

Amadeo, Edward; Camargo, José Marcio

Working Paper

Liberalização comercial, distribuição e emprego

Texto para discussão, No. 273

Provided in Cooperation with:

Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro

Suggested Citation: Amadeo, Edward; Camargo, José Marcio (1992) : Liberalização comercial, distribuição e emprego, Texto para discussão, No. 273, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), Departamento de Economia, Rio de Janeiro

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/186519>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

PUC- RJ

TEXTO PARA DISCUSSÃO

No. 273

LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL, DISTRIBUIÇÃO E EMPREGO

EDWARD J. AMADEO
JOSÉ MARCIO CAMARGO

JANEIRO 1992

Liberalização Comercial, Distribuição e Emprego

E. J. Amadeo e J. M. Camargo

**Departamento de Economia
Pontifícia Universidade Católica
Rio de Janeiro, BRAZIL**

Janeiro 1992

Liberalização Comercial, Distribuição e Emprego

1. Introdução

A economia brasileira caracteriza-se hoje por três medidas que, computadas em conjunto, dariam origem a um dos piores índices de performance estrutural do mundo: estagnação, inequidade distributiva e pobreza. É natural portanto que nos perguntemos sobre os reflexos das novas diretrizes de política previstos para os próximos anos sobre a distribuição de renda e a geração de empregos. Este trabalho dedica-se a responder parte destas perguntas relativas às mudanças na política industrial, e em particular, à liberação comercial.

O trabalho começa com duas seções que se poderia dizer abordam aspectos da economia política da liberalização comercial. A seção 2 trata dos motivos para o estabelecimento de práticas protecionistas e dos custos sociais resultantes destas práticas. A seção 3 examina a relação entre conflito distributivo e proteção, buscando destacar a formação de coalizões defensivas entre agentes que, em outras instâncias, têm interesses antagônicos. Na seção 4 aplicamos parte dos conceitos e idéias desenvolvidas nas seções anteriores ao caso brasileiro, examinando os efeitos distributivos da estrutura de proteção prevalente até fins da década de 80, e as possíveis alterações ao longo dos 90. A seção 5 discute através de um modelo macroeconômico, os cenários a respeito dos efeitos da liberalização sobre a distribuição funcional da renda e o nível de demanda agregada e emprego. A seção 6 apresenta as principais conclusões, com ênfase nas seções 4 e 5.

2. Motivos e Custos do Protecionismo

Os modelos de comércio internacional reivindicam a superioridade do livre mercado sobre esquemas protecionistas. Naturalmente porém, face a imperfeições do mercado e custos de transação, é possível, como base nestes mesmos modelos, encontrar argumentos do tipo 'second-best' que justifiquem medidas de proteção. Práticas monopolistas ou oligopolistas nos mercados de bens ou fatores, no exterior ou no mercado doméstico, por exemplo, impossibilitam que o resultado 'first-best' seja obtido, e legitimam a adoção de políticas de intervenção no comércio internacional. ¹

Ainda que os modelos tradicionais dêem ênfase à eficiência, os aspectos distributivos são fundamentais na discussão sobre políticas comerciais. De fato, como procuramos mostrar ao longo das seções que se seguem, eles são em grande medida decisivos pois as alterações na distribuição de renda oriundas de mudanças nas políticas comerciais mobilizam os agentes econômicos que passam a tentar interferir no processo decisório. Neste sentido, a política comercial resulta da barganha entre grupos sociais e setores produtivos.

Mesmo os modelos mais simples permitem ilustrar a importância do conflito distributivo entre ganhadores e perdedores com a liberalização comercial na definição do padrão de comércio em um país. A seguir dois exemplos.

Na variedade de modelos Heckscher-Ohlin, os fatores com mobilidade são indiferentes quanto à política comercial pois sua

¹ Ver Hillman (1989, pp. 8-18) para uma elaboração destes temas.

remuneração independe da estrutura setorial da produção. Para os fatores fixos, ou fixos pelo menos no curto prazo --como de fato o são o capital e um segmento da força de trabalho-- a mudança na política comercial pode levar a ganhos e perdas de renda. A liberalização prejudica os fatores específicos de uma indústria que perdem os rents derivados da proteção. Isto faz com que estes fatores ou agentes favoreçam e se empenhem em pról de esquemas de proteção.

O segundo exemplo diz respeito a um mundo com duas mercadorias cujos preços estão dados no mercado internacional; e um país, totalmente fechado para o comércio com o resto do mundo, em que a distribuição das duas mercadorias entre os habitantes é aleatória. Assim, dadas as preferências dos habitantes, é determinado o preço relativo de equilíbrio entre as duas mercadorias no país. Este preço, a não ser por enorme coincidência, difere do preço internacional. Em uma situação como esta, a liberalização do comércio, beneficiaria uma parte dos habitantes e prejudicaria outra parte. Os beneficiários seriam aqueles que possuem a mercadoria com preço relativo maior no mercado internacional que no mercado doméstico; os demais seriam perdedores.

Se a oportunidade de transacionar com o resto do mundo permitir ganhos agregados --de modo que a renda nacional seja maior-- é possível criar-se esquemas redistributivos em que todos os habitantes saiam ganhando com a liberalização do comércio. Em princípio, os beneficiados têm um incentivo para repartir com os perdedores seus ganhos com o comércio. Os perdedores, desde que bem recompensados, têm também razões para preferirem a

liberalização. Nestas circunstâncias, o livre comércio seria superior ao sistema autárquico.

O impedimento à adoção do livre comércio nesta situação pode estar associado à existência de custos de transação para a identificação e operacionalização do esquema de redistribuição. Se estes custos são demasiado elevados, os perdedores têm interesse em barrar qualquer iniciativa liberalizante. Mesmo não sendo altos os custos, pode haver por parte dos perdedores potenciais receio de que o esquema acordado não venha a ser implementado, ou se implementado, haja sonegação por parte dos ganhadores.

Estes são apenas simples exemplos em que questões distributivas afetam a escolha da política comercial. Na seção 3 examinamos com mais detalhes o modo como, a partir do conflito distributivo entre ganhadores e perdedores com a liberalização comercial, formam-se coalizões bloqueadoras de grupos que, em outras circunstâncias, poderiam inclusive inclusive interesses conflitantes.

Independente dos fatores que levam a práticas protecionistas, o fato é que elas tendem a engendrar ineficiência, e neste sentido podem comprometer o crescimento econômico. O protecionismo cria nichos legislativos e burocráticos dedicados à geração de regras e administração dos esquemas. Afora isto, muitas das decisões sobre liberação de licenças para importar, isenções fiscais, etc. são tomadas por órgãos relativamente autónomos. Tudo isto contribui para o aparecimento de lobbies especializados em obter vantagens junto a estes nichos. O esforço humano dedicado por burocratas e lobbistas em suas atividades é improdutivo do ponto de vista social, sendo por isto uma fonte de ineficiencia.

Outras fontes de ineficiência da proliferação de práticas protecionistas são a desinformação e incerteza que criam por um lado, e a ausência de critérios globais por outro. Isto é tão mais verdadeiro quanto maiores a descentralização e autonomia dos órgãos decisores. A descentralização e autonomia fazem com que as regras nem sempre sejam consistentes entre si, ou consistentes com uma estratégia global. Imagine-se que uma agência decisora isente uma indústria das tarifas de importação afim de tornar suas exportações mais competitivas, mas outra agência resolva reduzir os incentivos creditícios desta mesma indústria. A ausência de consistência gera sinais distorcidos com efeitos deletérios sobre a decisão de investimento e produção da indústria. Por outro lado, a setorialização das decisões reduz o grau de aderência à estratégia global com óbvios efeitos sobre a alocação dos recursos públicos e a eficácia da política econômica.

A taxa de investimentos também é afetada pela proteção na medida em que a competitividade das empresas depende dos custos dos bens de capital. Se o setor de bens de capital é protegido o custo do investimento para a empresa doméstica tende a ser superior àquele da concorrente internacional.

Por último cabe mencionar os efeitos da proteção sobre os incentivos dos produtores para tornar suas mercadorias mais competitivas. Os investimentos em novas técnicas e produtos e na formação da força de trabalho tendem a ser menores nas indústrias mais protegidas. Quando este é de fato o caso, os consumidores são prejudicados no curto prazo, e o desempenho da indústria fica comprometido no longo prazo principalmente em um cenário de queda na proteção.

Os argumentos apresentados acima parecem suficientes para justificar a adoção de políticas liberalizantes. Para sumariar, a liberalização tende a gerar ganhos de eficiência por aumentar o poder de compra dos consumidores finais, reduzir os desperdícios associados ao esforço humano dedicado à administração das agências decisoras e atividades de lobbie e rent-seeking, reduzir os custos e melhorar a qualidade dos investimentos, e ensejar incentivos para investimentos em tecnologia e formação da força de trabalho.

3. Protecionismo e Distribuição da Renda

A regulação governamental das atividades econômicas tem um forte conteúdo redistributivo. No caso do comércio internacional isto é particularmente verdade: as barreiras à importação, os regimes especiais de importação e os incentivos creditícios e fiscais à exportação atuam sobre a alocação de recursos públicos, e o poder de mercado e vantagens competitivas dos agentes privados.

Em nome de um projeto nacional ou regional de desenvolvimento, alguns setores são escolhidos para beneficiarem-se de proteção tarifária ou administrativa contra a concorrência internacional, obterem licenças especiais de importação, crédito subsidiado ou isenção fiscal. Os subsídios de modo geral implicam um imposto negativo para os grupos beneficiados que devem ser financiados por mais impostos pagos pelos demais contribuintes ou por crescimento da dívida pública. Significam portanto uma redistribuição de renda da sociedade para os setores subsidiados.

Por outro lado, as licenças especiais de importação bem como barreiras não tarifárias à importação dão aos setores

beneficiados melhores condições competitivas que se traduzem em poder de mercado e rents econômicos. De forma indireta portanto há uma redistribuição de renda dos consumidores para as empresas com acesso a licenças e proteção administrativa.

Talvez o ponto mais sutil sobre a relação entre regulação do comércio e distribuição diga respeito ao aparecimento de alianças entre grupos que em outras circunstâncias têm interesses antagônicos. Trata-se da aliança entre capital e trabalho no âmbito de uma mesma indústria ou setor que goza de tratamento preferencial.

Em um certo sentido, trabalhadores, gerentes e acionistas entram em um processo de barganha sobre a divisão dos rents gerados em uma firma. Os três grupos de agentes têm capacidade de afetar o desempenho da empresa e incorrem em custos para transferirem-se para outra empresa ou setor. Logo, existe um incentivo para, através da cooperação entre eles, melhorar o desempenho da empresa. Os rents gerados são entretanto divididos entre todos os agentes envolvidos e não apenas os acionistas, como resulta do modelo neoclássico. ²

O que fazem a proteção e demais instrumentos de regulação é aumentar os rents a serem divididos. Se há de fato divisão dos rents, trabalhadores, gerentes e acionistas têm interesse na manutenção do tratamento preferencial.

O quadro a seguir compõe uma matriz social dos favorecidos e desfavorecidos com três instrumentos de regulação do comércio: as barreiras tarifárias e não-tarifárias à importação, os regimes

² Ver Aoki (1984) para um desenvolvimento destas idéias.

especiais de importação e os incentivos fiscais e creditícios à exportação.

Regulação e Distribuição		
	Favorecidos	Desfavorecidos
Barreiras à importação	Capital e trabalho nas indústrias favorecidas	Consumidores e compradores de insumos das indústrias protegidas
Regimes especiais de importação	Importadores preferenciais	Capital e trabalho nas indústrias que competem com importações
Incentivos à exportação	Exportadores	Contribuintes

A liberalização, ao tentar reduzir e uniformizar os instrumentos de administração do comércio internacional afeta assimetricamente os agentes mencionados no quadro. Os setores favorecidos pela regulação reagem contra as medidas dando origem a uma barganha política sobre o timing e amplitude do processo de liberalização.

Cabe aos legisladores e administradores públicos administrar a barganha entre grupos interessados na regulação do comércio internacional. Entre os modelos sobre a administração de conflitos deste tipo, privilegiamos o que vê nos administradores públicos e políticos agentes que procuram maximizar seus ganhos políticos a partir do peso dos apoios e repúdios associados a cada medida. Isto não significa que os políticos e burocratas não tomam

em conta agendas políticas ou partidárias nem convicções pessoais, mas apenas que, ademais, buscam maximizar o apoio político de suas decisões.\³

Tomemos o caso da redução e uniformização das barreiras à importação: perdem os trabalhadores, gerentes e acionistas dos setores até então protegidos e ganham os consumidores e compradores de insumos das empresas protegidas. No caso de uma democracia direta em que a decisão se dá por via de um plebiscito e cada cidadão tem um voto, como observa Hillman (1989, p. 43), a ingerência dos administradores públicos é reduzida (eles podem no máximo manipular as informações ao longo da campanha) e os legisladores (políticos) não têm qualquer papel.

No caso da redução das barreiras à importação de um produto específico, as chances de sucesso são grandes pois os consumidores, em maior número que os agentes associados à indústria protegida, têm interesse na liberalização. Se a liberalização é generalizada, o resultado é menos cristalino pois o voto dos consumidores será ponderado pelo interesse específico de cada um. Se a economia produz apenas bens comercializáveis (de modo que todos os consumidores participam também da produção de bens protegidos), e há expectativa generalizada de perda de competitividade, é possível que a liberalização não passe. Mas se apenas uma pequena parcela dos agentes estão associados às empresas protegidas, de novo, a vantagem quantitativa dos consumidores prevalecerá no resultado do plebiscito.

O exemplo da democracia direta não se aplica na grande maioria dos casos. O caso mais frequente é a democracia

³ Ver Amadeo & Banuri (1991) e Hillman (1989, pp. 25-27).

representativa em que os políticos votam em nome da população. Neste caso, a vantagem quantitativa dos beneficiados pela liberalização nem sempre é decisiva. A ação de lobbies atuando em nome de pequenos grupos que têm muito a perder com a liberalização pode render mais benefícios para os políticos que os custos de renunciarem a seus compromissos com o consumidor-eleitor. Os ganhos da liberalização para o consumidor final podem ser pequenos, ou desconhecidos, o que dificulta a adesão a qualquer movimento organizado de pressão. Além disto, há aqui uma situação em que a tendência a atuar como free-rider do lado dos consumidores é maior que do lado dos agentes-produtores. As perdas para estes últimos podem ser enormes, e sendo um grupo relativamente pequeno, torna-se mais fácil para os líderes cobrarem contribuição para a campanha. Já os consumidores, em número muito maior e ganhos individuais relativamente menores, têm forte incentivo a evitar os custos da organização e mobilização, na suposição de que sua participação é desprezível para o resultado final.

Estes argumentos levam a crer que os agentes-produtores em geral têm uma ação coletiva mais eficaz que os consumidores, tornando a liberalização comercial um emaranhado de barganhas entre grupos específicos e o governo, com pequena participação dos consumidores. Os grupos tentam preservar tanto quanto possível os instrumentos de proteção de suas respectivas indústrias.

A ação de grupos específicos, afetados diretamente pela mudança no padrão de regulação, passa a ser fundamental na análise dos processos de liberalização. Por conta disto, passamos a seguir a examinar em detalhe o modelo de 'demanda por proteção' de

Wallerstein (1987) que chama atenção para os incentivos à coalizão entre acionistas (ou empregadores) e trabalhadores para barrar a redução das barreiras à importação de uma indústria específica. A importância deste modelo está em destacar o interesse comum que une empresas e trabalhadores de uma mesma indústria diante da ameaça da liberalização. O argumento principal está em que a proteção aumenta o nível de emprego, lucros e salário real e por isto gera uma coalizão entre empresas e trabalhadores a seu favor.

O modelo parte da hipótese de que a firma representativa de uma indústria maximiza lucros (h):

$$h = R(p,L) - wL$$

onde R = receitas de vendas, p = preço do produto, L = nível de emprego, e w = salário nominal. O sindicato maximiza a renda esperado dos filiados. Toma-se N como o número de filiados e r como o salário de reserva dos trabalhadores, isto é, o rendimento que teriam se não estivessem empregados. Supõe-se que a probabilidade de um trabalhador representativo estar empregado é dada por $t = t(L/N)$, isto é, uma função positiva do nível de emprego. Assim, quanto maior o nível de emprego, menor a probabilidade de um trabalhador ser demitido. Assim, a renda esperado do trabalhador é dada por:

$$u = tw + (1-t)r$$

Supõe-se que a empresa e o sindicato cooperam de modo a maximizar suas respectivas funções objetivos. A receita de vendas

deve ser dividida entre empresa e trabalhadores, o que significa que os interesses são, em princípio, antagônicos. A firma deve levar em conta os interesses do sindicato que tem seu poder de barganha assegurado pela capacidade de controlar a oferta de trabalho e a existência do salário de reserva. A solução cooperativa gera um resultado eficiente no sentido de que as oportunidades de ganho mútuo serão esgotadas na negociação. Para obter a solução cooperativa, supõe-se que a firma maximiza seus lucros com a restrição de que a renda esperada dos trabalhadores é no mínimo igual a uma constante c . A maximização dá origem à seguinte condição:

$$R_L - w + (w - r)(dt/dL)(L/t) = 0$$

Fazendo $t(L/N) = L/N$ --a probabilidade de emprego é igual à taxa de emprego--, tem-se que $dt/dL = 1/N$ e $(dt/dL)(L/t) = 1$, e a condição de maximização passa a ser

$$1. \quad R_L = r$$

ou seja a firma empregará trabalhadores como se estivesse pagando o salário de reserva. O salário de fato pago a cada trabalhador empregado será maior que o salário de reserva, e dependerá dos rents apropriados pela firma.

Os ganhos da negociação (G) são dados pela diferença entre o que recebem trabalhadores e empresa na situação de acordo e o que receberiam na situação de ausência de acordo:

$$G = N (u - r) + (h - 0)$$

O equilíbrio de Nash para a divisão dos ganhos entre empresa e trabalhadores gera a seguinte solução:

$$2. \quad w = a (R/L) + (1-a)r$$

onde a representa o conjunto de convenções que regula a barganha salarial e o poder relativo de barganha das partes negociantes. As equações 1. e 2. determinam os níveis de emprego e salário e portanto lucros.

A proteção contra competidores internacionais restringe a entrada de concorrentes no mercado ou fixa o preço acima do preço internacional. Um aumento da proteção terá por resultado o crescimento do preço (p) cujo efeito sobre emprego e salário pode ser obtido diferenciando-se as equações 1. e 2. com respeito a p . Pode-se mostrar que o efeito sobre salários e emprego, bem como lucros, será positivo. A conclusão a que chega Wallerstein (p.743) é que os "benefícios mútuos recebidos por trabalho e capital na indústria protegida constituem a origem das alianças políticas entre sindicatos e empresas em cada indústria."

4. Política Industrial e Salários & Preços Relativos na Indústria Brasileira

Nesta seção examinamos até que ponto se pode perceber uma relação entre a política industrial brasileira prevalecente até fins da década de 1980 e a distribuição de renda. Com base nos resultados desta análise, procuramos fazer algumas inferências sobre o futuro com base nas diretrizes da nova política

industrial. Desde já é importante que fique claro que esta análise é precária devido à própria precariedade das informações disponíveis. Em particular, os dados sobre proteção, especialmente proteção não tarifária, não são divulgados de forma sistemática e são, além disso, de difícil quantificação.

A noção de distribuição de renda aqui utilizada procura evidenciar as relações estabelecidas nas seções 2 e 3. Isto é, tratam da relação entre regulação do comércio internacional e distribuição setorial da renda. Para isto levantamos informações sobre o movimento de salários e preços relativos na indústria brasileira. A idéia central é observar se existe alguma relação entre o movimento de salários e preços relativos e a estrutura de proteção.

Salarios Relativos & Protecao

Salarios Relativos ** (4)	Prod. o Relativa (2)	$\Sigma(S_i - 1)$ (3)	$-\Sigma(P_i - 1)$ (4)	Concent. Ind. (5)	Protecao Efetiva (6)		Barreiras nao Tarifarias + 1984 (8)	Incentivos fiscais ++ a Export. (9)	
					1985 (rank)	1994			
Altos e Crescendo *	Dez 1985								
Mecanica	1.55	-14	2.42	4.80	13.42	12	7	19.01	7.2
Quimica	1.51	27	1.17	-7.00	48.19	9	6	14.30	2.7
Mat. Transp.	1.40	-35	5.28	8.00	55.41	15	2	53.66	52.0
Mat. Elet.	1.28	40	0.13	-3.00	54.70	7	4	65.08	8.4
Prods. Farm.	1.26	15	5.54	0.90	25.51	6	13	19.66	0.5
Ext. Mineral	1.25	130	6.47	1.20	83.11	16	17	6.03	n.a.
Metalurgia	1.22	0	2.36	6.70	35.11	8	10	38.55	6.0
Borracha	1.08	-17	6.62	3.24	67.31	3	12	81.03	1.0
Baixos e Crescendo *									
Fumo	0.84	70	-0.87	8.90	83.82	17	1	16.67	0.0
Papel	0.82	25	-1.31	9.17	29.13	10	14	71.43	1.6
Baixos e Caindo *									
Perf., sab.	1.05	47	-8.07	-0.21	52.29	4	3	90.50	0.0
Mats. Plast.	0.91	-27	-3.73	-4.40	17.54	5	8	92.55	0.5
Bebidas	0.86	14	-7.39	1.04	33.49	14	5	46.34	0.1
Textil	0.71	-17	-1.56	-5.50	14.76	2	9	96.67	3.8
Min. nao met.	0.64	0	-1.97	-4.32	16.20	11	15	74.02	0.5
Aliment.	0.64	-20	0.32	3.81	11.94	13	11	90.20	10.3
Vest. Calc.	0.52	-20	1.43	9.50	12.24	1	6	90.50	2.0

* Entre 1976 e 1990.

** Com rel. a media da industria.

+ Proporcao dos produtos com importacao suspensa (%).

++ % do total.

o Varicac em relacao a 1976 (%).

As informações estão dispostas na Tabela 1.\⁴ A classificação dos setores resulta de sua ordenação segundo o nível do salário relativo em dezembro de 1985 e sua trajetória entre 1976 e 1990. Com base neste critério, três categorias foram identificadas: (i) A primeira arola os setores industriais em que os salários são altos (em relação à média da indústria em 1985) e cresceram entre 1976 e 90. Neste grupo, há setores cujo salário médio é 50% mais alto que a média da indústria, caso das indústrias mecânica e química. (ii) A segunda categoria é composta pelos setores em que os salários relativos são baixos e caíram; aí estão setores como alimentação, têxtil e vestuário e calçados. (iii) No terceiro grupo, composto por apenas duas indústrias (fumo e papel), os salários relativos estavam abaixo da média em 1985 mas cresceram nos últimos 15.

Outra medida do movimento dos salários relativos é apresentada na coluna 3 da Tabela.\⁵ Os dados nesta coluna são uma medida relativa de sobre-indexação salarial, isto é, da variação relativa (ao movimento da indústria geral) do índice de sobre-indexação dos salários de uma indústria. A sobre indexação dos salários na indústria j é dada pela seguinte relação:

$$s_j = w_j/p$$

onde w_j mede a taxa de variação dos salários ao longo de um ano e p a taxa de variação do índice de preços ao consumidor. A cada mês

⁴ Os dados sobre salários, preços e produtividade foram calculados a partir da Pesquisa Industrial Mensal do IBGE.

⁵ Para detalhes sobre a computação das medidas usadas a seguir, ver Amadeo (1991).

pode-se computar a relação $S_j = s_j/s$ onde s é o índice de sobre-indexação médio da indústria. Sempre que $S_j > 1$, a sobre indexação do setor j terá sido maior que a média. Ao longo de um período de tempo qualquer, um ano por exemplo, a performance do setor j relativamente à média pode ser medida pela relação

$$\text{Sum}_t (S_j - 1)$$

onde Sum_t indica o somatório ao longo de t períodos. A coluna 3 na Tabela compura o somatório de $S_j - 1$ entre 1976 e 1990 para cada setor industrial. Como era de se esperar, esta medida é positiva no caso dos setores cujos salários relativos cresceram ao longo do período.

No caso dos preços relativos, computamos uma medida análoga, apresentada na coluna 4. A medida de sobre-indexação dos preços refere-se ao comportamento do índice de preços no atacado dos produtos de uma indústria vis-à-vis seus custos diretos de produção, e mede portanto o comportamento da margem de lucros. Os custos dividem-se em custos do trabalho e custos materiais diretos (insumos, energia, etc.). A composição entre os dois tipos de custos varia de acordo com a indústria. Na indústria j a variação anual dos custos diretos é dada por:

$$c_j = a_j w_j + (1 - a_j) e_j$$

onde a_j é a parcela dos custos laborias e e_j a taxa de variação dos custos não laborais. O índice de sobre-indexação do preço na indústria j é dado então por:

$$e_j = q_j/c_j$$

onde q_j mede a taxa de variação do preço no atacado da indústria j . A Relação $P_j = e_j/e$, sendo e o índice médio de sobre-indexação da indústria, mede a sobre-indexação relativa à indústria do setor j . Como no caso dos salários, sempre que $P_j > 1$, as margens de lucro no setor j estarão crescendo mais (ou caindo menos) que a média. Ao longo de um período qualquer, a medida $\sum_t (P_j - 1)$ dá uma idéia da performance relativa do setor. A coluna 4 apresenta esta medida para o período 1976-90 para cada indústria.

Há boas razões para se supor que, em uma indústria em que os setores têm graus variados de poder de mercado (devido a diferenças entre barreiras à entrada, inclusive proteção), os rents a serem repartidos entre empresas e trabalhadores sejam também diferentes. Além disto que, tudo mais constante, quanto maior o tamanho (ou crescimento) dos rents em um setor relativamente à média da indústria, maior o tamanho (ou crescimento) de salários e das margens de lucro. Espera-se portanto uma correlação positiva entre as medidas de margens e salários relativos. A cláusula de ceteris paribus neste caso esconde fenômenos nada desprezíveis: diferenças inter-setoriais na qualificação da força de trabalho e no poder de barganha sindical, mudanças no perfil da demanda doméstica e internacional e inovações tecnológicas são alguns exemplos. Estes qualificativos indicam que, em princípio, os movimentos de margens e salários relativos em cada setor podem não apresentar correlação positiva; e se for de fato positiva, que os motivos podem ser espúrios.

A despeito das dificuldades mencionadas, e do nível elevado de agregação dos dados, pode-se explorar a relação entre o movimento de margens e salários relativos afim de identificar a presença ou não de correlações positivas. Tomando as medidas de sobre-indexação relativa de salários e preços (colunas 3 e 4 da Tabela) como indicadores dos movimentos de salários e margens relativos, nota-se em primeiro lugar que em pelo menos quatro setores (química, material elétrico, fumo e papel) a correlação não é positiva. Nos demais setores, pode-se notar que sempre que a medida de movimento do salário relativo é positiva, a medida de movimento da margem também o é, indicando que salários e margens tiveram performances similares.

Que variáveis estruturais ou associadas à política industrial poderiam ser examinadas para entender melhor o movimento de salários e margens de lucro? Em primeiro lugar pode-se explorar a relação entre o grau de concentração industrial e as medidas distributivas. A correlação encontrada é positiva e muito acentuada entre concentração e as trajetórias de salários e margens. O grau de concentração médio é significativamente mais alto nas indústrias em que os salários são altos e cresceram nos últimos 15 anos; e é baixo onde os salários são baixos e caíram. As exceções são as indústrias mecânica e de perfumes, sabão e velas.

Nota-se em segundo lugar, que os salários são altos e cresceram nas indústrias produtoras de bens de capital, indústrias básicas e bens de consumo duráveis; e são baixos e caíram nas indústrias tradicionais, produtoras de bens de consumo não durável. Se é que se pode estabelecer uma relação positiva entre

dinamismo setorial e remuneração dos fatores, era de se esperar que, em uma economia que transita do nível médio para níveis mais altos de renda per capita, os setores tradicionais perdessem terreno. Isto porque são setores cuja demanda tem baixa elasticidade renda. Em princípio portanto, isto é o que se passa no Brasil: os setores dinâmicos de consumo final (material de transporte e elétrico) e intermediários (mecânica, química, extrativa mineral, metalurgia) crescem mais rapidamente e isto se reflete no movimento de salários e margens relativos.

Entretanto, há um fenômeno perverso no caso brasileiro. Devido à iniquidade distributiva e à pobreza, enquanto os dados estruturais indicam a transição para uma indústria mais moderna, refletindo inclusive a diferença entre as elasticidades renda dos produtos, uma parcela significativa da população não tem suas necessidades de consumo de produtos tradicionais (alimentos, bebidas, vestuário & calçados) satisfeitas. Isto significa somente que a redução da pobreza teria efeitos importantes na demanda dos produtos de consumo não duráveis.

Por último, passemos às variáveis de comércio internacional. É importante notar que ao longo da década de 1990, enquanto a propensão a importar (importações como proporção da oferta total) da indústria situou-se em torno de 5%, a propensão a exportar (exportações como proporção do produto) na indústria cresceu de 9.7% em 1980 para 12% em 1989. Mais relevante é notar que as indústrias com melhor desempenho exportador foram as produtoras de insumos básicos (químico, papel, metalurgia) e materiais de transporte. São as indústrias que estão na parte superior da Tabela.\⁶

⁶ Os dados citados estão em Fritsch & Franco (1991).

O desempenho da balança comercial brasileira ao longo da década de 1980 deve-se à combinação de políticas de restrição administrativa de importações (barreiras não tarifárias) e de incentivos à exportação. A incidência destas medidas varia de indústria para indústria. Não se pode estabelecer qualquer relação entre as variáveis distributivas examinadas aqui e a incidência de barreiras tarifárias à importação. Como mostra o ranking da proteção efetiva na Tabela, há setores relativamente mais e menos protegidos nas três categorias de indústrias.

Sabe-se porém que, ademais das barreiras tarifárias, há outras formas de proteção; e que estas últimas foram muito mais relevantes na orientação dos fluxos de comércio internacional no Brasil nas últimas décadas. Entre as barreiras tarifárias, pode-se mencionar as de tipo aduaneiro (ou fronteiriças como a elas se referem Fritsch & Franco) e não aduaneiro (não fronteiriças). As primeiras referem-se às restrições que vão da emissão discricionária de guias de importação até a simples suspensão de importações. Estas últimas ganharam terreno ao longo dos anos 1980 devido às dificuldades no balanço de pagamento, sendo de longe o tipo mais importante de barreira não tarifária aduaneira usada no período. Como se observa na penúltima coluna da Tabela, a suspensão de importações incidiu principalmente sobre os produtos tradicionais de consumo não durável, além dos setores de borracha, material elétrico e eletrônico e material de transporte. Os setores mais protegidos nesta instância foram portanto aqueles em que os salários são baixos e tanto o desempenho dos salários quanto das margens relativos foram inferiores à média. Neste

sentido, a relação entre proteção e distribuição é inversa à esperada.

Há entretanto um conjunto de instrumentos discricionários que não aparecem nas medidas tradicionais de proteção. Tratam-se das barreiras não aduaneiras --em que se destacam as práticas de licitação do governo e cessão de crédito subsidiado que privilegiam produtos com elevado grau de nacionalização-- e das medidas de incentivo fiscal e creditício às exportações. Em ambos os casos, as indústrias beneficiadas ao longo da década de 80 foram as que se encontram na parte superior da Tabela: indústrias de bens de capital, insumos básicos, material de transportes e elétricos e eletrônicos. Estes foram os setores estratégicos do II PND: tinham acesso a regimes especiais de importação, compunham o núcleo das indústrias fornecedoras do governo ou estatais, e receberam incentivos à exportação. O dinamismo das indústrias contempladas por estas medidas obviamente repercute sobre o poder de mercado das firmas e, assim, sobre a capacidade de obter rendimentos econômicos.

A conclusão parcial a que chegamos é que o grau de concentração industrial e a estratégia de substituição de importações e promoção de exportações nos últimos 15 anos explicam, ao menos em parte, o comportamento dos salários e margens relativos. Neste sentido, não foi a proteção tradicional, mas as formas menos tradicionais, através do dinamismo que emprestaram a certos setores, as responsáveis pelo movimento das variáveis distributivas.

A questão natural a esta altura refere-se aos efeitos da nova política industrial. Esta política pretende reduzir e

unificar as tarifas e eliminar as restrições não tarifárias à importação. De fato, as restrições aduaneiras ou fronteiriças já foram eliminadas. Isto significa que a suspensão de importações de bens de consumo não duráveis já não existem, e portanto, que as tarifas passarão a ser o melhor indicador do grau de proteção aduaneira. Entre as mudanças nos graus de proteção tarifária das indústrias, é importante notar que as indústrias de materiais de transportes e materiais elétricos e eletrônicos tornam-se mais protegidas; e os setores de produtores de matérias plásticas, têxtil e vestuário e calçados terão menos proteção tarifária em 1994 que em 1985.

Talvez o mais relevante a notar porém é que, como observam Fritsch & Franco, não há um esforço comparável na eliminação de restrições não aduaneiras. Mais que isto, a decisão sobre a aplicação destes instrumentos é extremamente segmentada ou setorializada o que significa que não há tendência a uniformização neste caso. Continuarão portanto beneficiados os setores que têm sido até aqui, vale dizer, que produzem bens de capital e insumos básicos.

Matidas as tendências mencionadas, a nova política terá um viés distributivo muito claro: continuará a favorecer os setores até aqui mais favorecidos. Isto pode significar o aprofundamento da disparidade salarial, bem como a manutenção de um perfil da oferta que não privilegia a produção de produtos tradicionais. Neste sentido, a política não se coaduna com o eventual esforço para melhorar a distribuição de renda e reduzir o grau de pobreza dado que o seu sucesso dependerá da capacidade de produção dos setores de bens de consumo não duráveis.

5. Abertura, Distribuição e Emprego

Neste seção analisamos o efeito de uma política de abertura comercial, concentrada na redução do nível de proteção à produção interna, sobre a distribuição funcional da renda e a geração de empregos. Mostramos, utilizando um modelo macroeconômico de uma economia aberta, que o ajuste pode ser se dar através de quatro variáveis, fundamentalmente: a distribuição funcional da renda, o nível de emprego, a produtividade e a relação salário/câmbio. Mostramos que se a margem de lucro é insensível a reduções do nível de atividade e a reduções nos preços relativos dos produtos importados, o ajuste se fará através de um aumento da taxa de desemprego. Quanto mais sensível for a margem de lucros às variáveis acima mencionadas, mais o ajuste se dará através de um aumento da participação dos salários na renda e menos através da taxa de desemprego.

Além da taxa de desemprego e da margem de lucros, o ajuste pode ocorrer também através de aumentos da produtividade, pressionada pela concorrência advinda do aumento das importações. A outra variável de ajuste possível, que no caso do Brasil é de difícil operacionalização devido às elevadas taxas de inflação, é a relação salário/câmbio.

Em uma economia como a que pretendemos descrever, duas relações de equilíbrio são fundamentais.⁷ Em primeiro lugar, a relação de equilíbrio do mercado doméstico de bens, ao longo da

⁷ A apresentação detalhada do modelo encontra-se em Amadeo & Camargo (1991).

qual oferta global é igual à procura global. Segundo, a relação de equilíbrio no balanço de pagamentos, onde importações e exportações se igualam.

Supondo que as exportações dependem da relação entre preços internacionais e preços domésticos, avaliados em moeda local, e do nível de atividade interna representado pela taxa de desemprego, e que o equilíbrio interno é dado pela igualdade entre poupança e investimento mais deficit (ou superavit) nas contas do governo, teremos:

a. equilíbrio interno - is -

$$is = (m-1)/m = [1/y(1-u)N^*]g + [r/y(1-u)N^*]\{[E(r,u) - M[(1+t)r,u]]\}$$

b. equilíbrio externo - $B = 0$ -

$$B = r\{E(r,u) - M[(1+t)r,u]\} = 0$$

onde

- m = margem de lucro
- u = taxa de desemprego
- y = produtividade do trabalho
- N^* = pleno emprego
- g = gasto autônomo (investimento mais deficit ou superavit fiscal, inclusive receita tarifária)
- r = relação entre preços externos e preços internos, denominados em moeda local
- t = nível de tarifas

Estas duas relações nos permitem analisar os efeitos de mudanças na política comercial, aqui representada pelo nível de tarifas t , sobre a distribuição funcional da renda, representada pela margem de lucros, m , considerando a taxa de desemprego como a variável de ajuste endógena da economia.

Supondo que os gastos autônomos permanecem constantes, a relação entre mudanças no nível de tarifas e na margem de lucros

que mantém equilíbrio interno, para uma dada taxa de desemprego, será dada por:

$$dm/dt|_{is} = - m^2 r^2 M_{(1+t)r} / (y(1-u)N^* + a(E-M) + ar[E_r - (1+t)M_{(1+t)r}])$$

onde $a = ep*y/s$
 $s = \text{salário nominal}$

Como o numerador é sempre negativo, pois $M_{(1+t)r} < 0$, ou seja, uma diminuição das tarifas reduz os preços relativos internos das importações e gera um crescimento das mesmas, o sinal de $dm/dt|_{is}$ depende do sinal do denominador da fração,, ou seja, do sinal de:

$$y(1-u)N^* + a(E - M) + ar[E_r - (1+t)M_{(1+t)r}]$$

Se o denominador for positivo, a is terá tangente positiva e, para manter equilíbrio interno (oferta = procura) um aumento de tarifas levaria a um aumento na margem de lucros e vice-versa.

Uma inspeção do denominador nos permite concluir que se o balanço de pagamentos está em equilíbrio, $E = M$, ou se o deficit for relativamente pequeno, o denominador da fração será sempre positivo, pois $E_r > 0$ e $M_{(1+t)r} < 0$. Consequentemente, o sinal da is será positivo. Ou seja, uma redução de tarifa deverá gerar queda da margem de lucros para que a economia perneça em equilíbrio interno⁸

⁸ . Se o deficit comercial for 'grande', ou seja, $E(r,u) - M[(1+t)r,u] < - \{y(1-u)N^*/a + r[E_r - (1+t)M_{(1+t)r}]\}$ a is muda de inclinação, tornando-se negativa. Note que isto significa que a elasticidade do deficit no balanço de pagamentos em relação a mudanças nos preços relativos internos e externos é positiva. Ou seja, que um aumento dos preços relativos internos gera uma redução do deficit no balanço de pagamentos. Uma situação bastante anômala do ponto de vista econômico. Vamos desprezar esta possibilidade.

A explicação econômica para este comportamento é bastante simples. Uma redução de tarifas aumenta as importações. Se a economia estava em equilíbrio interno, com oferta igual a demanda, um aumento das importações gera excesso de oferta. Para voltar ao equilíbrio a demanda deverá aumentar. Como a propensão a consumir dos trabalhadores é maior que a dos capitalistas, isto irá ocorrer se a margem de lucros cair e, conseqüentemente, a participação dos salários na renda aumentar. A figura 1 representa a curva de equilíbrio interno na economia.

Pontos à direita desta curva são pontos de excesso de demanda pois com a mesma margem de lucros, o nível de tarifas é maior. Conseqüentemente, as importações são menores e a oferta é menor que a demanda e vice-versa (pontos à esquerda são pontos de excesso de oferta, pela razão inversa à apresentada acima).

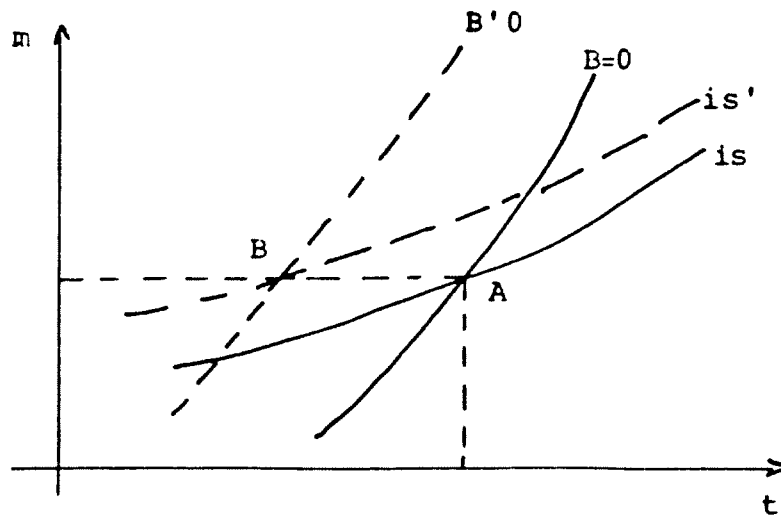


figura 1

A relação entre variações de tarifas e margem de lucros que mantém equilíbrio externo é dada pela equação:

$$dm/dt|_{B=0} = - [m^2 r^2 M_{(1+t)r}] / \{a[(E-M) + rE_r - (1+t)rM_{(1+t)r}]\}$$

Como o numerador é sempre positivo, pois $M_{(1+t)r} < 0$, o sinal desta relação depende do sinal do denominador. Se o denominador for positivo, para manter equilíbrio no balanço de pagamentos, uma redução de tarifas deve levar a uma redução da margem de lucros. Como em equilíbrio externo $E - M = 0$, e $E_r > 0$ e $M_{(1+t)r} < 0$, o sinal de $ar[E_r - (1+t)rM_{(1+t)r}] > 0$. Portanto, a curva de equilíbrio externa é sempre positivamente inclinada no espaço (m, t) .

Economicamente, uma redução de tarifas, para uma dada taxa de desemprego, reduz os preços internos das importações e gera aumento das importações. Se o balanço de pagamentos estava em equilíbrio, a nova posição será de deficit. Para voltar ao equilíbrio, as exportações devem aumentar e/ou as importações devem cair. Uma redução da margem de lucros reduz os preços relativos das exportações e aumenta os preços relativos dos produtos importados, levando a economia de volta ao equilíbrio.

Note que, como o denominador da relação de equilíbrio externo é sempre menor que a de equilíbrio interno e os numeradores são iguais, a tangente desta relação é sempre maior que a tangente da curva de equilíbrio interno. A figura 1 representa graficamente esta relação.

Pontos à esquerda desta curva são pontos de deficit no balanço de pagamentos pois para uma mesma margem de lucros, o nível de tarifas é menor e, conseqüentemente, as importações são maiores do que as necessárias para gerar equilíbrio no balanço de pagamentos e vice-versa (pontos à direita da curva $B = 0$ são pontos de superavit no balanço de pagamentos).

As curvas de equilíbrio externo e interno deduzidas acima supõem que a taxa de desemprego esteja constante, ao longo das mesmas. Portanto, mudanças na taxa de desemprego geram deslocamentos destas curvas, que precisam ser analisadas. Se a taxa de desemprego aumenta, crescem as exportações e diminuem as importações e, dadas a margem de lucros e o nível de tarifas, fazem com que posições que eram de equilíbrio interno passem a ser de excesso de demanda. Portanto, deslocam a curva is para a esquerda .

Da mesma forma, aumentos da taxa de desemprego fazem com que combinações de margem de lucros e tarifas que antes geravam equilíbrio externo passem a ser situações de superavit no balanço de pagamentos. Conseqüentemente, deslocam a curva $B = 0$ para a esquerda. Esta análise nos diz que quanto mais à esquerda estiver a interseção entre a is e a curva $B = 0$, maior a taxa de desemprego necessária para manter a economia em equilíbrio interno e externo.

Com o auxílio destas duas relações de equilíbrio externo e interno, podemos estudar os efeitos de mudanças na política comercial sobre a distribuição funcional da renda.

Variações na distribuição funcional da renda podem ser representadas por variações na margem de lucros. Basta notar que a participação dos salários na renda é dada por sN/pY . Como

$$Y = yN$$

$$p = ms/y \implies m = py/s$$

Então,

$$sN/pY = (sY/y)/[(ms/y)Y] = 1/m$$

Portanto, aumentos na margem de lucros implicam em reduções na participação dos salários na renda e vice-versa. Suponha que a economia esteja em equilíbrio no ponto A e que ocorre uma redução generalizada de tarifas, levando a economia para o ponto B, na figura 1. O primeiro efeito será o aparecimento de deficit no balanço de pagamentos e de excesso de oferta. A partir daí, a economia pode se ajustar de diferentes formas, dependendo do comportamento da margem de lucros, da produtividade e da relação salário/câmbio.

5.1. Ajuste através da taxa de desemprego

O primeiro caso interessante a ser analisado é se a margem de lucros for constante. Ou seja, se a margem de lucros for insensível às variações da taxa de desemprego e dos preços relativos dos produtos. Neste caso, uma redução das tarifas geraria inicialmente um deficit e, portanto, excesso de oferta interna. Com o excesso de oferta, a taxa de desemprego aumentaria, o que deslocaria a curva is para a esquerda, o mesmo ocorrendo com a curva $B = 0$. Estas curvas de equilíbrio interno e externo se deslocariam até que o excesso de oferta e o deficit criado no balanço de pagamentos sejam eliminados. Sendo a margem de lucros e

o novo nível de tarifas constantes, o resultado seria um novo equilíbrio no ponto C, da figura 1, com a mesma distribuição funcional da renda (pois m é constante) e mais desemprego.

Note que neste novo equilíbrio, a margem de lucros é constante, mas a taxa de lucros é menor que no ponto A pois o grau de utilização da capacidade é menor. O ajuste se faz inteiramente sobre as quantidades, com queda na produção e no emprego.

5.2. Ajuste através da margem de lucros

O segundo caso de interesse ocorre se uma redução do nível de atividade e dos preços relativos das importações levarem a uma redução das margens de lucros. Neste caso, da mesma forma que no caso anterior, uma redução das tarifas tem o efeito inicial de gerar deficit no balanço de pagamentos e excesso de oferta. Com isto, a taxa de desemprego aumentará e a margem de lucros cae. A queda na margem de lucros transfere renda para os salários, que tem uma maior propensão a consumir, contrabalançando, pelo menos em parte, o efeito da redução de tarifas. O resultado final pode ser um equilíbrio com mais desemprego e maior participação dos salários na renda ou, se as margens de lucros forem muito sensíveis a variações no grau de utilização da capacidade e dos preços relativos dos produtos importados, o mesmo (e até mesmo menos) desemprego com maior participação dos salários na renda. A priori, é impossível saber qual efeito será dominante.

5.3. Ajuste através de variações da produtividade

O terceiro caso importante é se o ajuste se der através de variações da produtividade. Aumentos da produtividade,

dadas margem de lucros e o nível de tarifas, aumentam os preços relativos externos em relação aos internos, aumentam as exportações e reduzem as importações. Conseqüentemente, combinações de margem de lucros e nível de tarifas que eram de equilíbrio externo e interno, passam a ser pontos de superavit no balanço de pagamentos e de excesso de demanda, para a mesma taxa de desemprego. Ou seja, as curvas $B = 0$ e is se deslocam para a esquerda, mantida a taxa de desemprego constante. Se as margens de lucro são constantes e a pressão da redução dos preços relativos das importações decorrente da queda das tarifas resultar em um aumento da produtividade, no novo equilíbrio a participação dos salários na renda será a mesma, mas o nível de produtividade será maior. Dependendo do aumento de produtividade, a taxa de desemprego poderá aumentar ou não.

5.4. Ajuste através da relação salário/câmbio

Variações na relação salário/câmbio, têm o mesmo efeito sobre as posições de equilíbrio interno e externo que variações na produtividade, pois gera variações nos preços relativos das exportações e das importações. Uma queda na relação salário/câmbio, aumenta os preços relativos das exportações e das importações, aumenta as exportações e diminui as importações. Portanto, posições que eram de equilíbrio interno passam a ser de excesso de demanda, enquanto posições de equilíbrio no balanço de pagamentos passam a ser de superavit. As curvas $B = 0$ e is se deslocam para a esquerda, para a mesma taxa de desemprego. Como no caso anterior, o resultado final sobre a distribuição da renda dependerá da reação da margem de lucros à redução de tarifas. Se

estas forem constantes, existe uma relação salário/câmbio que gera equilíbrio externo e interno, sem aumentos na taxa de desemprego. Esta relação é maior que antes da redução das tarifas.

Os quatro casos estudados acima sugerem que os efeitos de uma política de abertura comercial, no caso da economia brasileira, na qual as políticas de incentivos creditícios e fiscais levadas à cabo ao longo dos últimos vinte anos reduziram ou até mesmo eliminaram o viés anti-exportação decorrente da proteção externa, dependem fundamentalmente da sensibilidade das margens de lucros à redução do grau de utilização da capacidade produtiva e dos preços relativos das exportações e das importações, e das pressões sobre as empresas no sentido de aumentar a produtividade.

Se as empresas responderem ao aumento de importações decorrente da redução de tarifas através de uma redução das margens de lucros, no novo equilíbrio teremos uma maior participação dos salários na renda. A taxa de desemprego poderá aumentar ou não, dependendo do tamanho da queda das margens de lucros. Por outro lado se, como resultado da pressão da concorrência externa, houver um aumento da produtividade, mesmo que as margens de lucros não caiam e a participação dos salários na renda permaneça constante, a taxa de desemprego poderá não crescer.

Estes resultados sugerem que os efeitos da política de abertura comercial sobre a distribuição funcional da renda, estão intimamente relacionados ao desenho de uma política industrial que seja capaz de gerar aumentos de produtividade, assim como, da capacidade que terá a abertura comercial de afetar as margens de lucros das empresas.

6. Conclusões

A principais conclusões do trabalho podem ser resumidas como a seguir:

(i) Ainda que os modelos tradicionais de comércio apontem as imperfeições de mercado e a existência de custos de transação como as principais causas da adoção de práticas protecionistas, aspectos distributivos são fundamentais para entender o desenvolvimento da política comercial de um país. Isto porque, mudanças no perfil de proteção afetam a distribuição de renda motivando os agentes a participarem do processo decisório.

(ii) Os agentes se mobilizam formando coalizões defensivas que garantam a proteção das indústrias a que estão vinculados. Em particular, como a proteção gera rents a serem repartidos entre capital e trabalho, a ameaça de redução da proteção de uma indústria pode dar origem a uma coalizão entre sindicatos e empresas.

(iii) Na indústria brasileira observa-se uma clara divisão entre setores em que os salários estão acima da média e cresceram relativamente à média nos últimos 15 anos e os que estão abaixo e caíram. Contribuem para explicar a divisão entre os setores o grau de concentração industrial e a política industrial que beneficiou através de esquemas especiais de importação, subsídios à exportação e barreiras não tarifárias não aduaneiras as indústrias de materiais de transporte, materiais elétrico e eletrônico, química, extrativa mineral e mecânica. O processo de liberalização, que não contempla a eliminação de barreiras não aduaneiras pode ampliar os diferenciais de salários na indústria.

(iv) A depender da resposta das empresas no que se refere ao movimento das margens de lucros e da produtividade do trabalho, os efeitos da abertura comercial sobre o emprego podem ser maiores ou menores. A redução das margens e crescimento da produtividade reduzem o efeito contracionista.

Referências:

- Amadeo, E. J. 1991. "Bargaining Power, Mark-up Power, and Relative Wages and Prices in Brazil", Texto para discussão, Departamento de Economia, PUC-RJ.
- Amadeo, E. e Banuri, T. 1991. "Policy, Governance, and the Management of Conflict", in T. Banuri (ed.), 1991.
- Amadeo, E. & J.M. Camargo. 1990. "The Brazilian Labour Market in an Era of Adjustment", Texto para discussão n. 232, Dep. de Economia, PUC/RJ.
- Amadeo, E. e Camargo, J. M. 1991. "Política Comercial e Distribuição Funcional da Renda", Mimeo, FUNCEX.
- Amaral, R.B. 1990. "A Proteção Nominal no Brasil: 1973 a 1988", monografia apresentada ao Curso de Ciências Sociais da Universidade Santa Ursula, Rio de Janeiro, mimeo.
- Aoki, M. 1984. The Co-operative Game Theory of the Firm, Clarendon Press, Oxford.
- Banuri, T. (ed.) 1991. Economic Liberalization: no panacea, Clarendon Press, Oxford.
- Barros, R. & L. Ramos. 1991. "Employment Structure in Brazil and its Sensitivity to the Current Economic Policy", Mimeo, IPEA.
- Blecker, R.A. 1989. "International Competition, Income Distribution and Economic Growth", Cambridge Journal of Economics, n. 13.
- Braga, H., G.M.C. Santiago & L.C.M. Ferro. 1988 - "Proteção Efetiva no Brasil: uma estimativa a partir da comparação de preços", EPICO N. 13 IPEA/INPES, Rio de Janeiro.
- Corden, M. 1987. "Protection and Liberalization: a review of analytical issues", Occasional Paper 54, International Monetary Fund.
- De Janvrie, A e Sadoulet, E. 1983. "Social Articulation as a Condition for Equitable Growth", Journal of Development Economics, 13, pp. 275-303.
- Fritsch, W. & Franco, G.H.B. 1981. "Política Comercial, de Competição e de Investimento Estrangeiro: análise da experiência recente e propostas de reforma", Mimeo, FUNCEX, Rio de Janeiro.
- Hillman, A. 1989. The Political Economy of Protection, Harwood Academic Publishers.
- Krueger, A. 1974. "The Political Economy of the Rent-seeking Society", American Economic Review, 64(3).
- Kume, H. 1990 - "A Política Tarifária Brasileira no Período 1980-88: avaliação e reforma", EPICO N. 17, IPEA/INPES, Rio de Janeiro.

Marglin, S.A. & J.B. Schor. 1991. The Golden Age of Capitalism, Clarendon Press, Oxford.

Wallerstein, M. 1987. "Unemployment, Collective Bargaining, and the Demand for Protection", American Journal of Political Science, pp. 727-752

WORLD BANK. 1983. "Brazil: Industrial Policies and Manufactured Exports", Country Study.

Textos para Discussão

240. Abreu, M. de P., "The Rewards of Good Behaviour: Foreign Debt and Economic Growth in South America, 1929 - 1945".
241. Moraes, P.B., "Foreign Banks In The Brazilian Economy in the 1980s".
242. Amadeo, E.J. e P.V. Pereira, "Variáveis Distributivas e Ciclo Econômico: Exame da Indústria Brasileira (1976/1985)".
243. Amadeo, E.J. e J.M. Camargo, "Relações Entre Capital e Trabalho no Brasil: Percepção e Atuação dos Atores Sociais".
244. Camargo, J.M., "Salários e Negociações Coletivas".
245. Amadeo, E.J., "Desemprego: Teoria e Evidência sobre a Experiência Recente na OECD".
246. Franco, G.H.B., "A Regulação do Capital Estrangeiro no Brasil: Análise da Legislação e Propostas de Reforma".
247. Amadeo, E.J., J.M. Camargo, e C. C. de Moura, "The Political Economy of Budget Cuts: a suggested scheme of analysis".
248. Amadeo, E.J., "Keynes, Kalecki e abordagem neoclássica sobre a 'causalidade' entre emprego e distribuição".
249. Franco, G.H.B. e C. Parcias Jr.(BNDES), "Inflação, Clientelas e Preços relativos".
250. Amadeo, E.J. e G.H.B. Franco, "Inflação e Preços Relativos no Plano Collor - Avaliação e Perspectivas".
251. Bonelli, R. e E. Landau, "Do Ajuste à Abertura: a Economia Brasileira em Transição para os Anos 90".
252. Camargo, J.M. e E. Amadeo, "Labour Legislation and Institutional Aspects of the Brazilian Labour Market".
253. Cunha, L.R.A., "Congelamento e Preços Relativos: a Experiência Brasileira".
254. Amadeo, E.J. e E.K. Bastos, "Malthus e Ricardo sobre a Determinação da Taxa de Lucro".
255. Fritsch, W. e G.H.B. Franco, "Trade Policy, Trade Performance and Structural Change in Four Latin American Countries, 1970-1985".
256. Fritsch, W., "Latin America in a Changing Global Environment".

257. Bacha, E., "The Brady Plan and Beyond: New Debt Management Options for Latin America".
258. Bonelli, R., "Growth and Productivity in Brazilian Industries: Impacts of Trade Orientation.
259. Amadeo, E.J., "The Rational Basis of Wage Determination in Regimes of High Inflation".
260. Amadeo, E.J., "Unions, Social Structures and Wage Restraint, a Suggested Scheme of Analysis".
261. Amadeo, E.J., "Institutional Constraints to Economic Policies, Wage Bargaining and Stabilization in Brazil".
262. Amadeo, E.J., "Bargaining Power, Mark-up Power, and the Acceleration of Inflation in Brazil, 1976-1985".
263. Amadeo, E.J., "Bargaining Power, Mark-up Power, and Price and Wage Differentials in Brazil, 1976-1985".
264. Amadeo, E.J. & A.K. Dutt, "A Post Keynesian Theory of Growth, Interest and Money".
265. Amadeo, E.J. & A.K. Dutt, "The Wicksell-Keynes Connection: Dynamic Analysis, Loanable Funds, and Wage Flexibility".
266. Franco, G.H.B., "Dolarização: Mecanismos, Mágicas e Fundamentos".
267. Garcia, M., "The Formation of Inflation Expectations in Brazil: A Study of the Fisher Effect in a Signal Extraction Framework".
268. Fritsch, W. & G.H.B. Franco, "Trade Policy Issues in Brazil in the 1990s".
269. Garcia, M., "The Formation of Inflation Expectations in Brazil: A Study of the Futures Market for the Price Level".
270. Bonomo, M.A. & Garcia, R. "Can a well fitted equilibrium asset pricing model produce mean reversion?"
271. Amadeo, E.J. "Adjustment, stabilization and investment performance: Chile, Mexico and Bolivia"
272. Amadeo, E.J. "Causes for persistent unemployment and fluctuations in monetary economics"