

Política comercial e distribuição funcional da renda*

EDWARD J. AMADEO**
JOSÉ MÁRCIO CAMARGO**

Este artigo estuda os possíveis efeitos de uma abertura comercial sobre a distribuição funcional da renda. Com tal objetivo, apresenta um modelo macroeconômico simples através do qual são analisadas as diferentes formas de ajuste da economia a um processo de abertura comercial. A partir deste modelo, estuda os possíveis efeitos da política de abertura comercial que está sendo implementada na economia brasileira sobre a distribuição da renda entre salários, lucros e sobre o nível de empregos no Brasil. Mostra que a variável-chave da qual dependem os resultados é a variação da produtividade do trabalho e da margem de lucro ao longo do processo de abertura comercial.

1 - Introdução

A proteção da indústria doméstica contra a concorrência internacional, através da adoção de uma política comercial que inclui barreiras tarifárias e não-tarifárias, tem sido uma das principais características da estratégia brasileira de desenvolvimento desde a Segunda Guerra Mundial. A partir do final dos anos 60, esta proteção foi complementada por uma política ativa de incentivos fiscais e creditícios às exportações, que visava reduzir ou até mesmo eliminar o possível viés antiexportador das políticas de proteção adotadas.

Se, por um lado, tal política viabilizou a implantação de um grande e diversificado parque industrial no país, que dificilmente seria implantado em um regime de aberta concorrência com os produtos gerados em países mais industrializados, por outro, gerou uma estrutura produtiva excessivamente diversificada que não tinha a eficiência na alocação de recursos como prioridade. O resultado foi que a partir do final dos anos 70, à medida que a escassez de recursos internos e externos fazia-se sentir com maior força, o problema da eficiência da estrutura produtiva e de sua

* Agradecemos os comentários de Marco Antonio Bonomo e Gustavo Henrique Barroso Franco e a Eric Fellmann, Carlos V. de Carvalho e Marcelo Jovita o trabalho de assistência de pesquisa e à Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex) o apoio financeiro para sua realização.

** Do Departamento de Economia da PUC/RJ.

capacidade de competição no mercado internacional tornou-se um ponto crítico para a continuidade do desenvolvimento do país.

É neste contexto que surge a necessidade de uma mudança na política comercial que, ao mesmo tempo que reduza as barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio internacional, seja capaz de ajudar na retomada do crescimento econômico. Este processo culminou com a adoção, em 1990, de um programa planejado de reduções de barreiras comerciais que perdurará até 1994.

Uma mudança de tal importância na estratégia de desenvolvimento do país certamente irá gerar um grande número de efeitos, desejados e não desejados, principalmente sobre a taxa de crescimento da economia, o processo de geração de empregos, a estrutura da produção industrial, o sistema de preços e, conseqüentemente, sobre a distribuição da renda. Este artigo tem por objetivo estudar alguns dos possíveis efeitos da abertura comercial programada até 1994, sobre a distribuição funcional da renda no Brasil.

Dadas a complexidade do tema e a quase completa ausência de estudos nesta área no Brasil, o artigo tem um caráter eminentemente exploratório. Desta forma, em lugar de apresentar estimativas empíricas capazes de dimensionar os efeitos acima apontados, nosso objetivo é apresentar possíveis tendências futuras, assim como que tipos de ajustes devem ser esperados diante da nova política comercial.

2 - Política comercial e industrialização no Brasil

No que se refere à política comercial, o Brasil passou por duas etapas claramente diferenciadas desde a Segunda Guerra Mundial. Na primeira, que durou até o final dos anos 60, optou-se por uma política clara de proteção à indústria brasileira da concorrência internacional, cujo objetivo principal era viabilizar a implantação de um conjunto de novos setores industriais no país. O argumento da indústria nascente foi amplamente utilizado como “rationale” para tal política. É neste contexto que o país viu o surgimento de um conjunto amplo de setores produtores de bens de consumo duráveis e não-duráveis, assim como de setores produtores de insumos industriais para a produção destes tipos de bens.

A partir do final dos anos 60, acoplada a esta política de proteção, adotou-se uma política de incentivos às exportações que visava reduzir ou até mesmo eliminar o viés antiexportador gerado pela política de proteção existente. Ao mesmo tempo, como reação às mudanças desfavoráveis nos termos de troca ocorridos em meados dos anos 70, aprofundou-se o processo de substituição de importações em direção aos setores produtores de insumos industriais básicos (siderurgia, alumínio etc.), com forte apoio do Estado, tanto através de investimentos diretos quanto através de créditos subsidiados a investimentos nestes setores e maior proteção tarifária.

Dentro deste esquema, a produção direcionada para exportação tinha acesso relativamente amplo aos produtos importados, através de isenções e de programas especiais (Beflex, por exemplo), enquanto a produção direcionada ao consumo

interno era fortemente taxada pela política comercial. Desta forma, em 1984, o valor de todos os incentivos à exportação alcançou 48,7% do valor FOB das exportações, enquanto as taxas de proteção efetiva e de promoção de exportação tinham uma correlação positiva e significativa, sugerindo que os incentivos às exportações tiveram um papel importante para neutralizar o viés antiexportador criado pela estrutura de proteção. Da mesma forma, cerca de 2/3 das importações brasileiras entravam no país, antes de 1990, com reduções ou isenções de tarifas.

O resultado foi um forte crescimento das exportações de produtos manufaturados ao longo dos anos 70 e 80, ao mesmo tempo em que surgia uma diferença importante entre as tarifas legais (cuja média estava próxima de 50% em 1989) e as tarifas efetivamente praticadas (com média em torno de 10%) [cf. Fritsch e Franco (1981) e Braga, Santiago e Ferro (1988)].

O efeito desta mistura, de uma política protecionista do lado das importações e uma política de promoção de exportações, que reduzia o viés antiexportador que porventura pudesse ser criado pela primeira estratégia, foi que, ao contrário de outras experiências internacionais, a política de abertura comercial que passou a ser adotada no final dos anos 80 deverá afetar principalmente o grau de proteção da indústria interna, tendo pouco efeito sobre a capacidade de concorrência internacional dos produtos gerados internamente através da redução dos preços dos insumos importados protegidos.

Neste contexto, a política de abertura deve ser vista como um componente da política industrial na qual os principais objetivos são o aumento do dinamismo empresarial, necessário para enfrentar os desafios colocados pelo rápido progresso tecnológico a nível mundial e pela necessidade de diversificar as exportações de manufaturados na direção de produtos de densidade tecnológica mais alta, aumento da produtividade industrial através da maior concorrência e maior preocupação com a eficiência e a simplificação da estrutura de tarifas de tal forma a tornar mais transparente e eficiente a atividade regulatória do governo, facilitando o desenho de uma política industrial ativa [cf. Fritsch e Franco (1981)].

A principal consequência das observações acima é que a política de abertura comercial terá um efeito mais pronunciado sobre a estrutura de proteção e, portanto, sobre a concorrência interna do que sobre as exportações. É dentro deste cenário que devem ser analisados os efeitos da nova política comercial sobre a distribuição funcional da renda no Brasil.

3 - Política comercial e distribuição funcional da renda — um modelo macroeconômico

Para se avaliar de que forma uma redução generalizada de tarifas, como a que está sendo proposta pela nova política comercial brasileira, afeta a distribuição funcional da renda, vamos desenvolver um modelo macroeconômico simples de uma economia aberta. Em uma economia como a que pretendemos descrever, duas relações de equilíbrio são fundamentais. Em primeiro lugar temos a relação de

equilíbrio do mercado de bens interno, ao longo da qual a oferta é igual à procura. Segundo, temos a relação de equilíbrio no balanço de pagamentos, onde importações e exportações se igualam (movimentos de capital serão desconsiderados).

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 déficit (ou superávit) nas contas do governo, teremos:¹

a) equilíbrio interno — IS

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

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 déficit ou superávit 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, a relação salário/câmbio e a produtividade como as variáveis de ajuste endógenas 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:

$$dm/dt |_{IS} = -m^2 r^2 M_{(1+t)y} / \{ y (1 - u) N^* + a (E - M) \} +$$

1 Os detalhes do modelo estão desenvolvidos no Apêndice.

$$+ ar [E_r - (1 + t) M_{(1+t)r}]$$

onde:

$$a = ep^*y/s$$

s = 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 conseqüente aumento na margem de lucros e vice-versa.

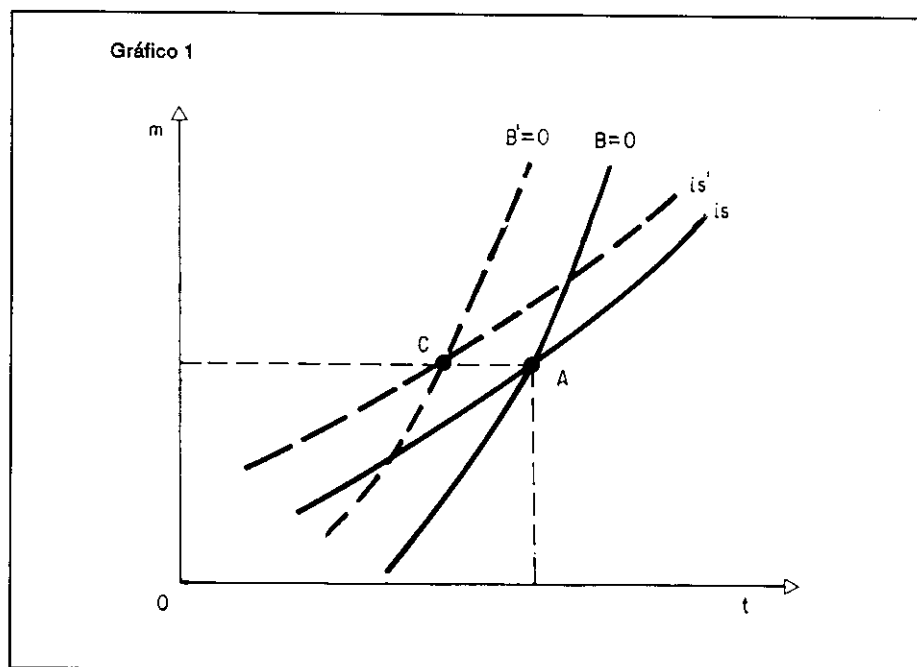
Uma inspeção do denominador nos permite concluir que se o balanço de pagamentos está em equilíbrio, $E = M$, ou se o déficit for relativamente pequeno, o denominador da fração será sempre positivo, pois $E_r > 0$ e $M_{(1+t)r} < 0$. Conseqüentemente, o sinal da *IS* será positivo. Ou seja, uma redução de tarifa deverá gerar queda da margem de lucros para que a economia permaneça em equilíbrio interno.²

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 à demanda, um aumento das importações tende a gerar 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, como efeito, a participação dos salários na renda aumentar. O Gráfico 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).

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

2 Se o déficit 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 déficit 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 déficit no balanço de pagamentos. Uma situação bastante anômala do ponto de vista econômico. Vamos desprezar esta possibilidade.



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

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 $ar[E_r - (1 + t) rM_{(1+t)r}]$ é positivo. Portanto, a curva de equilíbrio externo 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 déficit. Para voltar ao equilíbrio, as exportações devem aumentar e/ou as importações devem cair. Uma diminuição 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 o de equilíbrio interno e os numeradores são iguais, a inclinação desta relação é sempre maior que a da curva de equilíbrio interno. O Gráfico 1 representa esta relação.

Pontos à esquerda desta curva são pontos de déficit no balanço de pagamentos, pois, para uma mesma margem de lucros, o nível de tarifas é menor e, consequen-

temente, 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 superávit no balanço de pagamentos).

4 - Efeitos de variações na taxa de desemprego, na produtividade e na relação salário/câmbio

As curvas de equilíbrio externo e interno apresentadas acima supõem que a taxa de desemprego, a produtividade e a relação salário/câmbio estejam constantes ao longo das mesmas. Portanto, mudanças nestas variáveis geram deslocamentos destas curvas, que precisam ser analisadas. Se a taxa de desemprego aumenta, crescem as exportações e diminuem as importações e, dados 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.³

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 superávit 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.

Da mesma forma, aumentos da produtividade, dados a 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 geravam equilíbrio externo, passam a ser pontos de superávit 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. O oposto ocorre se a produtividade cair.

O efeito de variações na relação salário/câmbio pode ser analisado de forma similar. Aumentos na relação salário/câmbio reduzem as exportações, aumentam as importações e geram excesso de oferta interna e déficit no balanço de pagamentos, para a mesma combinação de margem de lucros e tarifa. Conseqüentemente, o que era equilíbrio interno passa a ser uma posição de excesso de oferta e a curva IS se desloca para a direita e o que era equilíbrio externo passa a ser uma posição de déficit, o que resulta em um deslocamento da curva $B = 0$ para a direita. Deslocamentos opostos ocorrem se a relação salário/câmbio cair.

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

3 Estes efeitos são apresentados formalmente no Apêndice.

5 - Política comercial e distribuição funcional da renda

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

$$Y = yN$$

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

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

onde:

s = salário nominal

y = produtividade do trabalho.

Portanto, aumentos na margem de lucros implicam reduções na participação dos salários na renda e vice-versa.

Suponha que a economia esteja em equilíbrio no ponto A e que ocorra uma redução generalizada de tarifas, levando a economia para o ponto B , no Gráfico 1. O primeiro efeito será o aparecimento de déficit 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 com margem de lucros constante

O primeiro caso interessante a ser analisado é se a margem de lucros permanecer 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, na medida em que reduz os preços relativos dos produtos importados, geraria inicialmente um déficit e excesso de oferta interna. Se a margem de lucros não muda, o excesso de oferta terá que ser compensado através de variações em pelo menos duas das outras três variáveis analisadas acima, taxa de desemprego, produtividade e relação salário/câmbio.

Uma descrição possível deste processo de ajuste seria o seguinte. 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 $B = 0$. Por outro lado, o aumento das importações e, conseqüentemente, da concorrência nos mercados de bens internos

pressionaria as empresas a aumentarem a produtividade. Esse aumento de produtividade levaria a deslocamentos das curvas IS e $B = 0$ para a esquerda.

Alternativamente, a relação salário/câmbio poderia cair, para gerar os deslocamentos necessários para voltar aos equilíbrios interno e externo.

Estas curvas de equilíbrio interno e externo se deslocariam até que o excesso de oferta e o déficit criado no balanço de pagamentos fossem eliminados. Sendo a margem de lucros e o novo nível de tarifas constantes, o resultado seria um novo equilíbrio no ponto C, do Gráfico 1, com a mesma distribuição funcional da renda (pois m é constante) e mais desemprego, maior produtividade e/ou uma relação salário/câmbio menor.

Quanto menor o crescimento da produtividade e/ou a queda da relação salário/câmbio, maior o aumento do desemprego necessário para gerar a nova configuração de equilíbrio interno e externo. Note que pelo menos duas variáveis devem se ajustar, pois uma variável somente não é suficiente para garantir que uma nova posição de equilíbrio nos dois mercados seja obtida. Da mesma forma, pode-se dizer que existe um *trade-off* entre estas três variáveis, desemprego, produtividade e relação salário/câmbio. Quanto maior a redução da relação salário/câmbio e/ou aumento de produtividade, menor o aumento de desemprego necessário para gerar o novo equilíbrio.

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 em parte sobre as quantidades, com queda na produção e no emprego, e em parte sobre a produtividade e a relação salário/câmbio, com transferência de renda para o exterior, neste último caso.

5.2 - Ajuste com margem de lucros flexível

O segundo caso de interesse ocorre se uma redução dos preços relativos das importações levar a uma mudança das margens de lucros. Neste caso, da mesma forma que no anterior, uma redução das tarifas tem o efeito inicial de gerar déficit no balanço de pagamentos e excesso de oferta. Com isto, a taxa de desemprego deverá aumentar e a redução do nível de atividade passa a pressionar no sentido de uma redução da margem de lucros e/ou aumento de produtividade e/ou redução da relação salário/câmbio.

A queda na margem de lucros transfere renda para os salários, que têm maior propensão a consumir, contrabalançando, pelo menos em parte, o efeito da redução de tarifas. Da mesma forma que no caso anterior, para se chegar ao novo equilíbrio a produtividade terá que aumentar ou a relação salário/câmbio terá que cair.

O resultado final pode ser um equilíbrio com mais desemprego e maior participação dos salários na renda ou, se ocorrer um forte crescimento da produtividade ou uma queda suficientemente grande na relação salário/câmbio, a taxa de desem-

prego poderá, inclusive, não aumentar ou até mesmo diminuir. Em ambos os casos, ocorre queda do salário real e transferência de rendas para o exterior.

Em economias fortemente concentradas como a brasileira uma redução de demanda pode aumentar em vez de diminuir a margem de lucros. Neste caso, o ajuste poderia se dar através da combinação de aumentos da taxa de desemprego e redução da relação salário/câmbio e/ou aumentos de produtividade, ou através de aumentos de produtividade e redução da relação salário/câmbio. Neste caso, a participação dos salários na renda diminuiria e, provavelmente, a taxa de desemprego aumentaria.

Os 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 implementadas ao longo dos últimos 20 anos reduziram ou até mesmo eliminaram o viés antiexportação 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 e do que ocorrer com a produtividade e a relação salário/câmbio.

Se, ao contrário, a resposta for um aumento das margens de lucros, o resultado será um aumento do desemprego. Este aumento será tanto maior quanto menor for o crescimento da produtividade e mais difícil for reduzir a relação salário/câmbio.

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 - Evidências para a economia brasileira

Nesta seção, vamos apresentar evidências empíricas sobre o desempenho de alguns dos indicadores que o modelo aponta como de importância para analisar a distribuição funcional da renda, no período 1985/91, que nos permitirão tecer considerações sobre os possíveis caminhos da economia brasileira diante da política de abertura comercial. Os indicadores analisados referem-se ao setor industrial e se baseiam em dados da Pesquisa Mensal de Emprego da Fundação IBGE (PIM-DG-IBGE).

O primeiro ponto a ser destacado é como classificar os setores industriais entre protegidos e não protegidos. Pelo menos duas classificações podem ser adotadas. A primeira toma como base a proteção legal e é dada pela estrutura de tarifas. O problema com esta classificação é que ela deixa de lado os efeitos da proteção não-tarifária, que é de grande importância no Brasil. A segunda tem por base a proteção efetiva, que pode ser calculada a partir da comparação dos preços cobrados no mercado internacional pelos produtos produzidos internamente e dos preços internos destes mesmos produtos [cf. Braga, Santiago e Ferro (1988)].

No primeiro caso, os bens de consumo aparecem como mais protegidos, enquanto os bens de capital e intermediários são relativamente pouco protegidos, o oposto ocorrendo com a segunda classificação. Isto decorre do fato de que uma parte significativa da proteção dos bens intermediários e de capital é realizada através de quotas e proibições, sendo as tarifas utilizadas principalmente para os bens de consumo. A tabela a seguir apresenta a ordem na qual os diferentes setores da indústria aparecem em cada caso. Não existe qualquer relação entre estas duas classificações. A ordenação vai dos mais protegidos para os menos protegidos.

Estrutura da proteção na indústria

Setores	Proteção efetiva	Proteção legal
Fumo	21	1
Vestuário e Calçados	1	2
Perfumaria	15	3
Bebidas	18	4
Mobiliário	8	5
Matéria Plástica	2	6
Têxteis	4	7
Diversos	5	8
Couros e Peles	14	9
Material de Transporte	19	10
Borracha	12	11
Madeira	13	12
Material Elétrico	7	13
Minerais Não-Metálicos	16	14
Produtos Alimentares	10	15
Papel e Papelão	11	16
Metalúrgica	9	17

(continua)

Setores	Proteção efetiva	Proteção legal
Editorial e Gráfica	20	18
Mecânica	17	19
Farmacêutica	3	20
Química e Petroquímica	6	21

FONTE: Braga, Santiago e Ferro (1988).

Neste artigo, utilizaremos os dois critérios de proteção. Adotando o critério da tarifa legal, classificaremos como protegidos todos os setores que tinham um nível de proteção legal acima da média geral da indústria e como não-protegidos os que tinham proteção legal abaixo desta média. Como a média da proteção legal da indústria é um pouco menor que a proteção do setor de Minerais Não-Metálicos, isto significa que todos os setores que estão acima deste na ordenação (com números menores que 14) foram considerados protegidos e todos que estão abaixo foram considerados não-protegidos.

Pelo critério de proteção efetiva, definimos como não-protegidos todos os setores que tinham uma taxa de proteção efetiva, conforme medida por Braga, Santiago e Ferro (1988) abaixo de 20%, sendo os restantes considerados protegidos. Nesta classificação alternativa, a divisão entre protegidos e não-protegidos se daria entre o setor de Minerais Não-Metálicos (ordem 16 — não-protegido) e o setor de Perfumaria (ordem 15 — protegido).

O segundo aspecto a destacar é a diferença entre salário real e custo real do trabalho. Como estamos analisando apenas o setor industrial, devemos separar a evolução do custo real do trabalho para o setor industrial da evolução do salário real. No primeiro caso, o deflator do salário nominal deve ser um índice de preços do setor industrial (IPA-indústria), enquanto no segundo, o deflator a ser utilizado é um índice de preços ao consumidor (INPC). Note que a principal diferença entre estes dois índices é que no INPC, além de produtos agrícolas, existe um componente importante de não-comerciáveis, tais como serviços, além da diferença entre preços no atacado e no varejo.

Os Gráficos 2 a 5 apresentam a evolução destes dois indicadores para os setores protegidos e não-protegidos da indústria brasileira de dezembro de 1985 a dezembro de 1991, adotando as duas classificações. São utilizadas médias móveis de 12 meses, para retirar efeitos sazonais.

Um primeiro ponto a ser destacado é o descolamento das duas séries a partir de 1988. Isto ocorre tanto para os setores protegidos quanto para os não-protegidos e para os dois tipos de classificação. Enquanto até 1987 o salário real e o custo real do trabalho seguem trajetórias similares, a partir de 1988, as quedas do salário real são acompanhadas por um aumento do custo real do trabalho.

Gráfico 2
Salário Real — Protegidos
 Média Móvel

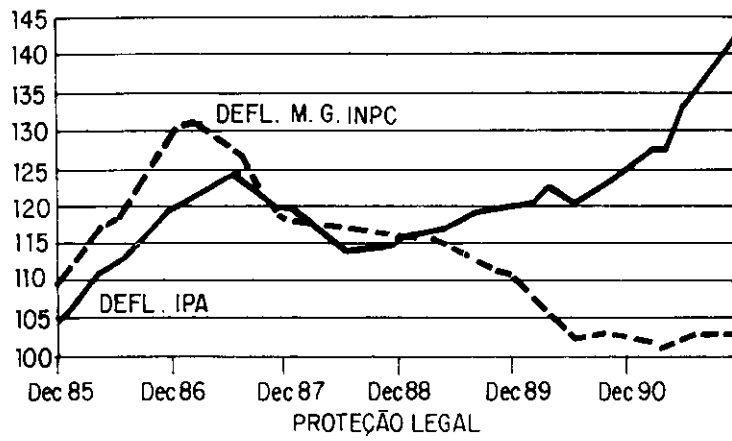


Gráfico 3
Salário Real — Não-protegidos
 Média Móvel

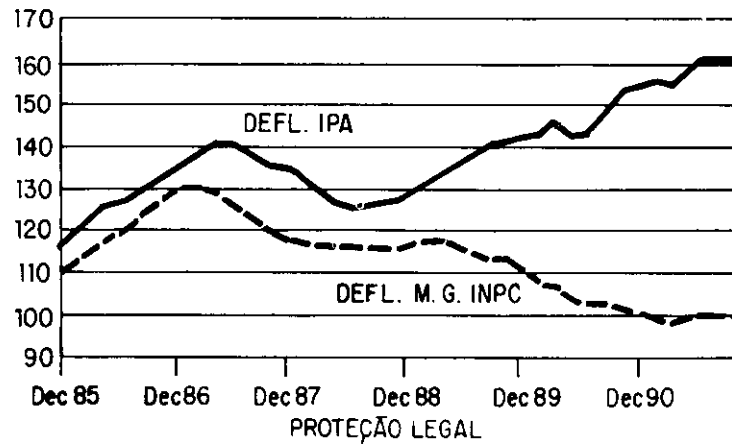


Gráfico 4
Salário Real — Protegidos
 Média Móvel

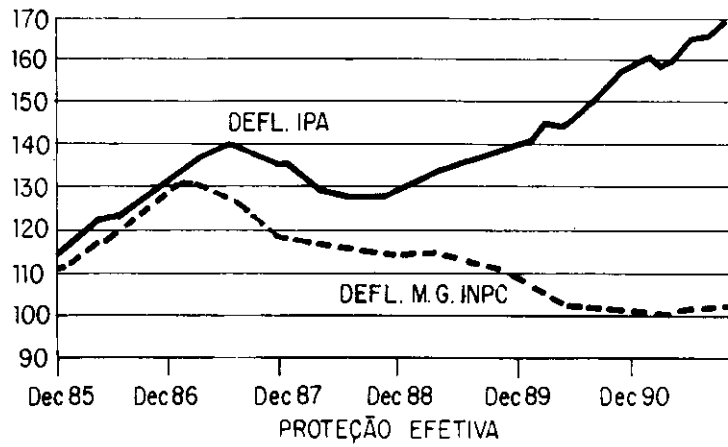
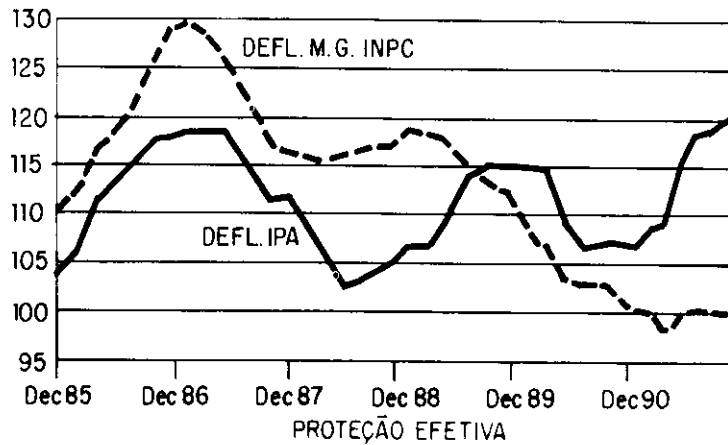


Gráfico 5
Salário Real — Não-protegidos
 Média Móvel



Um segundo aspecto relevante é o paralelismo do comportamento dos dois conjuntos de setores, no caso de se adotar a proteção legal como classificação. Com pequenas variações de curto prazo, tanto o salário real quanto o custo real do trabalho têm comportamentos similares para os setores protegidos e não-protegidos. No caso de se utilizar a classificação baseada na proteção efetiva, entretanto, os setores não-protegidos apresentam um aumento menos sistemático do custo real do trabalho, se comparado com a classificação anterior. A tendência ao crescimento que se observa em 1988/89 é revertida ao longo de 1990 e retomada em 1991.

O comportamento destas duas variáveis sugere que se a margem de lucros da indústria está caindo, devido a um aumento do custo real do trabalho (o que só poderá ser verificado após analisarmos o comportamento da produtividade do trabalho), esta queda não está se refletindo em um aumento dos salários reais.

O aumento do custo real do trabalho pode vir acompanhado ou não de uma mudança na margem de lucros e, conseqüentemente, da distribuição funcional da renda no setor industrial, dependendo do que ocorre com a produtividade.

Para medir a evolução da produtividade do trabalho, vamos utilizar o índice de produto por horas pagas na produção. Este indicador está apresentado nos Gráficos 6 e 7, para os dois tipos de classificação adotados, proteção legal e proteção efetiva, respectivamente.

Utilizando-se a classificação baseada na proteção legal, o período 1985/91 pode ser dividido em dois subperíodos distintos. No primeiro, que vai até 1987, ocorre uma queda na produtividade do trabalho. Esta queda é lenta, porém persistente. Já no segundo subperíodo, que vai de 1988 até 1991, ocorre uma reversão desta tendência para o indicador de produtividade.

Já se tomarmos por base a proteção efetiva, o comportamento da produtividade do trabalho mostra-se diferente do descrito acima, nos setores considerados não-protegidos, para o ano de 1990. Como podemos observar, a produtividade cai acentuadamente neste ano para este conjunto de setores, retomando a trajetória de crescimento em 1991. Esta queda da produtividade está associada ao comportamento dos setores de Material de Transportes e Minerais Não-Metálicos, que deixam de ser protegidos para se tornarem não-protegidos, se adotarmos a classificação baseada na proteção efetiva. Nestes dois setores, a produtividade cai substancialmente no ano de 1990, o que puxa a média dos não-protegidos para baixo.

Uma explicação possível para este comportamento da produtividade do trabalho está associada às mudanças introduzidas pela nova Constituição em 1988, quando o custo de demitir trabalhadores aumentou significativamente. Com isto, incentivaram-se relações de trabalho mais estáveis e de longo prazo. Com relações de trabalho mais estáveis, as empresas teriam mais incentivo para investir nos trabalhadores, o que tende a aumentar a produtividade. O que os dados sugerem é que, ao contrário do que muitos observadores ao longo dos debates constitucionais apregoavam, o aumento do custo de demissão de trabalhadores parece ter tido o efeito de aumentar e não de reduzir a produtividade do trabalho na indústria brasileira.

Gráfico 6
Índice de Produção Física / Horas Pagas
 Média Móvel

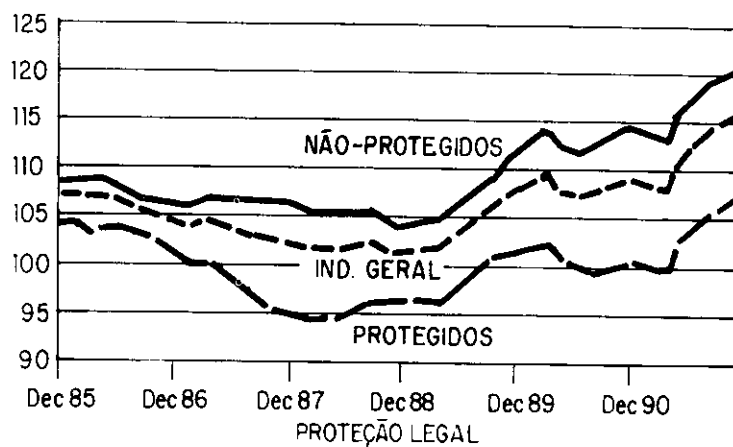
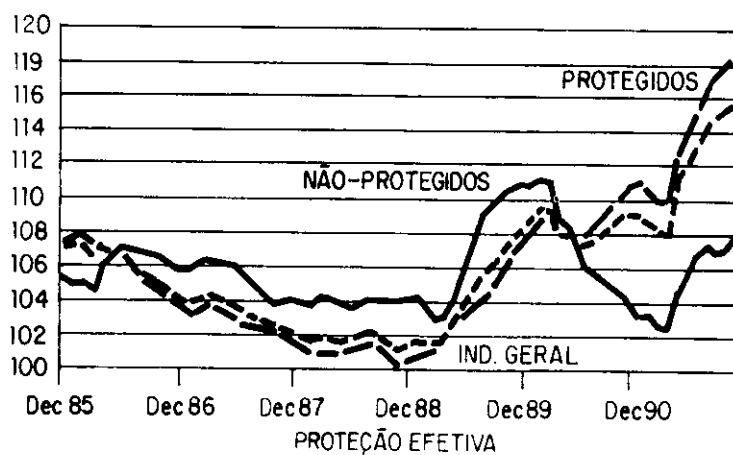


Gráfico 7
Índice de Produção Física / Horas Pagas
 Média Móvel



Podemos, portanto, concluir que a produtividade do trabalho tem crescido sistematicamente e de forma significativa na indústria brasileira a partir de 1988, exceto para alguns setores específicos.

Dividindo o custo real do trabalho pela produtividade do trabalho obtemos a evolução da margem de lucros (de seu inverso), ou da distribuição funcional da renda, no setor industrial. Este indicador é apresentado nos Gráficos 8 e 9, para o período de dezembro de 1985 a abril de 1991.

O primeiro aspecto importante a ser destacado é que, exceto para o ano de 1987, ocorre um acentuado crescimento desta relação, o que significa uma redução da margem de lucros do setor industrial e aumento da participação dos salários na renda deste setor. Esta redução é significativamente maior para os setores protegidos que para os não-protegidos, se utilizamos produtividade por homem como indicador de produtividade. Conforme foi visto acima, esta redução da margem de lucros está diretamente associada ao aumento do custo real do trabalho, não totalmente compensado pelos aumentos de produtividade ocorridos desde 1988.

Em outras palavras, tem ocorrido, desde 1988, um aumento sistemático da participação dos salários no valor da produção industrial e uma queda na margem de lucros deste setor. Isto acontece tanto para os setores protegidos quanto para os não-protegidos da indústria brasileira, se adotarmos a classificação baseada na proteção efetiva, e bastante similar se adotarmos a classificação baseada na proteção legal.

Entretanto, apesar do aumento do custo real do trabalho, os salários reais dos trabalhadores industriais caíram sistematicamente no mesmo período. Como os salários reais dependem da evolução dos salários nominais e dos preços dos produtos agrícolas e de produtos não-comerciáveis, podemos concluir que a redução da participação dos lucros no produto do setor industrial e a queda dos salários reais indicam uma transferência de rendas para os outros setores da economia.

Finalmente, devemos analisar a evolução do nível de emprego na indústria ao longo deste período. Os Gráficos 10 e 11 mostram o comportamento do indicador de pessoal ocupado na produção entre 1985 e abril de 1991, nas duas classificações. Como podemos observar, exceto por um pequeno interregno no ano de 1989, o pessoal ocupado na produção industrial caiu significativamente desde 1987. Este pobre desempenho do nível de emprego industrial está diretamente associado à instabilidade econômica e à política recessiva adotada a partir de março de 1990. Possivelmente, parte desta evolução está também associada à política de abertura comercial iniciada em 1990.

A análise acima permite algumas inferências quanto ao ajuste às mudanças da política comercial no futuro. Primeiro, podemos concluir que a indústria brasileira, apesar do extenso período de instabilidade econômica, com taxas de crescimento e investimento relativamente baixas, foi capaz de gerar importante crescimento de produtividade desde 1988. É possível que estes ganhos de produtividade estejam refletindo as mudanças constitucionais ocorridas em 1988. O fato de que todos os setores industriais, tanto os protegidos quanto os não-protegidos, tenham apresentado desempenho similar quanto a esta variável reforça esta hipótese.

Gráfico 8
Custo Real do Trabalho / Produtividade Hora
 Média Móvel

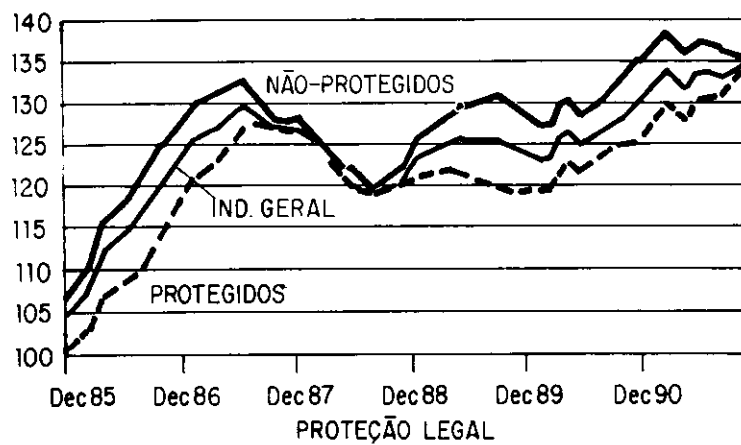


Gráfico 9
Custo Real do Trabalho / Produtividade Hora
 Média Móvel

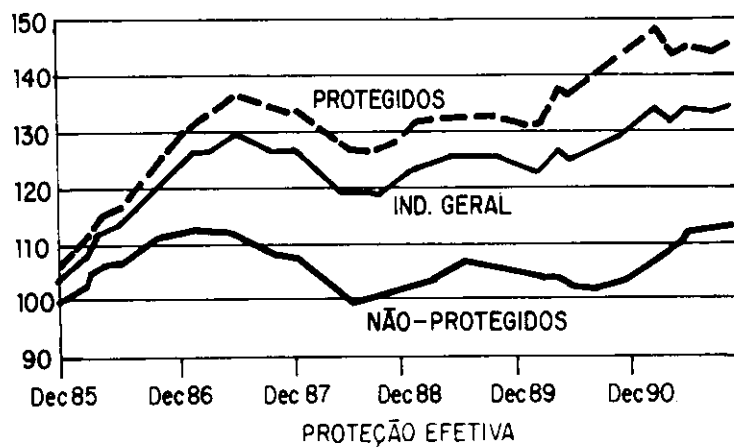


Gráfico 10
Pessoal Ocupado na Produção
 Média Móvel

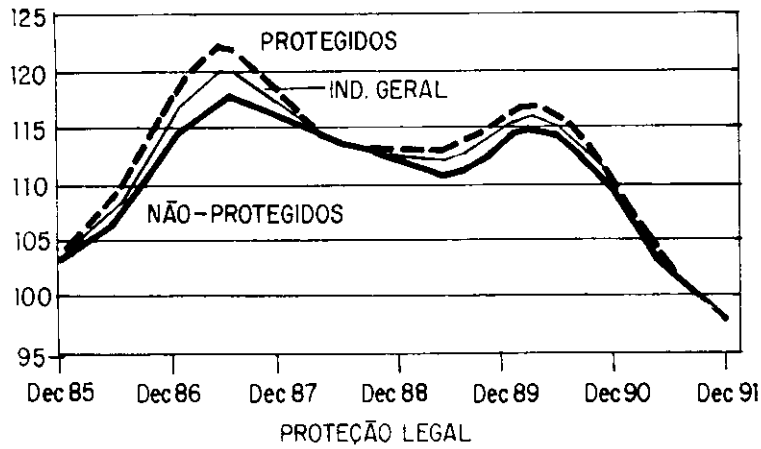
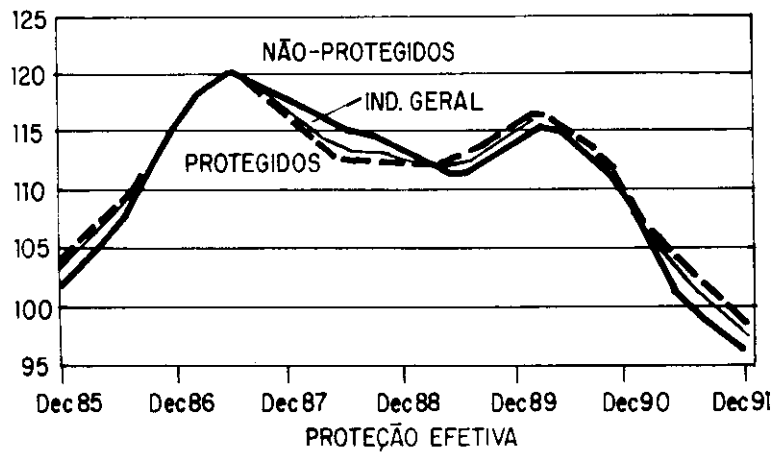


Gráfico 11
Pessoal Ocupado na Produção
 Média Móvel



Estes ganhos de produtividade induzem a supor que o ajuste às mudanças na política comercial poderá, pelo menos em parte, ser realizados através de ganhos de produtividade.

Uma segunda conclusão importante é que ocorreu uma mudança de preços relativos internos a favor de outros setores que não o setor industrial, provavelmente agricultura e serviços. Novamente, pelo menos em parte, este resultado pode estar refletindo o aumento da concorrência dos produtos importados. Esta mudança de preços relativos foi o fator mais importante que induziu à mudança na distribuição funcional da renda no setor industrial detectada nos dados. Um aumento dos preços relativos dos serviços e dos produtos agrícolas faz com que os índices de preços ao consumidor aumentem mais que os preços industriais.

Como os salários reais dependem do comportamento dos preços ao consumidor, isto gera pressão por variações de salários nominais compatíveis com a evolução destes preços. Com sindicatos fortes e trabalhadores mobilizados, como os existentes na indústria brasileira, o resultado é um aumento de salário nominal acima do aumento de preços da indústria, redução da margem de lucros neste último setor e aumento da participação dos salários no valor da produção industrial.

Entretanto, apesar de conseguirem evitar que a queda dos preços relativos do setor industrial fosse integralmente assimilada por quedas de salários reais, os sindicatos não conseguiram evitar que pelo menos parte destas perdas recaísse sobre os salários reais dos trabalhadores.

A conclusão importante é que desde 1988 está havendo uma transferência de rendas do setor industrial para outros setores da economia, sendo uma parte substancial desta transferência o resultado de reduções da margem de lucros. A outra parte da transferência vem dos trabalhadores, que tiveram uma perda de salários reais que pode ser calculada entre 13 e 15% no mesmo período. Tudo isto, apesar dos ganhos de produtividade. Portanto, apesar do aumento da participação dos salários no valor da produção industrial, os salários reais estão caindo.

Quanto à evolução futura destes indicadores, é muito difícil fazer previsões. Entretanto, após quatro anos de quedas sistemáticas de margens de lucros e salários reais, devemos nos perguntar qual o espaço ainda existente para quedas futuras nestas variáveis. Neste sentido, é de se esperar que uma parte ainda maior do ajuste no futuro deve ser sentida sobre o nível de emprego e, possivelmente, sobre os salários reais, na medida em que maior desemprego significa menor poder de mobilização dos sindicatos e menor capacidade de evitar perdas de salários reais.

Na verdade, o quadro desenhado pelas evidências empíricas apresentadas sugere uma situação bastante interessante do ponto de vista da dinâmica da economia brasileira no futuro. Por um lado, as empresas parecem estar espremidas entre duas forças importantes, o aumento da concorrência dos produtos importados que inviabiliza aumentos de preços e o poder de mobilização dos fortes sindicatos de trabalhadores, que lutam para manter ou melhorar os salários reais. Por outro lado, os trabalhadores têm de se debater contra duas forças importantes, quais sejam, a redução do nível de emprego, que reduz seu poder de mobilização, e o menor poder de repasse aos preços dos reajustes de salários por parte das empresas.

O rompimento deste ciclo provavelmente se dará, no curto prazo, através de aumentos da taxa de desemprego, menor poder de mobilização dos sindicatos, menores salários reais e quedas das margens de lucros. A médio e longo prazos, duas forças adicionais devem ser levadas em consideração: o aumento de produtividade, que deverá gerar aumento da capacidade de competição da indústria nacional, e o comportamento da taxa de inflação.

Se a instabilidade da economia brasileira persistir, a incerteza e o risco daí resultantes tenderão a gerar reduções na taxa de investimentos e margens de lucros desejadas (ainda que não efetivas) mais elevadas. Ambos os efeitos significam menores ganhos de produtividade e maior rigidez das margens de lucros. Conseqüentemente, maior probabilidade de que o ajuste se dê através de aumentos da taxa de desemprego. Neste sentido, maior estabilidade econômica pode ser uma condição para que o ajuste à política de abertura se dê através de um aumento da participação dos salários na renda e da produtividade.

7 - Conclusões

Neste trabalho, 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. Mostramos, utilizando um modelo macroeconômico de uma economia aberta, que o ajuste pode ser realizado através de quatro variáveis, fundamentalmente: a distribuição funcional da renda, o nível de emprego, a produtividade e a relação salário/câmbio. 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 e aumentos de produtividade e/ou quedas na relação salário/câmbio. 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, devido à necessidade de estabilização de preços é de difícil operacionalização, é a relação salário/câmbio.

Com base nesta análise, estudamos o comportamento das variáveis acima na indústria brasileira na segunda metade da década de 80. Mostramos que o ano de 1988 apresentou mudança significativa no comportamento da produtividade, do custo real do trabalho e dos salários reais na indústria. Após um período de queda, a produtividade cresce a partir de 1988, o mesmo ocorrendo com o custo real do trabalho. Como o crescimento da produtividade não é suficiente para compensar o aumento do custo real do trabalho, a margem de lucros da indústria caiu e aumentou a participação dos salários no valor da produção industrial.

Entretanto, devido à queda dos preços do setor industrial em relação aos preços dos setores serviços e agrícola, que se reflete sobre os índices de preços ao consumidor, os salários reais caíram, apesar do aumento da participação dos salários no valor do produto industrial. Portanto, outros setores se apropriaram da queda dos preços relativos da indústria. Os sindicatos dos trabalhadores da indústria, devido a seu poder de mobilização, conseguiram evitar que toda a mudança de preços relativos recaísse sobre o salário real, mas não conseguiram evitar que uma parte desta mudança recaísse sobre os trabalhadores.

Um aspecto importante a ser destacado é que, exceto para alguns setores específicos (Material de Transportes e Minerais Não-Metálicos), o comportamento dos setores protegidos e não-protegidos, em qualquer das duas classificações adotadas para separar a indústria entre estes dois conjuntos, é bastante similar. Isto sugere que a proteção contra a concorrência internacional pode não ter sido um fator tão importante para definir a evolução da produtividade, da geração de empregos e dos custos reais do trabalho quanto se imagina à primeira vista. Aspectos internos ligados à dinâmica da economia brasileira, tais como os novos preceitos constitucionais, parecem ser tão ou mais importantes que a política comercial.

Finalmente, dada a queda da margem de lucros, podemos supor que futuras reduções se tornarão mais difíceis. Neste sentido, aumenta a probabilidade de que os ajustes no futuro sejam mais concentrados sobre a taxa de desemprego e, a médio prazo, sobre os ganhos de produtividade, do que sobre as margens de lucros. Esta conclusão sugere a importância de se adotar uma política industrial que seja capaz de redirecionar os investimentos na economia brasileira, gerar ganhos de produtividade e evitar os custos sociais de uma excessiva concentração do ajuste econômico decorrente da liberalização comercial sobre a taxa de desemprego.

Apêndice

A.1 - Um modelo macroeconômico de uma economia aberta

Suponha uma economia com um produto, comerciável, e que as exportações e as importações dependam da relação entre o preço interno, em moeda local, e o preço externo do bem e da taxa de desemprego, que representa o nível de atividade na economia. Ou seja, se

- p = preço interno do bem
- p^* = preço internacional, em dólares, do bem
- e = taxa de câmbio (Cr\$/US\$)
- u = taxa de desemprego

teremos

$$r = e.p^*/p = \text{preço relativo}$$

e

$$E = E(r, u) = \text{exportações.}$$

Um aumento no preço relativo gera aumento das exportações, enquanto um aumento da taxa de desemprego aumenta as exportações. Portanto,⁴

$$E_r > 0$$

$$E_u > 0.$$

De forma similar, as importações dependem do preço interno (em moeda local) dos produtos importados e da taxa de desemprego. Portanto,

$$M = M[(1+t)r, u]$$

onde:

$$t = \text{nível de tarifas}$$

$$(1+t)r = (1+t)ep^*/p = \text{preço interno do produto importado em relação ao preço do bem produzido dentro do país.}$$

Um aumento do preço relativo do produto importado reduz as importações, o mesmo ocorrendo com a taxa de desemprego. Ou seja,

$$M_{(1+t)r} < 0$$

$$M_u < 0.$$

Nesta economia, o equilíbrio no balanço de pagamentos é representado por:

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

O equilíbrio interno, por outro lado, pode ser representado pela igualdade entre poupança e investimento mais o déficit ou superávit nas contas do governo. Para facilitar a álgebra, vamos supor que os salários são integralmente consumidos e os lucros integralmente investidos.⁵ Desta forma:

$$p(Y - C) = pI + p(G - T) + e \{p^* E(r, u) - (1+t)p^* M[(1+t)r, u]\}$$

⁴ Subscrito representa a derivada da função em relação à variável correspondente.

⁵ A condição necessária para equilíbrio é que a propensão a consumir dos trabalhadores seja maior que a dos capitalistas.

onde

Y = renda
 C = consumo = WN
 I = investimento
 G = gastos do governo
 T = impostos

fazendo

$Y = yN$
 $N = (1 - u)N^*$

onde

W = salário real
 N = emprego
 N^* = pleno emprego

teremos após algumas manipulações algébricas

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

onde

$$g = I + G - T - r.t.M[(1 + t)r, u] = \text{gasto autônomo}$$

e fazendo

$$p = ms/y$$

onde

s = salário nominal
 m = margem de lucro

podemos escrever o salário real e a participação dos salários na renda como

$$W = s/p = y/m$$
$$sN/pY = W/y = 1/m$$

ou seja, o salário real depende inversamente da margem de lucros e diretamente da produtividade do trabalho, enquanto a distribuição funcional da renda (representada pela participação dos salários) depende da margem de lucros e a relação de equilíbrio interno pode ser reescrita como:

$$(m - 1)/m = 1/[y(1 - u)N^*] \{g + r[E(r, u) - M[(1 + t)r, u]]\} \quad (2)$$

As equações (1) e (2) nos dão as combinações entre os preços relativos, a margem de lucros, a taxa de desemprego e o nível de tarifas que geram equilíbrio interno (poupança igual a investimento mais déficit do governo) e equilíbrio externo (exportações iguais a importações).

Com base nas relações de equilíbrio externo e interno, podemos estudar de que forma a margem de lucros deve variar diante de uma mudança na política comercial, aqui representada pelo nível de tarifas, dada a taxa de desemprego, para manter o balanço de pagamentos equilibrado. Basta diferenciar as equações (1) e (2) em relação a m e t , mantendo u e y constantes. Tomando inicialmente a relação 1, temos:

$$dB = 0$$

$$[(dr/dm)(E - M) + rE_r (dr/dt) - (1 + t)r(dr/dt)M_{(1+t)r}]dm - [rM_{(1+t)r}]dt = 0$$

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

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

$$\text{Como } M_{(1+t)r} < 0 \text{ teremos que } -(mr)^2M_{(1+t)r} > 0 \text{ e como}$$

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

$$E_r > 0$$

$$dm/dt |_{B=0} > 0.$$

Ou seja, uma redução das tarifas, mantendo-se constantes a produtividade e a taxa de desemprego, levaria a uma redução da margem de lucros para preservar o equilíbrio no balanço de pagamentos e vice-versa.

O mesmo exercício pode ser realizado com a curva de equilíbrio interno. Diferenciando esta curva em relação à margem de lucros (m) e ao nível de tarifas (t), mantendo constantes a produtividade (y) e a taxa de desemprego (u), teremos:

$$(1/m^2)dm = \{y(1-u)N^* + a[(E - M) + rE_r - r(1+t)M_{(1+t)r}]\}dm =$$

$$= -[(rm)^2M_{(1+t)r}]dt$$

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

Como $M_{(1+t)r} < 0$, o sinal da curva IS vai depender do sinal do denominador da fração acima. Se a economia estiver em equilíbrio externo, teremos $E - M = 0$ e o sinal do denominador será sempre positivo, pois

$$y(1-u)N^* + ar[E_r - (1+t)M_{(1+t)r}] > 0$$

Portanto, neste caso,

$$dm/dt |_{IS} > 0.$$

Ou seja, um aumento de tarifas deve gerar um aumento da margem de lucros para manter equilíbrio entre oferta e procura internamente. Entretanto, a partir de um determinado nível de déficit no balanço de pagamentos, este sinal pode se

inverter e a curva de equilíbrio interno passaria a ter tangente negativa no espaço $\langle m, t \rangle$.

A.2 - Mudanças na taxa de desemprego e deslocamentos das curvas IS e $B = 0$

Finalmente, podemos ver como estas curvas se deslocam diante de mudanças na taxa de desemprego. Algebricamente, isto significa diferenciar as curvas de equilíbrio externo e interno em relação ao nível de tarifas e à taxa de desemprego, mantendo a margem de lucros constante. Para a curva de equilíbrio externo, teremos:

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

$$dB = 0 \text{ e } dm = 0, \text{ teremos}$$

$$0 = r(E_u - M_u)du - r^2M_{(1+t)r}dt$$

$$du/dt = [r^2M_{(1+t)r}]/r(E_u - M_u) < 0$$

ou seja, um aumento de tarifas, com margem de lucros constante, reduz a taxa de desemprego que equilibra o balanço de pagamentos. Desta forma, deslocamentos para a esquerda da curva $B = 0$ significam combinações de margem de lucros e tarifas que geram equilíbrio externo com maior taxa de desemprego e vice-versa.

Da mesma forma para a curva de equilíbrio interno, teremos:

$$(m - 1)/m = \{g + rE(r, \mu) - rM[(1+t)r, \mu]\}$$

$$dm = 0$$

$$0 = (1 - u)[r(E_u - M_u)]du - (1 - u)[r^2M_{(1+t)r}]dt + [g + r(E - M)]du$$

$$du/dt |_{dm=0} = [(1 - u)r^2M_{(1+t)r}]/\{(1 - u)r(E_u - M_u) + [g + (E - M)]\}$$

Como o denominador é sempre positivo e o numerador negativo,

$$du/dt |_{dm=0} < 0$$

ou seja, uma redução de tarifas, com margem de lucros constante, aumenta a taxa de desemprego que equilibra oferta e procura internamente. Deslocamentos da IS para a direita significam combinações de margem de lucros e tarifas que geram equilíbrio interno com menor taxa de desemprego e vice-versa.

Os efeitos da variação de produtividade e da relação salário/câmbio podem ser obtidos da mesma forma.

Abstract

This article discusses the possible effects of commercial liberalization on the functional income distribution. With this purpose we develop a simple macroeconomic model which makes it possible to study the different patterns of adjustment of an economy to a process of commercial liberalization. We study the possible effects of liberalization on income distribution between wages and profits and on the level of employment in the Brazilian industry. We conclude that the results depend basically on changes in labor productivity and the profit margin during the process.

Bibliografia

- AMADEO, E., CAMARGO, J. M. *Brazilian labour market in an era of adjustment*. Rio de Janeiro: PUC, 1989. (Departamento de Economia. Texto para discussão, 232).
- AMARAL, R. B. *A Proteção nominal no Brasil: 1973 a 1988*. Monografia apresentada ao Curso de Ciências Sociais da Universidade Santa Úrsula, Rio de Janeiro, 1990, mimeo.
- BANURI, T. *Economic liberalization: no panacea*. Oxford: Clarendon Press, 1991.
- BARROS, R., RAMOS, L. *Employment structure in Brazil and its sensitivity to the current economic policy*. Rio de Janeiro, 1991, mimeo.
- BLECKER, R. A. International competition, income distribution and economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, v. 13, 1989.
- BOURGUIGNON, F., MORRISSON, C. *External trade and income distribution*. Paris: OECD, 1989.
- BRAGA, H., SANTIAGO, G. M. C. É, FERRO, L. C. M. *Proteção efetiva no Brasil: uma estimativa a partir da comparação de preços*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1988 (Estudos de política industrial e comércio exterior, 13).
- CLEMENTS, J. B., MOREIRA L. *The choice of technology by multinational corporation in Brazil and its impact on employment and income distribution*. s.n.t., mimeo.
- FRITSCH, W., FRANCO, G. H. B. *Política comercial, de competição e de investimento estrangeiro: análise da experiência recente e propostas de reforma*. Rio de Janeiro: Funcex, 1981.
- HAHN, L. *A reforma tributária de 1990: proteção nominal, proteção efetiva e impactos fiscais*. Rio de Janeiro, 1991, mimeo.

KUME, H. *A política tarifária brasileira no período 1980-88: avaliação e reforma*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1990 (Estudos de política industrial e comércio exterior, 17).

MARGLIN, S. A., SCHOR, J. B. *The golden age of capitalism*. Oxford: Clarendon Press, 1991.

(Originais recebidos em fevereiro de 1992. Revistos em abril de 1992.)