
Criação de Empregos Produtivos no Brasil: Processo de Ajuste Recente e Perspectivas para o Futuro¹

Edward Amadeo
José Márcio Camargo

DO DEPARTAMENTO DE ECONOMIA DA PUC/RJ

RESUMO

Este trabalho tem dois objetivos: o primeiro é analisar as conseqüências sobre o mercado de trabalho dos processos de ajuste da economia a choques exógenos nos últimos 20 anos, ressaltando a relação entre restrição externa, conflito distributivo, ativismo sindical e capacidade de investimento do Estado, bem como o papel das exportações na geração de empregos produtivos; o segundo é discutir a relação entre flexibilidade do mercado de trabalho e produtividade, apontando para os efeitos sobre o processo de criação de empregos na economia como um todo.

INTRODUÇÃO

O desempenho da economia brasileira, a partir da segunda metade dos anos 70, em relação às três décadas anteriores, apresenta, um contraste pronunciado, que se manifesta, de forma nítida, em três aspectos distintos:

a) primeiro, o país tem-se debatido com uma sucessão de períodos de crescimento e recessão, ao contrário do crescimento quase ininterrupto do período anterior;

b) segundo, ainda se convive com elevadas e crescentes taxas de inflação, problema que se agravou a partir do início da década de 80 e se transformou em um dos principais entraves ao crescimento; e

¹ Os autores agradecem os comentários e a inestimável colaboração de Marcello Estevão. Os erros e omissões são de nossa inteira responsabilidade.

c) terceiro, reduziu-se a capacidade de poupança e investimento do Estado brasileiro, com seus efeitos sobre o investimento privado e o nível de emprego.

Muitos analistas têm apontado os elevados compromissos com a dívida externa e a necessidade de transferência de recursos para o exterior daí decorrente como os principais responsáveis por este desempenho. Neste contexto, a crise da economia brasileira tem sido analisada de forma similar à de outras economias endividadas da América Latina.

Entretanto, dois aspectos devem ser destacados nesta comparação: em primeiro lugar, e ao contrário de outros países da região, parte significativa dos empréstimos obtidos pelo Brasil, ao longo dos anos 70, teve como destino o investimento em capital fixo e o aumento de sua capacidade produtiva, principalmente nos setores produtores de bens de capital e insumos industriais; e, em segundo, deve-se notar que pelo menos a partir de 1984 a economia brasileira tem conseguido gerar superávits em sua balança comercial até mesmo superiores ao volume de recursos necessários para satisfazer seus compromissos com o exterior.

Neste trabalho, argumentamos que a necessidade de transferir recursos para o exterior é apenas parte do problema com o qual se depara a economia brasileira no momento. Na verdade, mostraremos que um dos efeitos positivos deste fato é o aumento do nível de exportações e a criação de um grande volume de empregos produtivos nos setores modernos da economia. Dois outros problemas deverão ser resolvidos para que a economia possa retomar sua trajetória de crescimento: a) a transferência interna de recursos entre os setores público e privado; e b) os elevados níveis de conflito distributivo, exacerbado pela extrema concentração de rendas hoje vigente. A resolução do primeiro problema coloca em pauta a retomada da capacidade de investimento por parte do Estado, enquanto a solução do seguinte implicaria a redução da taxa de inflação e do grau de incerteza reinantes na sociedade, com a conseqüente elevação das taxas privadas de investimento.

Apesar de terem sido, pelo menos em parte, causados pela dívida externa, estes são problemas eminentemente domésticos que exigirão algum tipo de "acordo", formal ou forçado, de distribuição das perdas (e dos eventuais ganhos) para sua resolução. Em outras palavras, a redução das transferências de recursos para o exterior, ainda que possa ajudar a solucioná-los, não será em si suficiente para que o país retome sua trajetória de crescimento e de criação de empregos produtivos.

Na seção seguinte, apresentaremos a evolução da economia brasileira a partir de 1975, tentando articular a relação entre restrição externa, conflito distributivo e capacidade da economia em gerar empregos. Na Seção II, estudaremos a crise financeira do Estado brasileiro e seus efeitos sobre o processo de investimentos. Na penúltima seção, analisaremos o impacto do esforço exportador feito nos últimos 20 anos sobre o nível de emprego industrial, bem como os obstáculos a este esforço advindos da existência de conflito distributivo na economia. Finalmente, faremos uma análise, na Seção IV, das mudanças ocorridas na relação entre capital e trabalho e seus efeitos sobre o conflito distributivo, o processo de criação de empregos produtivos e a flexibilidade do mercado de trabalho.

I

RESTRIÇÃO EXTERNA, CONFLITO DISTRIBUTIVO E CRIAÇÃO DE EMPREGOS

Entre 1966 e 1973 o país viveu um período de rápido crescimento econômico e ausência de restrição externa, o que foi proporcionado pela combinação de um excelente desempenho das exportações (aumento de 26% ao ano, em média, até 1974) — principalmente de produtos industrializados — com um aumento do volume de importações e do grau de endividamento externo. ¹²

Para analisarmos este período devemos nos ocupar tanto dos fatores internos como externos à economia: de um lado, o bom desempenho dos países da OCDE, com crescimento de 6% ao ano entre 1971 e 1973, gerou um significativo crescimento das exportações mundiais (19,6% a. a.) e uma melhora dos termos de troca; e, de outro, no que concerne aos fatores internos, podemos destacar tanto a política ativa de incentivos às exportações de produtos manufaturados como a relativa estabilidade da relação salário/câmbio dividida pela produtividade média do trabalho, ¹³ observada principalmente no período que vai de 1964 a 1969. Este último fator resultou não só da efetividade da política de reajustes salariais, mas também dos baixos níveis de conflito distributivo que pode ser diretamente associado ao regime político autoritário implantado no país a partir de março de 1964. A forte repressão ao movimento sindical, que persistiu pelo menos até 1975, fez com que fosse sufocado qualquer tipo de demanda salarial, impedindo a transformação de um conflito potencial numa situação *de facto*.

A partir de 1974/75, algumas mudanças, tanto nos aspectos externos quanto internos, geraram restrições extremamente importantes para a continuação da estratégia econômica adotada até 1973.

1.1 - Restrição Externa e Limites à Criação de Empregos

Externamente, o primeiro choque do petróleo teve o efeito de inverter a tendência à melhora nas relações de troca, aumentando acentuadamente o valor das importações. Entre 1973 e 1974, as despesas com as importações de combustíveis e lubrificantes passaram de US\$ 769 milhões para US\$ 2,962 milhões. Em relação ao total das importações, estas despesas passaram de 12,43% para 23,43% do total. Da mesma forma, às matérias-primas

¹² Ver as Tabelas 1, 2, 3 e 5 do Apêndice Estatístico.

¹³ A Tabela 4 do Apêndice Estatístico ilustra bem este fato. Deve-se notar que optamos por um índice que refletisse melhor o grau de competitividade da economia ao dividirmos a razão salário/câmbio pela produtividade média do trabalho (PMe), pois desta forma estamos levando em consideração o quanto cada trabalhador é capaz de produzir em média. De agora em diante nos referiremos também a este índice como sendo o "custo real do trabalho medido em dólares".

aumentaram sua participação no total de importações, porém menos acentuadamente (de 41,34% para 44,21% do total). Os bens de capital e os de consumo tiveram suas participações reduzidas entre estes dois anos. Como resultado, a balança comercial apresentou um déficit recorde em 1974 de 4.673,3 milhões de dólares, que correspondia a mais da metade do valor das exportações daquele ano. Este déficit foi financiado pela entrada de capitais autônomos, no montante de US\$ 6,254 milhões.⁴

Diante deste choque de oferta, uma alternativa factível seria a adoção de um conjunto de medidas de ajuste de curto prazo capaz de reverter o desequilíbrio gerado no balanço de pagamentos e de evitar o endividamento excessivo. Esta política implicaria necessariamente reduções do nível de absorção, e da relação salário/câmbio descontada pela produtividade média do trabalho, ou uma mudança na distribuição funcional da renda entre salários e lucros. Além disso, seria necessário criar um sistema de incentivos às exportações e desincentivos às importações, a fim de gerar condições para que um novo equilíbrio das contas externas fosse alcançado. Em termos concretos, este conjunto de medidas deveria ser capaz de provocar uma redução do nível de atividade interna, o que aumentaria o desemprego e faria cair o nível de salário real até o ponto em que o custo do trabalho, medido em dólares, se tornasse compatível com a meta de superávit comercial desejada.

Finalmente, tal estratégia resultaria ainda em reduções do nível de investimentos, principalmente nos setores produtores de bens de capital e de matérias-primas, o que, em alguns casos, poderia gerar um atraso irrecuperável da indústria brasileira.

Uma outra alternativa seria um programa de investimentos que visasse ao aumento da capacidade produtiva em setores nos quais o país era dependente de importações (insumos básicos para a indústria e bens de capital, principalmente), e a eventual substituição destas importações por produção interna, quando os investimentos eventualmente maturassem. Os déficits no balanço de pagamentos gerados por este programa seriam financiados com entradas de empréstimos oriundos do mercado financeiro internacional, que vivia um período de excesso de liquidez e taxas de juros relativamente baixas devido à rolagem de *petrodólares* pelos bancos internacionais.

O segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND), implementado a partir de 1975, seguiu este último caminho. Os setores de cimento e minerais não-ferrosos em geral, siderurgia, fontes alternativas de energia (principalmente hidroelétricas e álcool), comunicações, petroquímica, papel e celulose, entre outros menos importantes, passaram a receber fortes incentivos e investimentos diretos por parte do governo.⁵ Com isto, esperava-se conseguir aprofundar o processo de industrialização do país com a criação de setores industriais de base,

4 Ver Tabela 3.

5 Ver Castro & Souza (1985) e Batista (1987).

ao mesmo tempo em que se criariam as condições para a solução dos problemas do balanço de pagamentos no futuro, através da redução do volume de importações necessário à manutenção de taxas de crescimento similares às obtidas no passado, e do aumento simultâneo das exportações.

Do ponto de vista político, esta opção deve ser entendida como resultado de dois processos diferentes, porém inter-relacionados. De um lado, a necessidade de legitimação do governo militar perante a população, após vários anos de repressão política e sindical, resultou num aumento das liberdades políticas e no processo de democratização do país. A situação de insatisfação da população com o regime autoritário tornou-se manifesta nas eleições de 1974, quando, apesar de todas as restrições impostas e do bom desempenho do país em termos econômicos, o partido de oposição (MDB) venceu em quase todos os estados da Federação. Por outro lado, havia a convicção entre os próprios militares de que a redemocratização, para ser realizada de forma ordeira e sob seu próprio controle, exigia a manutenção do crescimento econômico e do nível de emprego, bem como o aumento dos salários reais.

O próprio processo de democratização gerou mudanças importantes nas relações entre capital, trabalho e governo, tornando mais complexo o processo de ajuste econômico e aumentando sensivelmente o grau de conflito distributivo a partir de 1977/78.

Para viabilizar o projeto contido no II PND, foi necessária a manutenção de elevados gastos com importações, que entre 1974 e 1978 permaneceram próximos aos US\$ 13 bilhões anuais. Esta opção deu origem a elevados déficits na balança comercial financiados com aumentos do endividamento - o país gerou um déficit acumulado de cerca de US\$ 11 bilhões.⁶ A dívida externa líquida passou de US\$ 7.546,6 milhões em 1973 para US\$ 38.247,9 milhões em 1978, enquanto a relação dívida líquida/exportações passou de 1,22 em 1973 para 3,02 em 1978.⁷

O segundo choque do petróleo em 1979 e o aumento das taxas de juros internacionais a partir de 1980 colocaram a economia em uma situação de claro desequilíbrio externo. A reação inicial do governo, entretanto, foi a de subestimar a profundidade da crise, promovendo cortes nos subsídios às exportações e mantendo elevado o nível de liquidez real interna.

Ao final de 1979, o governo promoveu uma maxidesvalorização de 30% do cruzeiro em relação ao dólar, numa clara tentativa de reequilibrar a balança comercial. Ao mesmo tempo, prefixou a desvalorização cambial para o ano de 1980 em 45%, em um momento em que a taxa de inflação anualizada já atingia a casa dos 100%.⁸ Com isso, num primeiro momento, o custo real da mão-de-obra medido em dólares caiu. Porém, devido à redução da periodicidade entre os

6 Ver Tabela 3.

7 Ver Tabela 5.

8 Ver Camargo (1987).

reajustes de salários, que passou de anual para semestral a partir de novembro de 1979, e ao efeito da prefixação cambial, que subestimava em muito a taxa de inflação para a década de 80, esta relação começou a aumentar a partir de fins de 1980. Neste ano as exportações ainda cresceram 32%, enquanto as importações aumentaram 27%, o que manteve o déficit na balança comercial em US\$ 2.800 milhões.

A insustentabilidade desta situação provocou a adoção de políticas radicalmente recessivas a partir de 1981. A lógica do novo processo de ajuste se baseava em metas extremamente restritivas para o crescimento da base monetária (com taxas de juros reais internas elevadas), na aceleração das mini-desvalorizações cambiais e na reintrodução dos subsídios às exportações, além de novas restrições às importações.⁹ O efeito imediato destas políticas foi a queda de 3,1% no PIB, uma melhora substancial no saldo da balança comercial e do saldo em conta corrente, se não forem levados em consideração os dispêndios com juros da dívida externa.

Entretanto, a taxa de câmbio real se valorizou e o custo real da mão-de-obra, em dólares, cresceu 22%. Estes movimentos fizeram com que a taxa de crescimento das exportações caísse de 32% em 1980 para 15% em 1981. A redução de 4% nas importações em 1981 pode ser explicada pelo efeito-renda negativo fruto da forte queda do PIB brasileiro. Em 1982, apesar das importações terem caído 12%, as exportações também tiveram uma redução de 13% - uma consequência da queda do PIB dos Estados Unidos em 2,7% e do aumento da relação salário/câmbio no Brasil - o que acabou gerando um superávit na balança comercial de apenas US\$ 778 milhões e um déficit no balanço de pagamentos de US\$ 9.500 milhões.

A moratória mexicana em setembro de 1982, com a consequente retração do mercado internacional de créditos, convalidou o desequilíbrio preexistente. A interrupção da entrada de capitais que se seguiu a esta moratória obrigou o país a adotar uma política mais rígida de ajuste externo, monitorada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI).

Ao mesmo tempo em que as políticas monetária e fiscal se tornavam mais restritivas, o governo promoveu uma nova maxi-desvalorização de 30% do cruzeiro frente ao dólar. A queda do nível de emprego que se seguiu reduziu o poder de mobilização sindical e gerou uma forte redução da relação salário/câmbio, descontada pela produtividade do trabalho. Porém, dados os elevados graus de indexação da economia, esta redução foi obtida através de um aumento da taxa de inflação de 100% para 200% ao ano e de forte queda no nível de emprego e aumento da taxa de desemprego na economia.

O aumento das exportações, combinado à queda das importações (21%) decorrente da redução do PIB em 2,7%, resultou em grande melhora na balança

9 Ver Dib (1985).

comercial que apresentou um superávit em 1983 de US\$ 6.500 milhões. O saldo negativo do balanço de pagamentos se reduziu a US\$ 5.970 milhões.

A recuperação da economia norte-americana em 1984, somada à redução do custo do trabalho medido em dólares, teve um efeito altamente positivo sobre as exportações do país, que ascenderam 23% neste ano. O PIB brasileiro cresceu 5,7% e, apesar disso, as importações caíram 9,8%. Em 1984 o superávit na balança comercial atingiu a cifra de US\$ 13 bilhões.

Sem dúvida, parte deste superávit deveu-se à maturação de uma grande parte dos projetos de investimento iniciados no final dos anos 70 nos setores produtores de insumos industriais e de bens de capital. Castro e Souza (1985) estimam que o país tenha economizado US\$ 7,4 e 2,2 bilhões, respectivamente, com a substituição de importações de bens intermediários e de bens de capital em 1984. Em outras palavras, a estratégia de aprofundamento do processo de substituição de importações começava a dar frutos através da redução do coeficiente importações/PIB. Em 1974, após o primeiro choque do petróleo, este coeficiente havia atingido 11,96. Em 1982 reduziu-se a 7,14.¹⁰

A queda sistemática no coeficiente importações/PIB se torna ainda mais forte a partir deste último ano, tendo atingido o valor 4,63 em 1987. É importante notar que, apesar do crescimento de 8,4% do PIB, em 1985, as importações se reduziram em 5,5% devido, principalmente, à constância nos gastos com matérias-primas e à redução dos gastos com lubrificantes e combustíveis (parte em detrimento da queda dos preços internacionais do petróleo), sugerindo que a economia começava a gerar saldos estruturalmente superiores aos da década de 70.

Conforme notaremos a seguir, a contrapartida desta redução do coeficiente de importações foi um aumento da taxa de endividamento do Estado, tanto externa quanto internamente, o que reduziu sua capacidade de investimento e gerou uma crise financeira que se tornou um dos principais entraves à geração de empregos produtivos no país na década de 80.

Outra observação importante se refere à dificuldade do país, ao longo do período 1974/82, em aumentar o coeficiente exportações/PIB, o que esteve diretamente relacionado à incapacidade de reduzir a relação salário/câmbio e/ou gerenciar uma mudança na distribuição funcional da renda entre salários e lucros e, ao mesmo tempo, incentivar as exportações. Somente a partir de 1983, com a forte recessão econômica e rápida aceleração inflacionária, esta relação mostra claros sinais de queda, voltando a reverter esta tendência a partir de fins de 1984, com a retomada do crescimento econômico.¹¹ Estes dois aspectos serão discutidos nas próximas seções deste trabalho.

10 Ver Tabela 6.

11 Ver Tabela 6.

II

POUPANÇA E INVESTIMENTO: A CRISE FINANCEIRA DO ESTADO

A criação de empregos produtivos está diretamente associada ao processo de investimento. A economia brasileira se caracterizou ao longo da década de 70 por uma elevada taxa de investimento, em parte devido ao dinamismo do setor privado, mas também aos elevados níveis de inversão do Estado. A taxa de investimento no país atingiu seu ponto mais elevado (25,2% do PIB) em 1975, declinando a partir deste ano. Em 1987, esta taxa era de apenas 17,1% do PIB.¹² Vários fatores devem ser considerados para explicar este fenômeno.

Em primeiro lugar, o acirramento do conflito distributivo e, conseqüentemente, a elevação da taxa de inflação e do grau de incerteza dos agentes econômicos - movimentos que serão discutidos na próxima seção - tiveram um papel importante na redução dos investimentos privados. Por outro lado, uma parte significativa dos investimentos no Brasil, ao longo da década de 70, foi financiada através de entrada de capital externo, um processo que se inverteu com a moratória mexicana de 1982. Finalmente, a redução da capacidade de poupança do Estado, combinada com o aumento do endividamento e a estreita vinculação entre dívida externa e interna, inviabilizou os investimentos públicos.

Ao longo da década de 70, o governo foi responsável por uma parte substancial dos investimentos feitos na economia brasileira. Os gastos do governo com capital representavam 8,64% do PIB, porcentagem que tende a crescer a partir de 1975 com a implementação do II PND. Em 1979, a taxa de investimento do Estado correspondia a 16,67% do PIB. Uma parte substancial destes investimentos foi realizada através das empresas estatais, que compõem o setor público produtivo no país.

Ao mesmo tempo em que os investimentos do Estado cresciam, ocorria uma redução em sua capacidade de poupança. De 9,20% do PIB em 1973, seu ponto mais elevado, a taxa de poupança do governo se reduziu, sistematicamente, até atingir 1,07% do PIB em 1980. Esta redução está diretamente associada à queda da renda disponível do governo como proporção do PIB. De 17,50% do PIB em 1973 cai a 12,10% em 1980. A redução da carga tributária bruta (de cerca de 26% do PIB, em meados da década, para 24% do PIB em 1980) e o aumento dos subsídios e transferências ao setor privado, cuja porcentagem em relação ao PIB cresceu por volta de 25% no período, foram os dois principais fatores que geraram esta queda.¹³

Este processo de intensificação iniciou-se em 1980. A carga tributária bruta caiu a partir de 1981, chegando a apenas 21,72% do PIB em 1984, ao mesmo tempo em

12 Ver Tabela 9.

13 Ver Werneck (1987).

que as transferências atingiram 13,98% do PIB neste mesmo ano. Este aumento das transferências como proporção do PIB está diretamente associado ao crescimento dos encargos com juros da dívida pública (1,89% do PIB em 1980 contra 6,25% em 1984). Conseqüentemente, a renda disponível do governo se reduziu a 5,43% do PIB em 1984.

Esta evolução das receitas líquidas do governo aponta para o esgotamento da capacidade de poupança deste setor na primeira metade dos anos 80. A poupança do governo como porcentagem do PIB passou a ser negativa a partir de 1983.

A manutenção da taxa de investimento do Estado, combinada com a redução de sua capacidade de poupança, gerou uma forte tendência ao endividamento do setor público brasileiro no decorrer dos anos 70. No final desta década, as necessidades de financiamento do setor público brasileiro através de empréstimos já atingia 13% do PIB. Este comportamento está na raiz do aumento dos dispêndios com juros da dívida pública no início da década de 80. Ao mesmo tempo, a capacidade de investimento do Estado caiu sistematicamente. Em 1984, os investimentos do setor público em capital fixo eram 75% do nível de 1980.

Resulta deste processo o aumento do grau de endividamento do Estado brasileiro durante a primeira metade da década de 80. O estoque da dívida pública passou de 25,26% do PIB em 1981 para 50,17% em 1985, sendo 20,07% do PIB correspondente à dívida interna e 30,01% à dívida externa.

Um aspecto importante a ser considerado é a relação entre dívida pública interna e externa.¹⁴ Como a maior parte do superávit comercial externo do país é obtido pelo setor privado, enquanto a dívida pública externa corresponde a aproximadamente 80% do total da dívida externa, a cada dólar gerado de superávit comercial corresponde uma transferência de recursos internos entre o setor público e o privado. Esta transferência deve ser realizada ou através de aumento da oferta monetária ou de aumento do endividamento interno. Neste contexto, o pagamento do serviço da dívida externa do setor público acaba gerando um aumento da dívida pública interna.

Há também um conflito latente entre as políticas de incremento das exportações, baseadas em desvalorizações cambiais, tendo em vista a geração de recursos para o pagamento da dívida externa em dólares e o déficit fiscal, à medida que aumentam as transferências ao setor privado no que se refere à moeda nacional.

Esta imbricada relação entre o serviço da dívida externa e a transferência interna de recursos do setor público para o setor privado impõe severas restrições sobre a capacidade de poupança do governo e, com isso, reduz a sua capacidade de investir, de prover bens públicos e de liderar o crescimento da economia. Ou seja, a redução da poupança governamental diminui o nível de investimentos do setor

14 Ver Bontempo (1988).

público, que por sua vez afeta de forma negativa as inversões do privado, dado o grau de complementaridade entre os dois. Por outro lado, o próprio crescimento da dívida interna provoca uma elevação da taxa de juros devido ao incremento da necessidade em se buscarem recursos via operações de mercado aberto para financiá-la, o que por sua vez tende a afetar negativamente o nível de investimentos privados. Um sinal claro do papel de liderança do setor público reflete-se na íntima associação entre a baixa taxa de investimento observada em 1984 (16%), se comparada à média da década de 70 (25%) e à queda de 25% da formação bruta de capital fixo do governo entre 1980 e 1984 - neste mesmo período, o nível de investimento das empresas do setor público produtivo que lideraram o processo de acumulação de capital da década de 70 caiu em 33%.

O quadro apresentado nos parágrafos anteriores sugere que os caminhos para a solução do problema do endividamento do governo e a retomada de sua capacidade de investimento estão associados não só à redução das transferências de recursos para o exterior, mas, também, a algum esquema para resolver o problema da transferência interna de recursos entre os setores público e privado dentro do país. Este último aspecto chama a atenção para o conflito distributivo entre ambos os setores, um componente importante do problema da retomada do investimento público e da geração de empregos produtivos.

III

EXPORTAÇÕES DE MANUFATURADOS, CONFLITO DISTRIBUTIVO E GERAÇÃO DE EMPREGOS

O segundo aspecto da crise atual, para o qual chamamos atenção na seção II, é a dificuldade encontrada pelo governo em aumentar o coeficiente exportações/PIB ao longo do período analisado. Este coeficiente permaneceu basicamente constante durante a década de 70, cresceu durante o período recessivo 1983/85, voltando a cair a partir de 1986 com a retomada do crescimento econômico. Dois pontos devem ser analisados neste contexto: a capacidade de geração de empregos produtivos através do aumento das exportações e a resistência da relação salário/câmbio na economia brasileira, um resultado das profundas transformações ocorridas na relação entre capital e trabalho a partir de 1977/78.

III.1 - Exportações de Manufaturados e Criação de Empregos Produtivos

Apesar da manutenção do coeficiente exportações/PIB, deve-se atentar para o forte crescimento das exportações de industrializados e a mudança da pauta de exportações do país nos últimos 20 anos. Esta diversificação é resultado das pressões sobre o balanço de pagamentos decorrentes da necessidade de geração de superávits comerciais para convalidar o processo de endividamento e romper os limites impostos pela restrição externa. Enquanto em 1967 as vendas de produtos industriais representavam apenas 20,5% do valor das exportações brasileiras, em

1987 esta porcentagem havia atingido 68,73%, sendo 56,62% de manufaturados. Deve-se, porém, tentar avaliar o impacto deste crescimento sobre o nível de emprego industrial na economia.

Para responder a esta pergunta, Camargo e Landau (1985) estimaram a elasticidade emprego-produto para cada setor da indústria e setor agrícola. Em segundo lugar avaliaram, com o auxílio da matriz de insumo-produto da FIBGE de 1975, o efeito de um aumento simultâneo de 10% nas exportações de todos os setores da economia sobre o total de produção. Multiplicando estes dois conjuntos de elasticidades, obteve-se uma estimativa da elasticidade emprego-exportações. Estes resultados estão apresentados nos Quadros 1 e 2 a seguir, para cada setor e conjunto da economia separadamente. Um aumento de 10% na exportação de todos os setores levaria a um aumento no emprego de 0,5% na agricultura, 0,86% na extrativa mineral e 1,07% na indústria de transformação. Para a economia como um todo, isto significaria uma elasticidade emprego-exportações de 0,08, enquanto para o setor industrial esta elasticidade seria 0,10.

Quadro 1

Elasticidades Emprego-Produto, segundo Ramos de Atividades

	E/E YY
1 Agricultura e Pecuária	0,29
2. Extrativa Mineral	0,20
3. Indústria de Transformação	0,54
3.1 Minerais Não-Metálicos	0,32
3.2 Metalurgia	0,57
3.3 Mecânica	0,69
3.4 Material Elétrico	0,44
3.5 Material de Transporte	0,22
3.6 Madeira, Mobiliário, Couros, Editorial e Diversos	0,68
3.7 Papel e Papelão	0,28
3.8 Borracha	0,30
3.9 Química e Matérias Plásticas (excepto Petróleo)	0,40
3.10 Refino de Petróleo	0,54*
3.11 Farmacêutica e Perfumaria	0,15
3.12 Têxtil	0,30
3.13 Vestuário e Calçados	0,56
3.14 Alimentos	0,84
3.15 Bebidas e Fumo	0,45

(Quadro 1 - cont...)

4. Energia Elétrica e Serviços Industriais de Utilidade Pública	—	0,54*
5. Construção		0,96
6. Comércio	—	0,83
7. Transporte e Comunicações		0,32
8. Financeiro		0,62
9. Outros Serviços		0,81
Total		0,61

Fonte: Camargo e Landau (1985)

* Média da indústria, dada a não disponibilidade de dados de emprego e/ou produto para estes setores.

Quadro 2

Aumento Percentual do Valor da Produção e do Emprego em cada Setor, Resultante do Aumento de 10% das Exportações de todos Setores Simultaneamente

Setor	Variação do valor da produção	Variação do emprego
1. Agricultura	1,72	0,50
2. Extrativa Mineral	4,28	0,86
3. Indústria de Transformação	1,98	1,07
3.1 Minerais Não-Metálicos	0,92	0,29
3.2 Metalurgia	2,91	1,66
3.3 Mecânica	1,75	1,21
3.4 Mat.elétrico e Comunicações	1,60	0,70
3.5 Materiais de Transportes	2,33	0,51
3.6 Mad. Mob., Couros, Edit., Div.	1,19	0,80
3.7 Papel e Papelão	4,64	1,30
3.8 Borracha	2,04	0,61
3.9 Química e Plásticos*	3,08	1,23
3.10 Refino de Petróleo	2,11	1,10
3.11 Perfumaria e Farmacêutica	0,31	0,05
3.12 Têxtil	2,21	0,66
3.13 Vestuário	1,05	0,59

(Quadro 2 - cont...)

3.14 Alimentos	1,63	1,37
3.15 Bebidas e Fumo	1,19	0,54
Demais Setores**	0,74	0,56
Total da Indústria	2,05	1,09

Fonte: Bonelli e Silva (1984)

* Exclusivo refino de petróleo

** Setor terciário, construção civil, energia elétrica e serviços industriais de utilidade pública.

Com base neste exercício, pode-se estimar o efeito sobre o volume de emprego do aumento das exportações brasileiras no período 1971/80 (período de crescimento contínuo do nível de produto) e 1980/85 (período instável que inclui recessão e recuperação do nível de atividade). No intervalo de tempo que vai de 1971 a 1980 o índice de *quantum* das exportações da FGV aumentou em 154%, o que corresponde a uma taxa de geração de emprego no setor industrial de 16% nestes dez anos. Considerando que o total de pessoal diretamente ligado à produção aumentou em 43% neste mesmo intervalo de tempo (dados IBGE) podemos dizer que 37% do aumento no nível de emprego na indústria de transformação deveu-se ao aumento das exportações. Fazendo as mesmas contas para o período 1980/85 temos que as exportações foram um fator importante no sentido de amenizar os efeitos da redução da demanda interna, observada entre os anos 1981/83, sobre o nível de emprego na indústria. Nestes seis anos, em decorrência do crescimento de 63,3% no *quantum* exportado, gerar-se-ia um aumento de 6,3% no total de pessoas empregadas na indústria de transformação. Como neste período o nível de emprego efetivo na indústria decaiu em 18,8%, conclui-se que o crescimento das exportações agiu como um importante efeito amortecedor da queda do nível de emprego industrial, evitando que esta diminuição fosse amplificada em 30%.

Deve-se notar que este raciocínio subestima o efeito das exportações sobre o nível de emprego uma vez que não leva em consideração os outros setores da economia. Além do mais, ele sugere que o aumento das exportações pode ser um importante fator de geração de empregos produtivos na economia brasileira. Entretanto, um dos limites a este processo é a rigidez da relação salário/câmbio ou, visto por outro prisma, a dificuldade em se mudar a distribuição funcional da renda entre salários e lucros, sem aumentar a taxa de inflação e reduzir as exportações. Isto nos remete ao problema do conflito distributivo e seus efeitos sobre a criação de empregos produtivos.

III.2 - Conflito Distributivo e Criação de Empregos

A mudança ocorrida na relação entre capital, trabalho e governo a partir de 1977/78 é de fundamental importância para se entender o aumento do conflito distributivo e a incapacidade de reduzir a relação salário/câmbio descontada dos aumentos da produtividade do trabalho, sem gerar acelerações inflacionárias persistentes.

O marco inicial destas mudanças deve ser localizado na criação da Central Única dos Trabalhadores (CUT) e do Partido dos Trabalhadores (PT). A característica mais importante que torna o desenvolvimento destas instituições único na história das relações de trabalho no Brasil é sua total desvinculação com o Poder Executivo, e a estreita ligação entre Central Sindical e Poder Legislativo através de um partido político com atuação parlamentar.

Entre 1946 e 1964, as centrais sindicais no Brasil, quando existiram, tinham grande parte de sua influência derivada de sua vinculação ao Poder Executivo. Esta era uma característica importante da estrutura sindical criada pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). A estruturação dos sindicatos em bases ocupacionais e municipais, combinada com a inexistência de uma central sindical a nível nacional desvinculada do Executivo, criou uma prática atomizada de negociações coletivas. Ao mesmo tempo, o corporativismo estatal presente na CLT, que se manifestava, entre outras coisas, pela obrigatoriedade da contribuição sindical e pela compulsoriedade dos contratos coletivos, independente de filiação aos sindicatos, fazia com que os ganhos nas negociações obtidos pelas categorias mais fortes fossem socializados para as categorias mais fracas através de decisões emanadas da Justiça do Trabalho e não através do fortalecimento dos sindicatos.¹⁵

O golpe militar de 1964 quebrou a estrutura sindical através da perseguição de suas lideranças, repressão aos movimentos grevistas, fechamento e intervenção em sindicatos mais ativos, mantendo, entretanto, intacta a estrutura institucional da CLT.

O reaparecimento do ativismo sindical no país, a partir de 1977, tem características distintas das que haviam vigorado nos períodos anteriores. A criação e o rápido crescimento da CUT (e posteriormente da CGT), uma entidade criada em decorrência da mobilização de base dos trabalhadores industriais, e do PT, com a função de representar a nível parlamentar os interesses dos trabalhadores e, principalmente da CUT, geraram um fato novo neste processo. Pela primeira vez no Brasil uma central sindical conseguiu se implantar a partir da base, vinculada a um partido político com posições ideológicas claras e cujo objetivo era atuar diretamente no nível parlamentar, desvinculada do Poder Executivo.

O crescimento destas duas instituições, durante os últimos dez anos, fez com que as discussões em torno dos direitos e deveres trabalhistas se tomassem um dos principais componentes do debate político no país. A centralização da estrutura sindical com o aparecimento de duas ou três centrais em nível nacional e a ligação entre estas e os partidos políticos representados no Parlamento são uma das principais características das estruturas sindicais européias (França, Itália, Espanha, os países nórdicos, etc.). Em geral, este tipo de estrutura tem como conseqüências o aumento do nível de ativismo sindical, pelo menos em períodos de crescimento e elevado nível de emprego, e uma forte tendência a transformar

15 Ver Souza & Lamounier (1981).

em legislação ganhos de negociação obtidos pelos sindicatos mais fortes e organizados, politizando a discussão dos direitos, garantias e deveres trabalhistas. Um dos resultados a ser destacado nestes países e que já se manifestou na formulação da nova Constituição brasileira é a redução da flexibilidade do mercado de trabalho, principalmente no que se refere ao processo de demissões de trabalhadores - um aspecto que será tratado na próxima seção.

Esta evolução teve como uma de suas principais conseqüências o aumento do ativismo sindical a partir de 1977, concomitantemente com o processo de redemocratização do país. Neste contexto, o aparato institucional da CLT se tornou totalmente inadequado para gerenciar as relações entre capital e trabalho, pois estava inteiramente voltado para executar esta tarefa em um regime autoritário. A ilegitimidade decorrente desta dessincronização acabou por gerar uma grande dificuldade em promover as mudanças na distribuição da renda entre lucros e salários, condição fundamental para a obtenção do equilíbrio externo da economia.

Incapazes de gerenciar uma reformulação neste aparato, o governo respondeu ao aumento do ativismo sindical através do aumento do grau de indexação da economia como forma de evitar o crescimento do poder de mobilização dos sindicatos.¹⁶ O resultado foi que a cada tentativa de reduzir a relação salário/câmbio seguia-se um aumento da taxa de inflação, queda dos salários reais, maior insatisfação dos trabalhadores com seus salários e, conseqüentemente, maior capacidade de mobilização dos sindicatos. A resposta era maior indexação e aumento na relação salário/câmbio. Implicitamente, os trabalhadores demandavam uma redistribuição do produto interno entre salários e lucros e uma redivisão dos custos do ajuste externo.

Diante da total incapacidade de fechar o balanço de pagamentos em 1982, o governo se viu obrigado a adotar uma política recessiva, com aumento da taxa de desemprego aberta, redução do poder de mobilização dos sindicatos e queda acentuada dos salários reais. É interessante notar que, do ponto de vista político, este processo acabou por retirar dos militares o controle da transição democrática.

A retomada do crescimento econômico a partir de 1984 e a mudança de um governo militar para um governo civil recolocaram o problema do conflito distributivo em um estágio ainda mais agudo do que aquele no qual se encontrava em 1981. O retorno do ciclo envolvendo conflito distributivo, ativismo sindical, indexação e inflação, além de reduzir a relação salário/câmbio após 1985, desembocou em uma taxa de inflação de 1.000% ao ano em 1988. Sem dúvida, um dos principais fatores de inibição do processo de investimentos e de criação de empregos na economia brasileira no presente. Sem resolver este círculo vicioso, dificilmente o país conseguirá retomar a trajetória de crescimento pré-1975.

16 Em Amadeo e Camargo (1988), (1989a, b) é desenvolvido um modelo que relaciona indexação, ativismo sindical, taxa de inflação e distribuição de renda.

IV

FLEXIBILIDADE NO MERCADO DE TRABALHO, PRODUTIVIDADE E GERAÇÃO DE EMPREGOS PRODUTIVOS: PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

Nas seções anteriores foram apresentados alguns dos principais aspectos que limitam a capacidade de criação de empregos produtivos na economia brasileira. Neste contexto, dois pontos foram destacados.

Em primeiro lugar, o elevado grau de endividamento do Estado - um resultado da queda das receitas disponíveis do governo como proporção do PIB, a partir de 1975, e do aumento do seu investimento no final dos anos 70. Além disso, a íntima associação entre dívida pública externa e interna, decorrente da desproporção entre o montante da dívida pública externa e sua capacidade de gerar superávits externos, agravou o problema do endividamento do Estado.

Em segundo, a evolução da relação entre capital e trabalho no país a partir de 1977/78 que veio desembocar na centralização do movimento sindical e no aumento de seu ativismo. Esta evolução gerou dois fenômenos paralelos e de grande importância para a geração de empregos produtivos no país. De um lado, o *enrijecimento* da relação salário/câmbio, descontada pelo aumento da produtividade do trabalho, devido ao aumento do conflito distributivo, impossibilitou o aumento do coeficiente de exportações. Ao mesmo tempo, a tentativa de mudar a distribuição da renda entre lucros e salários e a conseqüente redivisão dos custos do ajuste externo entre estes dois grupos sociais causaram forte aceleração inflacionária e redução dos níveis de investimento privado na economia, bem como da capacidade de criação de empregos produtivos.

Por outro lado, o processo de centralização da atividade sindical e de politização das discussões dos direitos, garantias e deveres trabalhistas fez com que os representantes dos trabalhadores, no Congresso Constituinte durante 1987/88, conseguissem aprovar leis com o objetivo de aumentar o custo das firmas ao demitir e de reduzir a flexibilidade do mercado de trabalho. Nesta Seção, faremos algumas considerações de caráter exploratório sobre as perspectivas para o futuro no que se refere a este aspecto das relações de trabalho no país e à evolução dos níveis de produtividade e emprego.

O tema do enrijecimento do mercado de trabalho foi, sem dúvida, um dos mais polêmicos entre os discutidos durante a elaboração da nova Constituição. A proposta de garantia de emprego ou de proibição de demissões imotivadas, que após grande discussão se transformou em cláusulas constitucionais, gerou uma enervada oposição por parte das lideranças empresariais, que argumentavam com uma possível redução na produtividade do trabalho devido à maior leniência por parte dos trabalhadores, graves efeitos sobre o processo de geração de empregos, o nível das exportações e da produção em geral.

Buscaremos argumentar aqui que há motivos relativamente fortes para nos fazer supor que tais cláusulas, ao contrário do que convencionalmente se pensa, podem beneficiar tanto os trabalhadores quanto as próprias empresas com o aumento da produtividade do trabalho e do grau de competitividade do país no mercado internacional.

A noção de que a redução da flexibilidade do mercado de trabalho gera redução da produtividade está explícita ou implicitamente fundada no pressuposto de que a ameaça de demissão é o único meio de maximizar a produtividade do trabalhador. Ou seja, o dispêndio de esforço pelo trabalhador será tanto maior quanto maior for a probabilidade de que ele possa ser dispensado. Tais argumentos têm um caráter eminentemente pragmático, associado aos interesses individuais dos empresários sem uma perspectiva abrangente que leve em conta as experiências de outras economias.

Restrições institucionais a demissões de trabalhadores em economias capitalistas não são novidade na cena internacional. Nesse sentido, os casos mais notórios são os dos países europeus, cujos mercados de trabalho são extremamente rígidos à rotatividade. Neles, desconsideradas as peculiaridades institucionais, prevalecem regras estritas que inibem a prática da demissão de trabalhadores. Os Estados Unidos são o paradigma da flexibilidade. A análise comparativa desses países no que se refere à evolução da produtividade da força de trabalho, taxa de desemprego, grau de informalidade da economia, etc., certamente pode lançar alguma luz sobre a discussão que se trava no Brasil no momento.

Observemos inicialmente o comportamento das taxas de desemprego. Em princípio, há razões para se supor que em países onde os trabalhadores tenham maior estabilidade no emprego as taxas de crescimento do nível de emprego sejam relativamente menores. Se uma empresa não pode demitir livremente, será mais exigente ao contratar. Além disso, por certo evitará admitir trabalhadores, salvo quando houver expectativas bem fundadas de crescimento da demanda. Em outras palavras, a empresa torna-se mais prudente e conservadora no processo de contratação. Essa atitude das firmas nas economias em que há maior garantia de emprego afetaria sobretudo os que estão ingressando no mercado de trabalho. Por isso, seria de se esperar que a taxa de desemprego em geral, mas sobretudo entre os jovens, fosse mais elevada nos países europeus que nos Estados Unidos.

A expectativa, entretanto, se confirma apenas parcialmente. Enquanto nos Estados Unidos as taxas médias de desemprego estiveram entre 5% e 7% da força de trabalho entre 1972 e 1986, taxas médias inferiores têm sido observadas na Noruega, Suécia, na Áustria e Finlândia, onde há garantias de emprego. Já na França, Itália e Alemanha Ocidental, as taxas de desemprego são mais elevadas que na economia americana. No caso da Espanha, o processo de flexibilização do mercado de trabalho após o fim do regime franquista foi acompanhado de grande aumento das taxas de desemprego.¹⁷

17 Ver Rowthorn & Glyn (1988) & Glyn *et alii* (1990).

O segundo aspecto a ser analisado diz respeito ao efeito que teriam restrições à demissão na produtividade do trabalho. Ao contrário do que sugere o argumento de que a estabilidade no emprego gera menor produtividade, nas economias onde há leis ou acordos que garantem maior estabilidade a produtividade não tem tido crescimento menor do que nos lugares onde estas regulamentações não estão presentes. Ao contrário, em países como a Itália, Noruega, Áustria, Suécia e França, onde prevalecem regras de estabilidade, a produtividade tem crescido desde o primeiro choque do petróleo. De fato, a taxa de crescimento da produtividade nestes países desde a Segunda Guerra Mundial e, em particular, desde 1973, é significativamente maior que a observada em países com mercados de trabalho acentuadamente flexíveis, por exemplo, os Estados Unidos.

Quando comparamos o desempenho da economia norte-americana com a de outros países, constatamos que a flexibilidade do mercado de trabalho não está necessariamente associada ao crescimento da produtividade e à competitividade. Mais que isto, estabilidade parece ser perfeitamente compatível com maior produtividade.¹⁸ Nossa hipótese é que esta convivência não é independente das relações de trabalho características destes países.

Esta suposição se baseia em uma análise extremamente simples dos mecanismos de punição e incentivos provenientes do funcionamento de uma economia capitalista. Segundo a teoria econômica convencional, o dinamismo destas economias está diretamente associado a dois mecanismos distintos que tendem a impulsionar os agentes à produção. O primeiro seria a punição dos menos eficientes e produtivos. Assim funciona a ameaça de demissão para o trabalhador: quanto menor o custo da demissão para a firma e maior o custo da situação de desemprego para o trabalhador, maior poder terá a primeira de cobrar eficiência. No caso das empresas, aquelas menos eficientes serão eventualmente eliminadas.

Porém, além da ameaça de punição dos agentes, o sistema econômico se baseia em incentivos. Ao trabalhador eficiente e produtivo o mercado premia com um salário maior que o pago ao ineficiente e improdutivo. O incentivo assume também outras formas, expressando-se em melhores condições de trabalho, estímulos à criatividade e na atribuição de maiores responsabilidades ao trabalhador, bem como em cuidados com sua saúde, família, etc.

Em geral, as relações de trabalho caracterizam-se por uma combinação de ameaças de punição e incentivos. A proporção em que esses elementos se combinam tem variado histórica e geograficamente.

Leis que criam dificuldades para a dispensa de trabalhadores tendem a restringir o uso da ameaça de punição pelas firmas. Quanto mais protegidos estão eles da possibilidade de demissão menos potentes serão as armas da firma para exigir-lhes maior eficiência. Na ausência desse forte instrumento de punição, argumenta-se que

18 Ver Glyn *et alii* (1990).

a produtividade do trabalho cairá inexoravelmente. Apesar de sua crueza, este raciocínio representa os receios dos empresários brasileiros diante da adoção de leis que restrinjam a demissão.

Historicamente, a experiência dos países desenvolvidos tem mostrado que o capitalismo, à medida que se moderniza, transita de uma fase em que predomina a ameaça de punição para outra em que prevalece o incentivo como forma de garantir a eficiência do trabalho. São várias as razões para essa transição, sendo as mais relevantes, a nosso ver:

- o aumento do *poder dos sindicatos*, que lhes permite fazer prevalecer seus interesses;
- a crescente *sofisticação tecnológica*;
- a crescente *importância dos processos de aprendizagem* por meio do trabalho; e
- o aumento dos *custos* (quer privados, quer sociais) *dos conflitos trabalhistas*. Estes custos são tão maiores quanto maior for a capacidade de organização dos sindicatos, que lhes dá maior poder de resistência durante os períodos de disputas.

Nesse sentido, a utilização permanente da ameaça de demissão é incompatível com a modernização de uma economia capitalista industrializada, sendo uma característica de economias subdesenvolvidas.

Nas economias desenvolvidas (e principalmente nas grandes empresas) este mecanismo de indução ao trabalho tem sido substituído por formas generalizadas de incentivos ao trabalho. O comportamento das grandes empresas, mesmo no Brasil, sugere que este é um aspecto fundamental das relações de trabalho. Com maior estabilidade no emprego, desenvolvem-se mecanismos que induzem o trabalhador a buscar maior produtividade. Não porque será despedido se não o fizer, mas porque fazendo-o, será promovido, terá melhores condições de trabalho, e mais controle sobre suas atividades.

Isto significa aumentar a possibilidade de ascensão profissional na empresa e desenvolver a idéia de que é por meio do aperfeiçoamento profissional que o trabalhador pode melhorar seu padrão de vida. Este processo requer uma mudança cultural nas relações de trabalho no Brasil.

Após a introdução de leis que restrinjam a demissão, interessa à empresa criar um *sistema eficiente de incentivos*. Caso contrário, ela se verá caminhando na direção da perda de competitividade e, sendo assim, a concorrência fará com que sua permanência no mercado fique ameaçada. Estas leis tornam o trabalhador, uma vez contratado, parte do *capital fixo* da empresa. Por isto, ter trabalhadores improdutivos significa para a firma elevação de custos e perda de competitividade. O argumento anterior sugere que a combinação de estabilidade no emprego com competição no mercado de bens gera um comportamento empresarial diferente.

A referência ao sistema de incentivos, neste contexto, reveste-se de importância especial. Não nos referimos apenas a incentivos pecuniários, mas,

principalmente, ante o novo caráter da relação capital/trabalho, a melhores condições de trabalho — mais segurança, melhor alimentação, mais atenção à saúde — e melhores condições de vida para a família do trabalhador.

Existem incentivos externos à firma para que os trabalhadores sejam mais eficientes e produtivos. Isto porque a probabilidade de conseguir novo emprego, uma vez demitido, reduz-se substancialmente. Com maior estabilidade, a demissão passa a se constituir em uma marca importante na vida profissional do trabalhador, pois somente faltas graves justificariam esta atitude por parte das empresas. Evitar o desemprego seria, então, uma parte integrante da estratégia do trabalhador. A elevação de seu padrão de vida estaria condicionada ao seu desempenho na empresa e ao desempenho da própria firma no mercado.

Esta combinação de incentivos tanto para as firmas quanto para os trabalhadores sugere que a adoção de regras de estabilidade no emprego poderá gerar uma forte tendência ao crescimento da produtividade e à redução dos conflitos entre capital e trabalho.

Entretanto, um aspecto importante é evitar que os trabalhadores se beneficiem do ato da demissão. Se a lei propõe pagamentos de indenizações proporcionais ao tempo de serviço, apropriadas privadamente pelo trabalhador demitido, por exemplo, cria-se um incentivo importante para que, com o passar do tempo, force sua demissão para receber a indenização. Este mecanismo se reforçará em períodos de aquecimento da economia, quando as oportunidades de emprego serão maiores - o que conduz a reduzir (e não a aumentar) a produtividade e a cooperação entre capital e trabalho. A opção seria que as indenizações fossem apropriadas não pelo trabalhador demitido, privadamente, mas pelo conjunto dos trabalhadores na economia. Por exemplo, poder-se-ia criar um seguro-desemprego gerenciado pelas próprias centrais sindicais, com os recursos advindos de um fundo criado pelas indenizações decorrentes das demissões realizadas.

Deve-se considerar que, à medida que o mercado se torna menos flexível, no que se refere à sua capacidade de ajuste via quantidades, algum mecanismo alternativo de flexibilização deve ser desenvolvido. Desse modo, a experiência do Japão e dos países neocorporativistas europeus (Suécia, Noruega, Finlândia, etc.) é de grande importância. Nestes países, paralelamente à pouca flexibilidade do emprego, criaram-se sistemas de remunerações relativamente flexíveis, ou a nível das firmas (Japão), ou a nível macroeconômico (países europeus). No primeiro caso, uma parte significativa da remuneração dos trabalhadores se origina de *bônus variáveis*, cujo valor depende dos lucros obtidos pelas empresas. No segundo, um processo de negociações entre os atores sociais e o governo através do qual se escolheu como objetivo fundamental de longo prazo a manutenção do pleno emprego, sendo os salários reais negociados em função deste objetivo, podendo cair ou aumentar, dependendo das circunstâncias.

Nestes dois casos, a combinação de estabilidade no emprego com flexibilização dos salários reais tem se mostrado um potente instrumento para a manutenção de baixas taxas de desemprego e elevadas taxas de crescimento da produtividade. Estas experiências parecem sugerir que o dinamismo e a capacidade de resposta a choques das economias capitalistas não ficam

comprometidos com a adoção de leis ou acordos que restrinjam as demissões. Pelo contrário, incentivam o aumento da produtividade e geram maior dinamismo econômico.

Por último, uma questão importante que deve ser considerada é por que uma restrição ao livre funcionamento do mercado pode gerar uma maior eficiência. A resposta a esta pergunta é extremamente difícil. Contudo, pelo menos em parte, isto pode ser explicado por um raciocínio similar ao do *dilema do prisioneiro* em teoria dos jogos. Suponhamos uma firma e um trabalhador com relação de trabalho totalmente flexível. A cada momento o trabalhador pode se demitir para trabalhar em outra empresa, ou a firma pode demiti-lo. Se o trabalhador investe em aumentar sua produtividade dentro da empresa, ele pode ter um aumento de salário, mas se é demitido, perde o investimento realizado e tem que iniciar todo o processo novamente. Por outro lado, se a empresa decide investir no trabalhador e este se demite, ela perde todo o investimento. Em outras palavras, nem o trabalhador nem a empresa têm os incentivos adequados para investir no aumento de produtividade. Com *pay-offs* adequados, esta pode ser uma posição de *equilíbrio de Nash*, da qual a economia não consegue sair apenas através do funcionamento do mercado. Neste contexto, as instituições são fundamentais para tirar a economia de um ponto como este e levá-la para uma posição mais eficiente.

As conjecturas desenvolvidas nesta seção sugerem que a redução da flexibilidade do mercado de trabalho, no que se refere às demissões de trabalhadores, pode ser um forte mecanismo institucional de aumento da produtividade do trabalho e da competitividade da economia. Sendo assim, seu efeito pode ser o de aumentar o volume de exportações e, se resolvido o problema do conflito distributivo tratado em outra seção deste artigo, aumentar o coeficiente de exportações e gerar empregos produtivos no país.

V

CONCLUSÕES

Este estudo apresenta uma análise dos limites à criação de empregos produtivos no Brasil, diante da crise externa da economia brasileira e das mudanças na relação entre capital e trabalho ocorridas a partir de 1977/78. Mostramos que, do ponto de vista interno, os principais limites à geração de empregos produtivos são o esgotamento da capacidade de investimento e poupança do Estado brasileiro e a forte tendência à centralização e ao aumento do ativismo sindical no período.

O aumento do endividamento externo do Estado, ao longo dos anos 70, e a íntima associação entre dívida pública externa e interna geraram uma situação de crise financeira do setor público brasileiro cuja solução está ligada à rediscussão da dívida externa e à redefinição das transferências entre os setores público e privado no Brasil.

A centralização e o aumento do ativismo sindical gerou uma exacerbação do conflito distributivo, explosão da taxa de inflação, aumento da incerteza e redução dos

investimentos produtivos. Também neste contexto, a resolução do conflito distributivo interno é um aspecto fundamental para a retomada do nível de investimento e para a geração de empregos produtivos no país.

Finalmente, apresentamos algumas conjecturas sobre a evolução futura da produtividade e da competitividade da economia brasileira no contexto de maior restrição às demissões de trabalhadores e menor flexibilidade do mercado de trabalho. Sugerimos que estas restrições podem ser um importante mecanismo de aumento da produtividade do trabalho e da competitividade, resultando num aumento das exportações e na criação de empregos produtivos na economia como um todo.

APÊNDICE ESTATÍSTICO

Tabela 1

Exportações Brasileiras - Por Setores - FOB US\$ Milhões

	US\$ Milhões					
	Total	Produtos Primários (1)	Industrializados			Transações Especiais
			Total (2)	Semimanuf.(3)	Manufat.(4)	
1964	1429.8	1220.5 (85.4)	204.6 (14.3)	115.0 (8.0)	89.6 (6.2)	4.7 (0.3)
1965	1595.5	1301.0 (81.5)	283.7 (17.8)	154.0 (9.6)	129.7 (8.1)	10.8 (0.7)
1966	1741.4	1444.4 (82.9)	292.8 (16.8)	140.8 (8.1)	152.0 (8.7)	4.2 (0.2)
1967	1654.0	1306.2 (78.9)	339.1 (20.5)	147.0 (9.0)	192.1 (11.6)	8.7 (0.5)
1968	1881.3	1496.4 (79.5)	375.8 (19.9)	178.0 (9.4)	197.8 (10.5)	9.1 (0.4)
1969	2311.3	1803.1 (78.0)	488.2 (21.1)	210.8 (9.1)	277.3 (12.0)	20.0 (0.9)
1970	2739.0	2056.9 (75.1)	657.4 (24.0)	249.0 (9.1)	408.3 (14.9)	24.7 (0.9)
1971	2903.6	1990.7 (68.6)	819.6 (28.2)	247.0 (8.5)	572.6 (19.7)	93.6 (3.2)
1972	3991.2	2648.6 (66.3)	1297.6 (32.5)	399.4 (10.0)	898.3 (22.5)	44.9 (1.1)
1973	6199.2	4029.8 (65.0)	2008.3 (32.4)	574.0 (9.3)	1434.2 (23.1)	161.2 (2.6)
1974	7967.7	4576.7 (57.4)	3179.7 (39.9)	916.9 (11.5)	2262.8 (28.4)	195.1 (2.4)
1975	8670.0	5027.0 (58.0)	3614.0 (41.7)	849.0 (9.8)	2585.0 (29.8)	209.0 (2.4)
1976	10128.0	6130.0 (60.5)	3617.0 (35.7)	841.0 (8.3)	2776.0 (27.4)	381.0 (3.8)
1977	12120.0	6959.0 (57.4)	4883.0 (40.2)	1044.0 (8.6)	3839.0 (31.7)	278.0 (2.2)
1978	12659.0	5978.0 (47.2)	6504.0 (51.3)	1421.0 (11.3)	5083.0 (40.1)	177.0 (1.4)
1979	15224.0	6553.0 (43.0)	8532.0 (56.0)	1887.0 (12.3)	6645.0 (43.6)	159.0 (1.0)
1980	20132.0	8488.0 (42.1)	11376.0 (56.5)	2348.0 (11.6)	9028.0 (44.8)	863.0 (4.2)
1981	23293.0	8920.0 (38.2)	14000.0 (60.1)	2116.0 (9.0)	11884.0 (51.0)	373.0 (1.6)
1982	20175.1	8238.0 (40.8)	11686.0 (57.9)	1433.0 (7.1)	10252.9 (50.8)	251.3 (1.2)
1983	21899.3	8535.0 (39.0)	13057.0 (59.6)	1782.0 (8.1)	11275.5 (51.4)	307.0 (1.4)
1984	27005.3	8755.2 (32.4)	17955.0 (66.4)	2823.0 (10.4)	15131.5 (56.0)	295.1 (1.0)
1985	25639.0	8537.9 (33.3)	16821.3 (65.6)	2758.5 (10.8)	14062.8 (54.8)	279.8 (1.0)
1986	22348.6	7280.2 (32.5)	14895.2 (66.6)	2491.5 (11.1)	12403.7 (55.5)	173.2 (0.8)
1987	26225.1	8021.9 (30.5)	18023.9 (68.7)	3175.1 (12.1)	14848.9 (56.6)	179.3 (0.7)

Fonte: Banco Central

(1)- Excluindo café solúvel, açúcar cristal e refinado. Incluindo café em grão.

(2)- Incluindo café solúvel, açúcar cristal e refinado.

(3)- Incluindo açúcar cristal.

(4)- Incluindo café solúvel e açúcar refinado.

OBS: Os números entre parênteses são as participações de cada componente no total exportado.

Tabela 2

Importações Brasileiras - Por Grupos - FOB

US\$ Milhões

	Total	Bens de Consumo	Matérias-Primas	Combustíveis e Lubrificantes	Bens de Capital
1965	941.0	107.0 (11.3)	429.0 (45.5)	168.0 (17.8)	237.0 (25.1)
1966	1303.0	157.0 (12.0)	594.0 (45.5)	186.0 (14.2)	366.0 (28.0)
1967	1441.0	216.0 (15.0)	594.0 (41.2)	172.0 (11.9)	459.0 (31.8)
1968	1855.0	253.0 (13.6)	771.0 (41.5)	206.0 (11.1)	625.0 (33.7)
1969	1993.0	259.0 (13.0)	766.0 (38.4)	230.0 (11.5)	738.0 (37.0)
1970	2507.0	360.0 (14.3)	927.0 (37.0)	274.0 (10.9)	946.0 (37.7)
1971	3247.0	358.0 (11.0)	1273.0 (39.2)	377.0 (11.6)	1239.0 (38.1)
1972	4232.0	464.0 (11.0)	1565.0 (37.0)	469.0 (11.0)	1734.0 (41.0)
1973	6192.0	720.0 (11.6)	2560.0 (41.3)	769.0 (12.4)	2142.0 (34.5)
1974	12641.0	972.0 (7.7)	5588.0 (44.2)	2962.0 (23.4)	3119.0 (24.7)
1975	12210.0	826.0 (6.8)	4350.0 (35.6)	3100.0 (25.3)	3934.0 (32.2)
1976	12383.0	866.0 (7.0)	4057.0 (32.8)	3841.0 (31.0)	3619.0 (29.2)
1977	12023.0	931.0 (7.7)	3910.0 (32.5)	4081.0 (33.9)	3101.0 (25.8)
1978	13683.0	1116.0 (8.2)	4531.0 (33.1)	4485.0 (32.8)	3553.0 (26.0)
1979	18084.0	1582.0 (8.7)	5954.0 (32.9)	6773.0 (37.4)	3775.0 (21.0)
1980	22961.0	1316.0 (5.7)	7043.0 (30.7)	10210.0 (44.4)	4392.0 (19.1)
1981	22091.0	989.0 (4.4)	5739.0 (26.0)	11340.0 (51.3)	4023.0 (18.2)
1982	19397.0	1002.0 (5.1)	4664.0 (24.0)	10459.0 (53.9)	3272.0 (17.0)
1983	15428.9	795.5 (5.1)	3521.2 (22.8)	8606.8 (55.8)	2505.4 (16.4)
1984	13915.8	702.0 (5.0)	3717.5 (26.7)	7345.1 (52.8)	2151.1 (15.4)
1985	13153.5	795.1 (6.0)	3702.0 (28.1)	6176.5 (45.0)	2479.9 (18.8)
1986	14044.3	1994.7 (14.2)	5045.2 (35.9)	3540.5 (25.2)	3463.9 (24.7)
1987	15051.6	1516.6 (10.0)	4867.8 (32.3)	4709.1 (31.2)	3958.1 (26.3)

Fonte: Banco Central - de 1965 a 1970 - [Bonelli & Malan (1976)].

OBS: Os números entre parênteses são as participações de cada componente no total importado.

Tabela 3

Brasil: Balança de Pagamentos

US\$ Milhões

Ano	Exportações (Fob) A	Importações (FOB) B	Balança Comercial C=A-B	Serviços e Transferências D	Conta Corrente E=C+D	Capitais Autônomos F	Erros Omissões G	Superávit H=E+F+G
1961	1403.0	1292.0	111.0	-372.0	-261.0	327.0	49.0	115.0
1962	1214.0	1304.0	-90.0	-362.0	-452.0	244.0	-138.0	-346.0
1963	1406.0	1294.0	112.0	-283.0	-171.0	3.0	-76.0	-244.0
1964	1429.8	1066.0	344.0	-263.0	81.0	140.0	-217.0	4.0
1965	1595.5	941.0	654.5	-372.0	282.5	79.0	-31.0	330.5
1966	1741.4	1303.0	438.4	-471.0	-32.6	205.0	-19.0	153.4
1967	1654.0	1441.0	213.0	-490.0	-277.0	66.0	-34.0	-245.0
1968	1881.3	1855.0	26.3	-534.0	-507.7	541.0	-1.0	32.3
1969	2311.3	1993.0	318.3	-599.0	-280.7	850.0	-20.0	549.3
1970	2739.0	2507.0	232.0	-835.0	-603.0	1060.0	107.0	564.0
1971	2903.6	3247.0	-343.4	-915.0	-1258.4	1566.0	257.0	564.6
1972	3991.2	4232.0	-240.8	-1245.0	-1485.8	3492.0	436.0	2442.2
1973	6199.2	6192.0	7.2	-1695.0	-1687.8	3512.0	355.0	2179.2
1974	7967.7	12641.0	-4673.3	2432.0	-7105.3	6254.0	-68.0	-919.3
1975	8670.0	12210.0	-3540.0	-3160.0	-6700.0	6189.0	-439.0	-950.0
1976	10128.0	12383.0	-2255.0	-3762.0	-6017.0	6595.0	615.0	1193.0
1977	12120.0	12023.0	97.0	-4134.0	-4037.0	5278.0	-611.0	630.0
1978	12659.0	13683.0	-1024.0	-5966.0	-6990.0	11891.0	-639.0	4262.0
1979	15224.0	18084.0	-2860.0	-7902.0	-10762.0	7657.0	-130.0	-3235.0
1980	20132.0	22961.0	-2829.0	-9984.0	-12813.0	9679.0	-344.0	-3478.0
1981	23293.0	22091.0	1202.0	-13217.0	-12015.0	12917.0	-578.0	324.0
1982	20175.1	19397.0	778.1	-17710.0	-16931.9	7851.0	-368.0	-9448.9
1983	21899.3	15428.9	6470.4	-13308.0	-6837.6	1538.0	-670.0	-5969.6
1984	27005.3	13915.8	13089.5	-13044.7	44.8	252.9	402.5	700.2
1985	25639.0	13153.5	12485.5	-12727.0	-241.5	-2553.9	-404.7	-3200.1
1986	22393.5	14044.3	8349.2	-12825.2	-4476.0	-7340.0	-540.2	-12356.2

Fonte: Banco Central.

Tabela 4**Salário Médio em Dólares/Produtividade (Base: 1979 = 100)**

	Pessoal Ocupado na Produção	Pessoal Dir. Ligado à Produção
1964	27.09	25.43
1965	33.96	31.34
1966	39.58	34.23
1967	38.57	33.97
1968	39.76	34.68
1969	39.37	33.86
1970	41.60	40.77
1971	38.54	n.d.
1972	41.31	36.34
1973	50.68	46.44
1974	63.88	55.50
1975	67.01	66.28
1976	73.26	72.38
1977	83.45	81.95
1978	95.59	94.47
1979	100.00	100.00
1980	84.50	93.87
1981	107.30	114.67
1982	125.29	125.30
1983	80.54	82.54
1984	70.54	72.12
1985	n.d.	73.33

Fonte: IBGE.

Tabela 5

Dívida Externa e Pagamento de Juros

Ann	Dívida Externa Bruta(*) (a)	Reservas Externas (Liq.Int.) (b)	Haveres Bancos Comerciais (c)	Dívida Externa Líquida (d=a-b-c)	Juros Totais (e)	Export (f)	(g=e/f)	(h=d/f)
1971	8 283.7	1 722.9	336.8	6 224.0	302.0	2 903.6	0.10	2.14
1972	11 463.9	4 183.2	438.2	6 842.5	359.0	3 991.2	0.09	1.71
1973	14 857.2	6 415.8	894.8	7 546.6	514.0	6 199.2	0.08	1.22
1974	20 032.4	5 269.1	1 161.1	13 602.2	652.4	7 967.7	0.08	1.71
1975	25 115.6	4 040.5	928.9	20 146.2	1 498.0	8 670.0	0.17	2.32
1976	32 145.1	6 543.9	1 175.0	24 426.2	1 809.5	10 128.0	0.18	2.41
1977	37 950.7	7 256.1	1 214.4	29 480.2	2 103.5	12 120.0	0.17	2.43
1978	52 186.4	11 895.1	2 043.4	38 247.9	2 696.4	12 659.0	0.21	3.02
1979	55 802.9	9 688.7	1 816.8	44 297.4	4 185.5	15 224.0	0.27	2.91
1980	64 244.1	6 912.6	1 478.5	55 853.0	6 311.1	20 132.0	0.31	2.77
1981	73 962.5	7 506.8	2 084.8	64 370.9	9 161.8	23 293.0	0.39	2.76
1982	85 303.6	3 994.4	2 098.8	79 210.4	11 353.3	20 175.1	0.56	3.93
1983	93 556.4	4 562.9	1 924.3	87 069.2	9 555.4	21 899.3	0.44	3.98
1984	102 039.5	11 995.3	2 274.2	87 770.0	10 202.7	27 005.3	0.38	3.25
1985	105 125.1	11 608.4	1 983.5	91 533.2	9 659.4	25 639.0	0.38	3.57
1986	111 044.6	6 760.4	1 399.4	102 884.8	9 093.1	22 348.6	0.41	4.60

(*) Dívida Externa Registrada + Dívida Externa não registrada.

Tabela 6

	Coefficiente de Importação	Coefficiente de Exportação
1965	4.39	7.45
1966	4.85	6.48
1967	5.13	5.88
1968	5.48	5.56
1969	5.34	6.20
1970	5.89	6.43
1971	6.56	5.87
1972	7.19	6.78
1973	7.76	7.77
1974	11.96	7.54
1975	9.82	6.97
1976	8.07	6.60
1977	6.79	6.84
1978	6.78	6.28
1979	7.96	6.70
1980	9.57	8.39
1981	8.36	8.81
1982	7.14	7.42
1983	7.48	10.62
1984	6.54	12.70
1985	5.72	11.15
1986	4.99	7.94
1987	4.63	8.06

Fonte: Boletim do Banco Central.

Tabela 7

Transferências de Recursos ao Exterior e a Dívida do Setor Público

	1982	1983	1984	1985	1986
Juros, lucros Inv. & outros\1	12877	11152	11495	11275	10600
Ingresso liq. de capital estrangeiro\1	10213	3778	8811	-732	-1226
Transferência de recursos financeiros\1	2664	7374	2684	12007	11826
Transferências/exportações\2	12.4	31.8	9.4	43.9	44.2
Dívida doméstica do setor público\3	12.62	17.77	17.75	20.07	---
Dívida externa do setor público\3	15.8	26.56	29.6	30.1	---

1. Em US\$ milhões;

2. Em %; 3. Como % do PIB.

Fontes: Batista (1987) e Werneck (1987).

Tabela 8

Investimento Fixo do Estado no Brasil

	1980	1981	1982	1983	1984
Inv. em capital fixo do governo	100.0	103.6	99.0	70.2	74.8
Inv. em cap. fixo das empresas públ. federais	100.0	105.7	104.1	73.1	67.4

Fonte: Werneck (1987).

Tabela 9

Taxa de Investimento

Anos	Preços Correntes			Preços de 1980		
	PIB	FBCF	FBCF/PIB (%)	PIB	FBCF	FBCF/PIB (%)
1970	194	37	19.1	5498	1115	20.3
1971	260	51	19.6	6119	1286	21.0
1972	347	70	20.2	6856	1501	21.9
1973	485	104	21.4	7815	1816	23.2
1974	714	163	22.8	8521	2056	24.1
1975	1005	245	24.4	8965	2256	25.2
1976	1629	366	22.5	9843	2415	24.5
1977	2491	532	21.4	10296	2387	23.2
1978	3627	805	22.2	10792	2500	23.2
1979	6059	1393	23.0	11571	2597	22.4
1980	12626	2835	22.5	12626	2835	22.5
1981	24551	5155	21.0	12231	2460	20.1
1982	48777	9934	20.4	12363	2320	18.8
1983	119106	19214	16.1	12014	1921	16.0
1984	390573	60436	15.5	12695	1996	15.7
1985	1418088	236521	16.7	13758	2230	16.2
1986	3826268	709201	18.5	14865	2697	18.1
1987	12788579	2514763	19.7	15298	2614	17.1

Fonte: Contas Nacionais/IBGE

BIBLIOGRAFIA

AMADEO, E. & CAMARGO, J.M. (1988), Choque e Concerto, *Dados*, v.32, n. 1, p.5-21, 1989

AMADEO, E. & CAMARGO, J.M. A Structuralist Analysis of Inflation and Stabilization, Rio de Janeiro: PUC Dep. Economia, 1989a (Texto para Discussão/PUC-RJ, 212)

- AMADEO, E. & CAMARGO, J.M. Market Structure Relative Prices and Income Distribution, Helsinki:WIDER/UNU, 1989b mimeo
- AMADEO, E. & CAMARGO, J.M. *Política Salarial e Negociações: Perspectivas para o Futuro*. Rio de Janeiro: PUC. Departamento de Economia, 1989c (Texto para Discussão/PUC-RJ, 217)
- ARIDA, P. Déficit, Dívida e Ajustamento. *Revista de Economia Política*, set. 1985
- BATISTA, P.N. *Mito e Realidade na Dívida Externa Brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983
- BATISTA, P.N. A Composição Financeira do Déficit Público. *Revista de Economia Política*, v.7, n.1, 1987
- BONELLI, R., & SILVA, J.C.F. da. *Crescimento Industrial, Ajuste Estrutural e Exportações de Manufaturados: notas para a definição de uma estratégia de longo prazo para a Economia Brasileira*. IPEA/INPES, novembro. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1984 (Texto para Discussão Interna, 69)
- BONTEMPO, H.C. Transferências Externas e Financiamento do Governo. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.18, n.1, 1988
- BRESSER PEREIRA, L. Mudanças no Padrão de Financiamento do Investimento no Brasil, *Revista de Economia Política*, v.7 n.4, 1987
- CAMARGO, J.M. (1987), *Brasil: Ajuste Estrutural e Distribuição de Renda*, Santiago: PREALC/OIT, 1987 (Documento de Trabajo/PREALC)
- CAMARGO, J.M. & LANDAU, E. (1985) Empregos, Salários e Distribuição de Renda, in *Perspectivas de Longo Prazo da Economia Brasileira*. Rio de Janeiro:IPEA/INPES, 1985 cap. 9
- CAMARGO, J.M. & RAMOS, C.A. *A Revolução Indesejada: Conflito Distributivo e Mercado de Trabalho*, Rio de Janeiro: Campus, 1988
- CARDOSO, E. & REIS, E. Déficit, Dívidas e Inflação no Brasil: *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.16, n.3, 1986
- CASTRO, A.B. & SOUZA, F.E.P. *A Economia Brasileira em Marcha Forçada*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985
- CASTRO, A.B. & SOUZA, F.E.P. O Saldo e a Dívida. *Revista de Economia Política*, v.8, n.2, 1988
- COSTA, M. Hanson Política Fiscal na Economia Brasileira. *Conjuntura Econômica*, v.39, n.2, p. 109-116, 1985
- CRUZ, P.D. Dívida Externa e Política Econômica: a experiência brasileira nos anos setenta, São Paulo: Brasiliense 1984
- DALL'ACQUA, F.M. & BRESSER PEREIRA, L. A Composição Financeira do Déficit Público. *Revista de Economia Política*, v.7 n.2, 1987

- DIB, M.F.S.P. *Importações Brasileiras: Política de Controle e Determinantes de Demanda*. Rio de Janeiro: BNDES, 1985
- FENACIOLLI, P.S., DIB, M.F. e Dias, G.G. O Passivo Dolarizado do Banco Central. *Boletim de Conjuntura Industrial*, Rio de Janeiro, 1985
- FRAGA, A. e LARA RESENDE, A. O Déficit Público: um modelo simples. *Revista de Economia Política*, v.5, n.4, 1985
- GLYN, A., Lipietz, A., HUGHES, A., & SINGH, A. *The Rise and Fall in the Golden Age of Capitalism*; edited by Marglin & Juliet Schor. Clarenton Press, Oxford, 1990.
- IMF. World Economic Outlook, Washington, DC, 1987. Chapter 3
- LUNDBERG, E.L. O Orçamento Monetário e a Socialização dos Prejuízos da Crise Cambial. *Revista de Economia Política*, v.5 n.1, 1985
- LUNDBERG, E.L. O Desequilíbrio Financeiro do Setor Público: Restrição Externa, Restrição Orçamentária e Restrição Monetária. *Revista Estudos Econômicos*, v.16 n.1, 1986
- REISEN, H. and van Trotsenburg, A. *Developing Country Debt: The Budgetary and Transfer Problem*. Paris: OECD, 1988
- ROWTHORN, R. & GLYN, A. (1988) *The Diversity of Unemployment Experience Since 1973*. Helsinki: WIDER, 1988 mimeo
- SOUZA, A. & LAMOUNIER, B. Governo e Sindicatos no Brasil: a perspectiva dos anos 80. *Dados*, v.24, n.2, junho 1981
- WERNECK, R.F. Poupança Estatal, Dívida Externa, e Crise Financeira do Setor Público. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.16, n.3, 1986
- WERNECK, R.F. Public Sector Adjustment to External Shocks and Domestic Pressures in Brazil, 1970/85. Rio de Janeiro: PUC Departamento de Economia, 1987 (Texto para Discussão/PUC-RJ, 163)