecanismos de indexação não eram perfeitos, o que gerava certas distorções nos ajustes de preços e salários que buscavam se adaptar ao processo de aceleração inflacionária do período. A variação de preços é mais flexível que a dos salários, os quais só podem ser reajustados na data de dissídio. Além disso, há diferenças em relação à capacidade de negociação de acordo com cada setor e região do país. Sendo assim, a indexação apenas administrava o conflito distributivo, mas por conta da sua imperfeição agravava ainda mais o problema.

Isso gerava uma situação de incerteza, de modo que manter a regra de ajustar preços e reivindicar salários mais altos, tornava-se uma regra de conduta social. Com a inflação permanecendo, não havia nada que levasse a crer que seria sensato mudar de conduta, o que não é só uma questão de habituação, mas também de confiança. Essa situação pode ser entendida como uma armadilha hobbesiana, que se dava, não necessariamente com a intenção de ganhos reais, mas por conta da busca por segurança, como uma forma de prevenir contra as perdas. Com a inflação havia uma assincronia entre os ajustes, pois se tentava elevar os preços e salários a um valor que obtivesse um ganho real, para evitar que logo em seguida o ajuste já estivesse defasado e se incorresse em prejuízo. Isso desengatilhava o conflito, o que, por sua vez, impactava ainda mais na inflação corrente.

O fator da confiança é importante para entender a questão do hábito inflacionário, o que complementa o trabalho de Lopes e Conceição (2016), pois precisamos entender a relação entre a autoridade pública e o restante da sociedade. Nessa linha, é preciso considerar que a capacidade

Em uma situação de alta inflação em processo de aceleração, a moeda pode perder certas funções, vindo a ter o seu reconhecimento social comprometido.

de que indivíduos e grupos consigam trabalhar juntos depende do capital social que existe entre eles (NOOTEBOOM, 2007). Disso não foge a relação que se dá entre o governo e sociedade civil, entre o Estado e os agentes que atuam na economia. Sendo assim, para que os *policy makers* consigam atingir certos objetivos, precisam ter um capital social positivo, de forma que essa avaliação deve estar contida na elaboração de políticas públicas (SAVIOLI; PATUELLI, 2016). Levando em consideração que a legitimidade da moeda é garantida pelo governo, esse precisa ser digno de confiança para que a “promessa” que ela representa seja crível. Desse modo, entende-se que a força da moeda e o poder do governo no controle da inflação dependem do capital social do governo junto à população.

Em uma situação de alta inflação em processo de aceleração, a moeda pode perder certas funções, vindo a ter o seu reconhecimento social comprometido. O erro de cálculo na emissão de moeda, de forma que se emita mais moeda do que a economia demanda, é um problema que se torna maior ainda. Isso precisa ser visto dentro de um cenário em que o governo não era capaz de controlar a rolagem da dívida, logo, a produção de moeda extra era também usada para sustentar os gastos públicos. Somando esse elemento a uma situação de indexação imperfeita, com um conflito distributivo presente, e formas de quase moeda surgindo, é inevitável que a moeda nacional venha a perder a sua legitimidade (MOLLO; SAAD-FILHO, 2001).

Sem a confiança numa política de estabilidade por parte do governo, há uma perda de confiança na moeda corrente pela sua constante desvalorização, o que leva os agentes a buscarem outros meios que sirvam como reserva de valor, quando não como meio de pagamento e unidade de conta. Como uma amostra disso, pode-se considerar que havia um fator de cláusula de zeragem automática da recompra diária de títulos que incutia um risco muito baixo para os bancos repassarem os títulos públicos, os quais eram utilizados como uma quase moeda, pois funcionavam como reserva de valor (MOLLO; SAAD-FILHO, 2001). Isso ilustra como a sociedade é capaz de encontrar outras formas de relações para se precaver contra a perda de legitimidade de moeda, buscando outros elementos que possam ter características da moeda. Sendo assim, em situação de inflação elevada e em processo de aceleração, o governo perde a capacidade de controlar a oferta de moeda, o que amplia o problema da inflação.

5 ELEMENTOS SOCIOECONÔMICOS QUE LEVARAM AO FRACASSO DO PLANO CRUZADO

O Plano Cruzado foi uma tentativa de acabar com a inflação inercial por meio de um congelamento de preços e troca de moeda. Entre os fatores que levaram ao fracasso do plano, é preciso ter em conta que quando o governo congela preços sem um comum acordo, de forma que alguns ficam defasados e outros valorizados, há uma perda de capital social do governo para com os prejudicados. No começo do congelamento, houve grande apoio popular, gerando altas expectativas no público, mas, com o decorrer do tempo, por conta de preços relativos defasados, certos produtos passaram a ser estocados ou então deixaram de ser produzidos para não gerar prejuízo. Assim, se verificava uma situação de escassez no mercado. Estima-se que ela chegou a níveis de 40%, ao contrário do que se viu no congelamento de preços mexicano, com um nível de escassez de apenas 10% (ROS, 1997).

Ainda no que se refere ao congelamento de preços, é preciso considerar que em situações extremas, os prejudicados tendem a quebrar essa relação de confiança. Em tais condições a cooperação é posta em risco e as pessoas acabam violando a confiança em busca de sobrevivência (NOOTEBOOM, 2007). Com o desajuste de preços relativos, certos agentes tiveram a sua renda afetada de forma negativa com o congelamento, o que impactou em alguns casos somente na perda da margem, mas em outros gerou prejuízos que poderiam levar à falência. Tendo em conta isso, no início do congelamento a inflação chegou próxima a zero, mas logo após o fim do congelamento houve uma explosão dos preços. Além disso, outro ponto a ser considerado é que as pessoas só mudam as suas ações se tiverem crenças e desejos que dão suporte aquela mudança de comportamento (SAVIOLI; PATUELLI, 2016). Ao se depararem com a escassez de produtos durante o congelamento e com a alta nos preços após o seu fim, não houve motivos para mudar os hábitos existentes até então, os quais davam continuidade ao processo inflacionário. Assim, o conflito distributivo se intensificou com o insucesso do Plano Cruzado, pois era preciso reajustar os preços para recompor o prejuízo, ao mesmo tempo em que se mantinham as regras de conduta compatíveis com a inflação, causando uma aceleração na alta dos preços.

De um prisma mais específico, é preciso considerar também que no Plano Cruzado houve também uma pressão por meio de sindicatos e trabalhadores que buscavam uma melhor distribuição de renda, uma pressão por ajustes reais nos salários. Isso levou o governo a conceder um

aumento de 16% no salário mínimo, e uma elevação por parte dos próprios empregadores que, frente uma expansão do consumo que se deu com a estabilização, e uma atividade industrial que se dava em alta proporção da capacidade instalada, tentando evitar greves, concediam abonos aos seus empregados (LOPES; CONCEIÇÃO, 2016). O fato da economia se encontrar em pleno emprego aumentava o poder de barganha dos trabalhadores, de forma que isso mostra também que o conflito distributivo não havia cessado.

Outro evento a ser considerado é a duração do congelamento de preços, que foi maior do que a esperada. Um motivo para esse prolongamento do controle de preços está relacionado às eleições que se aproximavam, na qual o presidente esperava manter a sua popularidade e garantir mais votos para os candidatos que ele apoiava. Uma semana depois da eleição, houve reajuste nos preços das tarifas públicas, o que levou a um desrespeito do congelamento por parte da população (ROXBOROUGH, 1992). Além disso, o Plano prometia também um ajuste fiscal, com redução dos gastos do governo, o que não se viu na prática. Além de não corresponder às expectativas que foram geradas no público, houve uma quebra de confiança em decorrências de as autoridades públicas não terem a intenção de levar adiante os sacrifícios que cabiam a sua parte, repassando o ônus do plano para a sociedade civil, no caso, para aqueles que sofreram com os preços desajustados.

Para esclarecer melhor essa questão da importância da confiança, no que se refere ao capital social, deve-se entender que existe também o elemento cognitivo, modulado pelo contexto sociocultural em que as pessoas estão inseridas (SAVIOLI; PATUELLI, 2016). Em um contexto que se tem presente o hábito inflacionário, em uma forma de organização das relações em que a inflação é um elemento que já faz parte da convivência, um congelamento de preços precisaria ser de comum acordo para que não houvesse perda de capital social. Como já foi dito, a moeda em si é uma relação social, sendo assim, para que um padrão monetário exista, é preciso que um comum acordo exista. Parte considerável da sociedade se sentiu prejudicada com as medidas do plano, de forma que o governo também não era capaz de impedir a existência de mercados paralelos, nem de assegurar o congelamento por muito tempo. Por isso, as mudanças feitas com o Plano Cruzado não foram suficientes para reduzir a incerteza e convencer as pessoas de que uma nova regra de conduta seria melhor do que aquela que já estavam habituados.

Isso pode ser entendido porque, além da regra de conduta que diz respeito ao hábito inflacionário, há outras regras de conduta inter-

relacionadas que também pautavam o comportamento social. As regras de conduta precisam funcionar tanto de forma isolada quanto em combinação com outras regras de conduta (DOLFSMA, 2002). Sem que a mudança de hábito estivesse de acordo com as crenças do público, as regras de conduta e a política pública adotada não estivessem em sincronia com os valores sociais que estavam presentes, não pode haver uma mudança institucional (DOLFSMA; VERBURG, 2008), no caso, o fim do hábito inflacionário.

Assim, a confiança no governo foi abalada não só pela falta de resultado, mas pela postura adotada. Nesse ponto, é preciso ressaltar que a confiança se dá não só a partir do que se espera das intenções, mas também por conta da competência verificada. Somente a existência de competência para realizar tal ação, sem a intenção de fazê-la, não é o suficiente para gerar confiança. Porém, uma boa intenção, sem a competência necessária para que uma ação seja efetiva, também é algo que afeta negativamente a confiança da relação (NOOTEBOOM, 2007). Como resultado do descrédito em relação ao governo do presidente José Sarney, o PMDB, que havia conquistado 22 governos estaduais dos 23 possíveis em 1986, fez apenas 4,73% dos votos nas eleições presidenciais de 1989. Nesse pleito eleitoral, os dois candidatos que foram para o segundo turno, Fernando Collor e Luiz Inácio Lula da Silva, tinham propostas de ruptura com o sistema de políticas públicas vigente (ROXBOROUGH, 1992).

Além disso, é preciso ressaltar que há estruturas de poder que influenciam as políticas governamentais, e que acabam impactando a economia. O fato do governo não gozar de plena legitimidade junto à população, por não ter sido eleito por voto direto, levou a uma postura populista por parte do presidente. Dessa forma, a promessa de ajuste fiscal esbarrou na estrutura de poder em questão, sem ter impacto na redução de gastos públicos, e ainda comprometeu o resultado do congelamento em busca de benefícios eleitorais. Aqui se entende que o comportamento inflacionário continuava a se dar também por parte das autoridades públicas, o que era um efeito prejudicial à mudança de hábito na sociedade, contribuindo assim com a permanência do hábito inflacionário, que era rentável para o Estado por conta do efeito Tanzi às avessas (LOPES; CONCEIÇÃO, 2016), pois o gasto público era indexado de forma inferior às receitas. Isso se tornava mais problemático, pois aumentava a incerteza, sendo que o próprio governo não dava sinais de mudança de conduta. Para confirmar que isso ainda permaneceu após o Plano Cruzado, pode-se expor a afirmação de Bresser Pereira de que, durante o Plano Bresser, o então presidente José Sarney se recusou a realizar o ajuste fiscal que

O Plano Real, ao contrário dos demais planos, teve sucesso no combate à inflação.

estava desenhado na sua proposta, o que lhe fez renunciar como ministro da fazenda (BRESSER-PEREIRA, 1994).

A mudança de moeda também não teve efeito, pois o padrão social ainda era o mesmo. Como já explicitado, a credibilidade da moeda dependia da credibilidade do governo, assim como do seu reflexo nas relações sociais. Dessa forma, a concepção social da nova moeda manteve incorporado o padrão de unidade de conta com um valor dinâmico, como a moeda anterior. Lopes e Conceição (2016 p.164) expressam que “nenhuma regra formal pode ter sucesso se não tiver respaldo nos hábitos compartilhados”, assim “[a] falha do Estado na proposta de estabilização foi não compreender a necessidade de uma ampla transformação de hábitos e rotinas”.

Nos planos econômicos seguintes, mais especificamente o Plano Bresser, Plano Verão, Plano Collor I e Collor II, os congelamentos de preços também não funcionaram. Isso mostra o descrédito por parte da população de que tais medidas seriam mantidas e de que seriam eficazes. De modo geral, os planos, além da administração dos preços, procuravam uma reformulação dos contratos, tentando dar fim ao aparato institucional que assegurava a indexação. Todos tiveram um sucesso apenas momentâneo na redução da inflação, mas a cada novo congelamento de preços, o nível da inflação caía menos do que caíra no Plano Cruzado. Tal fato mostra que as políticas de combate à inflação foram caindo em descrédito ao longo do tempo. Isso decorreu da incapacidade do governo de contornar os elementos políticos, de fazer os ajustes necessários e também dos efeitos traumáticos provocados pelos congelamentos e confisco de ativos financeiros do Plano Collor I. Além do hábito inflacionário ainda permanecer na sociedade brasileira, o governo gozava de pouco capital social junto à população e precisava contornar esse problema.

6 A CREDIBILIDADE COMO CERNE DO SUCESSO DO PLANO REAL

O Plano Real, ao contrário dos demais planos, teve sucesso no combate à inflação. Apesar disso, não rompia com os diagnósticos gerais que inspiraram as outras tentativas de conter o processo inflacionário. Entre as suas características, pode-se ressaltar que não ignorou o diagnóstico da inflação inercial, pelo contrário, teve em conta esse padrão de comportamento social e estrutural. No entanto, ao invés da via da desconfiança em relação aos agentes, que procurava impor um

As experiências passadas têm influência sobre a percepção, interpretação e avaliação que é feita por parte dos indivíduos.

congelamento, confisco financeiro ou tabelamento, o governo buscou mostrar a possibilidade de cooperação com a população. A autoridade pública entendeu a importância de acumular capital social junto à sociedade, para, assim, romper com o hábito inflacionário e não vir a provocar distorções posteriores.

Entre as fases de implantação do plano, a primeira procurava reduzir os gastos públicos de forma a não mais contar com o efeito Tanzi às avessas para controlar o orçamento do governo. Isso era um elemento necessário, mas não suficiente para acabar com o processo inflacionário. Com a implementação do Plano de Ação Imediata (PAI), o governo conseguiu atingir um aumento nas receitas de 500 milhões de dólares e um corte de 6 bilhões de dólares nas despesas públicas. Em termos práticos, o PAI não teve impacto sobre a inflação, que até acelerou após a sua implantação, em julho de 1993. Aliás, esse foi o único ano do plano no qual houve certo equilíbrio nas contas públicas operacionais, de modo que, mesmo após a desaceleração da inflação que ocorreu entre 1994 e 1998, as contas públicas permaneceram desajustadas (CASTRO, 1999).

O Plano propunha a criação de uma nova moeda e durante a sua segunda fase, por meio de uma etapa intermediária de transição, tentou-se isolar a moeda nova da antiga, buscando assim quebrar o hábito inflacionário. Assim, abriu-se espaço para a implantação de uma unidade de conta, a URV (unidade real de valor) que já incorporasse o padrão de cálculo com o elemento da indexação. Não era uma moeda indexada, mas sim um índice-moeda (BRESSER-PEREIRA, 1994). Além disso, o plano também possibilitou que os preços fossem ajustados livremente em URV, de modo que deixaria os agentes livres para incorporarem a defasagem. Para cumprir o que propunha, a URV não foi transformada em moeda logo em seguida à sua criação, mas conviveu por um período ao lado da moeda antiga, o que possibilitou que as pessoas pudessem dissociar a unidade de conta em questão, da moeda contaminada com a inflação que já incorporava a dinâmica social e estava desacreditada pelo público.

Aqui é preciso levar em conta que as experiências passadas têm influência sobre a percepção, interpretação e avaliação que é feita por parte dos indivíduos (DOLFSMA, 2002). O hábito inflacionário já era parte da montanha de experiência dos indivíduos, no que diz respeito à atuação na economia. Para isso, parte dessa montanha de experiências precisaria ser desconstruída, para a mudança na regra de conduta. Nesse aspecto, foi possível que os agentes tivessem um tempo de aprendizado para alterarem a sua regra de conduta, pois as experiências com os planos

passados poderiam interferir também no Plano Real. Dessa forma, foi possível que a URV, antes de passar a ser um meio de troca e reserva de valor, ganhasse a confiança por parte da população e pudesse romper com as experiências passadas, criando um hábito novo nas transações monetárias, desvinculado do antigo hábito inflacionário.

Nas primeiras e últimas semanas de vigência da URV houve inflação nesse indicador. Aponta-se que, em parte, isso foi resultado da demarcação de preços acima da média, mas que em seguida resultou em deflação. Também com a vigência da URV, no primeiro mês houve um aumento dos salários reais, contudo, nos três meses seguintes houve queda (CASTRO, 1999). Isso mostra que a ideia de um conflito distributivo, que se manifestava por meio de ajustes de preços e salários, havia cessado com a nova unidade de conta indexada. A inflação que se viu nas últimas semanas foi influenciada também pelo medo de um novo congelamento de preços, de modo que, quando se percebeu que tal prática não seria novamente adotada pelo governo, a busca incessante por ajustes reais nos preços teve fim (CASTRO, 1999). Dessa forma, entende-se que o conflito distributivo que acelerava a inflação não se dava por uma luta de classes, mas pela incerteza que vigorava. A retomada da confiança na existência da estabilidade levou a uma maior confiança entre os próprios agentes.

Um elemento que aponta neste sentido é o fato de que a própria indexação foi formalmente extinta somente em 1995 com a Medida Provisória 1.053, de 30/07/1995, o que garantia ao menos uma desvinculação formal do hábito inflacionário. Isso contribui para entender que o repasse dos preços não era só realizado de forma inercial e mecânica, mas que sofria os efeitos da falta de confiança na moeda e da incerteza gerada pela impossibilidade de sincronização nos ajustes dos preços e salários à inflação. A URV não foi uma estratégia que tentou suprimir de modo brusco o hábito inflacionário enraizado na economia brasileira, correndo, assim, o risco de gerar mais incertezas por parte dos agentes. Ao simular uma hiperinflação, a URV pôde se adaptar ao hábito inflacionário (LOPES; CONCEIÇÃO, 2016), desconstruindo a regra de conduta em questão e inculcando uma nova experiência monetária, o que possibilitou a retomada de confiança entre os agentes.

As autoridades governamentais procuraram também usar elementos que mostravam um maior comprometimento com os ajustes necessários para levar o plano adiante. O uso de “âncoras” foi um fator de grande importância para conseguir gerar capital social positivo entre o governo e a população. O Plano Real propôs uma âncora monetária, estabelecendo

A mudança no contexto internacional teve um impacto que levou a uma mudança de mentalidade

limite para a emissão de moedas. No entanto, não era um limite fixo, de forma que tinha a possibilidade de ser aumentado em 20% (CASTRO, 1999). Isso era uma forma de ganhar credibilidade, pois se desvinculava do populismo e gerava confiança por parte da sociedade à nova moeda.

Além disso, outro elemento usado para gerar capital social foi o câmbio. O foco aqui não se refere a uma questão de balanço de pagamentos, mas ao fato de que quando o governo se propôs a manter o real em uma paridade quase fixa, na qual o piso da cotação do real seria igual a um dólar, adotou assim uma âncora cambial. Essa paridade simularia um lastro, nos moldes que já haviam sido usados para controle de inflação na Alemanha na década de 1920 (FRANCO, 1995). Os *policy makers* vinculavam, assim, o plano à credibilidade da moeda estrangeira trazendo para a moeda nacional também a estabilidade da qual a moeda norte-americana gozava. Dessa forma, bastava que a proposta da paridade quase fixa do câmbio fosse levada adiante por parte do Banco Central, sendo um fato crível por parte dos agentes econômicos.

No que se refere às categorias sociais, da parte dos trabalhadores sindicalizados também havia uma maior compreensão de que a estabilização era necessária. Quando, na segunda fase do Plano Real, os salários foram ajustados de acordo com a URV, as tentativas de greves não deram muito resultado. Isso foi diferente no caso do Plano Cruzado que se deu num momento de pressão sobre um aumento real, de forma que se entendia que os salários precisavam ser ajustados pelo pico e não pela média (BRESSER-PEREIRA, 1994). Dessa forma, a fixação prévia dos salários em URV antes da mudança de moeda possibilitou que não houvesse a defasagem do ajuste entre os salários que se deu nos outros planos, o que gerava insatisfação e pressão por reajustes por parte dos empregados (MOLLO; SAAD-FILHO, 2001). Ainda, antes da conversão monetária, de modo a não gerar insatisfação, foi possível para o trabalhador optar por receber o salário no valor em URV ou então da forma que estava previamente combinado em cruzeiros (CASTRO, 1999). Tais elementos contribuíram para atenuar o conflito distributivo e possibilitaram o crescimento da confiança na nova moeda que estava sendo desenhada.

No que diz respeito aos empresários, a mudança no contexto internacional teve um impacto que levou a uma mudança de mentalidade, como aponta Lopes e Conceição (2016). Diferente do período do Plano Cruzado, quando o Plano Real teve início já havia sido realizada certa abertura econômica no Brasil e os empresários não focavam tanto em ajuste de preços, mas sim em mais competitividade e produtividade. Isso

abria espaço para a quebra do hábito inflacionário. Além disso, o próprio governo já demonstrava uma mudança no seu comportamento quando foi instituído o Plano de Ação Imediata e o Fundo Social de Emergência.

Para reduzir as incertezas, o governo também procurou fazer ampla comunicação de como seria a expansão monetária e tentava convencer a sociedade que as autoridades públicas estariam dispostas a fazer também a sua parte, realizando um ajuste fiscal (BRESSER-PEREIRA, 1994). Dessa forma, tentava usar mais meios para conseguir a confiança da população e quebrar, assim, o padrão enraizado na sociedade que resultava numa situação de conflito por ajustes descoordenados de preços, em busca da sobrevivência financeira na economia. Sendo assim, foi possível concretizar o Plano Real, em certo aspecto, porque o governo procurou construir capital social, considerando o contexto social em que a população estava embebida.

Para isso, o efeito retórico foi de grande importância, com vários pronunciamentos sendo feitos em cadeia nacional de rádio e TV, em que cada detalhe semântico era considerado, buscando trabalhar dentro da montanha de experiências do público, em sincronia com suas crenças, valores e regras de conduta. Um elemento que ilustra isso é que o então ministro da fazenda Fernando Henrique Cardoso, sabendo que a população temia a palavra “choque”, muito utilizada nos planos anteriores, procurou não usá-la e desvinculou do Plano Real qualquer atitude que pudesse remeter a um tipo de política traumática (BRESSER-PEREIRA, 1994). A retórica do governo era enfatizar que o combate à inflação seria sem congelamento, sem confisco e sem *tablita*, mas que o plano funcionaria como um processo, que precisaria da adesão do Congresso e principalmente da sociedade, sendo uma forma democrática de estabilização, com comprometimento com o ajuste das contas públicas.

Castro (1999) comenta sobre a importância de que no Plano Real os *policy makers* já começaram a anunciar uma maior disposição de controle dos gastos, antes mesmo da reforma monetária, o que agregou também em termos de capital social. Além do mais, havia ainda a proposta de dar independência ao Banco Central, o que servia para mostrar que o governo não mais financiaria seus gastos por meio de expansão monetária, proposta que, na realidade, acabou não se concretizando. A ideia de uma âncora monetária proposta, como já foi mostrada acima, foi amplamente divulgada, mas na prática durou apenas três meses e o seu limite foi extrapolado (CASTRO, 1999). Assim, o Plano Real se baseou em um discurso de encabeçar reformas administrativas que seriam necessárias para reestruturação do Estado, mas sem que tais reformas viessem a

acontecer antes da estabilização monetária (IANONI, 2009). Apesar desses elementos que na prática não se concretizaram como o anunciado, o governo conseguiu passar para os agentes uma imagem de compromisso com os ajustes, tanto fiscais quanto monetários, e de competência técnica para levar adiante o que se esperava. Conseguiu, assim, romper com a imagem negativa dos planos de estabilização fracassados, gerando capital social junto à população, o que implicava em uma retomada de confiança na instituição que garantia a nova moeda, ou seja, no próprio governo.

O momento político também não pode ser desconsiderado. Havia um contexto político mais estável do que nos planos anteriores e mais aberto ao ajuste fiscal (BRESSER-PEREIRA, 1994). A sociedade tinha um desejo crescente por soluções no campo da economia, principalmente no que se refere ao tema da inflação, que era maior do que a demanda por políticas de combate direto à miséria (FOLHA DE S. PAULO, 1994). A aceitação do Plano Real pode ser ilustrada pela intenção de votos do então candidato a presidente Fernando Henrique Cardoso, que havia estado na linha de frente na implantação do plano. Quatro dias após o fim da URV e início da circulação do Real, a intenção de voto para o ex-Ministro da Fazenda já subia nas pesquisas eleitorais. A ascendência na intenção de votos nele se dava principalmente entre aqueles que tinham poder de influenciar preços e salários, entre o grupo de empregadores e os grupos nos quais se inserem os empregados com registro profissional (CLT)(MENDES; VENTURI, 1994).

Como observado por Lopes e Castro (2016 p.168):

[A]s políticas de estado e as novas regras acabaram se enraizando na sociedade. Enfim, no Plano Real, as normas formais tiveram aderência aos hábitos. A reforma monetária, a sobrevalorização do Real em relação ao dólar, o novo ambiente macroeconômico, a estratégia das autoridades de serem mantidas duas moedas circulando, entre outras, impactaram nos agentes restringindo seu ímpeto inflacionário.

Nesse sentido, um elemento particular do processo de controle da inflação no Brasil, conforme descrito por Castro (1999), é que o padrão da estabilização não se enquadra dentro do que expõe a teoria das expectativas adaptativas, nem das expectativas racionais, e tampouco de expectativas bayesianas. Disso é possível entender que a questão da confiança e da quebra do hábito inflacionário vai além de uma ideia de impacto das expectativas de um período no efeito da inflação no período seguinte.

O sucesso do Plano Real teve como suporte também outros elementos tradicionais no combate a inflação, por exemplo, a presença de reservas internacionais que possibilitaram a garantia do lastro do real com

o dólar, e a abertura comercial que diminuía o poder de estabelecer preços de monopólios e oligopólios internos ou que ajudavam a conter as pressões de demanda após a estabilização. Não pode se negar que o problema do déficit público não controlado, reconhecido tradicionalmente como fator de pressão inflacionária, também foi atacado pelos administradores públicos durante o plano (CASTRO, 2005). O presente trabalho não tenta desconsiderar a importância desses elementos no processo de estabilização. Não se defende aqui uma heterodoxia da heterodoxia, querendo dizer que o controle da inflação foi realizado somente por meio da confiança ou de um efeito psicológico, mas sim de que a estabilização feita deu grande ênfase em fatores socioeconômicos que não pode ser desconsiderados na análise econômica.

CONCLUSÃO

Os indivíduos estão embebidos em um ambiente composto não só por elementos econômicos, mas o seu contexto abrange também fatores históricos, sociais, políticos e psicológicos, que também precisam ser levados em conta na formulação de políticas econômicas. A estabilização do processo inflacionário, que se verificou no Brasil nos anos 1980 e 1990, precisou levar em consideração aspectos que vão além dos mecanismos tradicionais de combate à inflação.

Um dos elementos centrais para a estabilização foi romper com o hábito inflacionário. Mas para isso os *policy makers* precisaram também estar comprometidos com o combate à inflação, de forma que o próprio governo rompia, na medida em que a estrutura de poder permitia, com o hábito inflacionário. Assim, precisaram ganhar capital social junto ao público e adotar uma política que não gerasse grandes incertezas, de forma que a confiança na sociedade abrisse espaço para uma nova regra de conduta.

A capacidade retórica e a credibilidade política da equipe tiveram grande influência na criação de capital social junto às instituições do sistema monetário nacional. Dessa forma, o Plano Real foi capaz de desconstruir elementos essenciais na montanha de experiências da sociedade brasileira no que diz respeito ao comportamento monetário. A URV foi uma ferramenta de grande importância para isso, pois conseguiu ser a base para a construção de um novo hábito que não incorporasse a memória inflacionária em uma nova moeda.

Isso proporcionou a segurança necessária para estabelecer uma maior sincronia no ambiente econômico, de modo que os agentes não mais precisavam propagar a inflação, por meio de ajustes de preços e salários, podendo atuar sem prejuízo na economia. Nesse novo contexto, o ferramental tradicional de combate à inflação, como o controle da emissão de moeda, a ampliação da oferta de bens pela facilidade de importações, uma maior tentativa de controle do gasto público, entre outros, puderam ser eficazes na estabilização dos preços na economia brasileira.

REFERÊNCIAS

ARIDA, P.; LARA-RESENDE, A. Inflação inercial e reforma monetária. In: ARIDA, P. (Org.). **Inflação zero**: Brasil, Argentina, Israel. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos. A economia e a política do Plano Real. **Brazilian Journal of Political Economy**, São Paulo, v. 14, n. 4, p. 129-149, out./dez. 1994.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; NAKANO, Yoshiaki. Política administrativa de controle da inflação. **Brazilian Journal of Political Economy**, São Paulo, v. 4, n. 3, p. 105-125, jul./set. 1984.

CASTRO, L. História precoce das idéias do Plano Real. 1999. 192 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 1999.

CASTRO, Lavínia Barros de. **Esperança, frustração e aprendizado**: a história da Nova República (1985-1989). Economia brasileira contemporânea. Rio de Janeiro: Elsevier, p. 116-140, 2005.

DAVIS, John B. The conception of the socially embedded individual. In: DAVIS, John, B. **The Elgar Companion to Social Economics**. Cheltenham, UK: EE Elgar, 2008. p. 92-105.

DAVIS, John B.; DOLFSMA, Wilfred. Social economics: an introduction and a view of the field. **The Elgar Companion to Social Economics**, Cheltenham, p. 1-7, 2008.

DOLFSMA, Wilfredo. The mountain of experience: how people learn in a complex, evolving environment. **International Journal of Social Economics**, v. 29, n. 8 p. 675-684, ago. 2002.

DOLFSMA, Wilfred; VERBURG, Rudi. Structure, agency and the role of values in processes of institutional change. **Journal of Economic Issues**, v. 42, n. 4, p. 1031-1054, 2008.

DUGGER, William M. Social economics: one perspective. **Review of Social Economy**, v. 35, n. 3, p. 299-310, 1977.

ELSNER, Wolfram. Social Economics and Evolutionary Institutionalism Today: Theoretical Components and “Heterodox” Convergence in a Socio-Economic Perspective. In: FORUM FOR SOCIAL ECONOMICS, 2017, New York. **Proceedings...** New York: Routledge, 2017. p. 52-77.

FICHER, Stanley [1987]. The Israeli Stabilization Program, 1985-1986. **The American Economic Review**, v. 77, n. 2, p. 275-278, maio 1987.

- MENDONÇA, Marcelo. Maioria quer solução para economia. **Folha de S. Paulo**, São Paulo, jan. 1994. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/fsp/1994/1/16/brasil/17.html>>. Acesso em: 6 jul. 2018.
- FRANCO, Gustavo. O Plano Real e outros ensaios. Rio de Janeiro, F. Alves, 1995.
- GRANOVETTER, Mark. Economic action and social structure: The problem of embeddedness. **American journal of sociology**, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- HODGSON, G. M. Institutions and individuals: interaction and evolution. **Organization Studies**, Thousand Oaks, v. 28, n. 1, p. 95-116, 2007.
- IANONI, Marcus. Políticas Públicas e Estado: o Plano real. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, São Paulo, n. 78, p. 143-183, 2009.
- INGHAM, Geoffrey. Money is a Social Relation. **Review of Social Economy**, v. 54, n. 4, p. 507-529, 1996.
- KILLERBY, Paul; WALLIS, Joe. Social capital and social economics. In: FORUM FOR SOCIAL ECONOMICS, 2002, New York. **Proceedings...** New York: Taylor & Francis Group, 2002. v. 32. p. 21-32.
- LOPES, F. **O choque heterodoxo**: combate à inflação e reforma monetária, Rio de Janeiro: Campus, 1986.
- LOPES, Herton Castiglioni; CONCEIÇÃO, Octavio Augusto Camargo. A inflação e os Planos Cruzado e Real: uma interpretação institucionalista. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 25, n. 1, p. 147-172, jan./abr. 2016.
- LUTZ, Mark A. An essay on the nature and significance of social economics. In: LUTZ, Mark A. **Social economics**: retrospect and prospect. Dordrecht: Springer, 1990. p. 407-442.
- MENDES, Antonio Manuel Teixeira; VENTURI, Gustavo. Eleição presidencial: o Plano Real na sucessão de Itamar Franco. **Opinião Pública**, Campinas, v. 2, n. 2, p. 59-72, dez. 1994.
- MOLLO, Maria de Lourdes R.; SAAD-FILHO, Alfredo. Reconhecimento Social da Moeda: Observações Sobre a Inflação e a Estabilização de Preços no Brasil. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 21, n. 2(82), p. 206-225, abr./jun. 2001.
- NOOTEBOOM, Bart. Social capital, institutions and trust. **Review of Social Economy**, v. 65, n. 1, p. 29-53, 2007.
- ROS, Jaime. Inflação e estabilização da economia mexicana. In: BACHA, E. **O Plano Real e outras experiências internacionais de estabilização**. Brasília: IPEA/CEPAL, 1997. p. 75-99.
- ROXBOROUGH, Ian. Inflação e pacto social no Brasil e no México. **Lua Nova: Revista de Cultura e Política**, São Paulo, n. 25, p. 197-224, abr. 1992.

SAVIOLI, Marco; PATUELLI, Roberto. Social Capital, Institutions and Policymaking. **Quaderni**: Working Paper, n. 1070, jun. 2016. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2792161>. Disponível em: <<https://ssrn.com/abstract=2792161>>. Acesso em: 4 jul. 2018.

SIMONSEN, Mário Henrique. **Inflação**: gradualismo x tratamento de choque. Rio de Janeiro: APEC, 1970.