

Competição perfeita e preços flexíveis em Keynes*

Charles B. Garrison**
Vernon E. Roddy***

Este artigo trata da questão de se a economia novo-keynesiana é efetivamente compatível com as idéias fundamentais de Keynes. Em particular, o elemento essencial da agenda de pesquisa novo-keynesiana é explicar por que os preços nominais não são flexíveis. A ferramenta neokeynesiana que parece indispensável na explicação da rigidez nominal é a competição imperfeita nos mercados de bens. No entanto Keynes (1936), em **A Teoria Geral**, é amplamente interpretado como construindo um sistema que não depende nem de competição imperfeita nem de preços nominais inflexíveis (ver, por exemplo, Davidson, 1992; e Tobin, 1992). Na **TG**, Keynes raramente menciona a possibilidade de imperfeições no mercado de bens ou a possibilidade de preços administrados (ou de monopólio) e, quando o faz, é apenas sucintamente e de passagem. Ademais, as contribuições de Joan Robinson (1933) e E. H. Chamberlin (1933), que certamente eram conhecidas por Keynes, nunca são mencionadas na **TG**. Por fim, Keynes, nos Capítulos 19 e 21 da **TG**, explicitamente considera as implicações, para o seu modelo, se mudassem as taxas salariais monetárias e os preços dos bens, deduzindo que tais mudanças não alterariam suas principais conclusões.

Entretanto não está claro que Keynes ou outros economistas usem o termo “flexibilidade” de um modo que esclareça o debate. Acreditamos que é ne-

* Texto traduzido por Homero Severo Passos.

** Professor do Departamento de Economia da Universidade do Tennessee.

*** Cambellsville College.

cessário investigar mais de perto a distinção entre preços flexíveis (flexibilidade nominal) e preços inflexíveis (rigidez nominal), antes que possamos colocar um modelo em uma ou outra classificação. Na Seção 1, perseguimos essa distinção. Na seção 2, tentamos determinar em qual categoria o sistema de Keynes, tal como está apresentado em **A Teoria Geral**, deve ser colocado. Na seção 3, consideramos os últimos artigos de Keynes relevantes para o debate. Na Seção 4, abordamos as implicações da flexibilidade de preços para a possibilidade de que a economia possua tendências autocorretivas e, na seção 5, sumariamos nosso argumento.

1 - A distinção crucial

A contenda deste artigo é a grande confusão que existe no que tange ao significado e às implicações do termo “preços flexíveis”. Propomos que o termo seja aplicado apenas a modelos que satisfaçam dois critérios. Primeiramente, no caso de uma alteração na demanda ou na oferta, que os preços dos bens respondam **imediatamente** ao resultante excesso de demanda ou de oferta. Em tal caso, um declínio na demanda causará um declínio instantâneo dos preços. Em segundo lugar, uma consequência dessa característica é que, se as variáveis reais (produção e emprego) mudarem, elas mudarão apenas porque os agentes respondem a **sinais de preço** [*price signals*]. Nesse segundo critério, o termo “preço” é usado no sentido de que um preço é uma “razão de troca” [*exchange ratio*]. Em decorrência, o segundo critério também poderia ser enunciado do seguinte modo: se as variáveis reais flutuarem, elas mudarão apenas porque os agentes respondem a **sinais de razão de troca** [*exchange ratio signals*]. Em um modelo com um mercado de bens, um mercado de trabalho e um mercado de ativos financeiros, há três razões de troca independentes: **P**, o preço das mercadorias em número de dólares por unidade de mercadorias; **W/P**, a taxa de salário real; e **r**, a taxa de retorno real sobre os ativos financeiros.

Se um modelo satisfaz os dois critérios acima, uma implicação adicional é que os mercados de bens e de trabalho compensar-se-ão [*clear*] continuamente. Por exemplo, se um declínio na demanda leva os agentes a reduzirem sua oferta de bens e de trabalho como resposta a um sinal de preço,

um novo equilíbrio será alcançado, de tal modo que a produção e o emprego serão menores do que no equilíbrio inicial; isto é, ocorre uma recessão.¹

Note-se que, no exemplo acima, o preço nominal dos bens não cai na mesma proporção que a demanda, pois uma parte da queda desta última será absorvida por uma queda na produção. Todavia aplicamos o termo “preços flexíveis” a tal modelo, pois o modelo satisfaz nossos dois critérios de flexibilidade: o preço responde instantaneamente a uma alteração na demanda, e a produção responde apenas a um sinal do preço. Não há “imperfeições de mercado” ou “rigidez nominal” que evite um ajuste total dos preços. É tão-somente a resposta dos ofertantes de bens e de serviços que reduz as quantidades de bens e de trabalho (e, por meio disso, evita um ajuste total dos preços).

Em um modelo de preços flexíveis, o que poderia levar os ofertantes de bens e de trabalho a reduzirem as quantidades ofertadas em resposta a uma queda nos preços? O modelo novo-clássico criado por Lucas (1972, 1973) oferece um exemplo de uma possível razão: no caso de um declínio na demanda agregada que reduza o nível geral dos preços, os agentes interpretam mal um preço mais baixo no seu próprio mercado como sendo um preço relativo mais baixo. Conseqüentemente, no modelo de Lucas, os preços nominais mais baixos só causam uma queda na produção real se “enganam” os ofertantes de trabalho e de bens, fazendo com que pensem que os preços **relativos** estão movendo-se adversamente (LUCAS 1973, p.333).²

Comparemos agora o modelo acima, no qual os preços nominais são flexíveis, com um modelo em que sejam inflexíveis. Para esse propósito, usamos o modelo novo-keynesiano associado com Mankiw (1992), Akerlof e Yellen (1985, 1986) e outros. Nesse modelo, os preços nominais dos bens não respondem imediatamente a um declínio na demanda, devido (a) à existência de competição monopolística nos mercados de bens e (b) ao custo (um “custo

¹ O termo “equilíbrio” é usado no sentido de compensação de mercado [*market-clearing*]; no novo equilíbrio, a demanda por bens novamente será igual à oferta de bens, e a demanda por trabalho será novamente igual à oferta de trabalho.

² O modelo de Lucas é um modelo de equilíbrio competitivo; os novos níveis de produção e de emprego são “equilíbrios” resultantes do fato de que a demanda ainda se iguala à oferta. Isto é, os preços ajustam-se instantaneamente para manter uma contínua compensação de mercado.

discriminado" [*menu cost*]) associado com preços em alteração. Como resultado, um declínio na demanda reduz diretamente a produção; isto é, o declínio na produção **não** é um resultado da reação dos ofertantes de bens e de trabalho a um sinal na razão de troca. Ademais, as firmas reduzem sua demanda efetiva por trabalho em resposta a um declínio na quantidade de produção que elas são capazes de vender. Isto é, uma variável de **quantidade** entra no lado direito da função demanda por trabalho da firma.

Finalmente, o declínio resultante no nível de emprego no modelo novo-keynesiano é involuntário; **não** é devido a os trabalhadores reduzirem voluntariamente sua oferta de trabalho em resposta a um sinal na razão de troca. A consequência é que os novos níveis de emprego e de produção não são níveis de equilíbrio (compensação de mercado [*market-clearing*]). Antes, as firmas estariam dispostas a fornecer um nível mais alto de produção na taxa de salário real prevalecente, e os trabalhadores estariam dispostos a fornecer mais trabalho pelo salário real prevalecente. Um ponto importante relacionado a isso é que esse modelo (sob certas condições) é caracterizado por um efeito "multiplicador", em que uma renda real menor causará uma queda no consumo de demanda. Essa é outra maneira de dizer que a demanda é uma função de uma variável de quantidade.

A suposição novo-keynesiana de competição monopolística e custos discriminados [*menu costs*] não implica que os preços nominais nunca mudem, apenas que eles não mudam imediatamente quando a demanda se altera; isto é, preços nominais mudam infreqüentemente. De fato, os novo-keynesianos, em seus modelos, tentam internalizar a freqüência da mudança de preços, mas isso não altera o fato de que o preço não muda imediatamente no caso de uma alteração da demanda. Desse modo, também não altera nossa aplicação do termo "preços inflexíveis" ao seu modelo. Só porque os preços nominais, em um modelo, por fim mudam (mesmo se o modelo tenta explicar a freqüência de tais mudanças), isso não coloca o modelo no campo dos preços flexíveis. O primeiro critério para qualificar um modelo como sendo de preços flexíveis é que os preços nominais mudem **imediatamente**, como resultado de uma alteração na demanda (ou na oferta).

O conceito de flexibilidade dos preços nominais às vezes está ligado à questão de se uma economia é autocorretiva. No modelo de Lucas de equilíbrio competitivo esboçado acima, a economia é autocorretiva no sentido de que, mesmo se o evento redutor da demanda (digamos, um declínio na taxa de crescimento da moeda nominal) não é revertido, a recessão terminará auto-

maticamente, quando as expectativas dos agentes, no que tange ao nível geral dos preços, se ajustarem ao nível correto. Conseqüentemente, no modelo novo-clássico de Lucas, a economia autocorrig-se, mesmo se as taxas novas e mais baixas de crescimento monetário persistirem, e nenhuma ação governamental é necessária para restaurar a economia a seu nível natural de produção.

Mas o que dizer dos modelos com preços nominais inflexíveis (no sentido esboçado acima)? Eles também vêm equipados com um mecanismo de autocorreção? A resposta não é tão bem delimitada quanto o processo pelo qual a recessão ocorre em tais modelos. No caso do modelo novo-keynesiano, Mankiw (1992) parece aceitar a teoria da taxa natural, segundo a qual a economia retornará ao nível natural de produção tão logo se completarem os ajustes de preços. Entretanto outro proeminente novo-keynesiano, David Romer, escreveu, em co-autoria com Christina Romer, um artigo que nega que, nos movimentos cíclicos efetivos dos negócios norte-americanos, a economia norte-americana seja autocorretiva (ROMER, 1994). Retornaremos a essa questão mais adiante, neste artigo.

2 - A Teoria Geral incorpora preços flexíveis

Na seção 1, as características e implicações de dois modelos (o modelo neoclássico de Lucas e o modelo neokeynesiano) foram esboçadas. O modelo neoclássico foi caracterizado como uma teoria de preços flexíveis, e o modelo neokeynesiano, como uma teoria de preços inflexíveis. O modelo de Keynes é compatível com alguma dessas abordagens?

Neste artigo, argumentamos que a obra de Keynes não é compatível com um modelo de preços flexíveis, quando a flexibilidade nominal é definida como o foi acima. Keynes, em **A Teoria Geral**, não incorporou um mecanismo pelo qual, no caso de um declínio da demanda, os agentes respondam apenas a sinais na razão de troca. Ao invés, Keynes apresenta, nos Capítulos 2 e 3, um modelo no qual a produção cai diretamente devido a um declínio na demanda. Por sua vez, o emprego sofre queda porque a quantidade de produção que as firmas podem vender caiu; isto é, os agentes respondem a sinais de quantidade. Em nenhum dos casos, estão os ofertantes de bens e de trabalho recebendo sinais de razão de troca. Conseqüentemente, não pode ser o caso

de estarem respondendo a tais sinais. Em decorrência, os novos e mais baixos níveis de produção e de emprego não têm por resultado uma compensação de mercado; o nível efetivo de produção será menor que a quantidade que as firmas desejam fornecer, e o nível efetivo de emprego será menor que a quantidade que os trabalhadores desejam fornecer.

Uma propriedade crucial dos modelos de preços flexíveis é que, dados os valores de variáveis exógenas e predeterminadas, a demanda e a oferta dependem **apenas** dos preços e de outras razões de troca. Por exemplo, no modelo novo-clássico de má interpretação dos preços, a demanda de consumo e a oferta de trabalho dependem principalmente do nível de preços observado no próprio mercado do agente, do nível geral de preços esperado e da taxa de juros (BARRO, 1981). Essas razões de troca ajustam-se para manter uma contínua compensação de mercado em tais modelos, de modo que, por exemplo, a demanda por trabalho seja sempre igual à oferta de trabalho. Por outro lado, em **A Teoria Geral**, a demanda de consumo é uma função principalmente de uma **quantidade** — o nível da renda. E na **TG**, Keynes explicitamente sustenta que a economia não está posicionada sobre a curva de oferta de trabalho durante as recessões; em particular, ele argumenta que, diferentemente da teoria novo-clássica, a taxa de salário real excederá a desutilidade marginal do trabalho (KEYNES, 1936, cap. 2).

Mas e o que dizer do tratamento que Keynes dá a salários e preços nominais na **TG**? No Capítulo 2, ele aceita a suposição clássica de que o produto marginal do trabalho diminui, no curto prazo, à medida que o emprego cresce. Ele também aceita o postulado clássico de que o salário real tem que se igualar ao produto marginal do trabalho. A implicação é que, no caso de um declínio na demanda por bens, o resultante declínio no emprego causará um aumento no produto marginal do trabalho. Conseqüentemente, a taxa de salário real tem que cair. Isto é, em uma dada taxa de salário nominal, o nível dos preços nominais tem que cair para manter a taxa de salário real igual ao produto marginal do trabalho. Isso significa que os preços têm que ser considerados como flexíveis no sistema keynesiano?

Nossa resposta é a de que a cadeia de eventos acima descrita não se constitui em flexibilidade nominal. Os dois critérios que estabelecemos para que um modelo seja qualificado como de preços flexíveis são que uma alteração na demanda por bens tem que afetar direta e imediatamente os preços nominais e que qualquer efeito sobre as variáveis reais tem que ocorrer como resultado de uma resposta dos agentes a um sinal na razão de troca,

que, por sua vez, é devido a ajustes nominais. Em **A Teoria Geral**, nenhum desses critérios é satisfeito. Ao invés, Keynes afirma que uma alteração na demanda por bens causa uma queda na produção e que a queda na produção causa uma redução no emprego por parte das firmas. Ele, então, declara que a queda no emprego causa um aumento no produto marginal do trabalho e que, como resultado, o salário real tem que aumentar. Os preços caem apenas de modo a atingir esse aumento no salário real. Assim, não apenas os preços não se ajustam imediatamente quando a demanda muda, mas a **direção de causação** é oposta àquela que é requerida em um modelo de preços flexíveis: Keynes vê o preço mudando como resultado de declínios na produção e no emprego, enquanto, em um modelo de preços flexíveis, a produção e o emprego mudam como resultado de mudanças nos preços. Enunciado de uma maneira um pouco diferente, o emprego muda em resposta a um sinal de quantidade, na visão de Keynes; em um modelo de preços flexíveis, o emprego muda em resposta a um sinal na razão de troca.

A linha de raciocínio acima exposta pode não ser persuasiva aos leitores dos Capítulos 19 e 21 de **A Teoria Geral**, pois, nesses capítulos, Keynes explicitamente leva em consideração as mudanças nas taxas de salário e preços nominais, inferindo que estas não alteram suas conclusões anteriormente alcançadas. Mas, assim como no Capítulo 2, esses capítulos podem ser lidos como querendo dizer que salários e preços respondem apenas a uma mudança nos níveis de emprego e de produção. No Capítulo 21, por exemplo, Keynes (1936, p.295) analisa dois casos em que ocorre uma mudança na quantidade de moeda. No primeiro, considera uma situação em que alguns recursos estão desempregados, mas o produto marginal do trabalho não está diminuindo, e a taxa salarial monetária é rígida. Ele conclui que o efeito de um acréscimo na quantidade de moeda, nessa situação, **não terá efeito algum** sobre os preços, porém o emprego irá aumentar. Certamente, esse é um caso de preços nominais inflexíveis.

Apenas se as condições de oferta são diferentes daquelas supostas no exemplo acima é que Keynes acredita que os acréscimos nos preços nominais acompanham os acréscimos na produção e no emprego. Assim, em seu segundo exemplo, Keynes (1936, p.296) considera uma situação em que o produto marginal do trabalho está diminuindo e a taxa salarial monetária tende a subir antes de o pleno emprego ser atingido. Nesse caso, ele constata que, dado um acréscimo na quantidade de moeda, os preços irão gradualmente subir, à medida que o emprego aumentar. Isso equivale a dizer que as firmas

irão necessitar de um preço mais alto, **pois** “(...) a produção de um dado equipamento está aumentada” (KEYNES, 1936, p. 300). Concluimos que os preços nominais são inflexíveis (segundo a nossa definição), mesmo nesse segundo caso, pois (a) as firmas não aumentam os preços imediatamente como resultado do acréscimo de demanda, mas apenas como um resultado do aumento da produção, e (b) a produção aumenta não em resposta a um sinal na razão de troca, mas porque a quantidade de produção que agora pode ser vendida excede o nível inicial de produção. Essas conclusões são sustentadas pela afirmação explícita de Keynes, na página 302, de que “(...) o nível de preços, dado o estado da técnica e do equipamento, **dependerá** (grifo nosso) (...) parcialmente da escala de produção (...)”.

Agora é possível construir um modelo em que os preços são inflexíveis, mas não dependem da produção. Um exemplo é o modelo sem compensações de mercado (*non-market-clearing*) apresentado por Barro e Grossman (1976, cap.2), em que os salários e os preços nominais são fixos. No modelo desses autores, nem alterações na demanda (oferta) nem modificações no nível de produção causam mudança de preços. Assim, identificamos dois tipos de modelos de preços inflexíveis: um em que preços e salários nominais dependem do nível de produção, e outro em que tais magnitudes nominais são fixas.

3 - Os últimos escritos de Keynes

Os últimos escritos de Keynes fornecem uma evidência ainda mais forte de que ele considerava os preços nominais como inflexíveis. Em seu artigo de 1939, no **Economic Journal**, tentou responder a Dunlop e a Tarshis, cada um dos quais criticara a sua confiança em uma taxa de salário real anticíclica, em **A Teoria Geral**. Tanto Dunlop quanto Tarshis produziram evidências que pareciam provar a não-existência de um salário real anticíclico. No artigo do **EJ**, Keynes levou em consideração a evidência e concluiu que as flutuações no emprego eram independentes da taxa de salário real. De fato, ele afirma que “Se (...) fôssemos fazer qualquer generalização estatística singular, eu preferiria uma que (...) não nos levasse freqüentemente ao erro, se tratássemos os salários reais como substancialmente constantes no curto prazo (uma simplificação muito útil, se justificada)” (KEYNES, 1939, p. 42-43). Se a taxa de salário real é acíclica, Keynes claramente não tinha em mente um processo

pelo qual um declínio no emprego durante uma recessão fosse devido a uma resposta por parte dos trabalhadores a um sinal de razão de troca (salário real).³

A reconsideração de Keynes da questão do salário real é notável por duas outras razões. Em primeiro lugar, ele considerou várias possíveis explicações para o caráter evidentemente acíclico do salário real, e uma das possibilidades que ele cogitou foi “(...) os desdobramentos práticos das leis da competição imperfeita no sistema quase competitivo moderno (...)” (KEYNES, 1939, p. 46). Keynes expressou a visão de que a política de preço do produtor tem em vista “(...) a manutenção dos preços quando a produção cai (...)” (ibid., p. 46) e “(...) evitar que os preços sigam o custo marginal de curto prazo (...)” (ibid., p.47). Se as firmas não diminuem os preços quando o emprego cai, isso poderia explicar por que o salário real não aumentaria. Keynes devotou duas páginas inteiras de seu artigo de 1939 à possível relevância da competição imperfeita e do comportamento de fixação de preços dos produtores. É difícil reconciliar a disposição de Keynes em assinalar um papel possivelmente crucial à competição imperfeita com a visão, que ele acreditava ser essencial, de que seu sistema fosse compatível com a competição perfeita nos mercados de bens.

A segunda razão pela qual a reconsideração de Keynes da taxa de salário real é notável é que ela fornece um exemplo de uma afirmação sua, em um artigo de 1937, no **Quarterly Journal of Economics**, em que não demonstra nenhuma afeição forte às “formas particulares” pelas quais expressara suas

³ É instrutivo notar que Keynes, no Capítulo 20 da **A Teoria Geral**, discute a extensão na qual os preços se elevam quando aumenta a despesa com bens. Ele equaciona a extensão do aumento nos preços com a extensão da queda na taxa de salário real (KEYNES, 1936, p.284). Ou seja, é preciso uma queda no preço para produzir uma queda no salário real, que, por sua vez, é um acompanhamento necessário a um acréscimo no emprego. Mas o argumento de Keynes no artigo do **Economic Journal**, de 1939, em favor de um salário real acíclico removeria qualquer necessidade de uma elevação nos preços quando o emprego se expandisse em resposta a um aumento na despesa com bens. Consequentemente, não vemos a discussão de Keynes das elasticidades, no Capítulo 20, como uma evidência em favor de preços flexíveis.

Também parece haver pouca dúvida de que Keynes, em **A Teoria Geral**, visse o declínio na taxa de salário real como um **resultado** de um acréscimo no emprego, e não o inverso. Por exemplo, nas páginas 17-18, ele afirma que um produto marginal do trabalho em diminuição **governa** os salários reais e que “(...) o emprego aumentando tem que **levar** (...) a uma diminuição do produto marginal e, conseqüentemente, da taxa de salários medida em termos desse produto”.

idéias fundamentais em **A Teoria Geral**. No artigo do **QJE**, ele afirma que, se essas idéias básicas se tornarem familiares e aceitáveis, “(...) o tempo, a experiência e a colaboração de algumas mentes descobrirão a melhor maneira de expressá-las” (KEYNES, 1937, p.212). Parece que Keynes não considerava a competição perfeita como uma dessas idéias básicas (como se evidencia por seu tratamento da competição imperfeita em 1939). O artigo de Keynes de 1937 torna claro que ele considerava suas idéias fundamentais como sendo (a) o papel crucial do investimento no fornecimento do impulso para as flutuações na produção e no emprego, (b) a influência sobre o investimento da incerteza acerca do futuro e (c) a dependência da demanda de consumo de uma variável de quantidade (renda), de tal modo que existe uma relação multiplicadora.

As visões de Keynes sobre o ajuste de preços parecem compatíveis com o modelo novo-keynesiano, no sentido de que os preços dependem da produção em ambos os modelos. No modelo novo-keynesiano, a demanda primeiro reduz a produção, e os preços dos bens são alterados apenas infreqüentemente. Dado o intervalo entre as mudanças de preço que a firma escolheu, a queda na produção fornece a informação, para a firma, de que o nível mais baixo de demanda deve ser levado em conta quando ela finalmente escolher um novo preço.

4 - Uma economia autocorretiva?

Pela nossa definição de preços inflexíveis, ainda é possível que uma economia com preços inflexíveis tenha propriedades autocorretivas. A inflexibilidade dos preços impede que eles se ajustem imediatamente como resultado de uma alteração na demanda, mas admite que eles se afastem como resultado de mudanças em variáveis de quantidade, tais como a produção e o emprego. Conseqüentemente, é possível, como **resultado** de um declínio na produção, que os preços caiam e estimulem a demanda, automaticamente retornando o sistema ao pleno emprego. Note-se que, nesse cenário, primeiro ocorre uma recessão, mas o retorno ao pleno emprego não requer um acréscimo exógeno na demanda, tal como poderia ser providenciado por um estímulo monetário. Ao invés, a demanda seria estimulada devido ao efeito Keynes (pelo qual uma queda nos preços aumenta a oferta real de moeda e, por meio disso, diminui as taxas de juros) e ao efeito Pigou (pelo qual uma queda nos preços aumenta a riqueza real e, por meio disso, estimula a

demanda de consumo). Uma implicação importante dessa linha de raciocínio é que, dada a ausência de preços flexíveis, uma redução no grau de inflexibilidade dos preços estabilizaria a economia real. Isto é, quanto menor o grau de inflexibilidade dos preços, menos severas serão as recessões.

No entanto o efeito de uma redução no grau de inflexibilidade sobre a produção é teoricamente controverso. O próprio Keynes reconheceu que, não havendo uma queda definitiva nos preços, uma redução gradual destes poderia levar a expectativas de declínios adicionais nos preços e a uma postergação da despesa. E Tobin (1992) nota que o efeito Fischer (pelo qual uma queda nos preços afeta adversamente os devedores, que têm uma maior propensão a gastar do que os credores) poderia solapar as influências combinadas dos efeitos Keynes e Pigou. Se uma redução no grau de inflexibilidade dos preços estabilizaria a economia real, parece ser uma questão empírica.⁴

5 - Conclusão

Propomos que a flexibilidade dos preços nominais seja considerada como uma situação em que há alternativas excludentes. Os preços só são flexíveis se respondem instantaneamente a uma alteração na demanda ou na oferta; isso implica que uma alteração na demanda só pode causar uma mudança na produção se os agentes respondem ao sinal de razão de troca resultante. Uma implicação adicional é que o ajuste dos preços nominais manterá uma contínua compensação nos mercados de bens e de trabalho. Um exemplo da concepção de preços flexíveis é o modelo novo-clássico de má interpretação dos preços. Nesse modelo, uma recessão ocorre apenas porque os agentes interpretam mal uma queda nos preços nominais — como sendo um declínio no preço relativo —; em consequência, reduzem a oferta de bens e de trabalho em resposta a um sinal de preço (turbulento).

⁴ David Romer, um novo-keynesiano proeminente, em um artigo em co-autoria com Christina Romer (1994), não encontra nenhuma evidência de tendências autocorretivas na economia norte-americana. Ao invés, os autores acham que um estímulo monetário perto do fim das recessões foi o que causou as recuperações norte-americanas. Ver, também, Chadha (1989) e Delong e Summers (1986).

Os preços nominais são inflexíveis se não respondem instantaneamente a uma alteração na demanda ou na oferta; isso importa que a produção real responda diretamente a uma alteração na demanda ou na oferta, de tal modo que os mercados de trabalho e de bens falham na compensação. Uma implicação adicional é que a demanda se torna uma função de variáveis de quantidade (o que, por sua vez, supõe a existência de um multiplicador). Identificamos, ademais, duas categorias de preços inflexíveis: (a) preços determinados pela produção e (b) preços fixos. Modelos com preços determinados pela produção incluem tanto o sistema de Keynes quanto o modelo novo-keynesiano. Um exemplo do uso de preços fixos é o modelo sem compensações de mercado construído por Barro e Grossman. Nessa visão de inflexibilidade, os preços inflexíveis compreendem um espectro com rigidez completa no extremo.

A distinção entre flexibilidade e inflexibilidade dos preços nominais é importante. Seria uma infelicidade se essa distinção ficasse borrada como resultado de o termo “preços flexíveis” ser usado para descrever modelos que são conceitualmente muito diferentes. Por exemplo, não é incomum que tanto o modelo novo-clássico quanto o modelo de Keynes sejam caracterizados como modelos de “preços flexíveis”. Aparentemente, alguns apoiadores das idéias de Keynes estão relutantes em colocar Keynes na categoria “inflexibilidade”, porque estão preocupados com o fato de que, ao fazê-lo, reduziriam as contribuições de Keynes a um “caso especial” do modelo clássico.

Em certo sentido, o problema é semântico. Talvez os termos “flexível” e “inflexível” devessem ser abandonados, substituindo-os pelos termos “produção determinada pelos preços” e “preços determinados pela produção”. Nesse uso, os modelos novo-clássicos ficariam na categoria “produção determinada pelos preços”, ao passo que os modelos neokeynesianos e o modelo de Keynes ficariam na categoria “preços determinados pela produção”. Nenhuma das categorias seria um “caso especial” da outra, e as diferenças cruciais entre os dois tipos de modelos seriam iluminadas, ao invés de serem obscurecidas.

Se a palavra “flexível” é julgada indispensável no vocabulário da macroeconomia, um esquema alternativo seria permitir que tanto os modelos keynesiano (incluindo os novo-keynesianos) quanto os novo-clássicos sejam classificados como modelos de “preços flexíveis”. Tal esquema de classificação requereria um meio de distinguir os dois tipos de modelos. Uma possibilidade seria rotular os preços nos modelos novo-clássicos como “perfeitamente flexíveis”; e os preços nos modelos keynesianos, como “imperfeitamente flexíveis”. Nesse esquema, preços “perfeitamente flexíveis”

referir-se-iam a modelos do tipo novo-clássico, em que (a) os preços respondem instantaneamente a alterações na demanda ou na oferta e (b) a produção é determinada pelos preços.

Tal classificação teria a possível vantagem de que a “flexibilidade perfeita dos preços” seria associada à “competição perfeita” nos mercados de bens, e a “flexibilidade imperfeita dos preços” seria associada à “competição imperfeita” nos mercados de bens. O esquema também retém o resultado de que o modelo de Keynes e os modelos novo-keynesianos seriam agrupados na categoria “imperfeitamente flexível” (na qual o nível de preço é uma variável endógena). Apenas os modelos em que o nível de preço é exógeno seriam assinalados na categoria “preço inflexível” (rigidez nominal). Nesse esquema alternativo, a agenda de pesquisa da economia novo-keynesiana seria descrita como um esforço para explicar por que os preços não são perfeitamente flexíveis, ao invés de um esforço para explicar por que os preços são inflexíveis.

Bibliografia

- AKERLOF, George, YELLEN, Janet (1985). A near - rational model of the business cycle with wage and price inertia. **Quarterly Journal of Economics**, v.100, suplem., p.823-838. (Suplemento).
- AKERLOF, George, YELLEN, Janet (1986). Introduction. In: AKERLOF, George, YELLEN, Janet, eds. **Efficiency wage models of the labor market**. Cambridge University.
- BARRO, Robert (1981). The equilibrium approach to business cycles. In: BARRO, Robert. **Money, expectations, and business cycles**. New York: Academic Press.
- BARRO, Robert J., GROSSMAN, H. (1976). **Money, employment and inflation**. Cambridge: Cambridge University.
- CHADHA, B. (1989). Is increased price flexibility stabilizing? **Journal of Money Credit and Banking**, v.21, p.481-497, nov.
- CHAMBERLIN, Edward (1933). **The theory of monopolistic competition**. Cambridge: Harvard University.
- DAVIDSON, Paul (1992). Would Keynes be a new Keynesian? **Eastern Economic Journal**, v.18, p.449-462, fall.

- DELONG, J. B., SUMMERS, L. H. (1986). Is increasing price stability stabilizing? **American Economic Review**, v.76, p.1031-1044, dec.
- KEYNES, J. M. (1936). **The general theory of employment, interest, and money**. London: MacMillan.
- KEYNES, J. M. (1937). The general theory of employment. **Quarterly Journal of Economics**, v.51, p.209-223, feb.
- KEYNES, J. M. (1939). Relative movements of real wages and output. **Economic Journal**, v.49, p.34-51, mar.
- LUCAS, Robert (1972). Expectations and the neutrality of money. **Journal of Economic Theory**, v.4, p.103-124, apr.
- LUCAS, Robert (1973). Some international evidence on output inflation trade-offs. **American Economic Review**, v.63, n.326-334, jun.
- MANKIW, N. Gregory (1992). The reincarnation of Keynesian economics. **European Economic Review**, v.36, p.559-565, apr.
- ROBINSON, Joan (1933). **The economics of imperfect competition**. London: MacMillan.
- ROMER, Christina, ROMER, David (1994). What ends recessions? **NBER Macroeconomics Annual**, v.9, p.13-57.
- TOBIN, James (1992). And old Keynesian counterattacks. **Eastern Economic Journal**, v.18, p.387-400, fall.

Abstract

This paper addresses the issue of whether the "new Keynesian" idea that imperfect competition in goods markets is indispensable in explaining nominal rigidities (inflexible prices) is actually compatible with Keynes' fundamental ideas. In order to solve the question we propose two clear-cut criteria for the use of the term "flexible price": prices must respond immediately to a shift in demand, and output must respond only to a price signal. By these criteria, the new Keynesian model may be classified as "inflexible-price", whereas the new classical model as "flexible-price". This paper argues that the work of Keynes is not compatible with a flexible-price model when nominal flexibility is defined as above.