

CÍNTIA RUBIM DE SOUZA NETTO

**SALÁRIOS REAIS, TAXA DE CÂMBIO E DESEMPREGO NA
AMÉRICA LATINA: TEORIA E EVIDÊNCIA, 1980-2005**

Curitiba

2008

CÍNTIA RUBIM DE SOUZA NETTO

**SALÁRIOS REAIS, TAXA DE CÂMBIO E DESEMPREGO NA
AMÉRICA LATINA: TEORIA E EVIDÊNCIA, 1980-2005**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, como requisito parcial à obtenção do grau de Doutor, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

**Orientador:
Prof. Dr. José Gabriel Porcile Meirelles**

Curitiba

2008

TERMO DE APROVAÇÃO

CÍNTIA RUBIM DE SOUZA NETTO

**SALÁRIOS REAIS, TAXA DE CÂMBIO E DESEMPREGO NA AMÉRICA LATINA:
TEORIA E EVIDÊNCIA, 1980-2005**

Tese aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de Doutor no Curso de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Orientador: Prof. Dr. José Gabriel Porcile Meirelles

Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. Marcelo Luiz Curado

Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. Francisco Paulo Cipolla

Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Luis Licha

Universidade Federal do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Ricardo Kureski

Pontifícia Universidade Católica do Paraná

Curitiba, 24 de novembro de 2008.

*Para Francisco e
Theo (meu presente de Deus).*

AGRADECIMENTOS

Ao longo dessa trajetória muitas pessoas foram imprescindíveis. A ordem em que elas aparecem ao longo desses agradecimentos não tem qualquer relação com a importância maior ou menor, pois um *rank* nesse sentido é muito complicado. Começo pela família, origem de tudo. Agradeço aos meus familiares pelo apoio, em especial minha mãe, Eva Néri Rubim Pedro, que por ser doutora sempre manteve a clássica pergunta “e a tese?”, exercendo o papel de mãe mesmo, cobrando de um lado e incentivando de outro. Minhas irmãs, minha vó, minhas tias, todos meus familiares de Porto Alegre, que mesmo à distância torceram pela finalização dessa tese e acompanharam todos os momentos por mais difíceis que alguns tenham se mostrado.

Meu marido, Francisco pelo apoio e compreensão sempre. Seu incentivo foi chave para a conclusão, pois foi o ombro de todas as horas, inclusive naquelas onde o túnel parecia sem luz no final. Meu filho, Theo, que chegou enquanto eu escrevia a tese, tão pequeno ainda, mas do seu jeito soube me ajudar também. Nos momentos em que eu estava no computador terminando uma frase, um parágrafo, uma idéia e ele vinha do seu jeitinho “mamãe aqui”, apontando para brincar com ele e eu “mamãe já está indo” e ele ficava ali, em pé, me olhando e aguardando. Parece que entendendo que a mãe fazia de fato alguma coisa importante ali. Uma vez uma amiga me disse quando eu estava com 9 meses de gestação que eu ainda não conhecia o amor incondicional e realmente nem a gravidez mostra esse amor para a gente é quando um filho nasce que a vida parece dar o sentido do amor incondicional. É a ele que dedico essa tese.

Ao meu orientador José Gabriel Porcile Meireles, todo seu apoio foi fundamental. Mostrou-se uma pessoa muito positiva na minha trajetória e teve muita

paciência também em aguardar alguns momentos pessoais meu como o nascimento do meu filho quando me ausentei por um tempo dos trabalhos na tese.

A todos os professores do Programa de Pós Graduação em Desenvolvimento Econômico da UFPR, sobretudo meu orientador de mestrado Marcelo Curado que fez parte da minha qualificação pelos seus comentários e apoio. Também ao professor Luis Esteves pela ajuda na parte econométrica do trabalho, as trocas de e-mails e alguns encontros na universidade foram de muita valia.

Aos demais professores que farão parte dessa banca, professor Antonio Licha, da UFRJ, professor Roberto Meurer da UFSC e professor Francisco Paulo Cipolla da UFPR, por terem aceitado o convite e pela disposição.

Aos colegas de mestrado e doutorado, muitos dos quais não mantenho mais contato regular, pois a vida toma seu rumo, porém com certeza foram muito importantes no meu amadurecimento pessoal e acadêmico. Em especial, ao colega Daniel Nojima, que também na parte econométrica deu muitas contribuições, agradeço pela disposição de responder sempre meus e-mails, dos nossos encontros, material emprestado, tudo. Foi com certeza um apoio importantíssimo na finalização da tese.

RESUMO

Há diversas teorias que buscam explicar o comportamento dos salários reais, dentre as quais se destacam os modelos de curva-salário, o modelo de barganha salarial e os modelos em que salário real e emprego definem-se em função da competitividade internacional. Nelas, encontram-se as seguintes relações explicativas: a taxa de desemprego tem relação inversa com o nível dos salários reais, a produtividade do trabalho afeta positivamente essa variável e as mudanças cambiais geram impactos na distribuição da renda nacional, com efeito sobre os salários reais.

Este trabalho trata dessas relações através de um estudo empírico para América Latina, no período de 1980 a 2005. A idéia foi testar, com dados agregados e utilizando a metodologia em painel, essas relações teóricas. Os resultados sugerem que a taxa de câmbio foi significativa, porém com pouco impacto sobre os salários. A taxa de desemprego foi significativa e os ganhos de produtividade do período de fato não foram repassados aos salários reais dos países da região.

ABSTRACT

There are several theories which try to explain the behavioral of the real wages, among such the wage curve models are highlighted, the wages bargain models and the models in which real wage and employment are defined on account of international competition. From them, it is found the following explanatory relations: the unemployment rate has reverse relation to the level of real wages; the labor productivity affect positively this variable and the exchange rate movements bring forth impacts on the distribution of the national income, causing affect on the real wages.

This work deals with these relations through an experiential study to Latin America within 1980 and 2005 the idea was to put into test, aggregated data and using the panel approach, these theoretical relations. The results suggest that the exchange rates were meaningful, however, it had low impact on the salaries. The unemployment rate was meaningful and the earnings from productivity in the period were not really extended to the real wages of the countries in the region.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
CAPÍTULO 1 - FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
1.1. ANTECEDENTES.....	16
1.2. MODELOS NEO-KEYNESIANOS DE DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS	19
1.2.1 O modelo de curva-salário.....	19
1.2.2. O modelo de barganha	23
1.3. O MODELO DE INSPIRAÇÃO KALECKIANA COM TAXA DE CÂMBIO...	30
1.4 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS.....	43
CAPÍTULO 2 - AMÉRICA LATINA NOS ANOS 80 E 90: DA DÉCADA PERDIDA À DÉCADA DAS REFORMAS	50
2.1. ANOS 80: O PERÍODO DA CRISE DA DÍVIDA.....	50
2.2. ANOS 90: A DÉCADA DAS REFORMAS E DAS MUDANÇAS ESTRUTURAIS.....	57
2.2.1 Crescimento econômico.....	63
2.2.2 Inflação.....	70
2.2.3 Mercado de trabalho e emprego.....	73
2.2.4 Produtividade do trabalho.....	80
2.2.5 Salários.....	87
2.2.6 Taxa de câmbio.....	88
CAPÍTULO 3 - MODELOS PROPOSTOS PARA SALÁRIOS	100
3.1 FONTES UTILIZADAS	100
3.2 ESPECIFICAÇÃO DOS MODELOS.....	101
3.2 ANÁLISE DOS RESULTADOS	105
CONSIDERAÇÕES FINAIS	117
REFERÊNCIAS	122
ANEXOS	129

INTRODUÇÃO

América Latina é uma região que se destaca, na comparação internacional, pelo seu elevado nível de desigualdade. Vários fatores contribuem para explicar essa característica da região: por um lado é a tendência dos salários reais a não acompanhar os aumentos na produtividade do trabalho ao longo do tempo; por outro lado, é fato conhecido que as reformas econômicas dos anos 90, no intuito de liberalizar os fluxos financeiros e de comércio, mostraram-se mais eficientes na elevação da produtividade do que no combate ao desemprego. Isso pode ter contribuído a elevar a desigualdade.

Outra importante questão que muito se discute atualmente é a relação que as mudanças nas políticas cambiais das economias latino-americanas desempenham sobre o crescimento e desenvolvimento econômicos. Da mesma forma, distintos modelos econômicos consistem em mostrar que a taxa de câmbio real é uma determinante chave dos salários reais. Nesse sentido, taxas de câmbio reais mais altas (baixas) podem aumentar (reduzir) os salários reais e a participação dos salários na renda. Mais ainda, como competitividade internacional e crescimento estão associados, pode surgir um *trade off* entre crescimento e distribuição em função da taxa de câmbio.

Assim, existe um debate em aberto acerca da relação entre câmbio e o poder real de compra dos trabalhadores. Nesta tese, procura-se contribuir a esse debate, analisando os efeitos da taxa de câmbio real sobre os salários reais dos países da América Latina, no período que compreende os anos 80 a meados dos 2000. Os países latinoamericanos da amostra foram: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Nicarágua, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela.

As perguntas que esta pesquisa procura responder, como previsto pela teoria econômica, são: *i*) a taxa de câmbio real teve influência e mostrou-se significativa para a

trajetória dos salários reais para as economias analisadas no período especificado? *ii*) quais os efeitos das políticas cambiais adotadas para a estabilização (valorização cambial) e, posteriormente, flexibilizadas (sobretudo para Argentina e Brasil) sobre os salários reais? Desta forma, o trabalho tem como objetivo principal testar a relação negativa que a literatura sugere entre o câmbio real e os salários reais, no sentido de que uma desvalorização da taxa de câmbio teria efeito perverso sobre o poder de compra dos salários dos trabalhadores e vice-versa. Também são testadas no caso da América Latina, as teorias mais aceitas, como a da curva-salário. Além das teorias convencionais, a pesquisa procura estender a teoria kaleckiana e neo-kaleckiana a um modelo de determinação dos salários que leve em conta o efeito da taxa de câmbio real sobre os salários reais.

Busca-se entender, à luz dos acontecimentos históricos do período que compreende a investigação, quais as variáveis possam ter influenciado o rendimento dos trabalhadores, medido pelo nível dos salários reais. Objetiva, assim, utilizando-se de análise econométrica de painel, detectar a possível existência de uma relação negativa entre a taxa câmbio e os salários reais para esses países, junto com a relação (já amplamente aceita) entre salários e desemprego.

No estudo dos determinantes do salário real é importante discernir entre os aspectos macro envolvidos na discussão da determinação dos salários reais e questões micro que possam afetar essa relação. Esta é a hipótese chave que a literatura coloca no debate entre a curva de Phillips (dados agregados) e a curva-salário (dados desagregados). A curva de Phillips traz a relação negativa entre a taxa de desemprego e de inflação (ou de variação nos salários), enquanto a curva-salário traz a relação da inflação com o nível dos salários, muitas vezes definida setorial ou regionalmente.

Outros modelos, como Ball e Moffit (2001) sugerem que o comportamento dos salários reais deva ser estudado a partir de sua inter-relação com outras variáveis

macroeconômicas, particularmente com a produtividade do trabalho e com as taxas de desemprego e de inflação. A segunda abordagem, a curva-salário, na especificação do conhecido trabalho de Blanchflower e Oswald (1994), sugere uma relação negativa entre o nível do salário real e a taxa de desemprego. Essa evidência também se encontra no trabalho de Layard, Nickell & Jackman (1991) com a sustentação de que quando o desemprego é alto, o trabalhador irá preferir manter o seu emprego, mesmo com reduções no seu salário real. Agindo assim, o trabalhador estaria se protegendo do risco de ter de procurar emprego alternativo em mercado já deprimido.

A influência de outras variáveis macroeconômicas aparece mais fortemente em modelos de inspiração kaleckiana. O modelo apresentado por Carlin e Soskice (2006) e o modelo de distribuição de Blecker (1999) introduzem o efeito da competitividade sobre os salários reais, verificando que salários reais mais elevados estão associados a processos de valorização da taxa de câmbio. Essa abordagem é compartilhada em geral com modelos que focam na barganha salarial e nos efeitos da rentabilidade esperada sobre o investimento. Assim, interessa testar empiricamente em que medida a taxa de câmbio real mostra um efeito significativo sobre o comportamento do salário real e do emprego.

Uma vez que o período analisado compreende fases muito diferentes do ponto de vista da política econômica, e em particular do regime de câmbio, o trabalho analisa o impacto que as variáveis agregadas e a taxa de câmbio tiveram na evolução dos salários reais das economias latino-americanas da amostra. Tal pressuposto será investigado, pois se observa que o conjunto das reformas trouxe não só impactos às firmas individualmente, mas também reflexos na economia como um todo.

Do ponto de vista da macroeconomia, duas fases distintas foram identificadas, a saber: a década perdida dos oitenta, onde as economias apresentaram elevados déficits; altas taxas de inflação e câmbio desvalorizados e o período das reformas liberalizantes dos anos noventa, que combinou programas de estabilização com câmbio valorizado;

fase da desvalorização das taxas de câmbio em final dos 90 e princípios de 2000. De um modo geral, pode-se resumir o comportamento macroeconômico no período da seguinte forma:

a) com algumas flutuações importantes, há uma tendência negativa na evolução dos salários reais, com exceção do Chile;

b) o desemprego é crescente, embora com intensidade distinta entre os países selecionados;

c) registram-se altos níveis de inflação nos anos oitenta, que são dramaticamente reduzidos nos noventa;

d) de um modo geral, a década de 90 foi marcada pela adesão de muitas economias latino-americanas a um regime de âncora cambial como forma de combater a inflação. No Brasil, a taxa de câmbio (Real/Dólar) mostra-se bastante alta nos oitenta e cai drasticamente nos noventa, gerando um desequilíbrio externo que conduz à desvalorização do real, no Brasil, em 1999.

O trabalho está estruturado em três capítulos, além da introdução e das considerações finais. O Capítulo 1 apresenta os modelos teóricos, a partir da revisão de literatura teórica que orienta o conjunto do trabalho, iniciando com uma breve apresentação dos antecedentes teóricos sobre determinação dos salários, incluindo os modelos de curva de Phillips e da curva-salário. Neste Capítulo, é dada ênfase à abordagem kaleckiana e neo-kaleckiana de distribuição da renda e, a partir desta abordagem, ao modelo de determinação dos salários reais com efeitos da taxa de câmbio.

O Capítulo 2 analisa o contexto macroeconômico do período estudado, descrevendo brevemente a evolução das variáveis macroeconômicas selecionadas (salários, inflação, taxa de câmbio e desemprego) para quatro países: Argentina, Brasil, Chile e México. O objetivo nesse capítulo é apresentar uma revisão do que aconteceu

com esses países desde o período da década perdida até o período posterior às reformas. A seleção de países responde à sua importância na economia da região e ao fato de que eles representam experiências distintas. Argentina, Brasil e México são três das maiores economias latino-americanas, enquanto que o Chile representa um caso interessante de relativo sucesso a partir dos anos noventa, combinando crescimento econômico com aumento dos salários reais.

No Capítulo 3 os determinantes do salário real são estudados empiricamente através de dados de painel, tendo como base os modelos teóricos do Capítulo 1. Este Capítulo também apresenta as fontes e a metodologia dos dados utilizados para o exercício empírico e discute em que medida os resultados obtidos com os modelos mencionados podem ser interpretados à luz da evolução histórica dos quatro países e das distintas perspectivas teóricas sobre emprego, taxa de câmbio e salário.

CAPÍTULO 1: FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo inicia discutindo brevemente algumas relações entre as variáveis desemprego, inflação e salários reais encontradas na literatura teórica, tratadas como antecedentes ou dentro de uma perspectiva de evolução histórica do tema. A idéia de que existe relação entre a taxa desemprego e salários está compreendida desde a concepção clássica até a formulação da curva de Phillips e curva-salário.

Posteriormente, surgem outras abordagens sobre determinação dos salários, dentre as quais, salienta-se a importância da taxa de câmbio real, em outras palavras, da competitividade de um país sobre o poder de compra dos salários. As principais relações teóricas entre essas variáveis são discutidas neste capítulo, com ênfase maior a essa última relação, por ser objeto da investigação empírica.

A idéia de que a oferta e demanda de trabalho ajustavam-se no longo prazo, uma vez que os salários eram flexíveis e o mercado perfeitamente competitivo, marcou a abordagem novo-clássica do mercado de trabalho. Os novo-keynesianos, contrariamente aos novo-clássicos, consideram que o mercado de trabalho não funciona com condições de flexibilidade suficientes para ajustar, via salário nominal, a oferta à procura de trabalho.

A rigidez dos salários e o estudo de mercados não perfeitamente competitivos, inseridos na abordagem novo-keynesiana, passam a propor que a relação entre as variáveis não se traduza apenas em uma relação de oferta e demanda de trabalho, mas sim de determinação dos salários. Em outras palavras, se os salários são determinados pelas firmas, pode ser do interesse das mesmas mantê-los acima do nível de ajuste de mercado (salário-eficiência) ou elas podem ser forçadas a fazê-lo pelo poder dos

sindicatos (poder de barganha). Já a análise de mercados imperfeitos em economias abertas incorpora o papel da taxa de câmbio na determinação dos salários reais.

1.1 ANTECEDENTES

Um dos trabalhos pioneiros sobre a relação de longo prazo entre salários e desemprego foi proposto por Harris e Todaro (1970), constituindo-se num modelo clássico do mercado de trabalho em países em desenvolvimento. O modelo de dois setores indicava que em regiões com alto desemprego os salários também eram altos. A relação positiva entre desemprego e salários era explicada pelo mecanismo de ajuste entre a oferta e demanda de trabalho. Uma região com alto desemprego ocasionaria o “efeito migração” de trabalhadores para outra região, com a oferta menor de trabalhadores, os empregadores deveriam elevar os salários para tentar reter seus trabalhadores. Por outro lado, com a existência de elevados salários, as empresas demandariam menor quantidade de mão de obra, enquanto que a oferta de trabalho aumentaria, pois os trabalhadores teriam mais incentivos para oferecer sua mão de obra. Essa combinação de fatores contribuiria para gerar maiores taxas de desemprego com salários mais altos.

Entretanto, com a utilização de estatísticas microeconômicas do nível do salário, tendo o desemprego como variável independente, pesquisas no âmbito da abordagem regional passaram a evidenciar uma relação negativa entre as variáveis, relação essa que seguirá como objeto de estudo nas interpretações da curva-salário.

A relação entre mudanças nos preços e desemprego foi verificada por Phillips em 1958, quando ao analisar a taxa de inflação e de desemprego no Reino Unido no período 1861-1957 descobriu uma clara correlação negativa entre elas. Dois anos mais

tarde, Paul Samuelson e Robert Solow repetiram o exercício de Phillips para os Estados Unidos (1900-1960) e também verificaram tal relação negativa. De posse dos resultados, os autores “batizaram” essa relação de “curva de Phillips”, que veio a ocupar uma posição central no pensamento macroeconômico, descrevendo empiricamente a análise keynesiana sobre o mercado de trabalho em desequilíbrio [Blanchard (1997)].

A curva de Phillips assume que pode haver um *tradeoff* entre inflação e desemprego e isso ocorre porque, para diminuir o desemprego, seria necessário aceitar um aumento da inflação. A relação original de A.W.Phillips relacionava a inflação de salário nominal com o desemprego, inserindo o *mark-up* para derivar a fórmula da inflação de preços.

De acordo com essa formulação, quanto menor o desemprego, maior será a inflação do período, uma vez que menor desemprego conduz a salários nominais maiores que provocarão, por parte das firmas, aumento nos preços. Esta formulação ficou conhecida também como “espiral de preços e salários”, ou seja, o baixo desemprego conduz a salários nominais elevados; em resposta ao aumento nos salários nominais, as empresas aumentam seus preços e a inflação aumenta. O nível de preços mais alto leva os trabalhadores a solicitarem salários nominais mais altos para o próximo ano, levando as empresas a aumentar novamente os preços, e assim sucessivamente, gerando uma variação constante na inflação.

A versão original da curva de Phillips contemplava algumas hipóteses acerca do comportamento do mercado de trabalho, tais como: i) a força de trabalho homogênea, logo não há qualquer diferenciação significativa quanto à especialização dos trabalhadores, assim, o excesso de demanda se manifesta sobre a massa de trabalhadores, ii) perfeita mobilidade da força de trabalho, iii) o salário é igual à produtividade marginal do trabalho, e iv) os trabalhadores maximizam suas funções de

utilidade oferecendo maior quantidade de emprego apenas pela troca de salários maiores [Amadeo (1982)].

A relação entre as variáveis desemprego e inflação, na forma originada pela curva de Phillips tornou-se peça-chave da macroeconomia keynesiana dos anos 60. Para a teoria keynesiana, da curva de Phillips provinha uma gama de *tradeoffs* para os formuladores de política. Eles poderiam utilizar políticas de demanda para aumentar o produto e reduzir o desemprego, entretanto, isso só poderia ser feito às custas de mais inflação.

Uma vez que a abordagem keynesiana do mercado de trabalho defende a idéia de que a economia precisa ser estimulada pelos componentes da demanda agregada, tal política levaria a uma queda nos salários reais, pois os preços aumentariam mais do que os salários nominais.

Entretanto, duas razões principais, de cunho empírico, colaboraram para novas adaptações ao modelo original: i) o efeito do aumento do preço do petróleo sobre os custos não relativos ao trabalho, fazendo com que as empresas aumentassem o *mark-up*, mesmo para uma dada taxa de desemprego e ii) a mudança no modo como os agentes formavam expectativas. Dado que a inflação americana tornou-se mais persistente e positiva nos anos 60, as expectativas passaram a incorporar tal comportamento. Essa mudança na formação das expectativas alterou a natureza da relação entre desemprego e inflação e passou a ser chamada de curva de Phillips modificada, ou curva de Phillips com expectativas, ou ainda, curva aceleracionista de Phillips¹ [Blanchard (1997)].

Uma outra versão da curva de Phillips encontra-se no trabalho de Ball e Moffit (2001). Esses autores apresentaram evidências empíricas de que o desemprego e a produtividade do trabalho podem explicar o comportamento dos salários reais, baseando

¹ A versão da curva de Phillips aceleracionista tem origem no trabalho de Milton Friedman: "The role of monetary policy" de 1968, publicado na *American Economic Review*, 58.

seu estudo na economia norte-americana no período 1962-2000. Ball e Moffit (2001) analisaram o fenômeno da “nova economia” dos Estados Unidos, e a partir disso, propuseram uma nova adaptação à curva de Phillips. Para esses autores, a aparente melhora no *trade-off* inflação-desemprego da economia americana teve como característica o aumento da taxa de crescimento da produtividade do trabalho. Portanto, o objetivo dos autores nesse trabalho foi o de mostrar que na economia americana mudanças no crescimento da produtividade realmente afetam a curva de Phillips.

Os autores derivaram um modelo para a curva de Phillips buscando explicar se o diferencial de salário real (taxa de crescimento) pode ser explicado pela produtividade do trabalho, desemprego e por um termo que chamaram de “aspirações para aumento de salário” (que pode ser aproximado como um termo de expectativa). Tal modelo, basicamente, pode ser expresso por:

$$(\varpi - \pi) = \alpha - \gamma u + \delta \theta + (1 - \delta)A + \eta \quad (1)$$

onde $(\varpi - \pi)$ é a taxa de crescimento do salário real, u é a taxa de desemprego, θ é a taxa de crescimento da produtividade do trabalho, A é o termo que os autores chamaram de “aspiração” para aumento de salário, η é o erro e α , γ e δ são parâmetros do modelo.

Neste modelo, que apresenta as variáveis em taxas de crescimento, a produtividade do trabalho tem relação direta e positiva com os salários reais.

1.2. MODELOS NEO-KEYNESIANOS DE DETERMINAÇÃO DOS SALÁRIOS

1.2.1 O modelo da curva-salário

No final dos anos 80 começa a surgir o que viria a ser uma mudança de paradigma no que se refere à visão teórica da relação entre salários reais e desemprego. Tal mudança se concretiza com a formulação da curva-salário por Blanchflower e Oswald (1994).

A evidência que começa a surgir, a partir de dados microeconômicos, conclui que os salários de um setor ou região estão negativamente correlacionados com o desemprego, ou seja, um trabalhador de uma região de alto desemprego tem um salário menor do que um indivíduo de uma região de menor desemprego.

Blanchflower e Oswald (1994) relataram as diferenças básicas entre a curva-salário e a curva de Phillips. Por um lado, a curva de Phillips relaciona a taxa de variação dos salários com a taxa de desemprego agregado, ou seja, preocupa-se mais com o efeito da inflação no processo de ajuste do desequilíbrio, traduzindo-se num efeito temporário. Por outro, a curva-salário relaciona o nível de remuneração à taxa de desemprego em um mercado de trabalho específico. Sendo assim, a curva-salário diz respeito ao papel do desemprego cíclico na determinação do salário. Enquanto a curva de Phillips é tradicionalmente estimada com dados macroeconômicos, a curva-salário é estimada em painel com controles dos dados microeconômicos.

A curva de salário proposta mostra uma relação negativa entre a taxa de desemprego e o nível de salário real para um mercado de trabalho estabelecido em determinada região geográfica e não pode ser explicada dentro do marco de análise de oferta e demanda por trabalho em mercados competitivos, para o qual quanto mais alto o salário, maior o nível de desemprego, o que resulta exatamente o oposto da curva de salário. Os autores desta teoria propuseram, então, explicações não competitivas, tais como: modelos de barganha, de salário eficiência e de contratos implícitos.

Segundo Carlin e Soskice (2006) um dos benefícios de se analisar os mercados em concorrência imperfeita é a possibilidade de se discutir como os salários e os preços

são formados. Os salários são fixados através de negociações coletivas ou como resultado das estratégias das firmas e os preços são formados pelas firmas em concorrência imperfeita. O que difere dos mercados em concorrência perfeita onde o equilíbrio dos preços e salários emerge do mercado, os trabalhadores, empregadores e as firmas não decidem preços, mas sim são tomadores de preços.

Sendo assim, a curva-salário proposta por Blanchflower e Oswald (1994) é dada por:

$$w_{it} = c_0 - c_1 \ln(u) + c_2 z_{it} + \eta_{it} \quad (2)$$

onde w_{it} é o salário do setor i no período t , u é a taxa de desemprego do setor ou indústria i , z é o vetor de outros fatores que afetam o salário deste setor ou indústria, como por exemplo as características do indivíduo e da região ou setor econômico, c_0 , c_1 e c_2 , são constantes e η é o termo do erro.

Desta forma, tem-se a relação negativa entre a taxa de desemprego e o nível de salário real. Tal especificação é condizente com uma visão do mercado de trabalho onde incrementos no salário real levam a diminuições do emprego através dos movimentos de demanda por trabalho e, também, com o que Garcia e Granado (2005) apontam como uma visão “alternativa”, onde aumentos do desemprego estão associados com queda do salário real. Para esses autores o primeiro caso captura o processo de ajuste parcial frente aos desvios do pleno emprego (teoria neoclássica), enquanto o segundo identifica uma relação de longo prazo entre desemprego e salário real.

Ao defenderem a existência de uma relação entre o nível dos salários reais e o desemprego de uma região ou indústria, Blanchflower e Oswald (1994) sugerem que os resultados microeconômicos são inconsistentes com a macroeconomia da curva de Phillips, que relaciona a taxa de desemprego com a taxa de crescimento dos salários. A

relação entre as variáveis, na visão dos autores, não poderia ser explicada simplesmente pelo ajuste da oferta e demanda de trabalho, uma vez que o mercado de trabalho não é perfeitamente competitivo.

A evidência que começava a surgir era a de que o salário regional e o desemprego regional estariam negativamente correlacionados. Em outras palavras, os autores mostraram que um trabalhador em uma região de alto desemprego teria um salário mais baixo do que um trabalhador de uma região de desemprego menor.

Tem-se ainda na literatura muitas discussões acerca da relação entre salários, preços, desemprego e produtividade. Alguns modelos, como Roberts (1997), pautam-se em tentativas empíricas de se determinar qual o modelo melhor especifica essa relação.

Com isso, esse autor centra-se em abordar as diferenças (aparentes ou não) entre os modelos de curva de Phillips e curva-salário. Enquanto o termo original refere-se à relação entre a mudança percentual nos salários e a taxa de desemprego, a curva de Phillips “aumentada” ou “com expectativas”, ou ainda “aceleracionista” refere-se à relação entre inflação, expectativa de inflação e taxa de desemprego. Quando Blanchflower e Oswald (1994) referiram-se à curva de Phillips, estavam se referindo ao modelo original, concluindo que ao se aplicar dados microeconômicos, as evidências seriam favoráveis a uma curva-salário, ao invés de uma curva de Phillips tradicional.

A partir das evidências do trabalho de Blanchflower e Oswald (1994) e dos estudos que se seguiram sobre curva-salário, a idéia de que uma curva de Phillips aceleracionista estava incorretamente especificada passou a fazer parte do debate acadêmico. Para Blanchflower e Oswald (1995) a curva de Phillips macroeconômica seria um tipo de curva salário agregada mal especificada.

Por outro lado, há estudos que ainda defendem a validade da curva de Phillips. Blanchard e Katz (1996), por exemplo, defendem a curva de Phillips aceleracionista. Eles estimaram uma equação do tipo aceleracionista para salários e inflação de preços para

os EUA, com macrodados para o período 1970-1995 e obtiveram resultados consistentes. Utilizaram, para tanto, o índice de preços ao consumidor como medida do nível de preços e a compensação por hora trabalhada como medida do nível de salário. Entretanto, os autores acreditavam que essa relação macroeconômica era inconsistente com a curva salário do modelo de Blanchflower e Oswald (1994).

Whelan (1997) aborda, através de derivação da curva-salário e de Phillips aceleracionista, aspectos compatíveis entre as mesmas. Para o autor, a equivalência macroeconômica da dinâmica salarial ao nível micro advém da hipótese de *markup* constante e inclui todas as hipóteses possíveis sobre expectativa de preços.

1.2.2 O modelo de barganha

Após os choques do petróleo dos anos 70, as explicações econômicas tradicionais do desemprego não se sustentam. A comprovação, tanto teórica como empírica, do caráter voluntário do desemprego torna-se cada vez mais tarefa difícil. Sendo assim, sem abandonar o pressuposto do comportamento maximizador dos agentes, surgiam, dentre outras, as teorias do salário-eficiência e as teorias de negociação.

Blanchard e Fischer (1996) apontam três hipóteses que contemplam algumas especificidades do mercado de trabalho, tendo poder de afetar os salários reais. A primeira diz respeito à idéia de “contratos implícitos”, ou seja, as firmas são capazes de empregar trabalhadores porque esses não têm certeza da renda que aufeririam caso estivessem desempregados. Desta forma as firmas produziram salários reais “relativamente estáveis”. A segunda hipótese assume que os trabalhadores empregados têm certo poder de barganha, o que ao contrário da hipótese anterior implica em

diferentes padrões de salários reais e emprego e a terceira é a idéia de “salário eficiência”, ou seja, a qualidade do trabalho pode estar relacionada ao salário real.

A primeira hipótese de contratos de trabalho refere-se à situação onde os trabalhadores são avessos ao risco e, portanto, são incapazes de se sentirem seguros frente a uma incerteza de renda, assim as firmas fornecem segurança aos trabalhadores através do contrato de trabalho. Neste caso, os contratos podem gerar certa rigidez nos salários reais. Já no caso dos trabalhadores exercerem poder de barganha poderá haver flutuações nos salários e no emprego. Blanchard e Fischer (1996) afirmam que neste caso a presença de barganha leva a uma flutuação maior no emprego e a uma flexibilização maior dos salários reais. No modelo de barganha o desemprego é tido como fator que enfraquece o poder de barganha dos trabalhadores (sindicatos) e, assim, eles reduzem a participação nos lucros que eles mesmos podem apropriar. Sendo assim, assumindo que os sindicatos preocupam-se com os trabalhadores, a preservação dos empregos torna-se mais importante do que a participação na renda. Para Layard, Nickell e Jackman (1991), com desemprego alto o trabalhador sindicalizado irá preferir manter seu salário nominal e garantir seu emprego a lutar por aumento de salário.

Para esses autores, o poder de barganha das firmas e dos trabalhadores sustenta a disputa pela divisão dos lucros pelas partes. Um alto grau de desemprego acaba por inibir a habilidade dos trabalhadores em se apropriarem de maior proporção do excedente; se o desemprego for baixo a empresa terá maior dificuldade em encontrar um trabalhador substituto aceitável, o que aumenta ainda mais o poder de barganha dos trabalhadores que, então, poderão conseguir salários mais altos.

Nessa visão, um aumento do desemprego pode inclinar as preferências do sindicato para uma maior preocupação com o número de empregos, podendo resultar em uma relação inversa entre o nível do salário e o emprego. Para os trabalhadores, o aumento da taxa de desemprego pressiona o nível de salário real para baixo. O

trabalhador sindicalizado procura manter o emprego quando observa que o mercado de trabalho está deprimido, mesmo com reduções do salário real.

Através do modelo de contratos de trabalho pode-se explicar a correlação negativa entre salários e desemprego estabelecida pela curva de salários. Os contratos são definidos como um acordo entre as partes que buscam estabelecer uma relação econômica levando em conta as restrições de informação, isto é, o fato de que a informação não é completa e perfeita como prevê a teoria neoclássica [Garcia e Granado (2005)]. Sendo assim, os agentes vêm nesse mecanismo um meio de diminuir o custo da informação e reduzir a incerteza.

Se a firma for avessa ao risco, desejará que o salário aumente nos tempos prósperos e caia nos tempos difíceis. Quando houver um *boom*, muitos trabalhadores estarão empregados; em uma depressão alguns são despedidos.

O salário real de equilíbrio em uma economia fechada depende dos fatores que afetam a demanda e a oferta de trabalho. No modelo de barganha, a determinação do salário real pelo lado das firmas será dada por:

$$W/P = g(\lambda, u, z_s) \quad (3)$$

Onde W é o salário nominal, P o nível de preços, logo W/P é o salário real, u é a taxa de desemprego, λ é a produtividade e o fator z inclui todos os fatores que afetam a determinação dos salários. Blanchard e Katz (1996) referem-se à relação (3) de “*supply wage*”. No Gráfico 1, essa relação é definida por uma curva ascendente $(W/P)_s$ no eixo $(W/P, 1-u)$, onde $1-u$ é o emprego. Analogamente, se o eixo horizontal for u , a curva é descendente, indicando que quanto maior o desemprego (e menor o emprego), menor será o salário real.

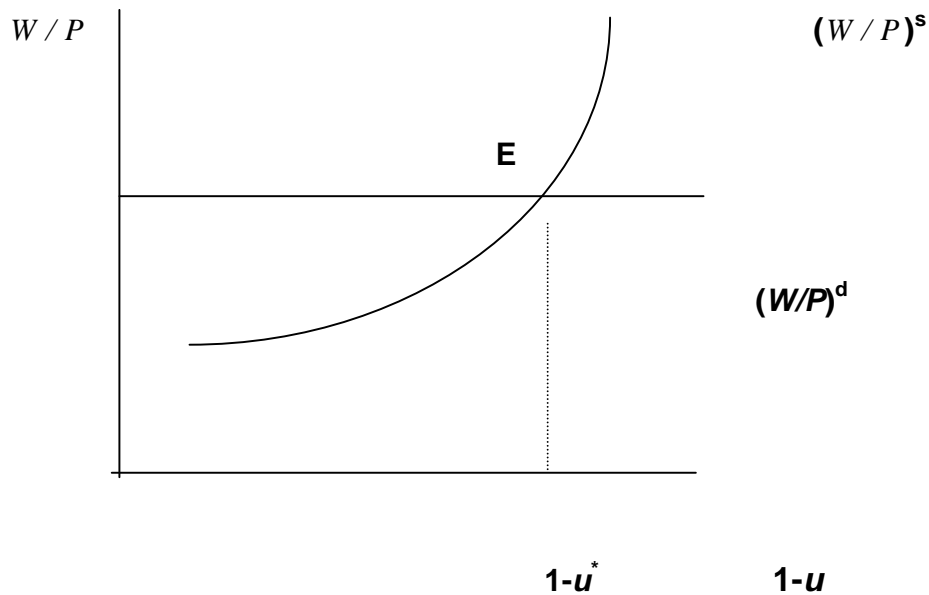


Gráfico 1 – “Supply wage” e “demand wage” e a taxa natural de desemprego

A determinação dos salários depende do nível de preços (P) fixados pelas firmas. Os preços são dados pelo custo do trabalho (W) e o mark-up das firmas (μ), na forma:

$$P = (1 + \mu)W \quad (4)$$

Logo,

$$W/P = 1/(1 + \mu) \quad (5)$$

Portanto, o salário real advindo do processo de fixação dos preços das firmas independe da taxa de desemprego como se observa em (5), supondo mercado não concorrencial puro.

No que se refere à determinação dos preços e salários, há a hipótese de que os salários monetários são determinados através das negociações coletivas entre sindicatos e empregadores. Os sindicatos estão preocupados com o salário real. Isso significa que

as negociações de salários levam em conta as expectativas sobre o nível de preços que prevalecem no período do contrato de trabalho. O nível de preços do consumidor irá depender dos resultados de todas as barganhas e não é conhecido com certeza no momento da negociação salarial. Dado o nível de preços esperado, o salário real barganhado irá depender de uma série de fatores. Entre eles o estado do mercado de trabalho e a taxa de desemprego[Carlin e Soskice (2006)].

A relação de fixação dos preços (5) se coaduna com a “*demand wage*” de Blanchard e Katz (1996) e é representada pela curva $(W/P)_d$ no Gráfico 1. A idéia é que no médio prazo, as firmas ajustam todos os fatores de produção, incluindo o capital e, portanto, o salário real fixado e pago por elas independe da taxa de desemprego. Por esse conceito, o salário real pode ser descrito por:

$$W/P = f(\lambda, z_d) \quad (6)$$

Em um mercado não concorrencial (6) reflete além desses fatores, o comportamento dos *mark-ups* sobre os custos. Como (5) e (6) independem da taxa de desemprego o formato da *demand wage* é uma linha horizontal a um dado nível de salário real.

A taxa natural de desemprego é a taxa na qual a “*supply wage*” e a “*demand wage*” são iguais e corresponde ao ponto E no Gráfico 1. Em outras palavras, é aquela taxa na qual o salário real decorrente da determinação dos salários (lado esquerdo da equação abaixo, ou lado da “*supply wage*”) é igual ao salário real decorrente da fixação dos preços. Ou ainda é a taxa de desemprego em que a inflação corrente corresponde à inflação esperada ($\pi = \theta\pi_{t-1}$).

Isto posto, tendo em vista esses fatores que determinam os salários reais em uma economia fechada e não concorrencial tem-se que:

$$g(\lambda, u^*, z_s) = f(\lambda, z_d) \quad (7)$$

Logo, os salários reais, nesse modelo, dependem da produtividade do trabalho, da taxa de desemprego e de outros fatores que afetam os salários. E a taxa natural de desemprego depende dos fatores que afetam os salários de oferta e dos preços fixados pelas firmas, que por sua vez consideram o mark-up e o salário reserva.

Em geral há uma única taxa de desemprego onde a inflação será constante. A essa taxa o salário real esperado que os sindicatos podem negociar é igual ao salário real resultante da formação de preços das firmas com vistas a alcançar um dado mark-up sobre os custos. Se o nível de demanda agregada produzir uma taxa de desemprego abaixo da taxa natural, a inflação irá aumentar. Se o desemprego estiver acima da taxa natural, a inflação irá cair. Para sustentar a taxa de desemprego abaixo da taxa natural o governo deve acomodar o aumento da inflação através da expansão monetária. A equação abaixo demonstra essa relação:

$$\pi_t - \pi_{t-1} = -\alpha(u_t - u^*) \quad (8)$$

Por essa equação, a variação da inflação depende da diferença entre as taxas de desemprego corrente e natural. Se $u_t > u^*$, a inflação diminui, se $u_t < u^*$, a inflação aumenta. Em outras palavras, a taxa natural de desemprego é aquela taxa necessária para manter a inflação constante. Por isso, é também conhecida como *non-accelerating inflation rate of unemployment* (NAIRU), “taxa de desemprego não aceleradora da inflação”.

As evidências de que os salários não caíam foram o cerne das novas abordagens sobre o mercado de trabalho. Para Layard, Nickell e Jackman, (1991) pelo

menos duas explicações se deviam a tal fato: se as firmas não eram livres para escolher o salário, os sindicatos poderiam forçá-las a pagar mais do que desejariam, ou se elas fossem livres para praticar determinados salários poderiam fazê-lo, muitas vezes pagando mais do que o preço de oferta do trabalho.

As considerações sobre o modelo de salário-eficiência sugerem que os salários têm um efeito sobre a eficiência (produtividade) dos trabalhadores. Esse modelo enfatiza que a produtividade dos trabalhadores depende do nível de esforço despendido pelos trabalhadores na produção. Sendo assim, as firmas têm interesse em que seus trabalhadores se esforcem em suas tarefas, estabelecendo uma remuneração no ambiente de trabalho onde o salário influencia a produtividade, então quanto maior o salário, maior o esforço. Por outro lado, estabelecem punições e adotam métodos de controle e supervisão do trabalho para assegurar o esforço do trabalhador, que escolherá entre o esforço e mais salário ou o ócio e menor salário ou a demissão.

Para Layard, Nickell e Jackman (1991), as firmas utilizam os salários para “recrutar, manter e motivar” seus trabalhadores, porém adotarão os salários que maximizarem seus lucros. Para esses autores, muitas evidências suportam a teoria do salário-eficiência, dentre elas a diferença salarial entre trabalhadores idênticos em firmas diferentes. Por exemplo, em firmas capital-intensivo, o esforço é mais crucial e os trabalhadores dessas firmas esperarão receber mais por seus esforços.

A hipótese de salário eficiência implica aceitar que o trabalho não é homogêneo, ao contrário do que explica a teoria econômica convencional ao tratar da estrutura competitiva de mercado. Os trabalhadores diferem em suas habilidades e a produtividade de um trabalhador pode variar consideravelmente em razão direta da quantidade de esforço despendido no seu trabalho. Tais características dos trabalhadores (habilidade e esforço) não são tão fáceis de serem identificadas pelas firmas.

Nesta visão, a taxa de desemprego reflete a facilidade (ou não) com a qual o trabalhador demitido por ociosidade no trabalho pode conseguir outro emprego. Em outras palavras, quanto maior a taxa de desemprego, mais os trabalhadores deverão se esforçar para conseguir e garantir o seu emprego, pois em um mercado de trabalho deprimido (com alto desemprego) os trabalhadores não querem perder seus trabalhos, esforçando-se inclusive se os salários forem baixos.

Em outras palavras, um aumento marginal no desemprego levará a uma correspondente queda marginal no nível dos salários. Neste modelo, o desemprego é um acontecimento que exerce um efeito disciplinador: quando for alto, o salário pode baixar. Portanto, existe uma interpretação deste modelo para a curva de salário [Garcia e Granado (2005)].

1.3 O MODELO DE INSPIRAÇÃO KALECKIANA COM TAXA DE CÂMBIO

Antes da análise teórica de alguns modelos que apresentam os efeitos do câmbio sobre os salários reais, faz-se necessária a definição do que se entende por taxa de câmbio real. Edwards (1989) define a taxa de câmbio real pela razão entre os níveis de preços externos e domésticos. A idéia principal é que a inflação altera a taxa nominal de câmbio. Outro conceito é que a taxa de câmbio real pode ser definida como o preço relativo entre bens comercializáveis (*tradeables*) e não comercializáveis (*nontradeables*):

$$e = E(P_t^* / P_n) \quad (9)$$

Onde E é a taxa de câmbio nominal, P_t^* é o preço mundial dos bens *tradeables* e P_n é o preço dos bens *nontradeables*. Nessa definição, o comércio dependerá da razão entre os preços desses produtos. A oferta de comercializáveis de um país depende

positivamente da relação acima, enquanto que a demanda por comercializáveis apresenta relação inversa com a mesma.

Isto pode explicar ao comportamento da balança comercial nos países latino-americanos estudados, sobretudo nos períodos das políticas de estabilização com apreciação cambial, como será visto no capítulo seguinte. Um aumento nos preços relativos dos *tradeables* resultará em maior oferta e menos demanda por esses bens e, conseqüentemente, uma melhora na conta corrente. Medindo a taxa de câmbio real dessa forma é possível capturar o grau de competitividade do setor de *tradeables* em um país.

O efeito dessa variável sobre os salários reais aparece em alguns modelos teóricos, dentre os quais, destaca-se nesta pesquisa o trabalho de Blecker (1999) e o modelo apresentado por Carlin e Soskice (2006).

Blecker (1999) analisa modelos neo-kaleckianos de determinação da renda nacional e o efeito que a competitividade internacional exerce sobre a distribuição dos lucros e salários. Dentre as conclusões apontadas em seu trabalho está a de que uma desvalorização da moeda ocasiona aumento na participação dos lucros na renda nacional, porém, os efeitos sobre a balança comercial e o crescimento da renda serão ambíguos. Se o aumento na participação dos lucros aumentar os gastos domésticos (consumo dos capitalistas e investimento, na terminologia kaleckiana), então a desvalorização será mais efetiva para aumentar a renda do que para incrementar o saldo da balança comercial. Em outras palavras, seu modelo mostra como a distribuição da renda pode ser afetada pela competitividade internacional.

O autor procura demonstrar que pela teoria de mark-up de Kalecki o aumento da concorrência internacional reduz a concentração industrial e reduz mark-up. Nesse sentido, uma desvalorização cambial, em outras palavras, um aumento da

competitividade de um país será menos efetiva para a renda nacional quanto mais aberta for a economia à concorrência internacional.

Partindo de um modelo simplificado para uma pequena economia aberta, é possível verificar como se dá a participação dos salários e lucros na renda nacional de acordo com os movimentos na taxa de câmbio. Para tanto são apresentadas algumas equações fundamentais de determinação da renda neste modelo:

$$B \equiv B(\rho; Y)$$

$$B_\rho > 0 \quad B_Y < 0$$

$$B_Y = C_0 + I + B \quad (10)$$

$$Y = W + R \quad (11)$$

$$W = (1 - \pi)R \quad (12)$$

$$R = \pi R \quad (13)$$

Onde B é a balança comercial, Y é a renda interna, ρ é a taxa de câmbio, W são os salários, R é lucro e π corresponde à participação dos lucros na renda nacional.

No modelo kaleckiano de distribuição de renda, o consumo e o investimento são definidos por:

$$C = c_w W + c_r R \quad (14)$$

$$I = I_0 + b_1 R + b_2 Y \quad (15)$$

Onde $c_w W$, é o consumo dos trabalhadores, $c_r R$ é o consumo dos capitalistas, b_1 corresponde à parcela reinvestida dos lucros e o termo b_2 pode ser definido como a taxa de utilização da capacidade, desta forma a plena utilização da capacidade se reflete quando $b_2=1$.

A taxa de câmbio real (ρ) é dada por:

$$\rho = ew^* a^* (1 + \tau) / wa(1 + \tau) \quad (16)$$

onde $w^* a^* / wa$ é o custo unitário relativo do trabalho e $(1 + \tau)^*(1 + \tau)$ é a parcela relativa do mark-up na renda.

Substituindo todas as equações na equação (10) e, definindo que a taxa de câmbio real, ρ é também dada por:

$$\rho = z\omega$$

onde z representa a taxa de câmbio real em termos de unidade de salário, ou, em outras palavras, a razão entre os preços domésticos das importações e os custos do trabalho, expresso por:

$$z = ep^* / wa \quad (17)$$

e ω é a parcela dos salários, expressa por:

$$\omega = wa / p$$

obtém-se uma equação para o equilíbrio do mercado de bens, definida por:

$$Y = [(c_w(1 - \pi) + c_r \pi + b_1 \pi + b_2)Y + I_0 + B[z(1 - \pi), Y]] \quad (18)$$

onde $\rho = z\omega = z(1 - \pi)$

Entretanto, neste modelo π , não é exógeno, é dado por:

$\pi = \bar{\pi}(\tau, z)$, onde $\bar{\pi}$, representa a parcela dos lucros e é uma função do mark-up, τ e da competitividade medida pela custo do trabalho, z :

$$d\pi/d\tau > 0 \quad \text{e} \quad d\pi/dz > 0$$

Blecker (1999) apresenta as derivadas da equação (18) com o objetivo de demonstrar o efeito das variáveis z e τ sobre a renda. As derivadas totais são representadas abaixo:

$$\frac{dY}{dz} = \frac{-(c_w - c_r - b_1)Y\bar{\pi}_2 + (1 - \pi - z\bar{\pi}_2)B_\rho}{1 - c_w + (c_w - c_r - b_1)\bar{\pi} - b_2 - B_Y} \quad (19)$$

$$\frac{dY}{d\tau} = \frac{-(c_w - c_r - b_1)Y\bar{\pi}_{\tau f} + (z\bar{\pi}_{\tau f})B_\rho}{1 - c_w + (c_w - c_r - b_1)\bar{\pi} - b_2 - B_Y} \quad (20)$$

Como em (19) e (20) os denominadores são os mesmos e positivos para estabelecer o equilíbrio do mercado de bens, o sinal dessas derivadas dependerá do sinal dos numeradores, que irão, ao fim ao cabo, determinar se a redistribuição da renda para os lucros (induzida por um aumento em z ou em τ) será expansionista ou contracionista, isto é, se gera um efeito recessivo na economia ou não.

A equação (19) mostra o efeito de um aumento em z (equação 17), que pode ser originado de uma depreciação da moeda (aumento em e), de um aumento da inflação

externa (p^*), de uma melhora da produtividade ou da redução nos salários. Desde que $\pi_2 > 0$, o primeiro termo da equação é negativo, se $c_w > c_r + b_1$ e positivo se $c_w < c_r + b_1$.

O segundo termo da equação (19), considerado para o caso de uma economia aberta, mostra o efeito do aumento da competitividade, medida pelo custo do trabalho, sobre a Balança Comercial. Se $c_w > c_r + b_1$, e a economia é fechada ao comércio internacional, o efeito de z sobre Y será negativo e a economia não cresce com o aumento da competitividade. Já se a economia é aberta, quanto maior o efeito competitividade, mais a economia poderá crescer.

Por exemplo, um aumento em z , decorrente de uma redução nos salários monetários, redistribui a renda para os lucros e, por outro lado, torna os produtos mais competitivos. Como resultado haverá três efeitos sobre a demanda agregada: i) queda no consumo, dado a redução nos salários, ii) aumento nos investimentos, dada a redistribuição para os lucros e iii) melhora na Balança Comercial, logo o aumento em z , para uma economia aberta, tem efeito mais expansionista que contracionista.

A segunda equação derivada (equação 20) mostra os efeitos do mark-up. Para uma economia aberta, o efeito de um aumento no mark-up (τ) sobre a renda é negativo, pois diminui a competitividade e a redistribuição para os lucros, neste caso, é mais contracionista.

Ainda segundo Blecker (1999), a razão para a diferença em aumentos em τ e z sobre a renda pode assim ser resumida: enquanto o aumento nesses parâmetros redistribui a renda para os lucros, isso leva uma redução no consumo e um aumento nos investimentos. Entretanto, um aumento em τ piora a competitividade do país e o saldo da Balança Comercial, enquanto um aumento em z tem efeito oposto.

A partir dessa visão kaleckiana tradicional pode-se deduzir que não há necessariamente uma relação inversa entre a participação dos lucros e a renda nacional. Porém, o modelo teórico demonstra que essa relação pode ser positiva, sobretudo para

economias abertas, se a competitividade aumentar. Este é um modelo que busca analisar a eficácia da desvalorização da moeda, pautado em duas questões fundamentais: i) como a desvalorização melhora a Balança Comercial e ii) como a desvalorização pode aumentar a renda e o emprego.

A abordagem kaleckiana sugere que há um *tradeoff* entre esses dois objetivos devido às conseqüências distributivas, traduzidas na redistribuição da renda dos salários aos lucros. Nesse sentido, pode-se refletir sobre as políticas de liberalização de comércio, sobretudo para as economias latinoamericanas.

Por um lado, a liberalização do comércio reduz a concentração de mercados, levando as firmas domésticas a uma maior concorrência internacional, reduzindo os *mark-ups* globalmente, o que como visto, traz efeitos expansionistas. Por outro lado, essa mesma exposição das firmas domésticas piora a capacidade dos trabalhadores alcançarem salários maiores sem reduzir suas perspectivas de emprego, em outras palavras, leva a uma concorrência de oportunidades de trabalho entre trabalhadores de diferentes países, criando um *tradeoff* entre o salário doméstico e o emprego em outro país. Essa análise kaleckiana corrobora a importância de se pensar nas conseqüências distributivas nas avaliações dos programas de liberalização comerciais.

Nessa linha de pensamento aparece o trabalho de Frenkel (2004) que aborda três canais pelos quais a taxa de câmbio afeta o emprego. O primeiro diz respeito ao argumento teórico tradicional de que a melhora da competitividade das firmas domésticas resultam de uma taxa de câmbio depreciada. Dados os determinantes da demanda agregada, na concepção keynesiana, uma taxa de câmbio real depreciada leva a um aumento nas exportações líquidas, a uma maior demanda e, conseqüentemente, a um maior nível de produto e emprego. Entretanto, o autor salienta que o resultado líquido dessa depreciação vai depender da estrutura financeira dos países e da situação

econômica deles. A expansão da atividade e do emprego será observada se outros efeitos negativos não forem predominantes.

Para Frenkel (2004) os mecanismos contracionistas da depreciação real da taxa de câmbio seriam: i) queda dos salários reais, com redistribuição da renda para setores com maior propensão a poupar, ii) queda nos valores reais dos estoques monetários e iii) efeito financeiro negativo para os devedores em moeda internacional. Entretanto a queda no consumo oriunda de uma redução dos salários reais pode ser compensada pelo aumento dos investimentos em atividades tradables.

O segundo canal pelo qual a taxa de câmbio afeta o emprego, diz respeito ao seu impacto sobre o crescimento econômico e a velocidade de geração de novos empregos. Nesse ponto, o autor coloca que a abordagem ortodoxa costuma tratar os regimes cambiais sem ter a taxa de câmbio real como uma ferramenta para o desenvolvimento econômico, sobretudo quando analisa as diferentes abordagens de escolha de regimes cambiais. A primeira abordagem, conhecida como *nominal anchor approach*", analisa o papel da taxa de câmbio como âncora para as expectativas inflacionárias, como exemplos tem-se as políticas de estabilização da América Latina. Uma segunda abordagem de cunho mais ortodoxo seria a *real targets approach*, que estuda o papel da taxa de câmbio no resultado do Balanço de Pagamentos e uma terceira seria a *exchange rate stability approach*, que salienta o efeito negativo da volatilidade do câmbio sobre as economias.

Em contraposição às abordagens mais convencionais que não tratam da relação entre a taxa de câmbio e o desenvolvimento aparecem trabalhos como o de Bela Balassa (1971). Para esse autor, uma taxa de câmbio competitiva, incentiva empresários a vender no mercado internacional e as firmas irão investir na força de trabalho local, gerando crescimento da economia. Nesse sentido aparece, então, o que Williamson (2003) apud Frenkel (2004) define como quarta abordagem para escolha do regime de

câmbio, *development strategy approach*, dando ênfase à importância de se preservar um câmbio competitivo para promover a lucratividade das atividades *tradables* e incentivar as firmas a expandir a produção e o emprego.

Por fim, o terceiro canal apontado por Frenkel (2004) de como a taxa de câmbio real pode afetar o emprego e, na visão do autor é um dos menos explorados na literatura empírica, diz respeito à influência da taxa de câmbio real sobre a capacidade de geração de emprego de certa atividade, o que ele define com canal de “intensidade do trabalho”. Um taxa de câmbio depreciada tem efeitos sobre o emprego das atividades tradables, enquanto uma taxa apreciada pode levar algumas firmas a fecharem devido à concorrência internacional e outras a contribuir para o aumento do desemprego, reduzindo o insumo trabalho, que está mais caro.

O outro modelo aqui discutido, de Carlin e Soskice (2006), trata de uma economia aberta em equilíbrio, onde a taxa de câmbio é variável que entra na determinação dos salários reais, uma vez que o salário real, determinado no processo de formação dos preços, depende da taxa de câmbio real.

O processo de determinação dos salários em uma economia aberta é semelhante ao de uma economia fechada. Em outras palavras, o salário real barganhado também aumenta com o nível de emprego e se reduz com o aumento do desemprego:

$$w^B = W / P^E = b(U), \text{ onde } db / dU < 0$$

Porém, os autores apontam que no caso de uma economia aberta é necessário muito cuidado acerca do significado de salário real, pois não há um simples indicador de preços. O nível de preços relevante para a percepção do ganho real do salário monetário para o trabalhador é o salário real em termos do índice de preços ao consumidor (P_c), que inclui o preço dos bens finais que são importados. Já o salário real relevante para

compor o custo das firmas é o salário monetário em termos do índice de preços ao produtor. Para simplificar, os autores assumem em um primeiro momento que apenas bens finais são importados na economia ($w = W / P_c$).

Para derivar o salário real proveniente do processo de formação de preços das firmas para uma economia aberta é preciso considerar o papel da taxa de câmbio. Em outras palavras, na ausência de matéria importada, as firmas determinarão seus preços a partir de um *mark-up* sobre os custos do trabalho:

$$P = \frac{1}{1-\mu} \cdot \frac{W}{\lambda} \quad (21)$$

onde μ é o mark-up e λ é a produtividade do trabalho.

Entretanto, como a economia é aberta, os preços refletem os bens domésticos e os bens finais importados, através do índice de preços ao consumidor P_c :

$$P_c = (1-\phi)P + \phi P^* e \quad (22)$$

Substituindo (21) em (22), tem-se:

$$P_c = (1-\phi) \left[\frac{1}{1-\mu} \cdot \frac{W}{\lambda} \right] + \phi P^* e \quad (23)$$

Para encontrar o salário real, divide-se ambos os lados da equação acima por $P = \frac{1}{1-\mu} \cdot \frac{W}{\lambda}$ e utiliza-se as definições de salário real $w = \frac{W}{P_c}$ e taxa de câmbio real, $\theta = \frac{P^* e}{P}$, para ser possível encontrar a equação de salário real determinado pela decisão de preço das firmas:

$$w^p = \frac{\lambda(1-\mu)}{1+\phi(\theta-1)} \quad (24)$$

Portanto, os salários reais para uma economia aberta inclui a taxa de câmbio real na relação (7), ou seja:

$$\frac{W}{P} = b(\lambda, u, \theta), \quad \text{onde } \frac{db}{d\lambda} > 0, \quad \frac{db}{du} < 0 \quad \text{e} \quad \frac{db}{d\theta} < 0.$$

Em outras palavras, o salário real da equação acima é igual ao salário real de uma economia fechada modificado pela taxa de câmbio real θ . Um aumento no preço dos bens importados reduz a quantidade de bens domésticos e importados que os trabalhadores podem comprar, ou seja, o salário real se reduz. Pela teoria da curva-salário um aumento na taxa de desemprego diminui o nível do salário real e pela equação (24) acima um aumento na produtividade do trabalho aumenta os salários reais. Essas seriam as relações entre as variáveis aqui estudadas e que serão o objeto da investigação empírica.

Desvalorizações cambiais reproduzem uma redução no nível do salário real, uma vez que o custo dos bens importados aumenta. Já as valorizações na taxa de câmbio melhoram o poder de compra dos trabalhadores, proporcionando um aumento em seus salários reais.

Sendo assim, uma desvalorização da taxa de câmbio por um lado permite um aumento na competitividade e uma melhora da balança comercial. Porém, por outro lado, essa melhora é ameaçada pelo fato de que os trabalhadores não estão preparados para os cortes (reduções) nos seus salários reais dada a desvalorização. Isso é o que Carlin e Soskice (2006) chamaram de *real wage resistance*, ou seja, os salários reais são resistentes a desvalorizações cambiais.

A desvalorização é efetiva no curto prazo, melhorando a competitividade e o saldo comercial, porém, com o tempo os sindicatos negociam aumento nos salários para

compensar a redução no padrão de vida dos trabalhadores que resultou do aumento nos custos de importação.

Isto posto, percebe-se que a diferença entre a determinação dos salários reais em uma economia fechada e uma economia aberta baseia-se no papel da taxa de câmbio. Em outras palavras, em uma economia aberta o que acontece com os salários reais vai depender da flutuação do Produto, o que por sua vez dependerá do regime de câmbio da economia, além da natureza do choque que afetou o Produto.²

Os modelos teóricos aqui apresentados evidenciaram como os salários reais podem ser determinados nas economias fechadas e abertas, sobretudo para os mercados não concorrenciais. Num primeiro momento, sem considerar que a economia seja aberta, foi visto que o nível dos salários reais está inversamente relacionado à taxa de desemprego, ou seja, quanto maior for o número de trabalhadores desocupados, menor será o nível dos salários reais. As firmas, assim, demandarão mão de obra pagando salários nominais menores, independente do nível dos preços e isso se reflete em salários reais menores.

A relação entre a produtividade do trabalho e os salários reais também aparece em alguns modelos teóricos, dentre os quais, destacaram-se os trabalhos de Ball e Moffit (2001), o próprio modelo de distribuição da renda kaleckiano, apresentado por Blecker (1999) e modelo de economia aberta de Carlin e Soskice (2006). A idéia apresentada nesses modelos, ressalvadas suas especificidades de análise, é a de uma relação positiva entre essas duas variáveis.

² Entretanto, este trabalho está centrado no papel do câmbio sobre os salários, o estudo sobre o impacto desta variável nos ciclos dos negócios, embora de certa forma implícito não é objeto desta pesquisa.

Porém, os modelos apresentados parecem não discutir o que seria um comportamento ambíguo entre elevação da produtividade e comportamento dos salários. A produtividade do trabalho medida como um quociente entre Produção e Emprego, aumenta nos casos em que: i) a produção aumentou mais que o emprego no período, o que gera aumento na demanda por mão de obra e, por isso, um efeito positivo sobre os salários reais, ii) o emprego diminuiu mais que a produção, ou diminuiu com essa mantendo-se constante. Nesse caso, a produtividade do trabalho aumenta, porém há aumento de desemprego, o que pela teoria seria um fator de relação negativa com os salários reais.

Sugere-se que nos casos onde a produtividade do trabalho possa ter aumentado com a queda do emprego (foi o caso para a indústria de transformação do Brasil nos anos 90³), possa, de fato, haver um descolamento dessas variáveis.

Por fim, essa subseção discutiu o efeito da taxa de câmbio sobre os salários reais em alguns modelos teóricos. Pelo aspecto de distribuição da renda (modelo kaleckiano) o modelo analisou os efeitos da competitividade (medido pela taxa de câmbio real em termos de custo do trabalho) e do *mark-up* das firmas sobre a renda. A idéia é de que esses dois fatores redistribuem a renda para os lucros, porém o resultado final sobre a economia será ambíguo.

O aumento da competitividade (uma depreciação da moeda) tem efeitos expansionistas, pois traz um efeito positivo sobre os investimentos e sobre o saldo da Balança Comercial. Já um aumento nos *mark-ups* reduz a competitividade, pois isso pode gerar um aumento nos preços domésticos, o que aprecia a taxa de câmbio real (eP^*/P), piorando o saldo da Balança Comercial.

³ Souza Netto e Curado (2005) investigaram as relações entre desemprego, produtividade e salários reais e concluíram que no Brasil, sobretudo na segunda metade dos anos 90, a produtividade do trabalho aumenta e os salários reais mantiveram-se estáveis.

O modelo de Carlin e Soskice (2006) mostrou que um aumento nos preços dos bens importados, medido por uma depreciação da taxa de câmbio real, reduz os salários reais. Desta forma, este modelo corrobora com o modelo teórico de Blecker (1999), embora não seja uma análise de redistribuição da renda.

A seção que segue apresenta alguns trabalhos empíricos que objetivaram demonstrar se as relações teóricas entre as variáveis tratadas nesta seção de fato foram observadas para algumas economias em determinados períodos de suas trajetórias.

1.4 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

No que se refere às relações entre produtividade, desemprego e salários, tem-se alguns resultados da pesquisas empíricas, das quais destacam-se as que seguem.

Blanchard e Oswald (2005) reestimam uma curva salário para os EUA com dados de 1980-2001 e, para esses autores, novamente há evidências de uma equação salário para a economia norte-americana no período. A amostra abrangeu 1.122 observações anuais dos estados americanos. Os autores chegaram a uma elasticidade taxa de desemprego do salário de -0.08 , evidenciando, então, os resultados originais de Blanchflower e Oswald (1994) de uma elasticidade de aproximadamente -0.1 , para um conjunto de doze países. Ou seja, dobrando a taxa de desemprego em uma região, o salário real teria um declínio de 10%.

Kingdon e Knight (2001) estimaram uma curva de salários para a África do Sul e evidenciaram uma elasticidade de -0.1 , assim como os estudos anteriores de Blanchflower e Oswald (1994) para outras economias.

Evidências de uma curva-salário para países latinoamericanos foram testadas em trabalhos recentes. No Brasil, Barros e Mendonça (1996) desenvolveram uma

metodologia para o estudo da flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro baseada no conceito de curva-salário. Os autores utilizaram dados da Pesquisa Mensal de Emprego (PME) para o período de 1982 a 1994. As evidências mostram uma relação negativa entre as variáveis, traduzida pela elasticidade de aproximadamente -0.2 do desemprego em relação ao salário.

Galiani (1999) testou uma curva-salário para a Argentina nos anos 90 utilizando como variável dependente o salário por hora e mensal e como variáveis de controle, além da taxa de desemprego local, o efeito regional e industrial, nível educacional e experiência. Entretanto, os resultados não comprovaram a existência de uma curva de salário dinâmica para salário regional. O autor argumenta que existem variáveis agregadas que influenciam a determinação dos salários regionais.

Garcia e Granado (2005) estimaram a curva-salário para a economia chilena para o período 1990 a 2001 e para o período 1990 a 2003. Para a estimação da curva os indivíduos relevantes foram aqueles que se encontravam ocupados no momento da pesquisa. As características individuais utilizadas foram: nível de educação (definida como baixa, média e alta), idade, gênero e estado civil. Os resultados apóiam a hipótese de existência de uma curva-salário para a economia chilena.

Beaudry e Green (2002) estudaram a natureza das mudanças tecnológicas e sua implicação sobre a estrutura salarial relativa dos EUA. Para tanto, partiram do exame dos determinantes das mudanças na estrutura de salários no período 1976-2000, a partir da análise do impacto da mudança tecnológica na demanda por trabalhadores qualificados versus trabalhadores não qualificados. O principal achado deste estudo foi que mudanças na relação capital humano/capital físico (dada a introdução de uma nova tecnologia) explicaram a variação nos salários neste período. As “novas tecnologias” foram caracterizadas basicamente pelo uso do capital humano intensivo e do capital físico eficiente.

Souza Netto e Curado (2005) estimaram uma curva de Phillips com produtividade do trabalho à la modelo Ball e Moffit (2001) para a indústria de transformação brasileira nos anos 90. O modelo estimado contemplou o período janeiro de 1990 a junho de 1994, com observações mensais e as variáveis em primeira diferença. Conforme os resultados da regressão foram significativos para a explicação dos salários reais no período de jan/90 a jun/94, as variáveis salário real do período anterior e produtividade do trabalho. Já o desemprego não se mostrou significativo neste período ($p= 0,2712$), embora o sinal do coeficiente esteja de acordo com a teoria econômica para a qual aumento no desemprego reduz salários.

Já ao se estimar a equação aceitando-se alguma defasagem para a taxa de desemprego, observa-se que os resultados não mudaram significativamente. Em outras palavras, a regressão da equação com a variável taxa de desemprego defasada em dois períodos continua assinalando para a significância do salário real defasado em um período e da produtividade do trabalho, evidenciando que para a economia brasileira a variável desemprego não explica variação de salário real. Ball e Moffit (2001) afirmam que a inclusão de defasagens para o desemprego não se mostrou significativa para a economia norte-americana.

No que se refere à agenda de pesquisa empírica sobre as relações da taxa de câmbio real com os salários reais, alguns estudos específicos podem ser encontrados, como os que são apresentados a seguir.

Os efeitos da taxa de câmbio sobre o mercado de trabalho foram analisados em alguns trabalhos. Para Goldberg e Tracy (1999), esses efeitos ainda estão em aberto na literatura empírica do tema. Os autores analisaram os efeitos dos movimentos na taxa de câmbio para o mercado de trabalho local em algumas regiões dos Estados Unidos, utilizando dados desagregados por indústria para a economia norte-americana nos anos 80. Os resultados indicaram que a taxa de câmbio foi significativa para os salários e o

emprego de setores industriais, embora tenha divergido entre setores mais *export-oriented*. Para esse conjunto de indústrias a sensibilidade dos salários ao câmbio foi maior do que a do emprego.

Como é uma análise industrial, os testes mostraram que a taxa de câmbio foi estatisticamente significativa para os salários e mais forte para indústrias orientadas para o comércio internacional (exportação) que apresentam baixa margem de lucro. O argumento dos autores é que uma apreciação do dólar leva o trabalhador a perder seu emprego, mas ele geralmente se re-emprega em indústrias cujos salários são mais baixos.

Campa e Goldberg (1998) estimaram a relação entre taxa de câmbio real, emprego e salários reais para a indústria norte-americana com dados anuais de 1972 a 1995. O objetivo era detectar os efeitos da taxa de câmbio sobre os salários, emprego e a atividade industrial, ou sejam, os efeitos sobre a economia real. O trabalho mostrou que os salários da indústria americana foram mais sensíveis às mudanças no câmbio do que o emprego. A elasticidade-câmbio dos salários para o conjunto das indústrias analisadas foi -0.02.

Para os autores, duas características particulares das indústrias estão associadas à importância da taxa de câmbio no mercado de trabalho: a estrutura competitiva e a qualificação da força de trabalho. Indústrias de “baixo mark-up” apresentaram maior sensibilidade ao câmbio do que indústrias de “alto mark-up”.

Burguess e Knetter (1996) analisaram a relação entre emprego e câmbio para dados de 14 categorias de indústria dos países do G-7⁴, de 1970 a 1988. Para os autores, as flutuações na taxa de câmbio real, mais evidente no período pós Bretton-Wood, implicaram em mudanças nos custos relativos das firmas, tendo influenciado o emprego industrial das economias abertas. A elasticidade-câmbio do emprego depende

⁴ EUA, Inglaterra, Alemanha, Japão, Canadá, França e Itália.

da estrutura de mercado e da maneira como estão regulados o comércio internacional e o mercado de trabalho.

Com o estudo, concluíram que uma apreciação real da moeda nacional leva a um declínio do emprego na indústria. A comparação entre os países do grupo estudado mostrou que o emprego industrial da Inglaterra foi mais sensível às flutuações do câmbio do que o emprego industrial norte-americano, que por sua vez foi mais sensível que o da Alemanha e do Japão.

A resposta que os autores fornecem a essa constatação é a de que Inglaterra e Estados Unidos tem característica mais “laissez-faire” do que Alemanha e Japão, em termos de comércio internacional e regulação do mercado trabalho, tornando-se, portanto, mais suscetíveis a mudanças cambiais.

Brunello (1990) estudou o efeito dos movimentos na taxa de câmbio real sobre o emprego no Japão para o período 1973-1986 e comparou os resultados com os efeitos para a economia norte-americana. As evidências mostraram que o emprego reagiu mais lentamente às flutuações no câmbio no Japão do que nos Estados Unidos na maioria dos setores industriais considerados na amostra, corroborando a pesquisa posterior de Burgess e Knetter (1996).

Para Edwards (1986) há muitos canais pelos quais a desvalorização pode afetar negativamente o nível do Produto e do emprego em uma economia aberta. Enquanto, de um lado, promove uma expansão da demanda agregada, de outro, corresponde a um aumento no custo dos insumos importados. Assim, o efeito final poderá ser expansionista ou contracionista.

O autor analisou o efeito das mudanças na taxa de câmbio no mercado de trabalho, através de três modelos de uma pequena economia aberta: i) modelo de três bens (exportáveis, importáveis e *non-tradables*) e quatro fatores, ii) três bens e dois

fatores, iii) três bens finais com insumos importados. Em sua análise buscou entender como o desemprego setorial é afetado por mudanças na taxa de câmbio.

Dadas as relações de capital e trabalho dos setores analisados pelo autor, uma melhora nos termos de troca traz alguns impactos. Após o choque, no curto prazo, os preços dos *non-tradables* declinam, promovendo um efeito-substituição na demanda por esses bens. A melhora dos termos de troca gera um efeito positivo sobre a renda e, conseqüentemente, sobre a demanda de *non-tradables*.

Uma redução dos preços internacionais do setor importador gera mudanças nos preços domésticos do setor e também do setor de *non-tradables*. O autor salienta que, neste caso, o mercado de trabalho se desloca do setor importador para o setor exportador e *non-tradables* e, portanto, os salários desses setores irão declinar. Haverá um aumento relativo nos salários do setor importador. No longo prazo, não só o trabalho se moverá entre os setores, mas também o capital.

Gylfason e Radetzki (1985) apud Edwards (1986) desenvolveram um modelo para investigar os efeitos da desvalorização no Produto real, na Conta Corrente e nos salários reais. Eles mostraram que numa economia sem movimento de capital, para que uma desvalorização resulte em maior Produto, os salários devem cair, já se essa desvalorização for acompanhada por uma entrada de capitais é possível que a economia alcance um Produto maior com salários reais constantes.

Frenkel (2004) analisou a relação entre a taxa de câmbio real e o desemprego para as quatro economias latinoamericanas: Argentina, Brasil, Chile e México, de 1980 a 2003. Os resultados mostraram que a taxa de câmbio foi de fato significativa para o desemprego dessas economias, evidenciando que taxas mais depreciadas tem efeito de reduzir o desemprego para esses países.

No próximo capítulo, faz-se necessário descrever os principais acontecimentos do período compreendido nesta investigação, a saber, anos 1980 até princípios de 2000,

sobretudo a respeito da evolução das variáveis que compõem esses modelos para as economias da Argentina, Brasil, Chile e México. Ressalta-se que por ser um período de intensas mudanças não se poderia deixar de lado uma releitura do período da crise da dívida dos anos 80 e uma análise das principais reformas econômicas dos anos 90, bem como, os principais resultados gerados sobre as variáveis estudadas para os países.

CAPÍTULO 2: AMÉRICA LATINA NOS ANOS 80 E 90: DA 'DÉCADA PERDIDA' À DÉCADA DAS REFORMAS

Este capítulo pretende apresentar o comportamento das variáveis objeto deste estudo da crise dos anos 80 à década de 90 que marcaram as economias latino-americanas, sobretudo Argentina, Brasil, Chile e México. Para tanto, é feita a contextualização da crise dos anos 80 e do período das reformas dos anos 90, discutindo, em cada subfase o desempenho e os impactos que sofreram o desemprego, inflação, salários reais, produtividade e taxa de câmbio, variáveis macroeconômicas que serão utilizadas no modelo econométrico do Capítulo 3.

2.1 ANOS 80: O PERÍODO DA CRISE DA DÍVIDA

No final dos anos 60 e, sobretudo com os choques do petróleo de 1974 e 1979, as economias desenvolvidas atravessaram fortes crises econômicas, caracterizadas por altas taxas de desemprego, inflação, queda do Produto e do investimento, aumento dos déficits fiscais e desequilíbrios no Balanço de Pagamentos. O impacto da crise que assolou as economias desenvolvidas nesse período foi percebido pela economia latinoamericana a partir dos anos 80, inaugurando uma fase de estrangulamento financeiro em vários países da região.

Desde as décadas de 40, o panorama econômico latino-americano era marcado por um forte protecionismo, pela elevada presença do Estado na atividade econômica, pela regulamentação do sistema financeiro e pelo controle de capitais. Esse modelo econômico surgira ainda na época da industrialização por substituição de importações (ISI), com todas as políticas de incentivo que a acompanhava.

Durante toda a década dos anos 70, a América Latina cresceu a uma taxa média anual de aproximadamente 6%, com exceção da recessão de 74/75, quando a taxa de crescimento cai para 3,8%. Entretanto, o ano de 1981 marca o início de um período de baixo crescimento econômico e crise do Balanço de Pagamentos que irá caracterizar a década dos 80, como a “década perdida”. Neste ano, a taxa de crescimento da região é de apenas 1,5%, com uma taxa negativa de -0,9% no ano de 1982.⁵

O déficit em conta corrente gerado no período obrigou vários países da região a acelerar a adoção de medidas recessivas para fazer frente ao desequilíbrio do setor externo e à rápida perda de reservas. O déficit em conta corrente dessas economias passou a ser compensado por um aumento ainda maior nos empréstimos bancários que cresceram cerca de 50% de 1980 para 1981. Tais empréstimos, se por um lado proporcionavam um pequeno superávit na balança global, por outro acarretavam em elevação do endividamento externo.

O quadro agravou-se quando as fontes privadas de capital secaram, passando as instituições financeiras internacionais, especialmente o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Mundial a assumirem importante papel no financiamento internacional, por meio de suas prerrogativas de ajuste estrutural baseado em maior abertura e desregulamentação.

Na segunda metade dos anos 80, tornava-se cada vez mais evidente a incapacidade dos Estados latino-americanos de seguir desempenhando o papel de condutores do desenvolvimento econômico. Segundo Bandeira (2002), a situação era de: i) redução da disponibilidade de recursos externos de vários países, ii) incapacidade do Estado de sustentar níveis elevados de investimento, uma vez que a capacidade de

⁵ Para uma revisão sobre a “crise da dívida” das economias latinoamericanas ver Stallings e Peres (2000), Thorp (1998), Griffith-Jones (2000), dentre outros.

poupança pública estava seriamente comprometida, iii) grave situação financeira das empresas estatais e iv) fracasso dos planos de estabilização heterodoxos.

O agravamento da crise do setor externo com o excessivo endividamento das economias levou ao comportamento pífio do PIB e a severas limitações quanto à possibilidade dessas economias efetuarem o pagamento de suas dívidas externa, dada a estrutura dependente e vulnerável da maioria dos países da região no período. Além de lento, o padrão de crescimento tornou-se mais concentrador de renda, observando-se, em vários países da região, diminuição dos níveis de emprego, queda nos salários médios e aumento do trabalho informal. A Tabela 1 abaixo apresenta alguns indicadores sociais para o conjunto da região na década de 80.

Tabela 1 – América Latina: indicadores sociais; 1980-1990
(taxas anuais de crescimento e índice)

Indicador	1980	1985	1990
Taxa de desemprego aberta (%)	6,7	10,1	8,0
Setor informal (%)	40,2	47,0	52,1
Salário real na indústria (índice)	100,0	93,1	86,8
Salário real mínimo (índice)	100,0	86,4	68,9

Fonte: Adaptado de Thorp (1998).

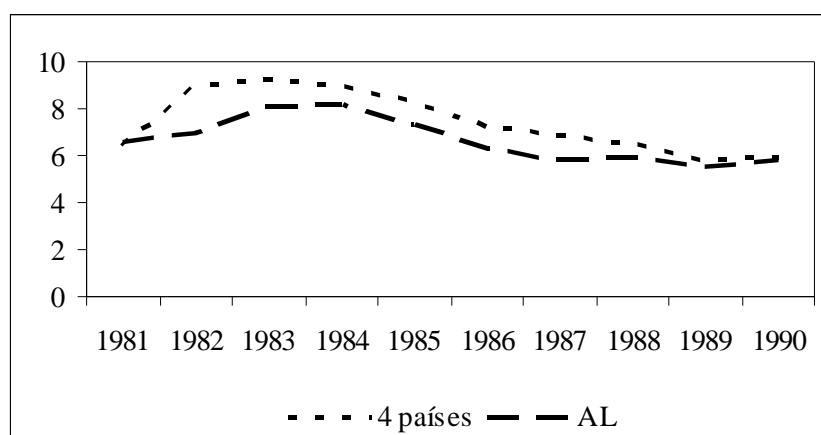
Analisando-se as quatro economias: Argentina, Brasil, Chile e México na década de 80, observa-se que a taxa de desemprego média dos países cresceu no começo da década, tendo uma leve desaceleração até o final dos anos 80. Com exceção da Argentina, os demais países tiveram uma queda na taxa de desemprego na segunda metade da década de 80, como mostra a tabela 2.

Tabela 2 – Taxas de desemprego, países selecionados, 1981-1990

País	1981-1985	1986-1990
Argentina	5,04	6,58
Brasil	6,66	3,76
Chile	16,72	12,04
México	5,02	3,46

Fonte: CEPAL, BADEINSO.

No gráfico 2 abaixo, ilustra-se o comportamento da variável no período para o conjunto dos quatro países e para a região. Em comparação com o restante da América Latina, a taxa de desemprego dos quatro países analisados foi superior durante toda a década de 80.



Fonte: CEPAL. BADEINSO. Elaboração própria.

Gráfico 2 – Desemprego para as quatro economias e para a América Latina (%), 1981-1990

Quanto à inflação, a década de 80 foi caracterizada por elevadas taxas. Durante o período de 1982 até final de 1988 os credores e instituições oficiais se recusaram a discutir propostas de redução das dívidas externas. A maior parte da América Latina teve, nesse período, crescimento negativo da renda per capita, em uma média de -0,7% e inflação ascendente, dada a crescente dificuldade de financiar os déficits públicos advindo do aumento dos custos de rolagem das dívidas e do estreitamento das fontes de crédito. O Índice de Preços ao Consumidor da região cresceu ano a ano durante praticamente toda a década, até atingir em 1989, o recorde histórico de 1.205,0% [Portella Filho (1994)].

As taxas de inflação, medidas pelo Índice de Preços ao Consumidor foram mais elevadas na Argentina e no Brasil, em comparação com Chile e México. Conforme a Tabela 3 abaixo, o Chile, país que apresentou a maior taxa de desemprego dentre os quatro, na década, teve as menores taxas de inflação.

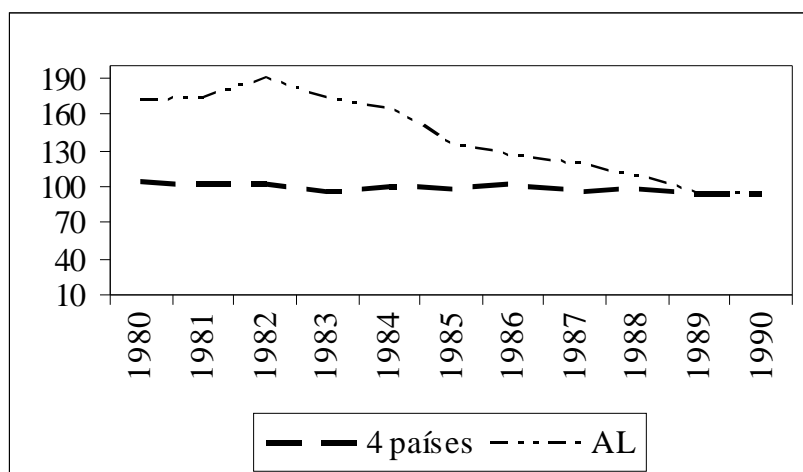
Tabela 3 – Taxas de inflação, países selecionados, 1981-1990

País	1981-1985	1986-1990
Argentina	13,1	20,6
Brasil	8,2	19,9
Chile	1,6	1,5
México	6,2	7,7

Fonte: Base de dados oficiais de estatística dos países.

E o que aconteceu com os salários reais neste período, caracterizado por crescimento econômico pífio, desemprego e inflação elevada? Como se pode observar no Gráfico 3 abaixo, os salários reais das quatro economias em seu conjunto mostraram-se mais estáveis ao longo do período do que nos demais países da região. Analisando-se individualmente, a variável apresentou comportamento distinto entre os países. Enquanto

Argentina e México tiveram grande redução nos salários (-15,3% e -23,6%, respectivamente), Brasil e Chile apresentaram uma variação positiva no período (6,3% e 3,3%, respectivamente).



Fonte: CEPAL. BADEINSO. Elaboração própria.

Gráfico 3 – Salários reais para as quatro economias e para a América Latina, 1981-1990

Isto posto, a década de 80 foi marcada por um conjunto de problemas macroeconômicos, vulnerabilidade a choques externos, queda das taxas de crescimento e de investimento, persistente desigualdade na distribuição de renda e desemprego e inflação elevados, levando alguns analistas à conclusão de que uma mudança de rumo era fundamental para assegurar a volta do crescimento e do desenvolvimento econômico.

Segundo Edwards (1995), o produto e a produtividade do trabalho cresceram na América Latina entre 1965 e 1980, mas a crise da dívida da década de 80 marcou o começo de um acentuado declínio, com a retração do crédito internacional. Tal crise, assim como o período de ajustamento que se seguiu, prejudicou o emprego e os salários reais.

A tabela abaixo resume as taxas médias de crescimento na década de 80, para os quatro países analisados, no que tange ao crescimento do PIB e da produtividade do trabalho. Atenta-se para o pífio desempenho da taxa de crescimento do PIB para o conjunto dessas economias.

Tabela 4 – Taxas médias de crescimento(%) por países selecionados, 1981-1990

País	PIB	Produtividade do trabalho (a)
Argentina	-0,99	1,5
Brasil	1,63	1,6
Chile	2,99	0,4
México	1,79	1,5

Fonte: CEPAL, BADEINSO. (a) Base de dados 1980=100.

Após a crise da dívida muitos países foram compelidos a implantar programas de ajustamento e reformas. Essa política de ajustamento foi realizada com base nas doutrinas do Consenso de Washington,⁶ segundo o qual as raízes dos problemas latinoamericanos estavam no modelo de industrialização por substituição de importações adotado desde o Pós Guerra e no excesso de gastos do setor público, tendo minimizado as distorções associadas ao endividamento externo.

A agenda de reformas sugerida à América Latina e Caribe, durante os anos 80 pelo FMI e pelo BIRD fundava-se, principalmente, nos seguintes aspectos: i) disciplina

⁶ A expressão 'Consenso de Washington' foi usada por J. Williamson para descrever o conjunto de propostas econômicas defendidas pelos políticos e tecnocratas residentes na capital norte-americana, baseando-se em três premissas: i) os desajustes econômicos resultam sempre do excesso de demanda oriunda do gasto do setor público, ii) as dívidas externas devem ser pagas e iii) a liberalização da economia não criaria desequilíbrios econômicos explosivos.

fiscal, ii) reordenamento nas prioridades dos gastos públicos, iii) reforma tributária, iv) liberalização do setor financeiro, v) manutenção de taxas de câmbio competitivas, vi) liberalização comercial, vii) atração de investimentos diretos estrangeiros, (viii) privatização de empresas estatais e ix) desregulamentação da economia. Treze países da região, dentre eles, a Argentina, o Chile e o México já haviam implantado reformas completas antes de 1990. A influência do modelo de Washington, que já era grande no Cone Sul, espalhou-se por toda a América Latina durante os anos 80 [Portella Filho (1994)].

2.2 ANOS 90: A DÉCADA DAS REFORMAS E DAS MUDANÇAS ESTRUTURAIS

A partir de 1991, observou-se uma recuperação nas taxas de crescimento da maioria dos países da América Latina. Mas como alguns países importantes ainda permaneciam em recessão, a taxa média de crescimento da região continuou baixa. Entre os países médios e grandes da América Latina, apenas o Brasil atravessou os quatro anos da vigência do Plano Brady (1989-1992) na contramão da recuperação econômica. Enquanto o PIB regional cresceu, em média 1,8% ao ano no período, o PIB brasileiro diminuiu, em média, 0,4% ao ano e, ao final de 1992, a economia brasileira era um dos casos raros de inflação de quatro dígitos. Argentina, Chile e México apresentaram taxas de crescimento de 1,8%, 6,8% e 3,5%, respectivamente nesse mesmo período.

Tal panorama de acontecimentos, embora tenha diferido entre os países da região, veio a moldar a evolução das idéias e a busca por uma alternativa dentro de cada economia da região. Assim, um certo consenso emergia quanto à necessidade de se

implantar mudanças mais profundas, que tinham como objetivo criar um ambiente econômico e institucional que garantisse a trajetória de crescimento sustentado.

Depois de mais de três décadas de políticas voltadas para dentro e forte intervenção estatal, no final dos anos 80 a América Latina inicia um amplo processo de reformas orientadas para o mercado, com o objetivo de alcançar a estabilidade macroeconômica e restaurar o crescimento econômico. Nesse processo, havia marcadamente o interesse em aumentar o papel das forças de mercado após anos de intervenção governamental e promover uma maior integração com a economia global, através de medidas que estabelecessem o equilíbrio financeiro e macroeconômico, a sustentabilidade fiscal e a disciplina monetária.

As experiências com a liberalização das economias foram distintas entre os países. Argentina e Chile, por exemplo, já haviam iniciado esforços para reformas nesse sentido nos anos 70, tendo sido interrompidos por motivos de política interna dos países nos anos 80. No Chile, por exemplo, uma forte intervenção neoliberal de sua política econômica havia sido indicada nos anos 70, com a privatização de mais de 550 empresas públicas e muitas outras nos anos 80 [Thorp (1998)].

As reformas estruturais que ocorreram na América Latina e no Caribe marcaram a mais significativa mudança na estratégia de desenvolvimento desde o modelo ISI. Tal modelo consistia basicamente em dois pilares principais: o forte papel do Estado, com os gastos do governo apresentando grande participação no PIB, forte presença de firmas estatais e extensivas regulamentações e economias relativamente fechadas [Stallings e Peres (2000)].

Todos esses fatos serviram de alguma forma, para auxiliar os governos a implantação de políticas que visassem à abertura das economias e uma maior participação do setor privado, caracterizando um pacote de reformas estruturais. Entretanto, como salientam Stallings e Peres (2000), a abertura das economias traria

também o aumento da concorrência de empresas e produtos internacionais, o que por sua vez, exigiria um maior grau de eficiência das economias latinoamericanas, com maiores exigências de acesso à tecnologia para competirem nesse mercado e contribuir para o crescimento econômico.

Nos anos 90, profundas transformações ocorreram, sobretudo, nas relações internacionais mundiais. A elevada liquidez internacional, as baixas taxas de juros nos países centrais, as mudanças institucionais e tecnológicas nos mercados financeiros e a expansão do comércio internacional contribuíram para que a América Latina adotasse novas formas de inserção externa. No âmbito econômico, o processo de globalização foi criando condições para que a economia mundial deixasse de ser um agregado de economias nacionais para converter-se progressivamente em uma rede integrada de mercados. Dentre as conseqüências desse processo tem-se o aumento do comércio internacional em cerca de 7% ao ano e o investimento estrangeiro direto superando a cifra de US\$ 640.000 milhões em 1999 [Cepal (2001)].

Na esfera mundial, o crescimento da economia alcançou taxa média anual de 2,4%, enquanto a América Latina cresceu nesse período cerca de 3,2%. Também nos anos 90, esses países experimentaram uma sensível redução do ritmo inflacionário de suas economias, passando de uma taxa média de 670% ao ano no período 1990-1993, para uma taxa de um dígito em 1999. Por outro lado, o desemprego tornou-se um problema importante na América Latina.

Na década de 90 os países latino-americanos beneficiaram-se do retorno do financiamento internacional, revertendo a escassez de liquidez e de financiamento externo que marcaram a década precedente. Tal processo gerou um aumento nos movimentos de capitais para a América Latina oriundo da desregulamentação e liberalização dos fluxos internacionais de capitais, trazendo como aspectos positivos, dentre outros, a canalização da poupança externa para países com insuficiência de

capital e a redução dos riscos, por parte dos investidores, em virtude da possibilidade de diversificação de ativos. Por outro lado, como um dos aspectos negativos pode-se ressaltar a valorização das moedas nacionais com conseqüência no déficit externo das economias, cujos reflexos serão sentidos particularmente nas desvalorizações posteriores de Brasil (1999) e Argentina (2002).

Medidas na linha de uma reforma tributária e a venda de empresas estatais foram adotadas inicialmente como forma de complementar os programas de ajuste fiscal e de redução do déficit público. Mais uma vez, até o final da década de 80, o Chile e o México foram os países que promoveram as maiores mudanças.

As mudanças nas políticas internas e as condições dos mercados internacionais trouxeram grandes fluxos de capital para a região nos anos 90, mas o valor da taxa de câmbio real prejudicou as exportações e a criação de empregos, sofrendo, na maioria dos países, acréscimo de 10% a 30% desde 1990. Corrigidos pela inflação, os fluxos de capital para a América Latina foram maiores em 1992 e 1993 do que em seu auge nos anos 70 [(Edwards (1995)].

Entretanto, a América Latina não foi a única região a receber fluxos de capital significativos nos últimos anos. Calvo Leiderman e Reinhart (1993) apud Edwards (1995) apontam semelhanças no volume relativo dos fluxos de capital entre dez países da América Latina (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Peru, Uruguai e Venezuela) e oito economias da Ásia (Indonésia, Filipinas, República da Coreia, Cingapura, Taiwan, China e Tailândia). Comparando as duas regiões, os influxos da conta de capital chegaram a 3,3% do PIB na América Latina e 2,7% do PIB nos países da Ásia.

Segundo o estudo supracitado, o que distinguiu os países da América Latina dos da Ásia foi o grau de valorização da taxa de câmbio real e a reação da poupança aos influxos de capital. Enquanto os países asiáticos aumentaram sua taxa de poupança em

3%, os latino-americanos, em média, reduziram-na. Também os países asiáticos foram mais agressivos na esterilização dos influxos de capital e receberam uma parcela maior desses capitais sob a forma de investimento estrangeiro direto, o que torna a esterilização menos importante, já que é menor a volatilidade associada a esses fluxos.

As reformas econômicas na América Latina compreenderam, inicialmente, a redução das restrições sobre o comércio exterior, mudanças na área tributária e privatização de empresas estatais. No final dos anos 80 e início dos 90, essas medidas passaram a incluir a retirada de controles sobre o sistema financeiro doméstico e sobre a conta de capital do balanço de pagamentos. Alguns países implementaram também ações no sentido de reformar seus sistemas previdenciários e o mercado de trabalho, criando regras mais flexíveis por meio da eliminação de práticas como os altos custos de demissão.⁷

Stallings e Peres (2000) apontam um pacote de cinco reformas básicas que prevaleceram na região. Foram elas: i) liberalização das importações, ii) liberalização do sistema financeiro doméstico, iii) abertura da conta capital do Balanço de Pagamentos, iv) privatizações e v) reforma tarifária. O elemento comum entre as mesmas é a maior crença nos mecanismos de mercado nacional e internacional.

Dentre os países estudados neste trabalho, o Chile e o México foram os primeiros a relaxar as restrições sobre o comércio durante os anos de 1985 e 1986. O primeiro país implementou uma redução uniforme das tarifas para 20% em 1985. Já o México reduziu a cobertura de licenças para importar.

É fato que os países da América Latina, através das reformas, abriram suas economias para a concorrência externa, desregulamentaram mercados e privatizaram algumas atividades econômicas em busca de crescimento da produtividade, melhora da

⁷ Sobre as reformas das economias latinoamericanas nos anos 90 ver, dentre outros: Lora (1997), Vernengo (2002), Agenor e Montiel (1999), Del Búfalo (2002), Stallings e Peres (2000), Rego e Marques (2000), Medeiros (2005), Cardoso (2004) e Ffrench-Davis (2002).

competitividade internacional e melhor distribuição dos benefícios do progresso técnico. Entretanto, segundo Katz (2004), as reformas trouxeram importantes impactos ao nível macro e microeconômico (ao afetar a organização da produção das firmas individuais), mas não trouxeram os resultados desejados em termos de crescimento, melhora da produtividade e da competitividade internacional.

Muitas indústrias sofreram a concorrência de importados mais baratos, com as firmas locais passando a competir com fornecedores estrangeiros. Com isso, grande número de empresas domésticas não puderam fazer face a esse novo desafio e optaram por reduzir escalas de produção, ou até mesmo, pela saída do mercado. Por outro lado, as firmas maiores implementaram programas de substituição capital/trabalho, expandindo sua produtividade e tornando a produção mais automatizada com menor demanda por trabalho não qualificado. Como consequência teve-se o aumento do desemprego aberto e o crescimento do setor informal emergindo como uma importante característica estrutural do novo modelo econômico da América Latina, assim como, o crescimento do *gap* de produtividade entre as pequenas e as grandes firmas.

O problema reside, segundo Katz (2004), na falha dos países em expandir a capacidade de absorção da tecnologia e criar vantagens comparativas baseadas no conhecimento e inovação. Em outras palavras, os esforços de geração e disseminação de tecnologia na América Latina foram pequenos ao longo dos anos 90, quando comparados aos padrões internacionais. E seriam esses esforços que permitiriam aos países alcançar maior crescimento e competitividade.

A seguir são apresentados os principais resultados macroeconômicos observados nos anos 90, nesse novo contexto estrutural proposto pelo conjunto das reformas, sobretudo no que se refere ao crescimento econômico, produtividade do trabalho, emprego, inflação, salários e taxa de câmbio.

2.2.1 Crescimento Econômico

A atividade econômica passou por etapas diferentes durante a década de 90. Uma vez estabelecido o regime de conversibilidade, o crescimento do gasto interno ocorreu de maneira intensa no início. Entre o primeiro trimestre de 1991 e o segundo trimestre de 1992, o Produto cresceu cerca de 15%.

No início dos anos 90, houve recuperação do crescimento econômico, graças aos movimentos de capitais aos países da região, depois de um longo período de transferências externas negativas. Esse fluxo de capitais facilitou tanto as reformas estruturais como os programas de estabilização dos preços baseados em âncora cambial. Por sua vez, a capacidade de atrair capitais externos aumentou devido às reformas econômicas, sobretudo à liberalização das regulações sobre a conta de capital e as privatizações, que motivaram importantes fluxos de investimento estrangeiro direto. A tabela abaixo mostra a evolução da taxa de variação do PIB para as economias latino-americanas analisadas do início da década de 90 até princípios de 2000.

Tabela 5 – Taxa anual de variação do PIB, preços constantes, países selecionados, 1991-2003 (1995=100)

Países	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	10,6	9,6	5,9	5,8	-2,9	5,5	8,0	3,8	-3,4	-0,8	-4,4	-11,0	2,2
Brasil	1,0	-0,3	4,5	6,2	4,2	2,5	3,1	0,1	1,0	4,0	1,5	1,5	1,8
Chile	7,3	10,8	6,9	5,0	9,0	6,9	6,8	3,3	-0,7	4,4	2,8	1,8	3,5
México	4,2	3,7	1,8	4,5	-6,2	5,4	6,8	5,0	3,7	6,8	-0,4	1,2	3,0

Fonte: CEPAL, BADEINSO (Base de Dados Estadísticas e Indicadores Sociales).

Porém, cabe ressaltar que, na média, os países da América Latina (com exceção do Chile) não cresceram mais rápido nos anos 80 e 90 do que os anos precedentes 60 e 70, nem tão pouco mantiveram sua participação no comércio mundial.

Em outras palavras, os países não tiveram um melhor desempenho nos anos 90 que nas últimas três décadas quando comparados com outras regiões do mundo como o Leste Asiático, por exemplo. Claramente, as reformas liberalizantes não conseguiram o objetivo de recuperar o dinamismo das economias latino-americanas, nem produziram os efeitos positivos esperados, sobretudo sobre o crescimento econômico.

Segundo Easterly (2001), as economias em desenvolvimento foram afetadas, dentre outros fatores, pelo aumento da taxa de juros internacional, o fraco crescimento do setor industrial e a mudança tecnológica baseada no desenvolvimento das habilidades, após as reformas do período 1980-1998. Tal conjugação de fatores acabou por contribuir para o pífio crescimento do PIB dessas economias, bem como da renda *per capita*, no período.

Embora alguns indicadores tenham melhorado para as economias em desenvolvimento em geral, tais como, saúde, educação, fertilidade e infra-estrutura básica, faltaram elementos chaves que estiveram presentes na Ásia e não na América Latina. Por exemplo, Katz (2004) afirma que, nesse novo contexto orientado ao mercado, os países da América Latina deveriam buscar investir mais no capital humano e na capacidade de absorção de tecnologia.

Para Montiel e College (1997), a taxa de crescimento alcançada por essas economias no período pós reforma podem ser consideradas “inadequadas” quando comparadas à taxa de crescimento da região no passado ou a taxas de crescimento capazes de melhorar significativamente o padrão de vida dos setores mais pobres da população latino-americana. Principalmente quando se analisa a ampla desaceleração do crescimento econômico em 1995 (com exceção do Chile) e em 1998, indicando claramente a vinculação entre os movimentos de capitais e as taxas de crescimento econômico. Sendo assim, ainda que outros fatores (comerciais e de políticas internas)

também tenham incidido, a flutuação da conta de capitais constituiu elemento importante no comportamento dos ciclos econômicos dos países da região.

Contudo, no final dos anos 90 o crescimento econômico começou a se deteriorar, a partir dos efeitos das crises asiática e russa (1997 e 1998). Intensificou-se, nesse período a tensão financeira na região e o PIB per capita estagnou-se no período 1998-2003, com exceção de Chile e México. A taxa de crescimento do PIB cai no período 1997-1999 para todos os países analisados, sendo o Brasil o único país que recupera o crescimento no período 1998-1999 (passando de uma taxa de 0,1% para 1,0%).

Também o investimento produtivo voltou a crescer no Chile em 1992-1993, sendo uma das principais variáveis explicativas para o aumento da taxa de crescimento do PIB, de 3% no período 1974-1989, para cerca de 6,4% nos anos noventa, sendo de 7% a taxa média de crescimento anual do PIB chileno no período 1990-1995 [Ffrench-Davis (2002)].

O Chile apresentou forte queda do Produto no final do período. Segundo Ffrench-Davis (2002), as políticas implementadas no início dos anos 90 foram perdendo força após 1995, sendo incapazes de deter uma apreciação cambial do peso chileno e um desajuste nas contas externas em 1996-1997. Com isso, o Chile atingiu uma “zona de vulnerabilidade”, a qual vários outros países da América Latina também atingiram em períodos próximos, sobretudo quando detectada a crise asiática. Um dos fatores que contribuíram para isso foi a mudança de prioridades pós 1995, com predomínio do objetivo antiinflacionário e a falta de regulamentações à entrada de capitais. O resultado foi uma entrada líquida de 10% do PIB em 1997, com forte deterioração dos termos de troca e desequilíbrios importantes que incluíam uma apreciação real de 16% entre 1995-1997 e um déficit em conta corrente de 5,7% do PIB em 1996-1997.

Paralelamente às reformas, houve um aumento na taxa de juros para controlar a expansão da demanda e a inflação. O diferencial interno e externo da taxa de juros provocou forte entrada de capitais especulativos de curto prazo e efeitos sobre o câmbio. Na tentativa de reconciliar equilíbrio interno – via taxa de juros – e equilíbrio externo – via taxa de câmbio – algumas medidas econômicas foram implementadas, dentre as quais destaca-se: política cambial ativa, com operações de esterilização monetária; liberalização seletiva da saída de capitais e imposto sobre empréstimos em moeda estrangeira. Tais medidas tiveram êxito no sentido de reduzir a entrada de capitais voláteis.

Após esses resultados surge um novo ajuste recessivo na economia chilena. Em 1999, a demanda agregada havia caído cerca de 10%, o PIB, -0,7% e o investimento 17%, o que trouxe impactos muito negativos ao emprego.

A economia brasileira havia iniciado a década de 90 com uma forte recessão. Após um período de elevadas taxas de inflação no final dos anos 80, no início de 1990 a moratória da dívida interna implementada pelo governo teve um efeito fortemente recessivo. A taxa de desemprego que em 1990, era de 3,7% da força de trabalho, atingiu 6,5% em 1992. Esse quadro se agrava ao longo do período, sobretudo após o Plano Real, onde se tem a combinação de queda no Produto e aumento do desemprego.

No México, durante o período de 1992 a 1994, o crescimento do produto per capita foi de 1% e o investimento privado cresceu cerca de 8% ao ano. Neste período mudanças estruturais afetaram o investimento, a produtividade e o emprego. Por exemplo, a desregulamentação que influenciou na formação de capital e no emprego. Ademais, a falta de instrumentos macroeconômicos e o menor grau de liberdade no manejo dos mesmos traduziram-se em alguns efeitos não desejados. Sendo assim, a abertura comercial não trouxe impactos tão positivos no crescimento (ainda que se manteve a redução da inflação). Sem a regulação adequada, Clavijo e Valdivieso (2000)

afirmam que a abertura financeira do México contribuiu para aumentar sua vulnerabilidade macroeconômica, sobretudo no período 1992-1994.

Entre 1996 e 2000, entretanto, a taxa de crescimento da economia mexicana se elevou, porém, com a apreciação da taxa do peso e a recessão americana de 2001 reduziu o ritmo de crescimento impulsionado pelas exportações. Esse conjunto de acontecimentos fez com que a economia mexicana iniciasse os anos 2000 sem o crescimento acelerado e sustentado [Moreno-Brid (2004)].

Um dos aspectos cruciais da desaceleração da taxa de crescimento econômico do México foi o precário comportamento dos investimentos. O fato de que a acumulação de capital não aumentara durante o período da crise da dívida impediu a ampliação e modernização da capacidade produtiva, limitando o incremento na demanda agregada. Em termos reais, o investimento aumentou durante o auge do petróleo, se reduziu no período 1982-1987 e começou a se recuperar lentamente em 1988. Essa recuperação freia em 1995, porém avança nos anos 1996-2000. Já nos anos 2001 e 2002, o investimento voltou a cair em termos reais. Ou seja, durante as duas últimas décadas do período o investimento mexicano deixou a desejar na opinião de Moreno-Brid (2004).

Embora alguns setores da economia mexicana possam ter atingido uma rápida expansão das exportações e da produtividade da mão de obra, em termos gerais, o crescimento econômico dos anos 90 foi discutível. A economia mexicana apresentou forte queda do Produto no período 1994-1995 e nos primeiros meses de 1995 o ataque ao peso se acentua pela fuga de capitais ocorrida dado o temor de uma crise bancária sistêmica [Clavijo e Valdivieso (2000)].

Frente a um acordo com o Fundo Monetário Internacional, a taxa nominal de juros subiu 30 pontos percentuais. A alta da taxa de juros e o aumento da inflação tiveram efeito sobre a queda do Produto Real e do emprego. Finalmente, entre 1996 e

2000 tem-se a retomada do crescimento do PIB a taxas relativamente elevadas em um ambiente internacional excepcionalmente favorável.

No que se refere à estrutura industrial mexicana, Moreno-Brid e Ros (2004) salientam que os processos de especialização comercial intraempresas e intraindústrias dos setores e empresas exportadores, oriundos da liberalização comercial, foram frágeis quanto aos efeitos de encadeamento interno de geração de emprego. Ademais, o fraco desempenho do investimento no biênio 1994-1995 caracterizou-se como fator impeditivo no processo de ampliação e modernização da capacidade produtiva e de incremento da demanda agregada.

A respeito do fraco desempenho do investimento na economia mexicana, as reformas macroeconômicas experimentadas assumem um papel importante. A eliminação dos incentivos setoriais prejudicou especialmente os investimentos na indústria de transformação, dado que essa indústria havia sido o setor mais favorecido pelo modelo de desenvolvimento anterior baseado na substituição de importações e na industrialização impulsionada pelo Estado.

A atividade econômica na Argentina atravessou várias etapas durante a década de 90: à margem das grandes oscilações (associadas à queda do produto nos anos de 1995 e 1999) se verificaram algumas subfases de expansão, como a que se instalou no período do início do programa de convertibilidade até a desvalorização mexicana de 1994. Na primeira metade da década, a Argentina enfrentou condições internacionais favoráveis, que se manifestaram através da redução das restrições financeiras e na melhora dos termos de troca (dada pela queda dos preços de importação e aumento nos valores das exportações).

O comportamento macroeconômico neste período esteve influenciado pelas conseqüências da queda da inflação na economia e por uma mudança das expectativas a respeito da evolução real da economia, como por exemplo: o aumento do gasto e a

recuperação do crédito. A menor incerteza se refletiu na oferta de bens e serviços e ampliou o horizonte de decisões sobre a predisposição dos agentes em manter ativos no país [Heymann (2000)].

A economia argentina recebeu importantes impulsos para o seu desempenho nos anos 90. Do lado das percepções acerca das oportunidades de investimento, ampliou-se o horizonte de decisões induzido pela estabilização e pelo aumento da demanda agregada. No que se refere a aspectos específicos a determinados setores, pode-se citar a renovação das instalações, a ampliação da capacidade de serviços públicos e o aumento na incorporação de máquinas e equipamentos para aumentar a oferta de bens e serviços.

Enquanto que no período 1982-1990, apenas cerca de um terço do investimento correspondia a compras de equipamentos duráveis de produção, a partir de 1994, o coeficiente de participação desses investimentos no PIB da Argentina superaram o registrado nos anos 80. Entretanto, cresceu de forma abrupta a participação dos bens importados: de menos da quarta parte em 1982-1990 para mais de 60% em 1991-1998 [Heymann (2000)].

Também o crescimento do produto teve um importante componente associado à acumulação de capital, através das melhorias tecnológicas e de gestão, assim como ao aumento do grau de utilização dos recursos.

Isto posto, é fato que todos os países foram afetados pela entrada de capitais. Entretanto, as particularidades aparecem nas políticas macroeconômicas internas de cada um (por exemplo, Chile e México com políticas cambiais mais realistas) e no desempenho dos seus setores exportadores (o México, com o efeito NAFTA e o Chile, já tinham uma indústria exportadora vinculada ao mercado externo).

De qualquer forma, Thorp (1998) salienta que os benefícios da abertura comercial sobre o crescimento das economias latino-americanas seriam mais percebidos

e significativos se esforços fossem dirigidos também à expansão das microempresas e fossem tomadas medidas no âmbito microeconômico que permitissem às empresas desenvolvimentos tecnológicos, industriais e formação de capital humano. Para tanto, faz-se necessário o aprimoramento das instituições e das capacidades existentes, bem como da base política. Uma vez que as reformas econômicas tenham dado o impulso inicial às mudanças verificadas na América Latina, a continuidade através do papel das instituições e dos aspectos microeconômicos é inquestionável para o sucesso do crescimento com equidade.

Ocampo (1998) é partidário dessa idéia, afirmando que o fato de os países latino-americanos, de uma forma geral, terem passado por um processo de reestruturação produtiva de caráter mais defensivo do que ofensivo,⁸ demonstra que a introdução de maior concorrência não se traduziu nas formas de adaptação tecnológica com maiores potencialidades para a geração das vantagens comparativas, da competitividade sistêmica necessária, justificando, na visão do autor, a intervenção do Estado na criação, adaptação e difusão de tecnologia nessas economias.

2.2.2 Inflação

Os esforços para o alcance da estabilização na América Latina, em alguns casos, precederam as reformas (Chile), e em outros, como no caso da Argentina, ocorreram simultaneamente. Já no Brasil, esses esforços foram realizados depois de iniciado tal processo. Entretanto, como apontam Stallings e Peres (2000) mesmo que o *timing* da estabilização tenha divergido entre os países, alguns fatos estilizados

⁸ As estratégias defensivas, de uma forma geral, centraram-se em: i) reestruturação organizacional baseada na redução de níveis hierárquicos, concentração das atividades em unidades ou centros de negócios, ii) redução de linhas de produção, maior especialização e desverticalização e iii) novas estratégias de comercialização. Já as estratégias ofensivas estavam baseadas em : i) aumento de máquinas novas e tecnologia, ii) licenças internacionais e iii) alianças estratégicas com sócios nacionais, regionais e transnacionais.

caracterizaram a política macroeconômica, dentre eles: i) o foco no alcance de uma taxa de inflação de um dígito ou de uma taxa média das economias industrializadas, reforçado por um movimento de tendência à bancos centrais independentes, ii) uma política fiscal pautada na contração dos déficits, através do corte de gastos e aumento das tarifas e outras receitas e, iii) altas taxas de juros, em combinação com taxas de câmbio flutuantes. Em alguns casos, a taxa de câmbio foi utilizada para reduzir a inflação e, em um grande número de casos, tal variável se constituiu em instrumento para manter a competitividade internacional e estimular o crescimento econômico.

Os programas de estabilização baseados na taxa de câmbio levaram a um forte declínio da inflação, o que foi importante nas experiências brasileira e argentina de hiperinflação. Nesta fase, um excedente de importações resultou da apreciação cambial casada com a liberalização comercial. A expansão do crédito doméstico e o aumento dos salários reais, pelo efeito da redução da inflação, resultaram em aumento da demanda interna. Entretanto, como será visto, o aumento no desemprego industrial nesses países fez com que o efeito positivo da taxa de câmbio sobre os salários fosse contrabalançado pelo poder de barganha decrescente dos assalariados industriais [Medeiros (2005)].

O México teve como característica principal da política macroeconômica no início dos anos 90 destinar esforços para a redução da inflação, utilizando-se para tanto do instrumento cambial. Paralelamente, a abertura comercial e a reversão do processo de substituição de importações provocaram a apreciação da taxa de câmbio, o que aumentou as importações que já vinham crescendo desde 1989.

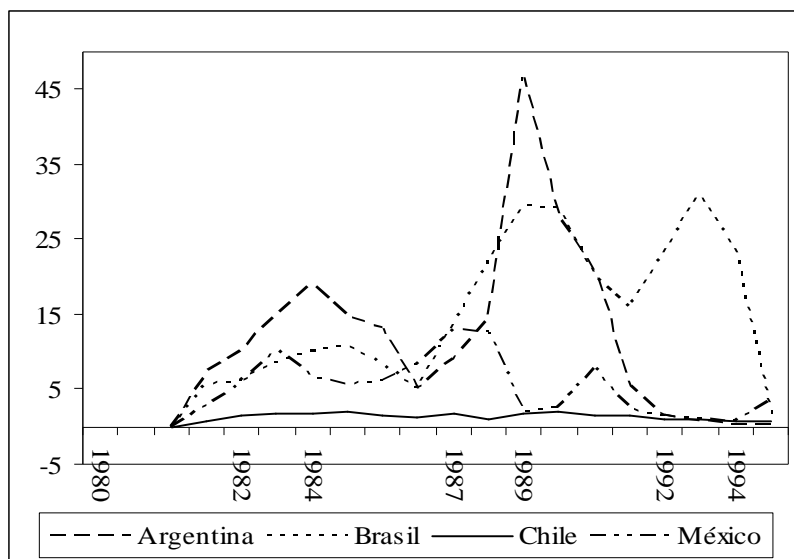
No Brasil foi implementado, em 1993, um plano econômico de estabilização, o Plano Real, que passou a operar na economia brasileira em meados de 1994, contribuindo sobremaneira para a queda da inflação, com efeitos significativos sobre o poder de compra da população. Teve como objetivo estabilizar os preços mediante três etapas: i) estabelecimento do equilíbrio das contas do governo, objetivando eliminar a

principal causa da inflação, ii) criação de um padrão estável de valor, a Unidade Real de Valor (URV) e, iii) emissão de uma nova moeda nacional com poder aquisitivo estável, o Real [Lacerda (2000)].

Em contraste com os anos 80, a taxa anual de inflação da América Latina se contraiu dramaticamente de três dígitos no início dos anos 90 (quatro dígitos no caso do Brasil) para um dígito alcançado em meados dos anos 90.

O gráfico 4 permite identificar dois momentos do período aqui analisado, em relação ao comportamento da inflação dos países. O primeiro, que compreende a década de 80 evidencia o crescimento inflacionário, com taxas mais elevadas para Argentina e Brasil, seguidas de México e Chile. O segundo, nos anos 90 marca, em períodos distintos, a redução das taxas de inflação para as economias, evidenciando que após os planos de estabilização, sobretudo o Plano de Conversibilidade na Argentina e o Plano Real no Brasil, a inflação cai significativamente nessas economias.

Na Argentina, já no início da década de 90, a inflação média anual cai significativamente de 46,5% em 1989 para 5,4% em 1991. No Brasil, a queda maior se verifica após o Plano Real, com uma redução na variável de uma média anual de 22% em 1994, para 1,7% em 1995. Já o México, embora mais estável, assim como o Chile, em comparação a Brasil e Argentina, teve uma redução importante ainda em fins dos anos 80, de 12,5% em 1988 para 2,03%, em 1989.



Fonte: Base de dados oficiais de estatística dos países.
Elaboração própria.

Gráfico 4 - Taxa de inflação, medida pelo IPC, países selecionados, 1980-1995

2.2.3 Mercado de trabalho e emprego

Nos anos 90 duas tendências apresentaram-se particularmente preocupantes no mercado de trabalho latino-americano. A primeira se refletiu no aumento da disparidade entre as remunerações dos trabalhadores mais qualificados e os menos, tendo aumentado a brecha entre essas duas categorias de trabalhadores de uma forma generalizada nos países. A segunda foi a escassa geração do emprego formal e a conseqüente deterioração da qualidade dos empregos. Aliado a essas tendências aumentou também a taxa de desemprego aberto na maioria dos países da região [Ocampo (1998)].

Segundo dados do *Key Indicators Labour Market* – KILM (2005), a taxa de participação do emprego informal no emprego total para a América Latina foi de 47,8%,

em média, na década de 90. Sendo que para Argentina, Brasil, Chile e México essa participação foi de 42,5%, 46,6%, 30,3% e 48,4%, em média durante esse período.

Em termos gerais, o cenário de maior abertura comercial da América Latina trouxe conseqüências às empresas. Do ponto de vista das estratégias empresariais, foi necessário um novo processo de aprendizado quanto a fatores competitivos como inovações tecnológicas, conhecimento dos mercados exportadores e redução dos custos, dentre outros. A conjugação desses fatores levou a uma forte concentração de investimentos em setores e empresas capazes de enfrentar a maior concorrência internacional.

A taxa de desocupação da mão de obra cresceu persistentemente nos anos 90 até superar 12% em outubro de 1994. Na Argentina, o mercado de trabalho experimentou fortes alterações no período com expansão da oferta de trabalho e uma redução da demanda de trabalho em meados da década. Especificamente na indústria de transformação, a queda da ocupação ocorreu no intervalo 1991-1998, concentrando-se principalmente nos anos de 1993 a 1996.

Segundo Weller (1998), o mercado de trabalho da economia latino-americana, de uma forma geral, sobretudo no início dos anos 90, foi marcado por fraca geração de emprego produtivo, altas taxas de desemprego, forte e crescente heterogeneidade estrutural e fraca recuperação dos salários reais. A taxa de ocupação da região cresceu aproximadamente 2% ao ano, no período 1990 a 1997, e a força de trabalho cerca de 2,5% ao ano no mesmo período, o que explica o aumento do desemprego na região.

Nos 15 países pesquisados em Weller (1998)⁹, o emprego assalariado cresceu, a média de 2,4% e, em quase todos os países, o emprego assalariado privado cresceu mais rapidamente nas microempresas. Entretanto, o número de trabalhadores no setor

⁹ Os países pesquisados são: Argentina, Brasil, Bolívia, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Peru, Uruguai, Venezuela, Honduras, Nicarágua e Panamá.

informal cresceu a taxas maiores que o emprego urbano em seu conjunto, contribuindo, na maioria dos países, no emprego total.

Em termos setoriais, manteve-se a tendência de longo prazo de uma redução do emprego no setor primário, devido a uma série de transformações na estrutura produtiva do setor, e de uma expansão no setor terciário, com uma leve expansão do emprego no setor secundário, a uma taxa média anual de 1,1%. Porém, na Argentina e no Brasil houve contração do emprego no setor industrial, enquanto que no México houve certa recuperação.

Segundo o autor, três fatores contribuíram para afetar a expansão do emprego no setor industrial: i) aumento da concorrência de outras regiões com níveis salariais mais baixos, aumentando as importações, ii) mudanças tecnológicas, requerendo uso mais intensivo de capital, tecnologia e mão de obra qualificada e iii) valorizações cambiais, que afetou a competitividade da indústria de transformação da região. Como resultado desse conjunto de fatores, foi reduzida a intensidade do uso do fator mão de obra, de uma forma geral no setor.

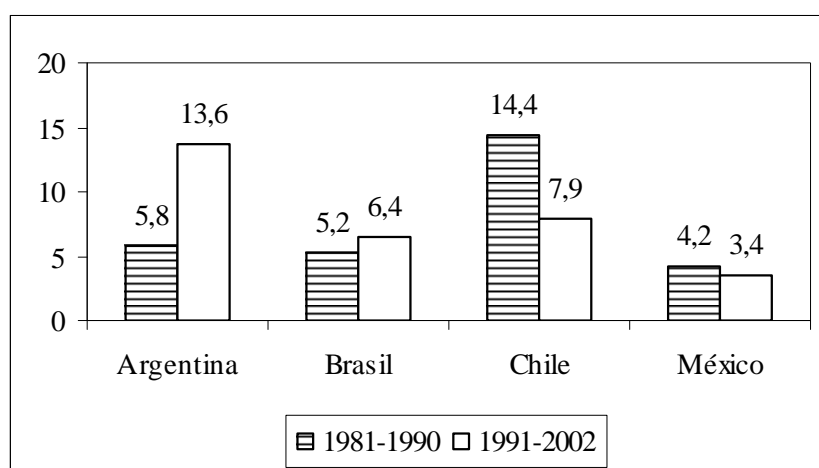
Em contraste, o setor terciário seguiu aumentando sua participação no emprego, com algumas das atividades do setor estreitamente vinculadas aos processos de modernização e abertura, tais como: comunicações, serviços financeiros, serviços prestados a empresas, transportes e comércio exterior. Nessas atividades, aumentou a demanda por mão de obra qualificada e bem remunerada.

Em resumo, a evolução do emprego na América Latina, durante os anos 90, foi desfavorável, sobretudo com a tendência de debilidade na geração do emprego no setor da indústria de transformação. Em conseqüência, o emprego se concentrou basicamente no setor terciário, grande parte em atividades informais e de baixa produtividade.

A América Latina terminou a década de 90 com taxas mais altas de desemprego do que no começo do período. No ano de 1990, a taxa anual média de

desemprego da região era de 5,8%, passando para 8,9% em 1999. Apesar do aumento na taxa de desemprego regional, cada país teve sua própria trajetória e alguns apresentaram taxas mais baixas, como por exemplo, México e Chile, com taxas médias de desemprego de 3,4% e 7,9% no período 1991-2002 em comparação com a média dos anos 80 (4,2 %e 14,4%, respectivamente). Já Argentina e Brasil apresentaram taxas de desemprego mais altas (13,6% e 6,4%) em relação aos anos 80 (5,8% e 5,2%, respectivamente) [Cepal (2005)].

O Gráfico abaixo mostra as taxas de desemprego para os quatro países na década de 90, em comparação com o período precedente.



Fonte: CEPAL. BADEINSO. Elaboração própria.

Gráfico 5 – Desemprego para as quatro economias (%), 1981-2002

Analisando-se as quatro economias estudadas, algumas observações são necessárias no que tange ao mercado de trabalho.

O mercado de trabalho argentino experimentou fortes alterações nos anos 90, sobretudo, com a conjugação de aumento na oferta de trabalho acima do crescimento da população e arrefecimento da demanda de mão de obra, especificamente no intervalo 1993-1996. Na indústria a queda da ocupação se verificou no intervalo 1991-1998, sendo

que a criação de emprego se concentrava mais no setor de serviços (construção, serviços pessoais e sociais).

Após o programa econômico de abril de 1991 que estabelecia a conversibilidade do peso com o dólar, cujo objetivo maior era a redução dos índices inflacionários, a economia argentina experimentou um significativo crescimento. Entretanto, enquanto ao longo dos anos 80 o desemprego não chegou a constituir-se em um foco de atenção pública na economia argentina, nos anos 90 a taxa de desocupação cresceu persistentemente, até superar 11% em outubro de 1994, permanecendo elevada ao longo do período.

No Brasil, o aumento do desemprego na segunda metade da década refletiu a fraca performance da economia brasileira no período que se seguiu à crise financeira asiática. Entretanto, essa variável teve distinto comportamento nos setores da economia. No período 1995-1997, entre as crises do México e da Ásia, o emprego industrial caiu, porém, segundo Vernengo (2002), o aumento do emprego nos setores de comércio e serviços foi suficiente para compensar a queda do emprego na indústria.

Sendo assim, o processo de liberalização levou a um declínio do emprego industrial e uma mudança no setor de serviços da economia brasileira, com o aumento do trabalho informal assinalando para uma deterioração das condições formais de emprego.

Segundo Lora (1997), tradicionalmente os países da América Latina usaram a legislação trabalhista dos anos 30 e 40 como um instrumento para atingir metas sociais. As regulamentações dessa legislação tinham como intenção assegurar a estabilidade do emprego e proteger os trabalhadores do desemprego, das doenças e da velhice. Entretanto, como é sabido, tais restrições geraram uma situação de reduzida capacidade das firmas de ajustar os seus custos, levando à segmentação do mercado de trabalho, ao desemprego e à alta rotatividade da mão de obra com impactos negativos sobre a produtividade.

Bandeira (2002) aponta como as maiores distorções do mercado de trabalho na América Latina: i) a rigidez contratual, ii) a alta carga de impostos e de contribuições sobre a folha de pagamento, iii) relações dirigidas entre empregadores e empregados.

Dentre os países estudados, os principais reformadores foram Argentina (1991) e Chile (anos 80). Tal reforma abrange ainda um número pequeno de países e um conjunto restrito de medidas, não tendo mudado radicalmente a legislação.

Desta forma, permanecem as distorções geradas pela estrutura do mercado de trabalho latinoamericano, destacando-se a elevação dos custos das firmas. Apesar de importante, a desregulamentação e a reforma do mercado de trabalho não fez parte do conjunto inicial de reformas econômicas na maioria dos países da América Latina.

No México, por exemplo, a regulamentação do mercado de trabalho não foi tão expressiva. O Código Trabalhista permanece ainda intacto e algumas mudanças ocorreram apenas na legislação do sistema de seguridade social, com respeito à duração da contribuição e criação de um sistema privado de pensão.

Já na Argentina, mudanças no sistema das relações de trabalho sofreram mudanças no início dos anos 90, com a criação, em 1991, da Lei Nacional do Emprego (LNE), que estipulava sobre seguridade social, salários, contratos de trabalho, falências e pequenas e médias empresas. Cardoso (2004) aponta três fases da reforma na Argentina. A primeira fase compreende o período de 1991 a 1996, quando os contratos de trabalho foram desregulamentados, com a adoção de contratos temporários, redução dos direitos e regulações trabalhistas. Em 1995, tais medidas foram estendidas às pequenas e médias firmas, estimulando o processo de barganha e reduzindo os custos de trabalho.

A segunda fase se refere ao período de 1998 a 2001 novas regulamentações foram introduzidas a LNE de 1991 tais como: simplificação das compensações por demissão sem justa causa, estímulo ao emprego de jovens através dos “contratos de

aprendizagem”, os sindicatos passaram a delegar poder de negociação às entidades representativas locais, descentralizando o processo de barganha coletiva. Finalmente, a terceira fase do processo de reforma do mercado na Argentina compreende o período de 2001 até o momento presente e se caracteriza pelo Pacto Social.

Isto posto, percebe-se que as mudanças no mercado de trabalho argentino foram grandes. Essas medidas, segundo Cardoso (2004), reduziram a proteção social através das várias formas de contrato de trabalho que passaram a operar na economia. Entretanto, as taxas de desemprego cresceram no período, passando de 7,4% em 1990, para 17,5% em 1995 e 19,7% em 2002 [Cepal-Badeinso (2005)].

No Brasil, algumas alterações foram também importantes, embora não tão amplas como na Argentina. A primeira mudança percebida foi a criação da Lei das Cooperativas, que permitiu a criação de cooperativas de trabalhadores aptos a oferecerem serviços às firmas, sem a constituição de um contrato de trabalho. Dessa forma, as firmas não estariam contratando trabalhadores, mas seus serviços, os salários geralmente eram pagos abaixo do mínimo legal e não havia o envolvimento direto de sindicatos.

Uma segunda mudança foi a desindexação dos salários, com a instituição da livre negociação depois de quase 30 anos de políticas salariais oficiais. No final de 1994, também foi instituída medida que visava a participação dos trabalhadores nos lucros das empresas, e em 1997 o Plano de Demissões Voluntárias foi criado para os servidores das repartições públicas. O ano de 1998 foi marcado também por importantes acontecimentos no campo do mercado de trabalho. É nesse ano que surge o “banco de horas”, flexibilizando as horas de trabalho. Supostamente criado para evitar o desemprego durante a crise, essa lei permitia suprimir o pagamento de horas extras [Cardoso (2004)].

Como se pode observar, Argentina e Brasil realizaram mudanças nas legislações trabalhistas por iniciativa dos governos federais, baseadas na simplificação dos contratos de trabalho e na redução dos benefícios sociais associados ao emprego. Entretanto, tais medidas não tiveram impacto nas taxas de desemprego do período, que permaneceram elevadas em ambos os países.

A reforma trabalhista no Chile buscou equilibrar o poder de negociação entre empregador e trabalhador com aumento no salário mínimo real de 28% no período 1989-1993. Depois desse período, ficou acordado que os aumentos reais futuros do salário mínimo deveriam estar relacionados com os ganhos de produtividade do trabalho, utilizando-se como critério para o reajuste nominal a inflação esperada [Ffrench-Davis (2002)].

2.2.4 Produtividade do trabalho

No que se refere à produtividade do trabalho, algumas considerações a respeito das evidências do comportamento da variável, no que se refere à economia como um todo, são importantes.

No Brasil, a produtividade do trabalho agregada aumentou apenas 1% entre 1998 e 1999, a despeito do aumento da produtividade do trabalho na indústria, como será visto adiante [Hofman (2000)]. Um alto crescimento da produtividade agrícola diminuiu o hiato agricultura/manufatura, mas a mudança estrutural ocorrida aumentou o hiato entre serviços manufatureiros/industriais e serviços pessoais.

No caso da indústria de transformação, de um modo geral, o processo de reestruturação da América Latina, trouxe um aumento na produtividade do trabalho na ordem de 2,6% ao ano em média no período 1990-1997, com alguma queda no final dos anos 90. Entretanto, segundo Katz e Stumpo (2001), foram poucos os países da região

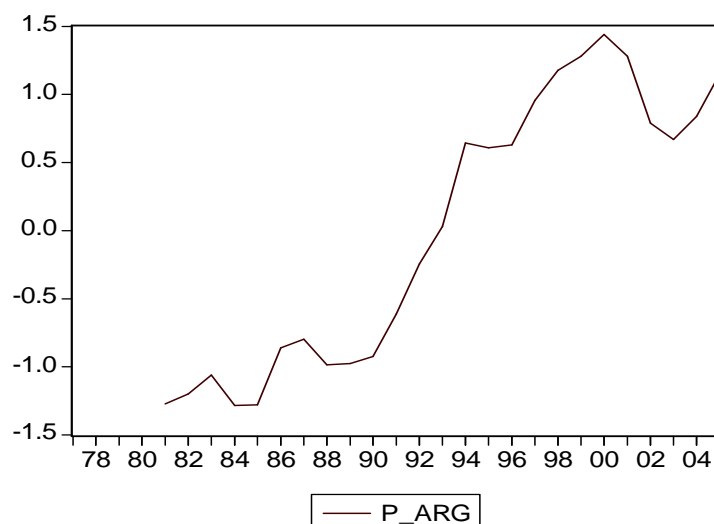
que melhoraram sua competitividade internacional na década de noventa, o que se refletiu pela divergência do indicador de produtividade do trabalho em relação ao padrão internacional¹⁰.

Dos países aqui analisados o diferencial em relação ao indicador de produtividade do trabalho norte-americano foi menor para Brasil, Chile e Argentina. Esses países mostraram uma tendência a reduzir o diferencial ao longo dos anos noventa. Principalmente na Argentina, o que se observou foi que tal redução se deveu mais às reestruturações das empresas e fechamento de firmas menos competitivas do que a ocorrência de novos investimentos industriais. Todos os países analisados apresentaram maior taxa de crescimento da produtividade do trabalho em 1991-2000 que em 1981-1990. Dentre esses, a maior taxa de crescimento da produtividade encontra-se na Argentina e a menor foi a do México.

Na Argentina, o comportamento da produtividade e do investimento na indústria mostrou certa homogeneidade, associada às diferentes circunstâncias que enfrentaram os diferentes ramos de produção e estratos de empresas. Segundo Bisang e Gómez (1999) foi possível identificar como estratégias adotadas: i) condutas expansivas fundadas sobre as vantagens derivadas dos recursos naturais como matéria-prima para processamento (como o caso das empresas agroalimentícias) ou para o desenvolvimento de habilidades competitivas (como no caso das siderurgias, papel e química), tais estratégias contemplavam incremento nas exportações e a realização de investimentos diretos e foram adotadas por um conjunto de firmas de grande porte; ii) reduções de pessoal, subcontratação de atividades e substituição de insumos com vistas à redução dos custos, estratégias essas adotadas principalmente pelas empresas médias e pequenas que enfrentaram forte concorrência externa dada a abertura comercial (exemplo produtos eletrônicos, têxtil, confecções).

¹⁰ O padrão internacional da produtividade do trabalho é apontado pelos autores como o indicador da economia norte americana.

O Gráfico abaixo ilustra o comportamento da produtividade do trabalho para a economia Argentina no período. Verifica-se que, conforme apontado anteriormente, a produtividade do trabalho foi maior no período dos anos 90.

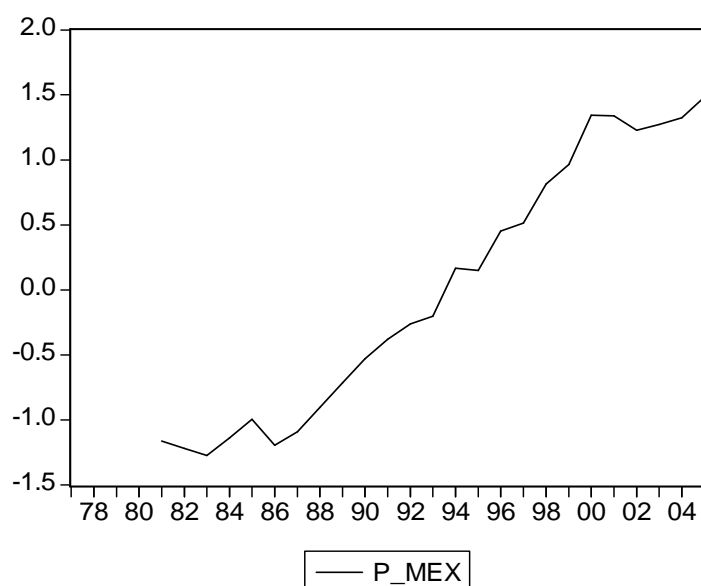


Fonte: CEPAL e PADIWIN. Elaboração própria.

Gráfico 6 - Produtividade do trabalho, economia argentina, 1980-2005

Para a economia mexicana em seu conjunto o crescimento da produtividade do trabalho foi o menor dentre os países aqui analisados, embora no período posterior à liberalização comercial a produtividade do trabalho da indústria de transformação tenha sido superior à década precedente. Porém, Moreno-Brid e Ros (2004) destacam que tal crescimento foi resultado de um conjunto de efeitos, como as privatizações, a política industrial e a queda da taxa de câmbio entre 1988 e 1994, que proporcionou um aumento na importação.

Como ilustra o gráfico abaixo, a produtividade do trabalho agregada da economia mexicana, mostrou-se superior na década de 90 em comparação com a década de 80.



Fonte: CEPAL e PADIWIN. Elaboração própria.

Gráfico 7 - Produtividade do trabalho, economia mexicana, 1980-2003

No Brasil, os ganhos de produtividade do trabalho na década de 90 foram considerados expressivos, sendo o segundo país, dentre os quatro analisados em desempenho dessa variável. Para Vernengo (2002), há duas razões que podem explicar a mudança na produtividade do trabalho.

A primeira é a de que a produtividade é uma variável pró-cíclica. Assim, a recuperação da recessão de 1990 explica porque a produtividade do trabalho aumentou nos primeiros anos da década. A segunda explicação tem na queda mais acentuada do emprego do que o produto, o motivo para o aumento da produtividade na década.

Com isso, cresceu o interesse pelo tema produtividade. O primeiro texto produzido sobre o assunto¹¹ tratava principalmente dos anos 80 e comparava o

¹¹ Chadad e Luque (1992) In SABÓIA, João, CARVALHO, Paulo Gonzaga M. de. *Produtividade na indústria brasileira – questões metodológicas e análise empírica*. Texto para discussão. Ago. 1997.

desempenho desta variável nos ajustes recessivos dos períodos de 1980/1983 e 1987/1990. Só a partir de 1992 é que surgem textos específicos sobre o tema, iniciando debate amplo que resultou em inúmeros artigos nacionais sobre o significativo aumento da produtividade na década de 90. Nem todos concordaram com as causas nem com o fôlego desse crescimento expressivo [Sabóia e Carvalho (1997)].

Para Franco (1998) o nexos entre abertura e produtividade ocorre a partir da clássica seqüência estrutura-conduta-desempenho: a mudança nos fundamentos da dinâmica da competição decorrente da abertura, ou seja, a mudança na estrutura de mercado, produz as condutas virtuosas que produzem maior eficiência. Numa economia protegida como a brasileira e, de certa forma, a economia latino-americana nos anos 70 e 80, o mundo empresarial reluta em dedicar recursos escassos a investimentos em qualidade e produtividade. Num outro contexto, onde passam a existir competidores estrangeiros ávidos para ocupar maiores fatias de mercado essa situação muda. O investimento em tecnologia, qualidade e produtividade se tornam uma necessidade. Não é por acaso que os esforços em aperfeiçoamento, enxugamento e racionalização não têm qualquer precedente na cultura empresarial brasileira.

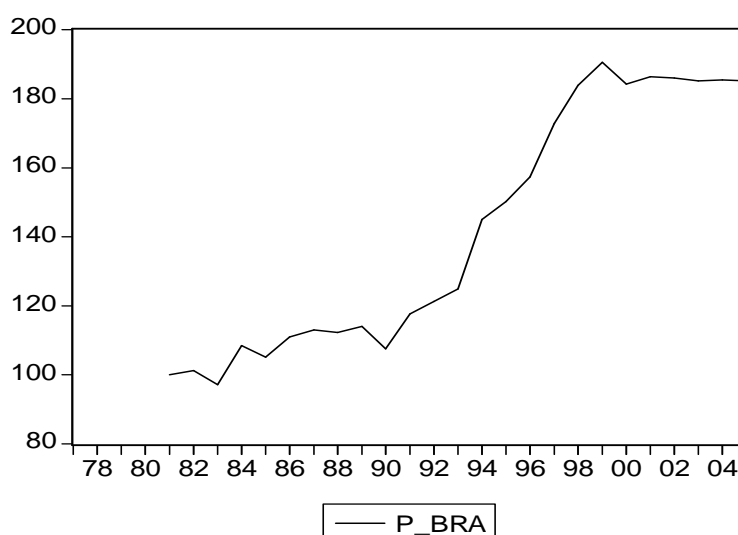
Esse autor também apontava que a manutenção de altas taxas de crescimento da produtividade representaria uma extraordinária novidade no tocante às características básicas do crescimento econômico brasileiro. Dentre os fatores que proporcionariam tal evento está a afirmação de que os ganhos de produtividade induziriam a conseqüências redistributivas, pois para esse autor parte do crescimento de produtividade seria apropriada pelos salários.

Como para Franco (1998) esse crescimento da produtividade é defendido como de crucial importância também para Bonelli e Fonseca (1998) que afirmam que somente através desses ganhos é que se torna possível obter simultaneamente crescimento dos salários e aumento da competitividade das empresas. Os autores salientam que foi

através de ganhos expressivos na produtividade, acompanhados de aumentos de salários, que se desenvolveram os principais mercados de massa no mundo.

Assim, dentre os fatores que originaram os ganhos de produtividade da década de 90, teve-se a conjugação dos aspectos macro já apontados e micro, oriundos da própria exposição das empresas à concorrência internacional. Tais fatores obrigaram as empresas a empreender vigorosos programas de modernização tecnológica e especialização, e, por conseguinte, produtos com qualidade e preços mais competitivos.

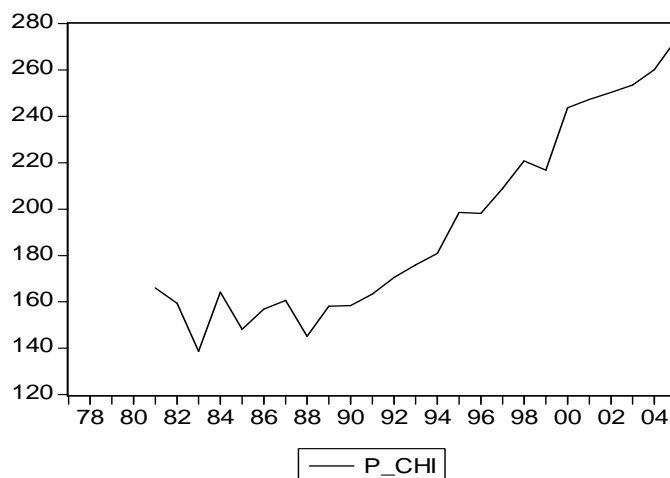
É possível verificar a trajetória dessa variável para a economia brasileira no gráfico abaixo.



Fonte: CEPAL e PADIWIN. Elaboração própria.

Gráfico 8 - Produtividade do trabalho, economia brasileira, 1980-2005

A economia chilena também apresentou produtividade do trabalho crescente na década de 90 e superior à década de 80. Metodologicamente, tanto medida pelo número de pessoas trabalhando como pelo número de horas trabalhadas a tendência da variável foi a mesma: taxas positivas a partir de final dos anos 80, como ilustra o gráfico abaixo.



Fonte: CEPAL e PADIWIN. Elaboração própria.

Gráfico 9 - Produtividade do trabalho, economia chilena, 1980-2005

Em termos setoriais, Weller (1998) aponta três tendências no que se refere ao desempenho da produtividade do trabalho da região da América Latina, de uma forma geral, são elas: i) crescente no setor primário, como resultado dos processos de modernização e redução do emprego, ii) crescente também no setor secundário, após queda da variável nos anos 80 e iii) decrescente no setor terciário, permanecendo a tendência verificada já nos anos 80.

Desta forma, os setores envolvidos com atividades de produção de bens *tradeables* apresentaram crescimento da produtividade do trabalho, mas não do emprego. Já o setor terciário, caracterizado por atividade *nontradeables*, cresceu no emprego, mas não na produtividade do trabalho.

2.2.5 Salários

A retomada do crescimento na América Latina trouxe, em geral, uma recuperação dos salários reais. Na Argentina, Brasil, Chile e México, as reformas foram acompanhadas por um aumento nos salários relativos dos trabalhadores com maior grau de instrução.

Enquanto para todos os países, exceto Chile, a taxa de crescimento dos salários reais foi negativa nos anos 80, nos anos 90 Chile e México tiveram taxas de crescimento positivas dos salários, enquanto Brasil e Argentina apresentaram taxas negativas. A Argentina apresentou a maior taxa de crescimento negativa nos salários nos anos 90 (Tabela 7).

No Brasil, o processo de mudança estrutural causado pela liberalização levou ao aumento do *gap* dos salários entre os trabalhadores qualificados e não-qualificados. Uma explicação é que esse processo, ao introduzir novas tecnologias, aumentou o poder de barganha dos trabalhadores qualificados.

Tabela 7 – Taxa de crescimento médio anual dos salários por período - América Latina (países selecionados), 1981-1990, 1991-2005

País	1981/1990	1991/2000	1981/2005
Brasil	-0,2	-1,1	-0,7
Argentina	-1,8	-4,0	-3,0
Chile	3,7	3,6	3,9
México	-2,3	1,6	-0,4

Fonte: CEPAL.

Sendo assim, enquanto a produtividade do trabalho cresce para todos os países analisados nos anos 90, os salários caem somente no Brasil e na Argentina, enquanto

praticamente mantém-se a mesma taxa de crescimento para o Chile e aumenta para o México.

Isto posto, é possível visualizar na Tabela abaixo, à luz do exposto em Stallings e Peres (2000), as tendências verificadas ao longo da década das reformas sobre os principais indicadores do mercado de trabalho. O sinal positivo (+) assinala que tal indicador melhorou, um sinal negativo (-) significa deterioração da variável no período e o sinal de igual (=) mostra que a mesma permaneceu constante. Observa-se que o desemprego piorou para os quatro países na década de 90, porém, o comportamento dos salários foi distinto para Argentina e Brasil com relação ao Chile e México. Enquanto os primeiros tiveram redução nos salários reais, para os demais a variável apresentou taxa positiva de crescimento.

Tabela 8 - Mudanças nos indicadores do mercado de trabalho, países selecionados, 1990-2005

País	Desemprego	Emprego informal	Salários Reais	Produtividade do trabalho
Argentina	-	+	-	+
Brasil	-	+	-	+
Chile	-	+	+	+
México	-	+	+	+

Fonte: Baseado em Stallings e Peres (2000). Elaboração própria.

2.2.6 Taxa de câmbio

De um modo geral a década de 90 foi marcada pela adesão de muitas economias da América Latina a um regime de âncora cambial como forma de combater a

inflação. A valorização cambial advinda desse regime comprometeu o equilíbrio das contas externas e o próprio crescimento econômico.

Segundo Gala (2007), para México, Argentina e Brasil, especialmente para esses dois últimos, os programas de estabilização adotados enfrentaram inflações muito altas, prevalecendo a percepção de que a estabilização monetária deveria exigir o uso da taxa de câmbio com o dólar como âncora nominal. No final dos anos 80, a função primordial da política cambial passou a ser a de contribuir para a convergência da inflação doméstica à inflação internacional e a preocupação com a perda da competitividade internacional e os desequilíbrios no Balanço de Pagamentos e em Conta Corrente foram menosprezadas.

Em um contexto de lenta convergência da inflação, entretanto, a perda da competitividade internacional decorrente da forte valorização da taxa de câmbio foi notória, tanto que nesses países foi traço comum o crescimento explosivo das importações e a acumulação de déficits expressivos na Balança Comercial e em Transações Correntes. Para este autor, os ciclos de apreciação decorrentes dos programas de estabilização tiveram graves conseqüências para o desenvolvimento do setor de bens comercializáveis não tradicional da região.

A utilização da ancoragem cambial trouxe como conseqüência negativa apreciações cambiais que resultaram em três grandes crises, a saber: México, 1994, Brasil em 1999 e Argentina em 2001. Já no Chile, foi na segunda metade dos anos 70 que o então programa de estabilização adotado apresentou semelhanças com esses três casos e a crise proveniente da considerável apreciação cambial nesta economia deu-se em 1982. Em período mais recente, o Chile apresentou política cambial mais flexível, voltada em geral para a defesa da competitividade externa, tendo adotado inclusive, em alguns períodos, fortes restrições à entrada de capitais externos de curto prazo na economia.

A relação dessa política cambial com os salários é a de que nesses ciclos de apreciação decorrente dos programas de estabilização, os salários reais são aumentados de forma artificial devido à redução do preço dos bens comercializáveis. Esse aumento nos salários reais traz como conseqüência um acréscimo no consumo agregado, sobretudo naquele voltado para bens importados. Esse fenômeno gera déficits comerciais e agravamento das contas externas, seguindo-se períodos de depreciação cambial como forma de ajuste às crises estabelecidas nos países que recorreram a esse sistema.

A Argentina experimentou uma grande transformação nessa década. Tendo a inflação como o principal problema econômico, adotou um regime de câmbio fixo, sob a Lei da Conversibilidade. A combinação desse sistema com a rigidez do mercado de trabalho argentino e o acesso limitado ao mercado financeiro externo prejudicou a recuperação da economia, sobretudo na segunda metade da década de 90 [Caballero (2000)].

O esquema de conversibilidade se estabeleceu por lei, votada no Congresso. Outra lei, de 1992, reformou a Carta Orgânica do Banco Central. Esses instrumentos legais fixaram a paridade cambiária e obrigaram o Banco Central a manter reservas em proporção não inferior a 80%. Também foram fixados limites de crédito ao governo e aos redescontos do Banco Central, se convertendo essa instituição em uma entidade independente [Heymann(2000)].

As normas que definiram o regime monetário deixaram alguma margem de flexibilidade para as políticas, seja para contrair a oferta de dinheiro ou para expandi-la no caso de existir reservas excedentes. A política monetária, entretanto, não buscou influir sobre a quantidade de dinheiro ou sobre as condições de crédito.

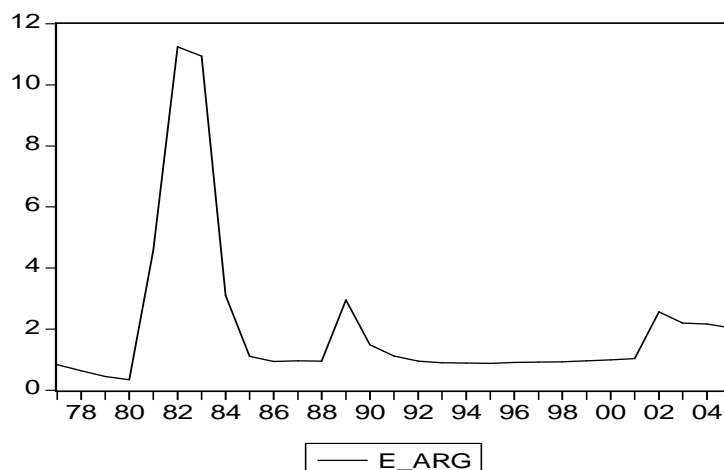
O regime de conversibilidade representou um marco para as transações cotidianas e para o sistema de contratos financeiros. A fixação da taxa de câmbio foi,

sem dúvida, um elemento central no combate à inflação. Por outro lado, a estabilização foi acompanhada por uma forte expansão das operações de crédito.

Uma consequência desse modelo foi o crescente nível de endividamento externo. A confiança no mecanismo de “conversão” das moedas corroborou para o crescimento da dívida externa argentina. Em 1991, a dívida era de US\$ 60 bilhões, cresceu quase 140% até o ano de 2000.

Para Gala (2007), o que explica isso é o fato de que ao apreciar o câmbio real, o governo aumenta salários reais de forma artificial, devido à redução do preço dos bens comercializáveis. Por outro lado, ocorrem excessivos aumentos nos preços dos bens não comercializáveis, resultando em um desalinhamento do câmbio real. O aumento de salários reais tem como consequência um acréscimo do consumo agregado, voltado para bens importados. Como a melhoria dos salários não decorre de aumentos de produtividade, o acréscimo no consumo, sobretudo de bens importados, é financiado pelo endividamento externo.

Para o autor, a Argentina representou um caso paradigmático de sobrevalorização e crise nos anos 90, crise essa que estoura no país em 2001. O Gráfico abaixo ilustra o comportamento da taxa de câmbio durante o período, observa-se que em princípios da década de 2000, tem-se o fim do sistema de conversibilidade, com o câmbio passando a se desvalorizar.

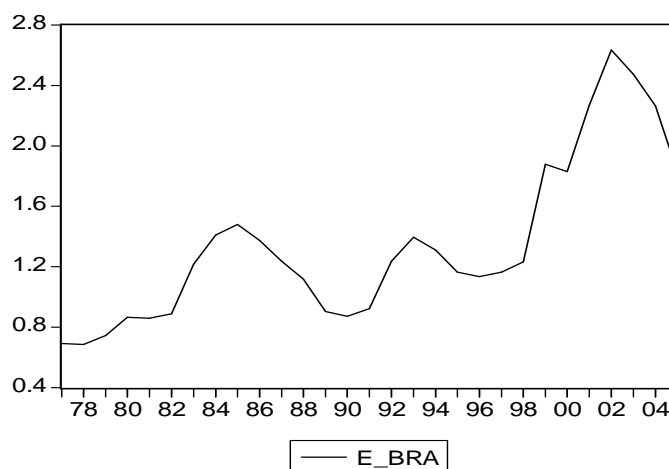


Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA. Elaboração própria.

Gráfico 10 - Taxa de câmbio real argentina, década de 90.

O Brasil, em 1994, implementou o Plano Real e medidas sobre a taxa de câmbio estavam previstas como forma de conter a inflação. Entretanto, a apreciação cambial e a abertura cambial provocaram rápida reversão dos resultados da balança comercial. A contrapartida da estabilidade da política cambial, em um contexto externo marcado por crises sucessivas, foi a instabilidade da taxa de juros, que acabou sofrendo uma grande elevação.

Em decorrência, o nível da atividade oscilou fortemente. Se, por um lado, a conjugação de apreciação do câmbio e abertura comercial acarretou uma drástica redução da inflação, por outro, tal conjugação associou-se à deterioração das contas externas. Os megasuperávits comerciais da segunda metade dos anos 80 foram transformados em déficits importantes a partir de 1994 [Pinheiro, Giambiagi e Gostkorzewicz (2000)]. O Gráfico abaixo ilustra o movimento do câmbio no Brasil, na década de 90.



Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA. Elaboração própria.

Gráfico 11 - Taxa de câmbio real, Brasil - década de 90.

Os autores analisaram o efeito da valorização cambial, estabilidade dos preços e abertura sobre o mercado de trabalho e o desemprego no Brasil. Para eles, esses fatores contribuíram para a redução do custo relativo do capital, estimulando a substituição de mão de obra por máquinas e, assim, aumentando o desemprego. A falta de ajuste na regulação das relações de trabalho impediu que os impactos do processo de modernização e ajuste do setor privado sobre a evolução do emprego fossem reduzidos.

Em janeiro de 1999, este regime entra em crise, e como consequência imediata retorna o temor da inflação alta e da recessão. Em meados deste ano, o Brasil adota, então, um sistema de câmbio mais flexível combinado com metas de inflação, vinculado a um programa econômico acordado com o FMI. No gráfico acima percebe-se a maior flutuação do câmbio a partir desse período.

Quanto ao México, em 1994, houve o esgotamento das reservas internacionais para financiar o enorme déficit em conta corrente. Segundo Moreno-Brid e Ros (2004), o governo havia se equivocado no diagnóstico das causas do desequilíbrio

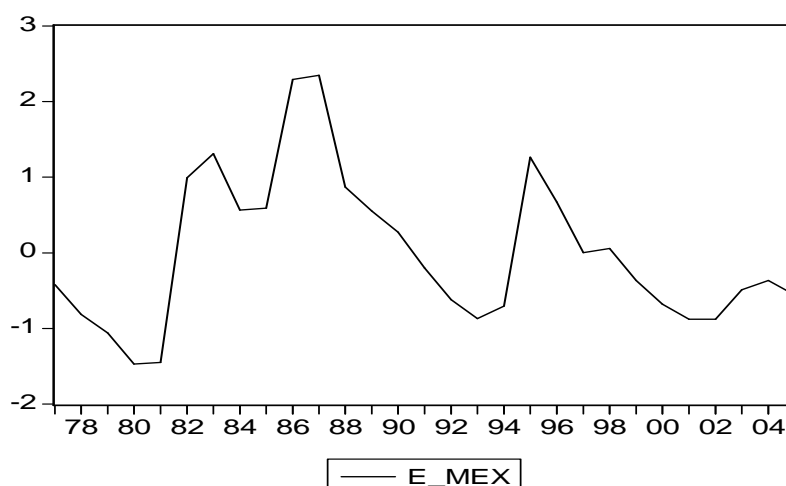
macroeconômico (apreciação cambial com conseqüências negativas sobre o investimento, queda da taxa de poupança privada, desaceleração da expansão econômica e debilidade financeira), uma vez que percebia as pressões sobre as reservas como transitórias e que essas se corrigiriam sem que fosse necessário depreciar a taxa de câmbio. A depreciação cambial poderia levar à inflação e aumentar a saída de capitais, desencadeando uma crise no Balanço de Pagamentos.

Sendo assim, o controle cambial havia sido abolido e o investimento estrangeiro e as importações liberalizadas, sobretudo com a implementação da área de livre comércio com a América do Norte – NAFTA. No início, essas reformas foram bem recebidas pela comunidade financeira internacional e os fluxos de capitais migraram para o México. Entretanto, a fragilidade fiscal e a perda de credibilidade na política monetária contribuíram para o aumento da volatilidade na economia.

Por seu turno, para os investidores do mercado de capital e monetário mexicano, as políticas adotadas até então não eram sustentáveis e algumas medidas foram tomadas pelo Banco Central ao longo do ano de 1994. Dentre elas, o aumento da taxa de juros sobre os certificados do Tesouro e sobre o bônus do Tesouro mexicano e maiores garantias sobre as taxas de rentabilidade dos valores dos títulos mexicanos. Mesmo assim, em 1994, um ano após a entrada do México na área de livre comércio com a América do Norte (NAFTA), a economia mexicana se encontrou em meio a uma crise financeira e experimentou a pior recessão desde a grande crise da década de 1930.

Com a percepção de que a economia mexicana não estava tão bem e com o aperto do crédito dos Estados Unidos, o Banco Central mexicano decidiu manter a taxa de juros baixa preocupado com a saúde dos bancos. O resultado foi uma massiva perda de reservas e o colapso cambial e dos bancos no final de 1994. [Caballero (2000)]. Sem os fundamentos e sem boas razões para manter a taxa de câmbio, o México adota o sistema de livre flutuação.

É fato que a apreciação da taxa de câmbio real no período 1988-1994 contribuiu para o desânimo dos investimentos na indústria e, de maneira mais geral, no setor de bens *tradebles*. Moreno-Brid e Ros (2004) colocam que se por um lado, nos países em desenvolvimento a apreciação da taxa de câmbio pode estimular o investimento fixo, ao reduzir os preços relativos das máquinas e equipamentos importados, também modifica os preços relativos a favor dos bens *nontradebles* e induz a um deslocamento da mão de obra e do investimento para esse setor. O Gráfico 12 abaixo ilustra a trajetória da taxa de câmbio durante a década de 90.



Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA. Elaboração própria.

Gráfico 12 - Taxa de câmbio real mexicana, década de 90

É interessante discutir um pouco o caso chileno de política cambial, tendo em vista que ele se apresentou diferenças significativas para os outros países da amostra, sendo inclusive considerado como aquele país que apresentou certo padrão asiático de administração cambial nos anos 80 e 90.

Por ter sido o país que iniciou seu processo de reformas mais cedo¹², deixou para trás os problemas macroeconômicos tradicionais das economias em desenvolvimento da América Latina. Entretanto, na década de 90 a Balança de Pagamentos chilena apresentou déficit em conta corrente. A partir de 1996, o crescimento das importações superou o das exportações e em 1999, pós crise da Rússia, houve uma forte contração das importações, o que causou uma série de medidas contracionistas, dentre elas: o aumento da taxa de juros, cortes fiscais e a venda de dólares por parte do Banco Central.

A economia chilena, segundo Caballero (2000) é fortemente sensível a flutuações nas taxas de juros, dado o grau de desenvolvimento financeiro deste país, que se assemelha mais ao de economias mais avançadas do que com o resto da América Latina. Assim, o país passou a apresentar maior oscilação no Produto, após esta política do Banco Central.

Para Gala (2007) o caso chileno de transição de um regime de bandas cambiais ajustáveis para um de flutuação cambial no final dos anos 90, se destaca entre os países emergentes. Uma importante característica no caso da flutuação cambial no Chile é que não foi uma crise ou um ataque especulativo que forçou o país a abandonar o regime de câmbio flutuante. A mudança de regime foi realizada em setembro de 1999 de forma voluntária pelo Banco Central. Concomitantemente, as taxas de inflação foram reduzidas de um patamar de 25% ao ano no início da década de 90, para taxas em torno de 3% no final dessa década.

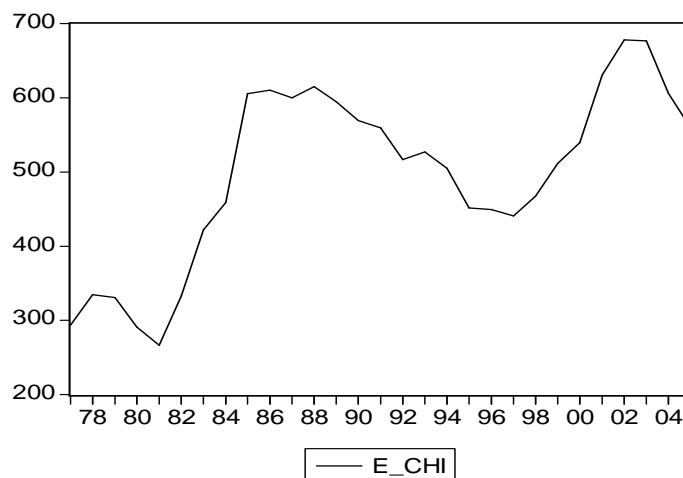
¹² Em 1974, a estrutura tarifária das importações foi substituída por uma tarifa única de 10% e barreiras comerciais e tarifárias foram eliminadas, tais como depósitos prévios, proibições e quotas de importação. Os diferenciais de taxa de câmbio para racionalizar a utilização de divisas que se havia estabelecido foram substituídos por uma taxa de câmbio única. Posteriormente, a decisão 24 do Pacto Andino, que condicionava a entrada de capital externo ao aporte tecnológico, à criação de emprego, etc, foi substituída pelo Decreto Lei 600 que coloca em iguais condições o investimento externo com os investidores nacionais.

A preocupação dominante, sobretudo a partir de 1985 não foi tanto reduzir a inflação como Argentina e Brasil, por exemplo, mas superar os problemas decorrentes dos elevados déficits em transações correntes e da suspensão dos recursos externos. Na década de 90, o regime de bandas foi se adequando às alterações na conjuntura interna e internacional. Particularmente o ano de 1990 marca o início de um novo governo democrático que estabelece como objetivos principais da política econômica a redução da inflação e a manutenção do setor externo como motor do crescimento econômico.

Entretanto, a tentativa de conduzir a política cambial de forma a manter a competitividade externa, não impediu que o peso chileno se apreciasse nos anos 90, o que acabou favorecendo o controle das taxas de inflação. Porém, como bem salienta Gala (2007), parte dessa apreciação real foi decorrência das mudanças estruturais da economia chilena desde o final dos anos 80 e o resultado dessas políticas trouxe ao Chile uma apreciação cambial relativamente menor do que no restante da América Latina.

No final dos anos 90, com as crises instauradas na Ásia, na Rússia e no Brasil, ocorre forte saída de capitais e a taxa nominal de câmbio se deprecia. Com o aumento das taxas de inflação e o descumprimento da meta de inflação a economia chilena caminha então para um regime de câmbio flutuante.

O Gráfico 13 abaixo ilustra o movimento desta variável.



Fonte: Departamento de Agricultura dos EUA. Elaboração própria.

Gráfico 13 - Taxa de câmbio chilena, década de 90

Ainda que os países latino-americanos estudados tenham apresentado agenda similar para o controle da inflação em seus programas de estabilização, não é difícil, segundo Nogueira Batista Jr. (1996), apontar diferenças significativas entre o Plano Real, o Plano Cavallo e o programa mexicano, por exemplo. O Plano Real foi claramente mais flexível e cauteloso do que a lei de conversibilidade argentina, já o plano mexicano recorreu intensamente a políticas de preços e salários negociados com representantes de empresários e trabalhadores, elemento ausente no programa argentino e brasileiro.

Entretanto essas diferenças não impedem, na visão desse autor, que esses programas de combate à inflação sejam considerados de forma conjunta, como exemplos de um mesmo modelo geral de estabilização, aplicado a diversos países da América Latina e que inclui, dentre outros fatores: i) uso da taxa de câmbio como instrumento de combate à inflação, ii) abertura comercial e financeira das economias e iii) ajuste fiscal e austeridade monetária.

Desta forma, percebe-se que a história desses quatro países no período foi caracterizada por mudanças abruptas nas taxas de câmbio e períodos relativamente

longos nos quais essa variável permaneceu relativamente estável, seja apreciada ou depreciada.

O objetivo deste capítulo foi apresentar os principais acontecimentos do período para a América Latina e os impactos para as economias selecionadas, sobretudo, nas variáveis relevantes para a proposta dos modelos a serem testados. No próximo capítulo o estudo empírico buscará responder a questão: foram as variáveis produtividade do trabalho, taxa de câmbio e desemprego significativas para explicar o comportamento dos salários da economia latinoamericana no período?

CAPÍTULO 3: MODELOS PROPOSTOS PARA OS SALÁRIOS REAIS

No capítulo anterior foram apresentados alguns fatos estilizados sobre a evolução das principais variáveis consideradas nos modelos de determinação do salário real, modelos que foram analisados no primeiro capítulo. Neste capítulo, a pesquisa empírica avança na direção de testar econometricamente um modelo para salário real que capte os efeitos apresentados nos modelos teóricos, sobretudo das variáveis desemprego, produtividade e taxa de câmbio real que foram desenvolvidos no Capítulo 1. Em particular, deve-se observar que os modelos convencionais de curva salário não dão nenhum papel específico à taxa de câmbio, a diferença dos modelos kaleckiano e novo-keynesiano já discutidos.

Este capítulo tem por objetivo fazer uma análise de painel para países latinoamericanos no período da década de 80 à primeira metade dos anos 2000. Para tanto, são apresentadas a metodologia e fontes dos dados utilizados para o exercício empírico e na seqüência uma rápida discussão dos modelos econométricos de painel, a análise econométrica e os resultados das regressões.

3.1 FONTES UTILIZADAS

Os dados das variáveis desta investigação econométrica: desemprego, produtividade do trabalho, Pib, salários reais e taxa de câmbio, compreendem séries anuais do período 1977 a 2005, perfazendo um total de 140 observações para cada país analisado. Ressalta-se que o final dos anos 70 entra na amostra para a utilização de variáveis defasadas como instrumento na estimação de MQ-2E (Mínimos Quadrados Dois Estágios). O estudo foi realizado para os seguintes países da América Latina:

Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Guatemala, México, Nicarágua, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela. Os dados primários da análise empírica encontram-se no anexo do trabalho. Vale a pena lembrar que o foco do trabalho são os anos noventa e oitenta, mas a análise começa em 1977 por conta da inclusão de defasagens temporais.

A taxa de desemprego e os dados de emprego são extraídos da Base de Dados do Departamento de Estatística do *International Labour Organization*, LABORSTA e referem-se a séries anuais.

A série de salário real corresponde ao salário médio nominal deflacionado pelo IPC de cada País, se referindo à remuneração dos assalariados do setor formal da *Estadísticas de América Latina y el Caribe - CEPALSTAT*, da *Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL*. Entretanto, a cobertura dos setores econômicos é heterogênea segundo os países, algumas séries se referindo a todos os assalariados, outras, somente à indústria de transformação, como o caso da Argentina e México. Quanto à série produtividade do trabalho, essa será tomada para a economia como um todo como a medida do quociente entre a produção e o emprego total. Cabe ressaltar, que essa variável corresponde aos setores formais da atividade econômica. Os dados para produtividade do trabalho foram extraídos da base de dados PADIWIN, cujas fontes das informações é a base de dados da CEPAL.

A série de taxa de câmbio real foi extraída do Economic Research Service (United States Department of Agriculture). O software utilizado foi o E-views 5.0.

3.2 ESPECIFICAÇÃO DOS MODELOS

A análise econométrica desta tese utiliza dados de painel como método de estimação. Dentre as justificativas para tal, tem-se a ampliação da amostra

proporcionada pela disposição das informações em corte transversal e em série temporal. A grande vantagem é justamente aumentar a precisão das estimativas. Além disso, a técnica tem entre seus atrativos a possibilidade de controlar características não diretamente observadas que diferenciam as unidades amostrais coletadas e que se perpetuam ao longo do tempo. No fundo, trata-se de permitir a influência da heterogeneidade sobre o fenômeno a ser estudado.

Segundo Asteriou (2006) a estimação por dados de painel tem sido praticada por grande parte dos cientistas sociais. Em geral as vantagens de usar dados de painel podem ser resumidas em: i) proporciona estimações mais eficientes dos parâmetros, ii) fornece mais informações aos analistas, iii) ajusta ao estudo do comportamento dinâmico dos parâmetros, iii) maior variabilidade dos dados, iv) menor colinearidade entre as variáveis, v) maior número de graus de liberdade, e vi) maior eficiência na estimação.

Para Marques (2000) uma das vantagens da estimação com dados em painel é a de relevar a heterogeneidade individual. Assim, os dados em painel sugerem a existência de características diferenciadoras dos indivíduos, entendidos como “unidade estatística de base”. Essas características podem ou não ser constantes ao longo do tempo, de tal forma que estudos temporais ou seccionais que não levem em conta tal heterogeneidade produzirão, quase sempre, resultados fortemente viesados.

Dessa forma, tomando-se como uma abordagem básica, a expressa em Greene (2000) e em outros textos de econometria, como também Asteriou (2006), tem-se um modelo de regressão na forma:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta' x_{it} + \varepsilon_{it}$$

Onde:

y_{it} é a variável dependente do i-ésimo indivíduo cross-section no tempo t.

α_i é o intercepto individual de cada indivíduo cross-section.

β' é o vetor de coeficientes das variáveis independentes.

x_{it} é um vetor com k variáveis independentes para o i-ésimo indivíduo cross-section no tempo t.

ε_{it} é um termo de erro aleatório.

Os modelos a serem estimados em dados de painel podem ser estáticos ou dinâmicos, sendo este o modelo característico por variáveis dependentes defasadas como variáveis explicativas. A especificação de dados em painel, tanto em modelos estáticos, quanto dinâmicos, apresenta duas hipóteses alternativas para se modelar o comportamento específico de cada indivíduo, quais sejam: o Modelo de Efeitos Fixos e o Modelo de Efeitos Aleatórios.

O Modelo de Efeitos Fixos permite que exista um intercepto α_i , diferente para cada indivíduo cross-section, mas, no entanto não distingue o que é específico para cada indivíduo de outros efeitos que estão agindo no tempo. A adoção deste pressuposto apresenta uma vantagem (do ponto de vista de estimação) de dispensar a necessidade de se assumir a hipótese de que características específicas a cada indivíduo não sejam correlacionadas com as variáveis independentes. Dessa forma, a especificação do Modelo de Efeitos Fixos é implementada com o estimador de Mínimos Quadrados Ordinários com variáveis Dummy (LSDV)¹³.

Se os efeitos individuais resultam de um grande número de fatores não aleatórios, a especificação com efeitos fixos será mais lógica. Para amostras de grande dimensão, o número de parâmetros a estimar, com efeitos fixos, pode ser relativamente elevado. Nestes casos, uma especificação que relega as diferenças individuais parece ser mais apropriada.

¹³ Least Square Dummy Variable.

O Modelo de Efeitos Aleatórios assume que o termo α_i é a soma de uma constante α , que captura o efeitos no tempo, e uma variável aleatória u_i que representa termos constantes distribuídos aleatoriamente entre as unidades cross-section, o qual não está correlacionada com o resíduo ε_{it} . Esta especificação pressupõe que o comportamento específico dos indivíduos e períodos de tempo é desconhecido, não podendo ser observado, nem medido. Assim, em amostras de grande dimensão, pode-se representar estes efeitos individuais ou temporais específicos sob a forma de uma variável aleatória normal.

A abordagem mais adequada depende da natureza dos dados analisados. Assim, a abordagem de Efeitos Fixos é adequada quando se centra a análise em um grupo específico de unidades individuais, pretendendo-se prever o comportamento individual. Neste caso, a inferência estatística é condicional ao grupo específico de indivíduos observados.

Por outro lado, a abordagem de Efeitos Aleatórios é preferível a estudos em que se procura inferir o comportamento da população a partir de um painel constituído por uma amostra de indivíduos representativos.

A especificação no Modelo de Efeitos Aleatórios pressupõe uma distribuição aleatória dos efeitos individuais “em torno” do intercepto comum a todos os indivíduos. Esta hipótese requer que os efeitos individuais sejam não correlacionados às variáveis independentes, mas apresenta a vantagem de possibilitar a inclusão de características específicas dos indivíduos invariantes no tempo (ou no período considerado) para o modelo a ser estimado.

Segundo Asteriou (2006), em geral, a diferença entre as duas possibilidades de modelos de painel diz respeito ao fato de que enquanto o modelo de efeitos fixos assume que cada país difere no termo intercepto da equação, o modelo de efeitos aleatórios assume que cada país difere no termo do erro.

Embora ambos os estimadores convirjam para os verdadeiros valores dos parâmetros com o aumento do número de observações (ambos são consistentes), o estimador GLS tem a vantagem de ser mais eficiente (apresenta menor dispersão).

Neste trabalho, como se pretende estudar um grupo específico de países, o efeito fixo parece a escolha mais adequada, o teste de especificação de Hausman ilustra essa escolha. Em outras palavras, como expressa Judson e Owen (1996), na maioria dos estudos macroeconômicos, por ser impossível uma amostra de N países como uma seleção aleatória de uma população com dimensão tendencialmente infinita, torna-se evidente que a escolha acertada seja a especificação com efeitos fixos. Tal escolha é mais apropriada quando a amostra é relativamente agregada (nível de setores, regiões, países, dentre outros).

O teste de Hausman é um teste de especificação que testa a hipótese nula de que as diferenças nos coeficientes não são sistemáticas, ou seja, os coeficientes do modelo e os efeitos aleatórios são ortogonais. A rejeição da hipótese nula indica que a melhor escolha é o modelo de efeitos fixos [Greene (2000)]. Se o valor da estatística foi muito elevado, então a diferença entre as estimativas é significativa e a hipótese nula de que o modelo de efeitos randômicos é o modelo mais consistente pode ser rejeitada.

3.3. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Inicialmente, a análise gráfica das variáveis salários reais e taxa de câmbio real, tomando-se os quatro países como exemplo, sugere uma relação inversa entre as variáveis. Os gráficos dos demais países encontram-se no anexo.

No caso da Argentina, observa-se que essa relação inversa parece estar mais presente nos anos 80 e início dos anos 2000. Já no Brasil, as variáveis parecem

caminhar em direções opostas no final dos anos 80 e nos anos 90, sobretudo pós 1994. No Chile verifica-se também no final dos anos 80 até o ano de 1995 e depois no começo dos anos 2000 e, por fim, no México parece que a relação negativa deu-se durante todo período analisado.

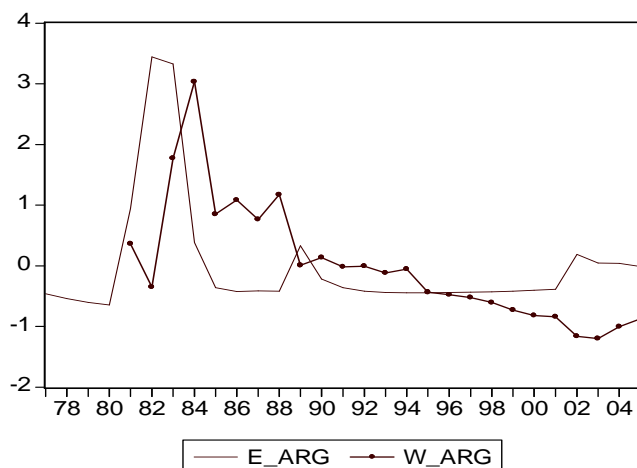


Gráfico 14 - Taxa de câmbio real e salários reais para Argentina

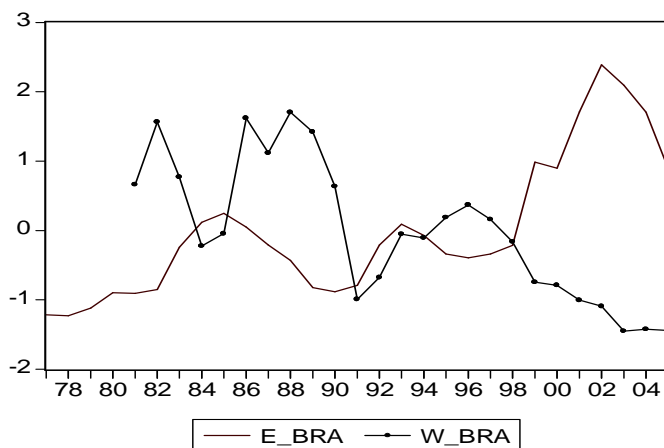


Gráfico 15 - Taxa de câmbio real e salários reais para Brasil

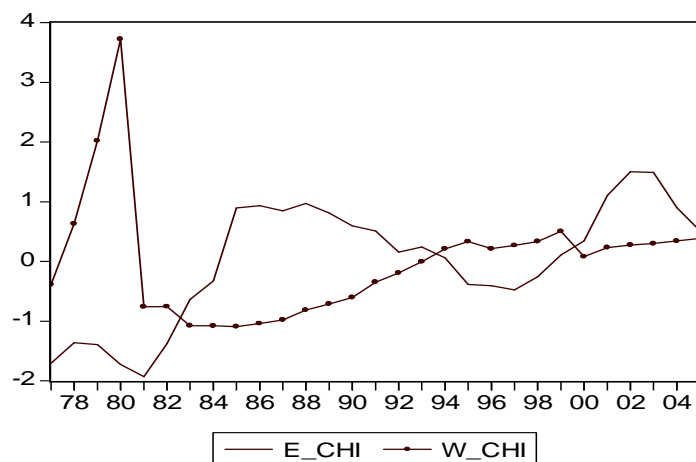


Gráfico 16 - Taxa de câmbio real e salários reais para Chile

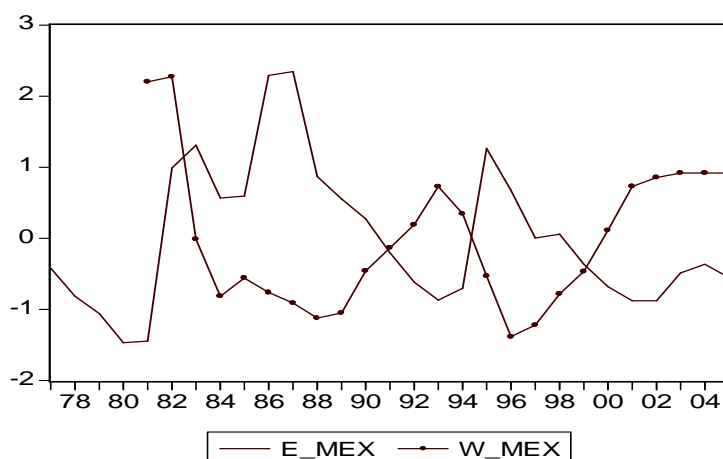


Gráfico 17 - Taxa de câmbio real e salários reais para México

A valorização (desvalorização) está associada a maiores (menores) salários reais como já exposto no capítulo teórico. Para testar essa relação, assim como a relação das demais variáveis do modelo com os salários reais, foi estimado um modelo onde os salários reais são explicados pela taxa de câmbio, taxa de desemprego e produtividade do trabalho. Salienta-se que a taxa de câmbio real foi defasada em dois períodos

seguindo a linha de estudos empíricos para essas economias, como Frenkel (2004). Também o modelo refere-se a um painel dinâmico, utilizando a variável salário real defasada em um período na linha de outros trabalhos empíricos sobre o tema como Ball e Moffit (2001).

A estatística do teste de especificação de Hausman foi $\chi^2(3) = 14.79$ com $\text{prob} > \chi^2 = 0.005$. Ou seja, uma probabilidade muito baixa para a hipótese nula ser válida. Logo, o modelo de efeitos fixos é a melhor especificação. O resultado do teste de Hausman é apresentado na tabela abaixo.

Tabela 9 - Resultados do teste de Hausman

	Coef. Fixo (b)	Coef. Aleatório(B)	b-B	S.E
e	-0.1230745	-0.1155589	-0.075156	0.107377
p	-1.286479	-1.117369	-1.691109	0.540898
u	0.325781	0.475809	-0.150027	0.095501

Test: H_0 : difference in coefficients not systematic
 $\chi^2(3)=14.79$
 $\text{Prob} > \chi^2=0.0051$

Fonte: Resultados da pesquisa.

As regressões procuraram corrigir problemas de heterocedasticidade e autocorrelação. A aplicação dos mínimos quadrados ponderados pelos pesos das unidades cross section minimizam a heterocedasticidade, enquanto que para resolver o problema da autocorrelação serial aplicou-se o método robusto *White period* cujo efeito maior é corrigir os desvios padrões das variáveis sem alterar substancialmente o valor das estimativas.

Sendo assim, o modelo estimado foi:

$$\log w_{it} = \beta_0 + \beta_1 \log w_{it}(-1) + \beta_2 u_{it} + \beta_3 e_{it}(-2) + \beta_4 p_{it} + \varepsilon_{it}$$

Onde w_{it} é o salário real, u_{it} é a taxa de desemprego, e_{it} é a taxa de câmbio, p_{it} é a produtividade do trabalho, ε_{it} é o termo do erro e β 's são os parâmetros do modelo.

O próximo passo diz respeito a buscar as melhores adequações aos métodos de estimação. Uma delas é considerar que o modelo apresenta problemas de endogeneidade de variáveis, mais precisamente entre taxa de desemprego e taxa de câmbio e, portanto, o método mais adequado passa a ser o modelo de 2-Estágios (*Two Stage Least Squares*). A idéia de que desvalorizações cambiais provocam redução do desemprego já foi testada empiricamente para as economias no trabalho de Frenkel (2004), com resultados significativos para os quatro países.

Segundo Wooldridge (2003), o modelo de 2-Estágios pode ser utilizado quando há endogeneidade das variáveis explicativas. Algumas hipóteses são necessárias para a estimação a partir desse modelo, dentre elas a homocedasticidade e a exogeneidade das variáveis instrumentais. A estimação com variáveis instrumentais pode ser combinada com dados em painel para que se obtenham parâmetros consistentes na presença de endogeneidade de uma ou mais variáveis explicativas. Para testar a endogeneidade, Wooldridge (2003) sugere estimar o modelo em OLS (Ordinary Least Squares) e 2SLS (Two Stages Least Squares), e verificar se as estimativas são diferentes. Se forem tem-se a endogeneidade e o melhor modelo deve ser o 2SLS.

A idéia do método 2SLS é utilizar um conjunto de variáveis que sejam correlacionadas com a variável explicativa da equação e não com o termo do erro. Esses instrumentos são utilizados para eliminar a correlação entre variáveis do lado direito e o termo do erro.

Para o autor, modelos com variáveis dependentes defasadas requerem o uso do método com variáveis instrumentais para uma estimação mais consistente, podendo-se, inclusive usar dois ou mais laggs da variável dependente como variáveis instrumentais. A idéia é que as variáveis instrumentais utilizadas são correlacionadas com as variáveis explicativas do modelo e não com o componente do erro, corrigindo, assim, o problema da endogeneidade.

O primeiro estágio envolve estimar uma regressão OLS (*Ordinary Least Squares*) de cada variável do modelo com o conjunto de instrumentos. O segundo estágio consiste na regressão da equação original com os valores ajustados do primeiro estágio. O software E-views considera ambos os estágios simultaneamente, apresentando as estimativas da equação original.

Primeiramente, com o objetivo de identificar a relação da taxa de desemprego com o nível do salário real, foram realizadas duas regressões, corrigidas para autocorrelação, sem considerar a taxa de câmbio. A primeira com a inclusão da variável produtividade do trabalho e a segunda excluindo-se essa variável. Vale lembrar que o modelo de curva-salário discutido no capítulo teórico, como Blanchflower e Oswald (1994) não inclui o termo produtividade do trabalho. Já para o modelo de Carlin e Soskice (2006), mesmo considerado para uma economia fechada, os salários reais dependem da produtividade do trabalho, da taxa de desemprego e de outros fatores que afetam os salários.

O primeiro modelo (considerando a produtividade do trabalho) apontou para a não significância da taxa de desemprego, como os dados na tabela abaixo mostram, ou seja, a não evidência de que para América Latina a taxa de desemprego afeta os salários reais. Alguns estudos empíricos nessa linha apontaram a existência de uma curva-salário para países latino-americanos, como o trabalho de Garcia e Granado (2005) para o Chile, entretanto outros, como o de Galiani (1999) para a Argentina, não verificaram tal relação.

Este autor inclusive argumenta que a existência de variáveis agregadas pode influenciar a determinação dos salários reais. Os resultados dessa primeira estimação estão resumidos (e mais detalhados no anexo do trabalho) na tabela abaixo.

Tabela 10 - Resultado da regressão para efeitos fixos MQO, explicando o salário real

Variável	Coef.	Std. Error	t-statist	Prob.
C	0.535291	0.172529	3.102614	0.0021
Logw(-1)	0.803040	0.064234	12.50170	0.0000
u	-0.008968	0.005611	-1.598370	0.1211
p	1.908306	0.000335	0.056702	0.9548
R ²	0.995039	DW	2.052213	

A inclusão do termo da produtividade do trabalho, de fato não traz resultados consistentes ao modelo e mesmo nas estimações posteriores com a taxa de câmbio, os resultados não melhoram para essa variável.

Entretanto, excluindo-se o termo da produtividade do trabalho, o modelo mais convencional da curva-salário traz resultados significativos para o desemprego como mostra a tabela abaixo. Esse resultado indica que o modelo curva-salário pareceria ser pouco robusto, no sentido que a inclusão ou retirada de uma variável afeta fortemente o desempenho da variável desemprego. É necessário estendê-lo para evitar problemas de especificação.

Tabela 11 - Resultado da regressão para efeitos fixos, MQO, explicando o salário real

Variável	Coef.	Std. Error	t-statist	Prob.
C	0.425936	0.107847	3.9494	0.0001
Logw(-1)	0.858925	0.049913	17.208	0.0000
u	-0.011065	0.004769	-2.320	0.0210
R ²	0.9653	DW	2.00	

Isto posto, os resultados sugerem que a estimação de uma curva salário à la Carlin e Soskice (2006) para uma economia fechada, não mostrou nenhum resultado significativo para as variáveis explicativas do salário real, nem para desemprego nem para produtividade. Observe-se também que apenas os salários defasados têm algum poder explicativo. Parece que a estimação através desse modelo de curva salário é claramente muito problemática. Isso pode estar sugerindo algum problema mais sério no modelo. No contexto de um modelo kaleckiano, sem dúvida haveria uma variável explicativa omitida, a saber a taxa de câmbio real.

Em função disso, o próximo passo consiste em fazer as regressões incluindo a taxa de câmbio nas estimações de Mínimos Quadrados e Mínimos Quadrados 2-Estágios – seguindo assim a intuição sugerida pelos modelos kaleckianos. Os resultados são apresentados na Tabela (MQO) e Tabela (MQ-2E, Mínimos Quadrados em dois estágios). Observe-se que a inclusão da taxa de câmbio torna o desemprego uma variável significativa para explicar os salários reais. Isso reforça a idéia de que existe uma variável omitida no modelo testado de Carlin e Soskice (2006).

As estimativas completas encontram-se nas tabelas do anexo. Para a maioria das variáveis os resultados foram bastante parecidos com os dois métodos (MQO e MQ-2E). No entanto, o coeficiente da taxa de câmbio, embora tenha mesmo sinal e seja significativo com os dois métodos de estimação, apresentou-se com valor bastante diferente entre os dois modelos. (coeficiente negativo elevado no MQO; coeficiente negativo muito reduzido no MQ-2E). Também o coeficiente da produtividade do trabalho foi diferente. Desta forma, o exercício econométrico computará os resultados dos dois modelos, salientando, entretanto que a estimação MQ-2E parece ser a mais adequada.

A estimação pelo método MQ-2E utilizou como variáveis instrumentais a variável exógena PIB, o salário real com 2 laggs, a produtividade do trabalho defasada e a taxa de câmbio. Essa última variável foi utilizada com 1 e 2 laggs.¹⁴

Tabela 12 - Resultado da regressão para efeitos fixos, MQO, explicando o salário real

Variável	Coef.	Std. Error	t-statist	Prob.
C	0.610244	0.177205	3.443718	0.0007
Logw(-1)	0.793473	0.067824	11.69901	0.0000
u	-0.012245	0.005677	-2.156941	0.0319
e	-7.20E-05	2.17E-05	-3.318915	0.0010
p	6.47E-05	0.000353	0.183365	0.8547
R ²	0.9657	DW 2.07		

Tabela 13 - Resultado da regressão para efeitos fixos, MQ-2E*, explicando o salário real

Variável	Coef.	Std. Error	t-statist	Prob.
C	0.765075	0.237700	3.218657	0.0015
Logw(-1)	0.804950	0.080190	10.03802	0.0000
u	-0.034742	0.012884	-2.696540	0.0075
e	-0.000209	6.663587	-3.132462	0.0019
p	0.000605	0.000498	1.215098	0.2255
R ²	0,967	DW 2.00		

Observa-se que o desemprego foi significativo e com sinal de acordo com os modelos teóricos apresentados, para a explicação dos salários reais do conjunto dos países da região. Isso sugere que a idéia kaleckiana de uma “curva salário” ampliada para incluir o efeito do câmbio é consistente com a evidência empírica. Também foram significativos o salário real defasado e a taxa de câmbio. Já a produtividade do trabalho não se mostrou significativa para a América Latina, confirmando a idéia de que melhorias

¹⁴ Muitos trabalhos empíricos utilizam variáveis defasadas como instrumentais. O uso de variáveis instrumentais como defasadas é sugerido por Verbeek (2002). A taxa de câmbio é utilizada com 2 laggs no modelo de desemprego de Frenkel (2004).

nos salários não decorrem de aumentos da produtividade na região. Eles estariam mais relacionados com o poder de barganha dos trabalhadores (captado através da taxa de desemprego) e com a política macroeconômica (em particular a política cambial) do que ao comportamento da produtividade do trabalho. Isso reflete uma estrutura econômica em que os mercados de bens e trabalho não funcionam em concorrência perfeita, mas em concorrência imperfeita, o que se reflete no peso da barganha e na capacidade de fixar preços via mark up.

Entretanto cabe tecer alguns comentários adicionais, sobretudo em relação aos modelos teóricos apresentados. Em primeiro lugar, observa-se a baixa elasticidade-câmbio dos salários reais, pelo modelo de MQ-2E, ou seja, mesmo levando em consideração a significância dessa variável para explicar os salários reais, as desvalorizações da taxa de câmbio não causam grandes quedas nos salários reais. Isso pode ser explicado pelo efeito positivo sobre a taxa de emprego, na medida em que melhoram as condições de competitividade internacional. Isso implicaria uma boa resposta dos setores exportadores à desvalorização em termos de produção e emprego.

Com efeito, segundo as teorias kaleckianas e neo-kaleckianas de distribuição da renda a queda nos salários reais contribui para uma maior participação dos lucros na renda nacional. Entretanto, em períodos de desvalorizações da moeda, o mark-up tende a aumentar. Se os investimentos também aumentam, isso favorece o crescimento da renda e do emprego, sendo talvez essa uma das causas do impacto menor sobre os salários. Tal fato condiz com o modelo de Blecker (1999) que mostra o efeito do aumento da competitividade medida pelo custo do trabalho e também o impacto do mark-up sobre o produto. Em termos daquele modelo, o efeito da queda do salário real sobre a demanda interna é menos expressivo que seu efeito positivo sobre os investimentos e a balança comercial. Uma desvalorização do câmbio real redistribui a renda para os lucros. Essa redistribuição tem os seguintes impactos sobre a demanda agregada: queda

do consumo (pela redução dos salários), aumento nos investimentos e melhora da Balança Comercial. As evidências sugerem que o impacto sobre a queda do consumo não seriam significativos para a América Latina (dada a baixa elasticidade-câmbio dos salários reais).

Segundo estudos feitos para economias desenvolvidas e mais abertas à concorrência internacional, a elasticidade-câmbio dos salários reais é maior quanto mais aberta a economia ao mercado internacional.¹⁵ Em boa parte do período analisado (década de 80 e começo dos 90, com exceção do Chile) as economias, sobretudo as de maior representatividade como Brasil e Argentina encontraram-se mais fechadas ao comércio internacional (período que antecede as reformas liberalizantes). Desta forma, os resultados encontrados também corroboram essa linha de pesquisa.

Como as mudanças nos salários reais, medidas pela relação inversa entre essas variáveis, parecem pequenas em relação ao câmbio, a idéia dos efeitos positivos das desvalorizações cambiais para as economias latinoamericanas parece ganhar força, pelo impacto na geração de emprego e renda do setor *tradable*. Seria, portanto, a evidência de que desvalorizações cambiais têm efeitos expansionistas sobre a renda e o emprego.

O fato de a produtividade do trabalho não ter sido significativa para a explicação dos salários reais é claramente observado nos gráficos do anexo do trabalho. Com exceção do Chile, do México em menor proporção, do Peru e do Brasil em parte dos anos 90, essas variáveis tomaram direções opostas. O caso mais interessante parece ser o do Chile cujo descolamento é observado apenas no final dos anos 90. Esse resultado sugere que a reforma trabalhista do final dos anos 80 tenha de fato equilibrado o poder de negociação entre os empregadores e os trabalhadores, uma vez que ficou acordado na mesma que os aumentos reais dos salários deveriam estar relacionados

¹⁵ Brunello (1990) e Burguess e Knetter (1996).

com a produtividade do trabalho. O fato de que a partir de 1990 assumiram no Chile governos democráticos após um longo período de ditadura provavelmente ajudou a que essa determinação legal se traduzisse de fato num movimento conjunto de salários e produtividade. Isso sem dúvida fez do Chile uma experiência diferenciada quanto à trajetória dos salários reais e da produtividade do trabalho dentre os países da amostra.

A taxa de desemprego foi significativa para explicar os salários reais da América Latina, considerando-se as economias abertas. Em outras palavras, quanto maior a taxa de desemprego, menor será o nível dos salários reais, uma vez que se tem a redução do poder de barganha dos trabalhadores em períodos de alto desemprego. Esse comportamento é ilustrado pela elasticidade-desemprego dos salários reais e pela significância da variável explicativa. Essa evidência também pode sugerir o exposto no modelo de Blecker (1999), ao considerar que a exposição das firmas domésticas a uma concorrência internacional piora a capacidade dos trabalhadores alcançarem salários maiores sem reduzir suas perspectivas de emprego, dada a concorrência de oportunidades de trabalho entre trabalhadores de diferentes países.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa buscou identificar a relação que o desemprego, a produtividade do trabalho e a taxa de câmbio exerceram sobre os salários reais da América Latina a partir de alguns modelos teóricos de inspiração kaleckiana. Para tanto, foi apresentada uma breve *review* das abordagens que buscam explicar como os salários reais são afetados, desde as versões da curva-salário, onde se tem que a taxa de desemprego afeta negativamente o nível dos salários reais, passando pelas abordagens kaleckianas e neo-kaleckianas que estudam o efeito da taxa de câmbio sobre a distribuição da renda.

Nesse sentido, o trabalho teve como objetivo, utilizando-se de análise econométrica, através do uso de técnicas de regressão em Painel, detectar a possível existência de uma relação entre essas variáveis de acordo com a teoria. Para tanto se definiu uma amostra ampla de países da América Latina (que exclui apenas alguns países com poucos dados, como Paraguai, por exemplo), em um período compreendido entre os anos 1977 a 2005. Salieta-se que o final dos anos 70 foi incluído na amostra, dada a necessidade de utilizar-se variáveis instrumentais defasadas no modelo de MQ-2E e não propriamente por representar algum importante período no que se refere ao comportamento das variáveis da pesquisa.

Os dados utilizados para estimar os modelos foram: salários reais, Pib, taxa de desemprego, produtividade do trabalho e taxa de câmbio real. Todos os dados foram normalizados para base Brasil (1980=100).

Salieta-se a análise dos fatos estilizados dos quatro principais países da amostra, observou-se que houve uma tendência negativa na evolução dos salários reais, com exceção do Chile, ao mesmo tempo em que ocorreu crescimento do desemprego, de uma forma geral. Quanto à taxa de câmbio, sobretudo a década de 90 foi marcada

pela adesão de muitas economias latino-americanas a um regime de âncora cambial como forma de combater a inflação.

As políticas econômicas do período trouxeram impactos no desempenho das variáveis objetos do estudo. Os anos 80 foram marcados pela crise da dívida, com a produtividade do trabalho declinante, assim como os salários reais e o emprego. Já nos anos 90, período das reformas liberalizantes e ajuste à crise dos 80, observou-se aumento da produtividade do trabalho, controle da inflação com políticas de valorização cambial, porém houve aumento do desemprego e desempenho também pífio dos salários reais, com algumas exceções, como o Chile. A produtividade do trabalho foi crescente no período, embora com intensidade e fases de crescimento distintas para as economias (mais baixa nos anos 80 e mais elevada nos 90).

A análise econométrica procurou identificar de forma mais rigorosa a relação entre as distintas variáveis consideradas nos modelos teóricos. A partir do resultado do teste de especificação de Hausman, adotou-se o modelo de efeitos fixos para determinação dos salários reais. As estimativas foram feitas pelos métodos MQO e MQO-2E. Observou-se que: a) quando o modelo de curva salário é estimado sem a taxa de câmbio e com a produtividade do trabalho, à la Carlin e Soskice (2006), o coeficiente da variável desemprego não é significativo; b) quando o modelo exclui a variável produtividade do trabalho, o desemprego mostrou-se significativo para explicar os salários e c) quando o modelo inclui a taxa de câmbio real, o desemprego passa a ser significativo, o que sugere que o modelo sem a taxa de câmbio pode ter problemas sérios de especificação (dando razão, nesse sentido, à preocupação dos modelos kaleckianos com a taxa de câmbio). O fato de que o modelo de curva salário mude tão drasticamente seu resultado pela inclusão ou saída de uma variável (produtividade ou taxa de câmbio real) sugere que pode ter problemas de especificação.

Existem diferenças importantes entre os valores dos coeficientes nos dois métodos de estimação MQO e MQO-2E sobretudo no caso do coeficiente da taxa de câmbio e também no da produtividade do trabalho. Isso indica que a estimação MQO-2E foi a mais adequada, sugerindo a existência de endogeneidade no modelo. De fato, na medida em que existe uma importante influência do câmbio sobre o nível de atividade e o emprego, é de esperar que exista uma influência direta do câmbio sobre os salários (cujo efeito é negativo) e uma influência indireta via emprego (cujo efeito é positivo).

No caso da produtividade, os resultados econométricos indicam que essa variável não foi significativa para explicar os salários reais. Em outras palavras, as mudanças dos anos 90 e seus impactos sobre o processo de reestruturação das economias trouxeram uma elevação da produtividade que não parece ter sido incorporada nos salários como prevê a teoria.

No caso do Chile, no entanto, houve um comportamento que merece ser destacado, originado da reforma trabalhista deste país. As duas variáveis apresentaram-se crescentes até final dos anos 90. Existia um dispositivo institucional segundo o qual os aumentos reais dos salários deveriam estar relacionados com a produtividade do trabalho. Provavelmente o fato de que assumiu um governo democrático nos noventa, comprometido com a mudança de uma situação extremamente negativa para os trabalhadores durante o regime anterior, fez com que esse mecanismo fosse respeitado. Como resultado houve um crescimento conjunto dessas variáveis (produtividade e salário real). Tal fato corrobora a importância que apresenta algumas mudanças institucionais sobre o comportamento de uma variável como os salários, tendo poder de afetar o poder real de compra dos trabalhadores.

Quanto ao efeito da taxa de desemprego, esse se mostrou significativo para os salários reais na América Latina, o que ilustra o reduzido poder de barganha dos trabalhadores sobre seus salários quando o desemprego é elevado. Como o aumento do

desemprego foi observado na América Latina, sobretudo nos anos 90, os trabalhadores de certa forma mostram-se inclinados a aceitar salários menores.

Os modelos de distribuição da renda associam uma desvalorização da taxa de câmbio ao aumento da participação dos lucros na renda nacional, dada a redução dos salários reais. Como resultado para a América Latina os salários mostraram-se muito pouco sensíveis à taxa de câmbio, porém a taxa de câmbio foi significativa e com o sinal de acordo com a teoria. Salienta-se que o trabalho não teve o objetivo, no entanto, de tratar os efeitos sobre a balança comercial e o crescimento econômico, que é uma área de pesquisa em expansão, mas não tratada aqui.

O efeito de uma desvalorização cambial sobre a redução dos salários é a redução do consumo, por um lado, porém, também pode haver aumento nos investimentos, como visto no modelo de Blecker (1999), assim como uma expansão da demanda efetiva via exportações. É nessa linha que uma desvalorização da taxa de câmbio pode contribuir para o aumento da renda e do emprego, ainda mais se os resultados sobre o consumo forem pequenos, dado o pequeno impacto sobre os salários. Essa é a idéia defendida pelos teóricos que enfatizam o câmbio competitivo como forma de promover a lucratividade das atividades *tradables* e incentivar as firmas a expandir a produção e o emprego. O efeito de aumento da taxa de câmbio, pelos resultados encontrados, parece confirmar seus efeitos expansivos, a pesar da queda (pequena) do salário real.

Inversamente, a queda da taxa de câmbio comprometeu o emprego e fortaleceu a distância entre aumentos de produtividade e aumento do salário real. O processo de ajuste que as economias latinoamericanas atravessaram pós políticas de valorização cambial, ao exigir maior eficiência, redução dos custos e enxugamento, dada a exposição à concorrência internacional, contribuiu para inibir o impacto sobre o aumento dos

salários. Isso porque na base desse processo de ajustamento a uma nova situação concorrencial está o aumento do desemprego, sobretudo do setor industrial.

Dessa maneira, um câmbio mais competitivo pode ser benéfico para o desenvolvimento da América Latina. As evidências mostraram que não necessariamente as desvalorizações cambiais provocam queda no consumo pela via redução dos salários. Ao fim ao cabo, há que se considerar que mesmo que os resultados sugiram que o câmbio tenha algum impacto sobre os salários reais, esse impacto pode não ser recebido da mesma forma pelos setores e agentes econômicos. Faz-se necessária a adequada análise desses efeitos para fins de políticas que incentivem a geração do emprego, da renda e do crescimento econômico, ainda mais quando esses objetivos estiverem voltados ao desenvolvimento do comércio internacional.

REFERÊNCIAS

- AMADEO, E. J. **Desemprego, salários e preços: um estudo comparativo de Keynes e do pensamento macroeconômico de 1970**. Rio de Janeiro: BNDES. 1982.
- ASTERIOU, Dimitrios. **Applied econometrics: a modern approach using Eviews and Microsoft**. New York: Palgrave Macmillan, 2006.
- BALASSA, B (1971). Trade policies in developing countries. **American Economic Review**. Vol 61. n.2.
- BALL, Laurence, MOFFIT, Robert. **Productivity growth and the Phillips Curve**. Johns Hopkins University. 2001.
- BANDEIRA, A. C. Reformas **econômicas, mudanças institucionais e crescimento na América Latina**. Rio de Janeiro: BNDES. 2002.
- BARROS, R.P. MENDONÇA, R. Flexibilidade do mercado de trabalho brasileiro: uma avaliação empírica. In: CAMARGO, J. M. (Org.). **Flexibilidade do mercado de trabalho no Brasil**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas. 1996.
- BEAUDRY, Paul. GREEN, David A. **Changes in U.S. wages 1976-2000: ongoing skill bias or major technological change?** Cambridge: NBER. Working Papers: 8787. 2002.
- BISANG R. e GOMEZ, G. **Inversiones en la industria Argentina en la década de los años noventa**. Buenos Aires: CEPAL. 1999.
- BLANCHARD, Oliver, FISCHER, Stanley. **Lectures on macroeconomics**. Londres: MIT Press. 1996.

_____, Oliver, KATZ, L. What we know and do not know about the natural rate of unemployment. **NBER, Working Paper 5822**. 1996.

_____ O. **Macroeconomics**. MIT, Cambridge: Prentice-Hall. 1997.

BLANCHFLOWER, D.G. OSWALD, A.J. **The wage curve**. The MIT Press, Cambridge, MA. 1994.

_____ . An introduction to the wage curve. **Journal of Economic Perspectives**, 9:3, 153-157. 1995.

_____ . The wage curve reloaded. NBER, **Working Paper 11338**. 2005.

BLECKER, Robert. Kaleckian macro models for open economies. *Foundations of International Economies: **Pos Keynesian Perspectives***, 1999.

BONELLI, Régis, FONSECA, Renato. Produtividade, salários e emprego na indústria brasileira: uma avaliação da evolução recente. **Notas sobre o mercado de trabalho**. n.3, Ministério do Trabalho. 1998.

BRUNELLO, G. **Real exchange rate variability and Japanese industrial employment**. Department of Economics. University of Venice, 1990.

BURGESS, S. KNETTER, M. An international comparison of employment adjustment to exchange rate fluctuations. **NBER Working Paper W5861**, dec. 1996.

CABALLERO, R. Macroeconomic volatility in Latin America: a conceptual framework and three case studies. **Economia**. Cepal, 2000.

CAMPA, J.M. GOLDBERG, L. Employment versus wage adjustment and the US dollar. **NBER Working Paper**, oct.1998.

CARDOSO, A. Industrial relations, social dialogue and employment in Argentina, Brazil and Mexico. **Employment Strategy Papers**. International Labor Organization. 2004.

CARLIN, W. SOSKICE, D. **Macroeconomics and the wage bargain: a modern approach to employment, inflation and the exchange rate**. New York: Oxford Press. 482p. 2006.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, **CEPAL**. Estadísticas de América Latina y el Caribe – CEPALSTAT. www.websie.eclac.cl/sisgen/consultaintegrada

CEPAL. **Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa**. Bogotá: Alfaomega. 2001.

CLAVIJO, F. VALDIVIESO, S. Reformas estructurales y política macroeconômica: el caso de México, 1982-1999. **Serie Reformas Econômicas**, n.67, CEPAL. 2000.

EASTERLY, W. The lost decades: developing countries'estagnation in spite of policy reform 1980-1998. **World Bank Paper**. 2001.

EDWARDS, A. C. **Reformas Econômicas e trabalhistas na América Latina e no Caribe**. World Bank: American Writing Corporation. 1995.

EDWARDS, S. Terms of trade, exchange rates and labor markets adjustment in developing countries. **Working Paper NBER**, 2110, dec. 1986.

_____, S. Real Exchange rate in the developing countries: concepts and measurement. **Working Paper NBER**, 2950, april, 1989.

FFRENCH- Davis R. Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad. **Revista de Economía Política**, v.22 n.4, (88). 2002.

- FISCHER, S. Long-term contracts, rational expectations and the optimal money supply rule. **Journal of Political Economy**. n. 85, p.191-205.1977.
- FRANCO, Gustavo H.B. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**. vol.18. nº 3 (71). 1998.
- FRENKEL, Roberto. (2004). **Real exchange rate and employment in Argentina, Brasil, Chile and México**, Cedes, Buenos Aires, paper presented to the G24.
- GALA, Paulo. Dois padrões de política cambial: América Latina e Sudeste Asiático. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.6, n.1, p.65-91. 2007.
- GALIANI, S. **Wage determination in Argentina: an approach analysis with methodology discussion**. Wolfson College. University of Oxford. 1999.
- GARCIA, Pablo. GRANADO, P.La curva de salarios en Chile. **Working Papers** 320. Banco Central del Chile. 2005.
- GOLDBERG, L. e TRACY, J. Exchange rates and local labor markets. **Working Paper**, NBER 6985. 1999.
- GRIFFITH-JONES, S. Internacional capital flows to Latin America. **Serie Reformas Económicas**, n.55, CEPAL 2000.
- GREENE, W. **Econometric Analysis**. New Jersey: Practice Hall, 2000.
- HARRIS J., TODARO, M. Migration, Unemployment & Development: A Two-Sector Analysis. **American Economic Review**, March 1970; 60(1):126-42. 1970.
- HEYMANN, Daniel. Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa. **Serie Reformas Económicas**, n. 61, CEPAL. 2000.

HOFMAN, A. **Economic growth and performance in Latin America**. CEPAL. 2000.

JUDSON, R. OWEN. Estimating dynamic panel data models: a practical guide for macroeconomists. **Federal Reserve System Working Paper**. 1996.

KATZ, J. STUMPO, G. Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional. **Revista de la Cepal**, n. 75. 2001.

KATZ, J. The limits of the prevailing orthodoxy: technology and education as restrictions to productivity growth and internacional competitiveness in Latin America. In: DRUID SUMMER CONFERENCE, **Paper**...Elsinomre, Denmark, 2004.

KINGDON, G. KNIGHT, J. Unemployment and wages in South Africa: a spatial approach. Centre for the study of African Economies. **Working Paper** 99. 2001.

KEYS INDICATORS LABOR MARKET - **KILM**. International Labor Organisation. Disponível em CD- ROOM. 2005.

LACERDA, A.(org.). **Economia Brasileira**. São Paulo: Saraiva. 2000.

LAYARD, R. NICKELL, S. JACKMAN, R.. **Unemployment: macroeconomic performance and the labour market**. New York: Oxford University Press. 1991.

LORA, E. A Decade of structural reforms in Latin America: what has been reformed and how to measure it. Office of the Chief Economist **Working Paper** Green Series, n. 348. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.1997.

MARQUES, L. D. Dinâmicas com dados em painel: revisão de literatura. **Centro de Estudos macroeconômicos e previsão**. Faculdade de Economia de Porto, Portugal. 2000.

- MEDEIROS, C.A. Liberalização comercial e financeira e seus efeitos sobre crescimento, emprego e distribuição de renda nos países latino-americanos. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, vol.9. n. 3. p.455-483. 2005.
- MONTIEL, P. COLLEGE, W. Reform and growth in Latin América: all pain, no gain? Office of the Chief Economist **Working Papers**, n. 351. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank. 1997.
- MORENO-BRID, J.C. ROS, J. México: las reformas del mercado desde uma perspectiva histórica. **Revista de la Cepal**, n.84. 2004.
- OCAMPO, J. A. Mas allá del Consenso de Washington: una visión desde la CEPAL. **Revista de la CEPAL**, n. 66. 1998.
- PINHEIRO, A., GIAMBIAGI, F. GOSTKORZEWICZ, J. O desempenho macroeconômico do Brasil nos anos 90. **Políticas e desempenho macroeconômico**. BNDES. 2000.
- PORTELLA FILHO, Plano Brady: da retórica à realidade. **Estudos Econômicos**, v.4, n.1, jan/abr, p.55-105. São Paulo. 1994.
- REGO, J.M., MARQUES, R. M. (Orgs). **Economia brasileira**. São Paulo: Saraiva. 2000.
- ROBERTS, J. New Keynesian economics and the Phillips curve. **Journal of money, credit and banking**. v. 27, p.975-984. 1995.
- _____, J. **The wage curve and the Phillips curve**. Federal Reserve System. 1997.
- SABÓIA, J. CARVALHO, P. G. M. Produtividade na indústria brasileira – questões metodológicas e análise empírica. **Texto para discussão**. IPEA. 1997.

- SOUZA NETTO, C. CURADO, M. Produtividade do trabalho, salários reais e desemprego na indústria de transformação do Brasil na década de 1990: teoria e evidência. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, vol.9. n. 3. p.485-508. 2005.
- STALLINGS, B. PERES, W. **Growth, employment and equity: the impact of the economic reforms in Latin America and the Caribben**. CEPAL, Washington: Brookings.2000.
- THORP. R.. **Progreso, pobreza y exclusion: una historia economica de America Latina en el siglo XX**. Banco Interamericano de desarrollo (BID). 1998.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA). **Economic research service**. www.ers.usda.gov/data/exchangerates
- VERBEEK, M. **A guide to modern econometrics**. New York: John Wiley & Sons Inc. 2002.
- VERNENGO, M.. External liberalization, macroeconomic instability and the labour market in Brazil. International Labor Office, **Employment Paper** n. 44. 2002.
- WELLER, J. Los mercados laborales en America Latina: su evolución en el largo plazo y sus tendencias. **Serie Reformas Econômicas**, n.11. CEPAL. 1998.
- WHELAN, K. Wage curve vs. Phillips Curve: are the macroeconomic implications? **Federal Reserve Board. Division of research and statistics**. 1997.
- WOOLDRIDGE, Jeffrey. **Introductory econometrics: a modern approach**. USA: Thomson South-Western, 2e. 2003.

ANEXOS

DADOS PRIMÁRIOS DA ANÁLISE EMPÍRICA

Tabela A.1. Produtividade do Trabalho, América Latina

	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colômbia	Costa Rica	Equador	Guatemala	México	Nicarágua	Panamá	Peru	Uruguai	Venezuela
1977														
1978														
1979														
1980														
1981	171,07	203,46	100,00	166,01	114,16		197,68	133,66	89,61	82,63	91,68	120,14	63,17	205,70
1982	175,82	187,36	101,17	159,44	119,36		203,93	131,85	88,58	89,09	89,10	112,43	64,83	201,80
1983	184,98	205,84	97,12	138,64	109,56		220,19	126,34	87,57	87,92	80,19	84,62	64,74	190,21
1984	170,37	214,77	108,53	164,31	114,20	56,44	210,78	126,05	90,12	85,80	87,87	89,95	65,37	187,48
1985	170,62	207,98	105,09	148,27	126,03	57,73	204,29	129,75	92,73	88,35	88,12	83,74	63,43	181,66
1986	197,94	224,68	111,00	156,86	130,11	56,98	188,11	129,82	89,07	89,77	89,11	86,76	69,14	183,09
1987	202,11	240,81	113,05	160,57	137,35	56,64	179,36	135,08	90,96	92,50	83,67	89,31	73,48	179,71
1988	189,80	247,31	112,24	145,25	129,80	56,94	176,85	148,43	94,43	81,40	83,26	81,30	72,68	179,43
1989	190,42	246,34	114,05	158,15	130,71	60,61	166,48	105,59	97,88	87,96	78,84	67,22	73,91	161,98
1990	193,89	258,66	107,59	158,41	119,46	56,54	151,26	113,41	101,30	87,69	87,69	65,56	74,61	164,59
1991	214,36	258,60	117,67	163,32	127,58	55,51	144,44	112,04	104,08	88,42	88,43	67,24	78,57	172,61
1992	238,37	237,04	121,21	170,56	139,89	57,70	144,69	113,42	106,28	88,24	87,55	64,54	83,70	175,60
1993	256,40		124,91	175,96	142,38	56,72	159,71	114,33	107,34	90,02	91,11	65,00	88,22	173,20
1994	296,51		145,02	180,91	155,44		168,44	114,60	114,17	90,97	93,14	77,99	90,37	165,33
1995	294,11		150,21	198,64	164,79			119,13	113,83	92,34	91,00	78,08	96,51	162,87
1996	168,65		157,37	198,18	172,10	58,38	172,65	118,61	119,45	93,35	93,49	77,30	113,26	159,39
1997	316,87		172,81	208,87	165,82	57,50	169,54		120,59	91,53	94,89		125,66	159,98
1998	331,40		183,86	220,78	182,55	58,84	168,35		126,12	90,19	98,88		141,96	152,64
1999	338,20		190,56	216,83	177,81	63,67	154,04		128,89	89,65	100,09		136,64	143,43
2000	348,64		184,21	243,64	177,97	63,90	151,33		135,89	88,03	105,09		140,53	146,94
2001	338,12		186,32	247,36	65,85	54,96	146,52		135,78	87,21	100,89		134,70	142,51
2002	306,10		185,93	250,38	67,32	55,34	161,17		133,75		96,85		124,33	125,95
2003	298,20		185,15	253,59	66,60	56,95	163,52		134,55		98,01		127,81	
2004	309,26		185,45	260,13	69,00	58,88	161,63		135,52		100,37		136,76	132,82
2005	329,80		185,15	273,03	70,69	58,06	169,71		138,50		102,67		140,86	

Tabela A.2. Salários reais, América Latina

	Argentina	Bolívia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Equador	Guatemala	México	Nicarágua	Panamá	Peru	Uruguai	Venezuela
1977		0,70		8,39	1,88	1,11	1,22	0,69		3,23	12,12		1,31	6,56
1978		0,78		13,66	2,70	1,30	1,55	0,81		3,24	13,06		2,19	7,81
1979		1,33		20,87	3,34	1,49	1,98	1,02		4,54	12,98	8,41	3,86	9,78
1980		2,16		29,71	4,01	1,76	3,29	1,15		6,71	13,08	14,42	4,22	11,52
1981	20,77	0,71	100,00	6,45	4,08	1,55	4,95	1,56	122,91	6,79	12,89	14,62	4,53	13,30
1982	16,54	0,22	115,50	6,46	8,13	1,22	6,45	2,07	123,95	6,25	13,57	7,12	2,73	14,50
1983	29,12	0,72	101,86	4,80	9,00	1,47	4,55	2,08	89,81	6,44	11,65	5,78	1,65	15,20
1984	36,59	1,29	84,82	4,79	9,44	1,71	6,59	1,48	77,85	7,29	11,62	5,27	1,98	15,43
1985	23,65	0,74	87,85	4,72	9,34	2,00	6,65	1,79	81,66	6,86	13,02	5,01	1,95	17,43
1986	25,04	0,64	116,44	4,98	8,91	2,08	7,52	1,52	78,64	4,04	14,35	6,80	2,13	19,28
1987	23,15	0,57	107,81	5,31	9,21	1,91	7,32	1,89	76,40	2,78	10,60	6,87	2,51	25,56
1988	25,57	1,05	117,91	6,15	9,08	2,10	5,89	1,67	73,24	1,59	14,57	6,21	2,78	33,36
1989	18,68	0,72	113,01	6,70	8,95	1,97	6,73	1,67	74,32	2,64	17,29	3,60	2,83	27,36
1990	19,43	0,78	99,56	7,25	8,80	2,39	7,02	1,41	83,15	4,25	10,87	3,82	2,67	43,03
1991	18,52	0,67	71,60	8,58	8,62	2,21	5,29	1,61	88,01	4,39	17,59	3,65	2,20	55,71
1992	18,59	0,73	77,03	9,39	8,94	2,44	6,58	1,85	92,89	5,22	13,09	2,65	2,09	9,36
1993	17,93	0,86	87,76	10,35	9,05	2,96	7,16	1,98	100,89	4,85	10,93	1,47	2,15	10,01
1994	18,30	2,69	86,81	11,47	9,15	4,76	7,73	1,99	95,13	5,11	15,63	1,72	1,75	11,39
1995	16,04	3,08	91,83	12,11	9,45	5,18	8,05	2,23	82,07	5,20	18,70	1,62	1,52	17,26
1996	15,78	3,24	94,97	11,50	9,80	7,79	22,09	2,45	69,35	5,00	17,52	1,88	1,53	10,39
1997	15,51	4,58	91,38	11,77	10,32	8,23	20,82	2,52	71,75	5,19	17,69	2,09	1,54	25,93
1998	15,02	5,18	85,87	12,12	10,51	10,09	21,98	2,61	78,30	5,40	17,70	2,05	1,56	41,45
1999	14,30	5,26	75,85	13,00	11,44	12,44	22,30	2,76	83,05	5,61	17,87	2,01	1,58	62,83
2000	13,76	5,33	75,09	10,80	10,94	14,83	14,78	2,86	91,68	5,61	16,85	2,03	1,57	63,78
2001	13,65	5,65	71,41	11,59	10,49	15,29	16,70	2,89	100,90	5,66	16,50	2,01	1,56	65,06
2002	11,74	5,81	69,91	11,82	10,84	17,94		2,75	102,79	5,89		2,11	1,39	58,75
2003	11,52	5,92	63,76	11,93	10,84	18,77		2,86	103,74	6,00		2,13	1,22	48,76
2004	12,67	6,08	64,21	12,16	11,05	18,24		2,79	103,74	5,83		2,15	1,22	46,86
2005	13,44		63,96	12,39	11,16	17,90			103,74	5,83		2,11	1,28	46,92

Tabela A.3. Taxa de desemprego, América Latina

Ano	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Equador	Guatemala	México	Nicaragua	Panamá	Peru	Uruguai	Venezuela
1977	2,8	5,30	2,30	11,60	9,40	4,6	5,8	8,7	5,8	11,8	4,8
1978	2,8	5,50	2,40	14,20	8,20	4,5	8,1	6,5	10,2	4,6
1979	2	5,60	2,80	13,60	8,90	4,8	8,8	7,1	8,4	5,4
1980	2,3	5,80	...	10,40	9,10	5,9	7	7,3	5,9
1981	4,60	9,7	7,90	9,00	8,7	9,1	6	1,5	4,2	...	5,9	6,8	6,7	6,3
1982	5,30	10,5	6,30	20,00	9,4	9,9	6,3	6	4,2	...	6,2	5,6	11,9	7,1
1983	4,60	14,2	6,70	18,90	11,1	8,5	6,7	10	6,6	...	3,6	8,4	15,5	10,1
1984	4,60	15,1	7,10	18,50	13,2	6,5	10,6	9,1	5,7	...	2,3	7,4	14	13
1985	6,10	18,00	5,30	17,20	13,9	6,7	10,4	12,1	4,4	3,2	3,2	5,2	13,1	13,1
1986	5,60	20,00	3,60	15,30	13,5	6,7	10,7	14	4,3	4,7	4,7	6,1	10,7	11
1987	5,90	20,50	3,70	14,00	11,8	5,9	7,2	11,4	3,9	5,8	5,8	5,5	9,3	9,2
1988	6,30	18,00	3,80	12,40	11,3	6,3	7	8,8	3,5	6	6	4,7	9,1	7,3
1989	7,70	20,00	3,40	9,30	10	3,7	7,9	6,1	2,9	8,4	8,4	6,1	8,5	9,9
1990	7,40	19,00	4,30	9,20	10,5	5,4	6,1	10	2,7	11,1	7,6	6,6	9,2	10,4
1991	6,50	5,90	4,80	9,30	10,2	6	8,5	7,9	2,7	14	11,5	5,1	8,9	9,5
1992	7,00	5,50	5,80	7,00	10,2	4,3	8,9	8,2	2,8	...	14,4	5,3	9	7,7
1993	9,60	6,00	5,40	6,20	8,6	4	8,9	8,1	3,4	...	17,8	5,1	8,4	6,7
1994	11,50	3,10	5,10	8,30	8,9	4,3	7,8	7	3,7	...	17,1	4,4	9,2	8,7
1995	17,50	3,60	4,60	7,40	8,8	5,7	7,7	7	6,2	16,9	16,9	5,3	10,8	10,3
1996	17,20	3,80	5,40	6,40	11,2	6,6	10,4	7,5	5,5	14,9	16	8,2	12,4	11,8
1997	14,90	3,70	5,70	6,10	12,4	5,9	9,3	7,5	3,7	13,3	14,3	7,1	11,6	11,4
1998	12,90	...	7,60	6,40	15,3	5,4	11,5	7,6	3,2	13,3	13,2	6,6	10,2	11,2
1999	14,30	7,20	7,60	9,80	19,4	6,2	14,4	6,9	2,5	10,9	10,7	9,4	11,8	14,9
2000	15,00	7,50	7,10	8,30	20,5	5,2	9	...	2,6	9,8	13,5	...	13,6	13,9
2001	17,40	8,50	9,40	7,90	14,7	6,1	11	...	2,5	11,3	14,7	...	15,3	13,2
2002	19,60	8,70	9,20	7,80	15,7	6,4	9,3	...	2,9	12,2	14,1	9,7	17	15,8
2003	15,40	...	9,70	7,40	14,2	6,7	11,5	...	3	7,7	13,6	10,3	16,9	...
2004	12,60	...	8,90	7,80	13,6	6,5	8,6	...	3,7	6,5	12,4	10,5
2005	10,60	...	9,30	6,90	11,8	6,6	7,9	...	3,5	5,6	10,3	11,4	12,2	...

Tabela A.4. Taxa de câmbio real, América Latina

Ano	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Equador	Guatemala	Mexico	Nicaragua	Panama	Peru	Uruguai	Venezuela
1977	0,84	4,21	0,69	293,62	1252,35	175,59	351,78	5,14	10,01	0,00	0,61	0,00	2,73	504,83
1979	0,45	3,80	0,75	330,86	1176,20	181,74	421,44	5,10	8,64	0,00	0,65	0,00	3,46	473,65
1980	0,35	3,70	0,87	291,08	1172,17	174,62	478,32	5,23	7,76	0,00	0,64	0,00	4,29	426,69
1981	4,58	3,16	0,86	266,54	1173,92	356,92	316,60	5,17	7,81	0,00	0,66	0,00	5,70	417,04
1982	11,25	3,36	0,89	332,94	1180,62	342,55	280,09	5,48	13,04	0,00	0,67	0,00	7,77	426,81
1983	10,94	3,43	1,22	421,71	1243,77	292,87	223,81	5,41	13,72	0,00	0,68	0,00	19,89	413,70
1984	3,10	3,15	1,41	458,85	1433,99	295,74	176,53	5,45	12,13	0,00	0,70	0,00	21,31	593,89
1985	1,11	3,69	1,48	605,65	1690,97	301,60	138,80	4,76	12,18	0,00	0,72	0,02	22,98	595,38
1986	0,94	4,97	1,37	610,16	1970,23	304,81	117,46	6,64	15,82	0,00	0,73	0,01	19,94	661,58
1987	0,97	4,80	1,24	600,03	2078,36	303,18	94,21	8,17	15,94	0,00	0,75	0,02	18,79	894,54
1988	0,95	4,87	1,12	614,83	2077,64	315,53	61,04	8,04	12,78	0,01	0,78	0,11	19,19	786,29
1989	2,95	5,16	0,90	594,89	2215,50	305,21	36,60	8,13	12,09	0,28	0,81	1,99	19,24	1041,79
1990	1,49	5,52	,87	569,48	2372,52	303,64	26,09	9,67	11,50	6,88	0,85	3,60	18,08	1047,90
1991	1,12	5,51	0,92	559,28	2391,69	328,66	18,25	8,48	10,48	10,20	0,88	3,02	16,09	1089,41
1992	0,96	5,47	1,24	516,75	2326,20	305,40	12,17	8,16	9,59	9,91	0,89	2,89	14,75	1052,77
1993	0,90	5,78	1,40	527,23	2219,69	302,85	8,65	8,20	9,05	9,58	0,91	3,20	12,85	1093,92
1994	0,88	5,95	1,31	504,96	1799,57	302,24	6,98	7,74	9,40	11,00	0,92	2,93	11,65	1126,47
1995	0,88	5,75	1,16	451,80	1661,00	288,70	5,84	7,42	13,63	11,42	0,94	2,78	10,60	915,13
1996	0,90	5,57	1,13	449,32	1607,43	292,25	4,84	7,16	12,36	11,81	0,95	2,79	10,67	1112,39
1997	0,92	5,63	1,16	440,92	1527,80	295,69	3,79	6,72	10,92	12,38	0,96	2,86	10,79	887,99
1998	0,93	5,57	1,23	467,29	1634,39	297,40	2,83	6,73	11,04	12,45	0,97	2,98	10,97	744,25
1999	0,96	5,88	1,88	511,32	1855,62	306,78	1,90	7,57	10,13	12,77	0,98	3,40	11,49	680,98
2000	1,00	6,18	1,83	539,59	2087,91	308,19	1,00	7,76	9,46	12,68	1,00	3,49	12,10	679,96
2001	1,04	6,69	2,27	630,47	2189,87	304,09	0,75	7,53	9,03	12,81	1,03	3,54	13,13	661,36
2002	2,57	7,31	2,63	678,03	2278,58	309,59	0,67	7,04	9,03	13,34	1,03	3,60	18,67	880,30
2003	2,19	7,72	2,47	676,97	2499,83	320,55	0,64	6,93	9,87	13,75	1,04	3,56	21,23	950,69
2004	2,17	7,87	2,26	606,12	2213,24	321,86	0,64	6,61	10,13	13,72	1,05	3,46	20,32	876,27
2005	2,04	8,10	1,82	558,91	1923,14	319,70	0,65	6,02	9,72	13,58	1,06	3,40	17,11	863,28

Tabela A.5. PIB, América Latina

Ano	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Equador	Guatemala	Mexico	Nicaragua	Panamá	Peru	Uruguai	Venezuela
1977	49,3692	1,3795	84,5867	5,8580	10,5221	1,6398	2,2470	2,2468	65,6247	1,1107	1,1400	8,8586	2,9486	21,4773
1978	47,7784	1,4078	88,7901	6,3393	11,4133	1,7426	2,3951	2,3591	71,0386	1,0237	1,2518	8,8835	3,1037	21,9366
1979	51,1310	1,4097	94,7921	6,8644	12,0273	1,8286	2,5221	2,4703	77,5420	0,7526	1,3080	9,3993	3,2952	22,2296
1980	51,8743	1,3903	104,4422	7,4098	12,5189	1,8424	2,6459	2,5628	83,9967	0,7873	1,5070	9,8208	3,4929	21,7875
1981	49,0621	1,4032	100,0000	7,8701	12,8039	1,8007	2,7502	2,5799	91,3654	0,8295	1,6457	10,2546	3,5592	21,7218
1982	47,5123	1,3420	100,8350	6,8007	12,9254	1,6695	2,7829	2,4883	90,7917	0,8228	1,7337	10,2763	3,2249	21,8700
1983	49,4659	1,2821	97,8791	6,6101	13,1288	1,7173	2,7044	2,4248	86,9819	0,8607	1,6558	8,9794	3,0362	20,6415
1984	50,4549	1,2744	103,1647	6,9992	13,5687	1,8551	2,8180	2,4363	90,1221	0,8472	1,7007	9,4118	3,0030	20,3621
1985	46,9483	1,2621	111,2642	7,1369	13,9903	1,8685	2,9404	2,4219	92,4593	0,8127	1,7848	9,6250	3,0473	20,4014
1986	50,2993	1,2307	119,5975	7,5363	14,8051	1,9720	3,0315	2,4253	88,9884	0,8044	1,8484	10,5145	3,3172	21,7296
1987	51,6024	1,2627	123,8143	8,0333	15,6000	2,0659	2,8501	2,5113	90,6398	0,7987	1,8150	11,4046	3,5804	22,5079
1988	50,6251	1,3000	123,7391	8,6206	16,2340	2,1368	3,1499	2,6090	91,7687	0,6993	1,5722	10,4527	3,5801	23,8182
1989	47,1135	1,3493	127,6553	9,5310	16,7882	2,2579	3,1580	2,7119	95,6214	0,6871	1,5967	9,2336	3,6196	21,7770
1990	46,2509	1,4119	121,9940	9,8834	17,5071	2,3381	3,2428	2,7959	100,4678	0,6868	1,7261	8,7358	3,6304	23,1855
1991	51,1437	1,4862	123,2505	10,6711	17,9224	2,3911	3,4112	2,8983	104,7098	0,6855	1,8886	8,9815	3,7588	25,4414
1992	56,0566	1,5107	122,5850	11,9813	18,7026	2,6099	3,4628	3,0385	108,5094	0,6881	2,0435	8,9430	4,0570	26,9833
1993	59,2646	1,5752	128,6162	12,8184	19,7705	2,8034	3,4731	3,1579	110,6259	0,6854	2,1550	9,3692	4,1648	27,0576
1994	62,7234	1,6487	136,1402	13,5501	20,7882	2,9360	3,6365	3,2852	115,5103	0,7083	2,2165	10,5704	4,4680	26,4219
1995	60,9388	1,7258	141,8853	14,9901	21,8696	3,0511	3,7001	3,4478	108,3868	0,7501	2,2553	11,4804	4,4033	27,4660
1996	64,3067	1,8011	145,0068	16,1014	22,3193	0,3078	3,7889	3,5498	113,9723	0,7977	2,3187	11,7695	4,6490	27,4117
1997	69,5226	1,8903	149,9370	17,1650	23,0849	3,2499	3,9424	3,7047	121,6905	0,8294	2,4685	12,5774	4,8836	29,1581
1998	72,1993	1,9853	149,9376	17,7196	23,2164	3,5228	4,0258	3,8897	127,8120	0,8602	2,6497	12,4947	5,1053	29,2438
1999	69,7551	1,9938	150,3874	17,5847	22,2404	3,8125	3,7722	4,0393	132,6137	0,9207	2,7535	12,6089	4,9599	27,4978
2000	69,2048	2,0439	156,8540	18,3741	22,8909	3,8811	3,8780	4,1851	141,3543	0,9585	2,8283	12,9809	4,8885	28,5116
2001	66,1536	2,0783	158,8931	18,9946	23,3902	3,9229	4,0849	4,2827	141,3078	0,9868	2,8445	13,0088	4,7230	29,4794
2002	58,9466	2,1300	163,1832	19,4095	23,9653	4,0364	4,2584	4,4483	142,3987	0,9943	2,9079	13,6619	4,2019	26,8688
2003	64,1555	2,1877	164,9783	20,1697	25,0707	4,2948	4,4106	4,5609	144,3784	1,0193	3,0302	14,2128	4,2933	24,7850
2004	69,9485	2,2790	174,3820	21,3766	26,2399	4,4793	4,7635	4,7046	150,3862	1,0735	3,2581	14,9392	4,8008	29,3174
2005	76,3692	2,3711	179,4391	22,5981	27,7411	4,7441	5,0495	4,8673	154,6000	1,1201	3,4924	15,9468	5,1188	32,3467

Tabela B.1 - Regressão MQO, explicando o salário real (tabela 10)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.535291	0.172529	3.102614	0.0021
LOG(W?(-1))	0.803040	0.064234	12.50170	0.0000
U?	-0.008968	0.005611	-1.598370	0.1211
P?	1.908306	0.000335	0.056702	0.9548
Fixed Effects (Cross)				
_ARG--C	0.107058			
_BOL--C	-0.553288			
_BRA--C	0.381596			
_CHI--C	-0.050971			
_COL--C	0.046302			
_COSTA--C	-0.074188			
_EQUA--C	0.036452			
_GUA--C	-0.307938			
_MEX--C	0.371702			
_NICAR--C	-0.179941			
_PAN--C	0.090331			
_PERU--C	-0.311142			
_URU--C	-0.344429			
_VEN--C	0.226246			
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.995039	Mean dependent var	3.714659	
Adjusted R-squared	0.994749	S.D. dependent var	3.550106	
S.E. of regression	0.257266	Sum squared resid	18.06873	
F-statistic	3422.439	Durbin-Watson stat	2.052213	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.964389	Mean dependent var	2.300763	
Sum squared resid	19.10835	Durbin-Watson stat	2.012496	

Tabela B.2 - Regressão MQO, explicando o salário real (tabela 11)

Dependent Variable: LOG(W?)
Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)
Sample (adjusted): 1978 2005
Included observations: 28 after adjustments
Total pool (unbalanced) observations: 337
Linear estimation after one-step weighting matrix
White period standard errors & covariance (no d.f. correction)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.425936	0.107847	3.949459	0.0001
LOG(W?(-1))	0.858925	0.049913	17.20851	0.0000
U?	-0.011065	0.004769	-2.320080	0.0210
Fixed Effects (Cross)				
_ARG--C	0.081852			
_BOL--C	-0.195644			
_BRA--C	0.256433			
_CHI--C	0.019304			
_COL--C	0.060889			
_COSTA--C	-0.076432			
_EQUA--C	0.046964			
_GUA--C	-0.203595			
_MEX--C	0.240650			
_NICAR--C	-0.119717			
_PAN--C	0.072532			
_PERU--C	-0.221013			
_URU--C	-0.202012			
_VEN--C	0.192922			
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.995301	Mean dependent var	3.637538	
Adjusted R-squared	0.995082	S.D. dependent var	3.861597	
S.E. of regression	0.270810	Sum squared resid	23.54157	
F-statistic	4533.215	Durbin-Watson stat	1.953897	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Unweighted Statistics				
R-squared	0.961227	Mean dependent var	2.154912	
Sum squared resid	23.70988	Durbin-Watson stat	2.004416	

Tabela B.3 - Regressão MQO, explicando o salário real (tabela 12)

Dependent Variable: LOG(W?)

Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)

Sample (adjusted): 1979 2005

Included observations: 27 after adjustments

Cross-sections included: 14

Total pool (unbalanced) observations: 284

Linear estimation after one-step weighting matrix

White period standard errors & covariance (no d.f. correction)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.610244	0.177205	3.443718	0.0007
LOG(W?(-1))	0.793473	0.067824	11.69901	0.0000
U?	-0.012245	0.005677	-2.156941	0.0319
E?	-7.20E-05	2.17E-05	-3.318915	0.0010
P?	6.47E-05	0.000353	0.183365	0.8547
Fixed Effects (Cross)				
_ARG--C	0.082942			
_BOL--C	-0.592891			
_BRA--C	0.363486			
_CHI--C	-0.043692			
_COL--C	0.159193			
_COSTA--C	-0.095374			
_EQUA--C	0.011746			
_GUA--C	-0.355234			
_MEX--C	0.347606			
_NICAR--C	-0.066714			
_PAN--C	0.070154			
_PERU--C	-0.355605			
_URU--C	-0.378405			
_VEN--C	0.267721			

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

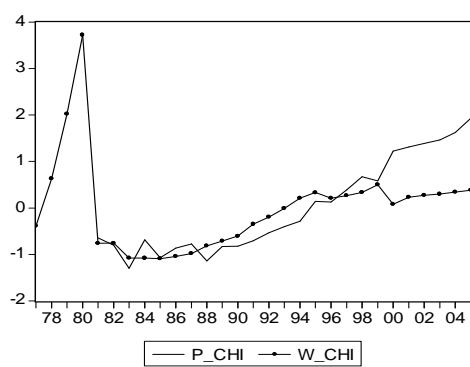
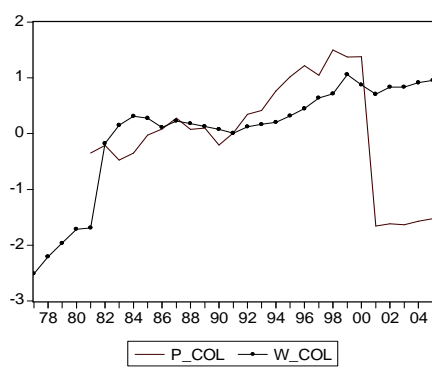
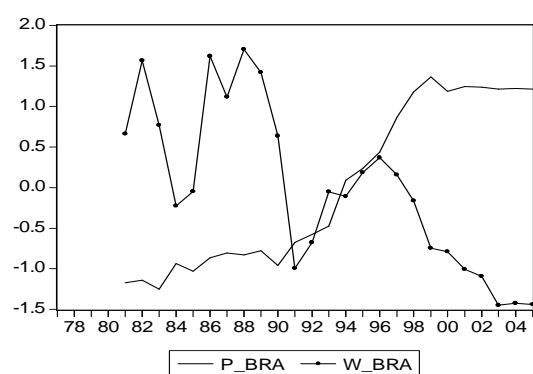
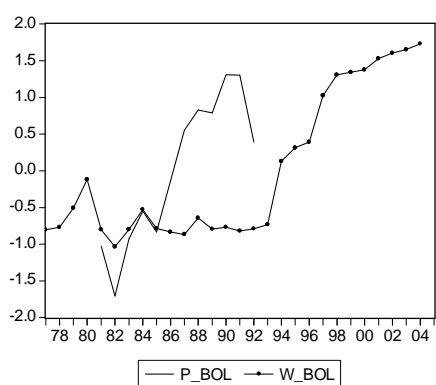
Weighted Statistics			
R-squared	0.995372	Mean dependent var	3.864897
Adjusted R-squared	0.995077	S.D. dependent var	3.616884
S.E. of regression	0.253782	Sum squared resid	17.13186
F-statistic	3365.652	Durbin-Watson stat	2.141427
Prob(F-statistic)	0.000000		
Unweighted Statistics			
R-squared	0.965711	Mean dependent var	2.321791
Sum squared resid	18.12738	Durbin-Watson stat	2.070235

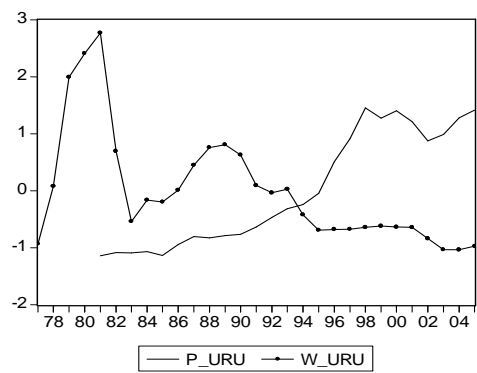
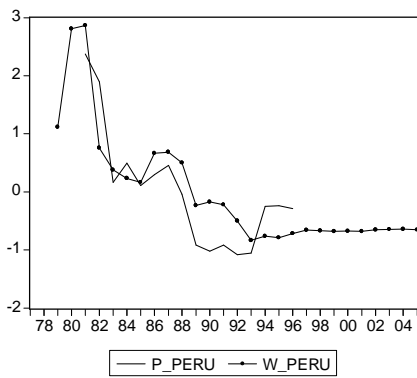
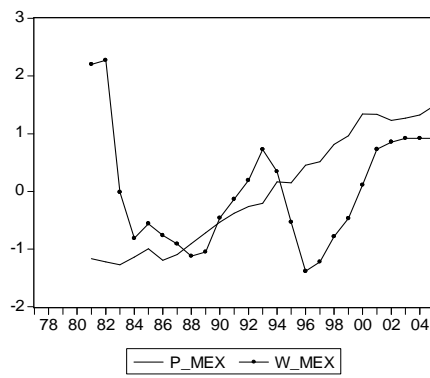
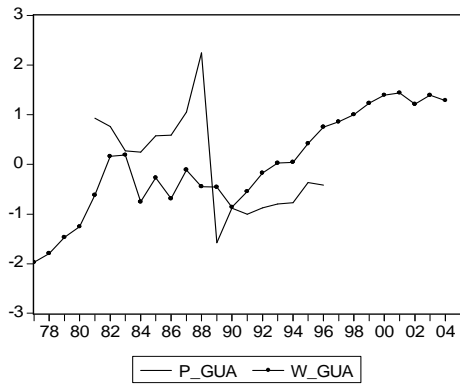
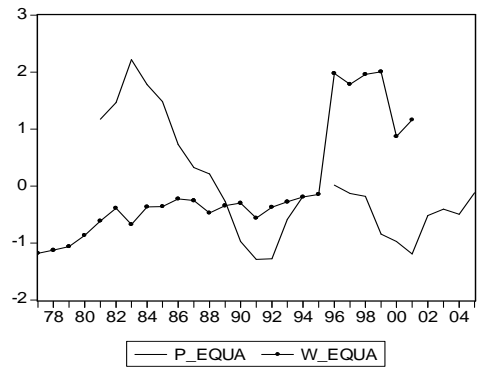
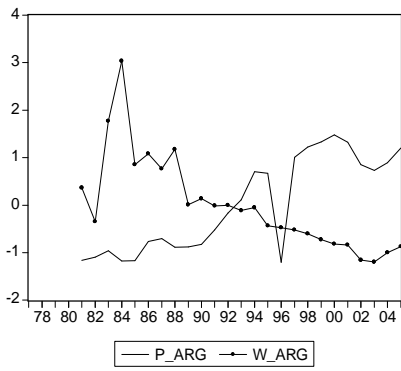
Tabela B.4 - Regressão MQO, explicando o salário real (tabela 13)

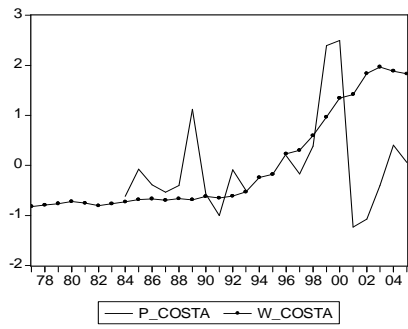
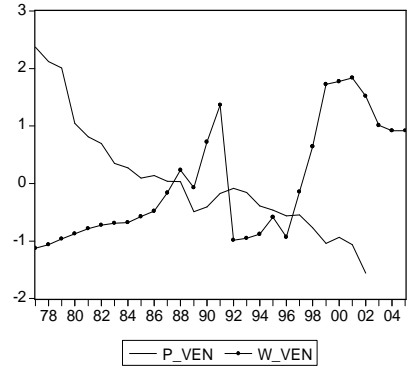
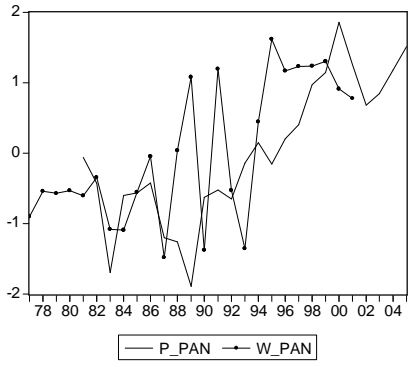
Dependent Variable: LOG(W?)
Method: Pooled IV/Two-stage EGLS (Cross-section weights)
Sample (adjusted): 1980 2005
Included observations: 26 after adjustments
Total pool (unbalanced) observations: 268
Linear estimation after one-step weighting matrix
Instrument list: c log(w?(-2)) e?(-1) e?(-2) gdp? gdp?(-1) p?(-1)
White period standard errors & covariance (no d.f. correction)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.765075	0.237700	3.218657	0.0015
LOG(W?(-1))	0.804950	0.080190	10.03802	0.0000
U?	-0.034742	0.012884	-2.696540	0.0075
E?	-0.000209	6.66E-05	-3.132462	0.0019
P?	0.000605	0.000498	1.215098	0.2255
Fixed Effects (Cross)				
_ARG--C	0.009147			
_BOL--C	-0.447713			
_BRA--C	0.210961			
_CHI--C	0.032868			
_COL--C	0.472983			
_COSTA--C	-0.136251			
_EQUA--C	-0.111318			
_GUA--C	-0.387914			
_MEX--C	0.162090			
_NICAR--C	-0.026802			
_PAN--C	0.074553			
_PERU--C	-0.461891			
_URU--C	-0.338172			
_VEN--C	0.334716			
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
Weighted Statistics				
R-squared	0.997952	Mean dependent var	4.754021	
Adjusted R-squared	0.997813	S.D. dependent var	5.390686	
S.E. of regression	0.252105	Sum squared resid	15.88924	
Durbin-Watson stat	1.752376	Instrument rank	20.00000	
Unweighted Statistics				
R-squared	0.967272	Mean dependent var	2.335349	
Sum squared resid	16.31844	Durbin-Watson stat	2.009411	

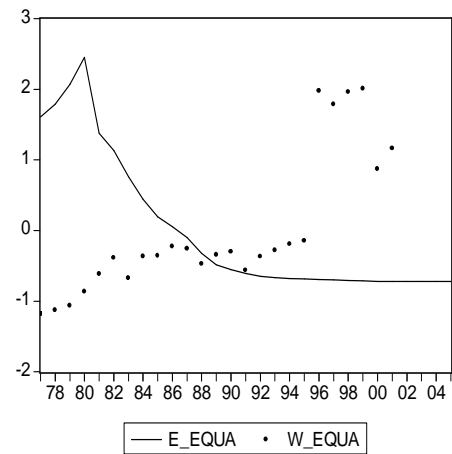
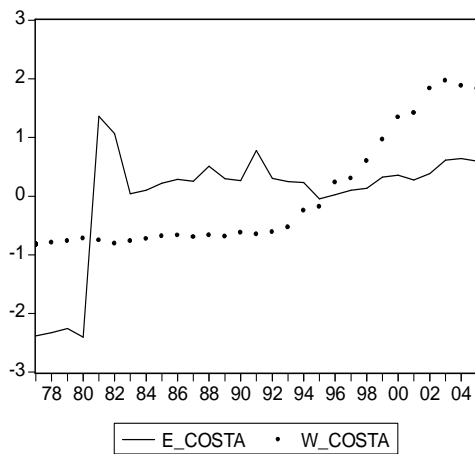
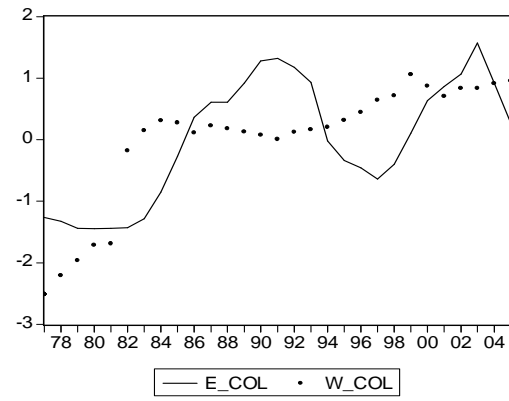
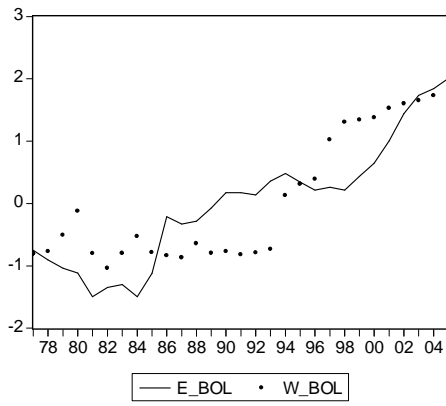
Gráficos C.1 – Salários e produtividade do trabalho, América Latina

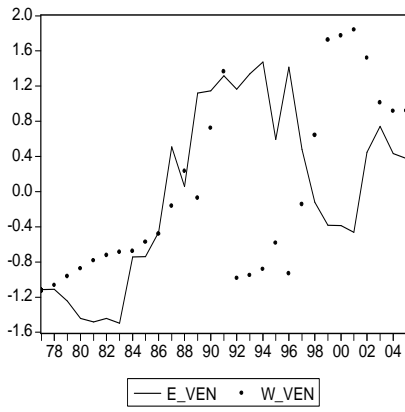
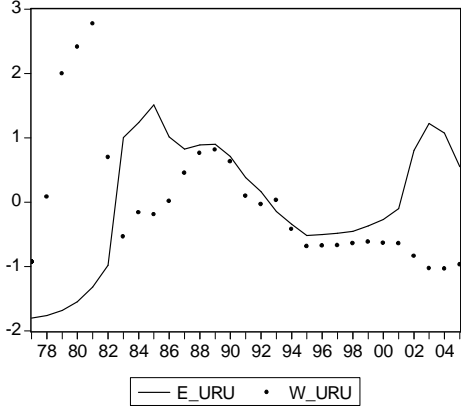
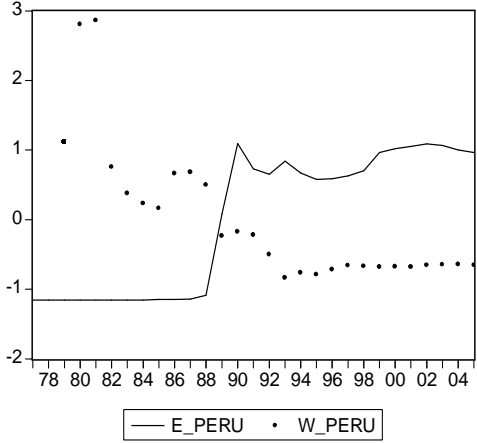
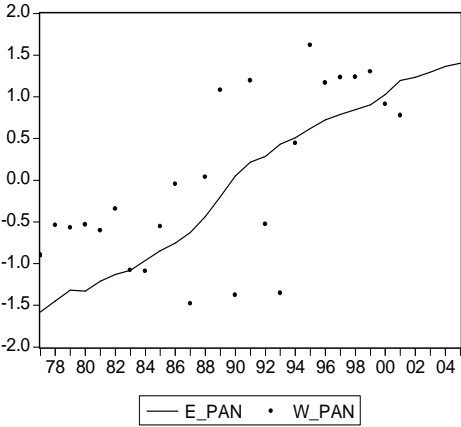
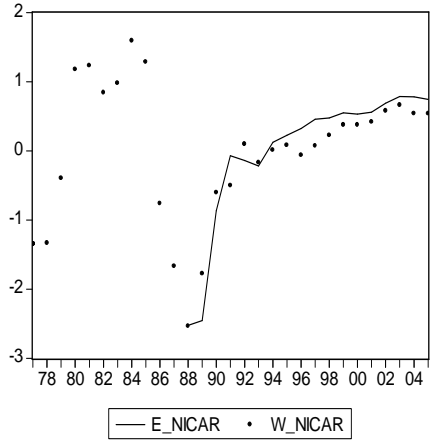
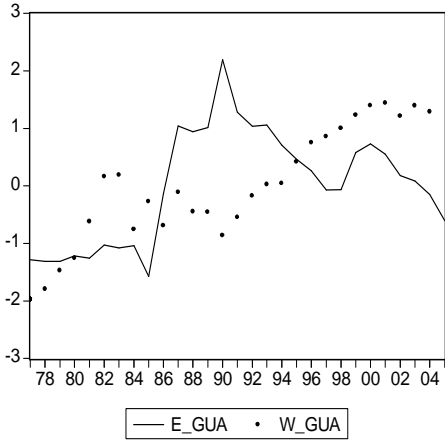






Gráficos C.2 – Salários e taxa de câmbio, América Latina





Gráficos C.3 – Salários e taxa de desemprego, América Latina

