

LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL E FINANCEIRA E SEUS EFEITOS SOBRE CRESCIMENTO, EMPREGO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS*

*Carlos Aguiar de Medeiros***

RESUMO A partir de alguns fatos estilizados sobre o comportamento do crescimento econômico, emprego e distribuição de renda na América Latina nos anos 90, o artigo examina os principais mecanismos identificados na literatura estruturalista latino-americana sobre as relações entre abertura externa e distribuição de renda. Depois de uma breve análise histórica, argumenta-se que a partir de sua influência no regime macroeconômico, nos preços básicos e na heterogeneidade das técnicas produtivas, a abertura externa dos anos 90 liderou as mudanças distributivas observadas.

Palavras-chave: abertura externa; crescimento econômico; emprego; distribuição de renda

Código JEL: E61, F32, F43, J3, J6

TRADE AND FINANCIAL LIBERALIZATION AND ITS EFFECTS ON GROWTH, EMPLOYMENT AND INCOME DISTRIBUTION IN LATIN AMERICAN COUNTRIES

ABSTRACT After a brief historic review of Latin American economic development and some stylized facts on economic growth, employment and income distribution, the connections between trade and finance opening and income distribution

* Artigo recebido em 24 de março de 2005 e aprovado em 19 de setembro de 2005. Este artigo baseia-se no texto apresentado na conferência "International Money and the Macroeconomic Policies of Developing Countries", 16-19 de dezembro, 2002, Muttukadu, Tamil Nadu, Índia, promovida por IDEAS.

** Professor do Instituto de Economia da UFRJ, e-mail: ca29@centroin.com.br

are examined. We argue, following the tradition of Latin American structuralism, that through its influence on macroeconomic regime, on basic prices and on technology heterogeneity, the 1990 external opening led the shifts in income distribution.

Key words: external opening; economic growth; employment; income distribution

INTRODUÇÃO

Na maioria dos países latino-americanos, a última década foi caracterizada por massivos influxos de capital e uma completa liberalização comercial e financeira. A despeito de alguma modesta melhoria na incidência de pobreza, a evolução do emprego, dos salários e da distribuição de renda tem frustrado mesmo o mais “panglossiano” economista reformador.

Considerando a evolução da distribuição de renda familiar ao longo das duas últimas décadas nos países latino-americanos, Sáinz e Franco (2001) observaram a formação de um padrão assimétrico de crescimento com alta concentração de renda durante a “década perdida” dos anos 80 e uma rigidez distributiva ao longo dos anos 90. Mas mesmo esta avaliação não pode ser garantida, uma vez que há uma forte subestimação da renda do estrato mais rico. Graças ao desaparecimento dos empregos regulares no continente, um processo de polarização com uma submersão da classe média e um aumento da desigualdade vem afirmando-se em vários países nos anos recentes.

Dada a diversidade de experiências de liberalização no continente e a superposição de muitas mudanças econômicas e sociais, identificar e ainda mais isolar os efeitos da liberalização comercial e financeira sobre a distribuição de renda são questões simples.

Num esforço de construir uma ponte entre a teoria clássica da distribuição de renda e uma abordagem macroestrutural do desenvolvimento econômico, este artigo busca identificar na restrição do balanço de pagamentos, a partir de seu efeito na taxa de juros, na taxa de câmbio, nos preços relativos e no crescimento do PIB, a força macroeconômica dominante moldando a distribuição de renda.

As conexões entre taxa de juros e a parcela dos salários na renda apresentadas nas versões contemporâneas da análise clássica da distribuição de renda¹ serão exploradas de forma a identificar os mecanismos de transmissão entre a liberalização financeira e a distribuição funcional da renda. Para os economistas estruturalistas, em uma economia com excedente de mão-de-obra o crescimento econômico gera não apenas uma redução na pobreza — um fato estilizado inquestionável —, mas, a partir de um aumento no emprego formal, uma melhoria na distribuição da renda do trabalho,² e, a

partir de um maior poder de barganha, como salientado pelos autores clássicos, um aumento na parcela dos salários. De ambas as abordagens emerge a proposição de que a heterogeneidade estrutural entre setores é uma causa primária de diferenciação de renda. Assim, o impacto de liberalização externa sobre a distribuição de renda depende de sua influência na taxa real de juros, no nível de emprego e na heterogeneidade estrutural.

O argumento central deste artigo é desenvolvido em quatro seções. Na seção 1, as conexões entre crescimento e distribuição de renda, tal como historicamente se afirmou na América Latina antes da liberalização financeira, são apresentadas. Na seção 2, os impactos dos fluxos de capital e suas conexões com a liberalização do balanço de pagamentos e a distribuição de renda são discutidos. Nessa análise distinguem-se as experiências de liberalização comercial no México (e alguns pequenos países acima do Panamá) e na América do Sul e as diferenças da liberalização financeira no Chile em contraste à de outros países. Na seção 3 apresentam-se e discutem-se algumas evidências sobre crescimento, emprego, preços relativos, salários e distribuição de renda no continente considerando duas situações estilizadas: uma explosão de consumo puxada por importações baseada em uma taxa de câmbio fixa ou semifixa e o período mais recente, caracterizado por uma taxa de câmbio flutuante com concentração de renda e baixo crescimento. Algumas conclusões e sugestões para pesquisas futuras são apresentadas na última seção.

1. CRESCIMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA AMÉRICA LATINA ANTES DA LIBERALIZAÇÃO DO BALANÇO DE PAGAMENTOS

A despeito de marcantes diferenças nacionais no continente, a maioria dos países da América Latina exibiu historicamente grandes iniquidades em distribuição de renda. Como destacado por Londono e Székely (1997), há hoje em dia uma excessiva desigualdade entre indivíduos, famílias ou classes sociais não apenas em países como Brasil ou Colômbia, mas também em países como Chile, México e Argentina.³ Os mecanismos favorecedores de ampla desigualdade na distribuição de renda não são novos, mas têm uma longa trajetória histórica no continente. Dada uma alta concentração da propriedade e da renda, o padrão liderado por exportação de *commodities*

gerou uma dinâmica econômica caracterizada por crescimento instável e alto desemprego. Com exceção da Argentina (ou Uruguai), onde existia um excedente de terra de alta qualidade para um bem-salário internacional altamente demandado que se constituía em seu principal *staple*, a maior parte do continente teve um padrão de crescimento no qual uma espécie de “loteria de mercadoria” criou uma trajetória de grandes oscilações na renda, favorecendo os proprietários de terra. Nesse modelo de crescimento, a flutuação na taxa de câmbio real afirmou-se como uma importante característica, retardando uma diversificação de exportações e contribuindo para a manutenção de um elevado excedente de mão-de-obra.

Como resposta à crise internacional dos anos 30 e à contração do comércio internacional, o continente foi forçado a criar uma dinâmica interna baseada na substituição de importações na indústria e no controle estrito de câmbio. Em países grandes que após a Segunda Guerra Mundial tentaram estimular um processo de industrialização, velhas e novas forças contribuíram para um alto nível de concentração de renda. A existência de um grande excedente de mão-de-obra na área rural e nas grandes cidades e a heterogeneidade estrutural existente entre setores de bens-salário, especialmente a agricultura, e setores industriais foram importantes fatores para a realidade distributiva.⁴ Ambos os aspectos foram encarados pelos autores estruturalistas como fatores centrais para a renda de pequenos produtores rurais e assalariados urbanos e rurais. Novamente, os casos argentino e uruguaio diferiram do continente. De fato, nesses países a industrialização e a urbanização, dos anos 30 até os anos 50, elevaram a taxa de salário enquanto os preços da terra declinaram, melhorando a distribuição da renda.⁵ Mas assim que as sucessivas crises externas interromperam o crescimento econômico a partir de aumentos nas taxas de câmbio e de juros, pressões inflacionárias exerceram um efeito depressivo sobre os salários reais. O ciclo “populista” de *stop-and-go* na Argentina foi uma tentativa de mudar a distribuição de renda na presença de forte restrição externa.⁶ Entretanto, essa situação não foi peculiar à Argentina, mas sim um caso mais geral na América Latina.

Em um ambiente de “industrialização — *cum* — escassez de dólares”, pressões por uma desvalorização cambial e por aumentos sistemáticos nos preços de alimentos e matérias-primas levaram a uma inflação persistente e, em muitos países, a ciclos curtos de crescimento econômico. Nenhum ou-

tro país superou o Brasil em seu esforço de se industrializar e nenhum outro país de grande porte excede o Brasil em concentração de renda. Um grande excesso de mão-de-obra rural unido a um significativo atraso na produtividade de alimentos para os mercados internos gerou um alto nível de pobreza e uma pressão permanente sobre trabalho não qualificado. Diferentemente do México, que se industrializou sem controle rígido de câmbio, no Brasil a restrição de balanço de pagamentos exerceu uma pressão maior sobre a taxa real de câmbio e a inflação. Com um *crawling peg* adotado em meados dos anos 60 combinado com uma taxa de juros inteiramente ajustada à inflação, a taxa de salário real para trabalho não qualificado foi reprimida, alargando o diferencial de renda entre capital e trabalho e entre mão-de-obra qualificada e não qualificada.

A despeito destes fatores que contribuíram para um estilo de crescimento com concentração da renda, a persistência de uma alta taxa de crescimento econômico com mudanças estruturais trouxe à tona uma significativa redução na pobreza e no excedente de mão-de-obra na maioria dos países latino-americanos, causando, em conseqüência, um declínio na desigualdade em muitos deles.

Nos anos 70, graças ao extraordinário aumento repentino na oferta de crédito internacional que se seguiu ao fim do sistema monetário de Bretton Woods, a transferência líquida de recursos cresceu de zero para quase 3% do PIB real em países latino-americanos.⁷ Um efeito renda positivo se espalhou por toda parte a partir deste padrão de *crescimento com endividamento*.⁸ Em países como Brasil e México, onde o Estado desenvolvimentista era forte, o aumento repentino do influxo de capital foi acompanhado por um alto crescimento nas exportações e na substituição de importações. O controle rigoroso do sistema financeiro respondeu por esta estratégia. Em muitos países, o fim dramático da “escassez de dólares” e o começo de uma era de “abundância de dólares” estimularam um súbito aumento nas importações e no crescimento da renda.

Muitos fatores contribuíram para o declínio da pobreza e uma melhor distribuição de renda que caracterizaram essa década no continente, especialmente a redução do excedente de mão-de-obra rural absorvido em atividades modernas. A exceção realmente importante ocorreu no Chile. A rup-

tura institucional e uma política econômica monetarista praticada na segunda metade da década nesse país tiveram conseqüências distributivas importantes sobre emprego, salários e níveis de pobreza.

As mudanças nos preços relativos em favor de petróleo, matérias-primas e produtos alimentícios afetaram desigualmente os diferentes países. Nos exportadores de petróleo como México e Venezuela, a mudança nos preços favoreceu um *boom* nas exportações e o crescimento econômico, e no México, graças às políticas socialdemocratas implementadas ao longo da década, a distribuição de renda melhorou. No Brasil, a despeito da intensa redução na pobreza e de uma mobilidade de renda positiva alta, a distribuição de renda não mudou substantivamente. A mudança nos termos de troca com uma taxa real de câmbio estável e uma taxa real de juros positiva elevou a taxa de inflação, impedindo parcialmente a transformação dos efeitos positivos do emprego em salários reais mais altos. No Brasil, bem como no México e na Argentina, o papel do setor público não apenas como investidor, mas como empregador foi muito importante em promover uma classe média urbana maior e mais rica, a partir de uma demanda crescente por mão-de-obra qualificada.

Na verdade, a despeito da alta diferença nos níveis de salário entre a mão-de-obra rural e os profissionais urbanos, a urbanização e o crescimento econômico desse período causaram um aumento significativo de empregos de classe média e, sobretudo, de emprego qualificado no setor público.⁹

Os anos 80 interromperam essa trajetória. Durante essa década, os países latino-americanos experimentaram um baixo crescimento (1,2% em média para 18 países), uma nítida queda no emprego regular, um aumento de mais de três pontos no índice de Gini (um aumento de 6%, em grande contraste com o declínio deste índice durante os anos 70), um declínio nos salários reais e na participação do salário e um aumento na pobreza (Londono e Székely, 1997). A decisão unilateral do FED de aumentar a taxa de juros e a pronunciada valorização do dólar em face do iene e do marco levaram a uma taxa real de juros sobre a dívida de 14,5% entre 1981 e 1985, em forte contraste com as taxas negativas cobradas nos anos 70 (Schulmeister, 2000). Com a moratória mexicana em 1982, capital novo deixou de fluir para o continente, com exceção parcial para o Chile (por questões geopolíticas) e a

Colômbia. A transferência líquida de recursos se tornou negativa em mais de 4% do PIB em média (Cepal, 2002). Aliados das finanças internacionais, os países altamente endividados tiveram que promover um intenso esforço exportador. A despeito disto, a taxa de crescimento das exportações em dólares foi menor do que a taxa observada nos países da América Latina nos anos 70. O declínio nos termos de troca mais do que compensou aquele maior esforço exportador (Cepal, 1995).

A alta inflação e o conflito distributivo que caracterizaram essa década foram uma conseqüência deste aumento dramático nos problemas de solvência e liquidez externos que se espalharam pela maioria dos países.¹⁰ Dada a sua importância para a década subsequente, convém considerar muito brevemente a primeira experiência de liberalização comercial e financeira no continente praticada no Chile e na Argentina de 1979 até 1981.

Com suporte do FMI e guiado por uma teoria monetária do balanço de pagamentos, o governo chileno alterou a política prévia de estabilização baseada no controle monetário e iniciou um amplo programa de liberalização comercial e financeira (Díaz-Alejandro, 1984). Uma taxa fixa de câmbio e uma liberalização da conta de capital foram políticas cruciais desta estratégia. Com base na suposição de que o Chile poderia obter o influxo de capital de que necessitassem as autoridades locais, com a aprovação do FMI, permitiram uma rápida expansão do déficit em conta corrente financiada por dívida de curto prazo. Com uma forte valorização da taxa real de câmbio, grandes *spreads* na taxa de juros foram usados para atrair o capital de curto prazo abundante internacionalmente.¹¹ Após alguns anos de rápido crescimento da renda e um *boom* de importações, os bancos locais acumularam um grande estoque de dívida de curto prazo. Com uma contração radical nos empréstimos externos e a fuga de capitais, a taxa de câmbio no Chile e na Argentina foi fortemente desvalorizada, controles de capital foram introduzidos, barreiras de comércio foram erigidas e a dívida privada foi nacionalizada. Uma grande transferência de riqueza de mãos públicas para privadas e uma saída de capital de residentes latino-americanos foram conseqüências comuns deste episódio.¹² Esta experiência foi muito similar à ocorrida no mesmo período na Argentina. Em 1982 ela já estava encerrada.

2. FLUXOS DE CAPITAL E LIBERALIZAÇÃO DO BALANÇO DE PAGAMENTOS NA AMÉRICA LATINA: UMA NOVA LOTERIA FINANCEIRA¹³

Tal como acontecera nos anos 70, o grande volume de fluxos de capital (dívida, investimento externo direto, investimento de *portfolio*) que veio para a América Latina nos anos 90, foi amplamente autônomo em relação às políticas domésticas praticadas nestes países periféricos. Desregulamentação e inovações no mercado financeiro americano e internacional, reescalonamento de dívidas públicas de países altamente endividados nos termos do Plano Brady (tal como ocorreu no México, Venezuela, Argentina e Brasil), redução na taxa de juros internacional (americana e *libor*), desvalorização contínua do dólar (até 1995) e diversificação de bancos europeus para novos mercados externos foram os fatores externos propulsores da onda de fluxos de capital no continente, (ver tabela 1 no Anexo Estatístico).

A repentina abundância de dólares foi a base material para o lançamento de uma estratégia de ajustamento do balanço de pagamentos que buscava em muitos países latino-americanos alcançar simultaneamente estabilização de preços e crescimento econômico sustentado. A abertura externa dos anos 90 foi considerada na Argentina, México e Brasil (menos no Chile e Colômbia) uma política voltada simultaneamente a obter estabilização macroeconômica e construir um outro padrão de crescimento com menor presença do Estado nos investimentos, maior peso dos investimentos diretos externos (IDE) e, via maior penetração das importações, maior aumento da produtividade. Uma estratégia muito similar àquela implementada na Argentina e no Chile em 1979.

Esta estratégia teve as mesmas características já observadas: o uso da taxa de câmbio como âncora nominal (numa rígida paridade fixa como no caso argentino, ou num regime semifixo como no México antes de 1994 ou no Brasil antes de 1999) em um mercado financeiro desregulado levou a uma apreciação na taxa real de câmbio e uma grande onda de importações.¹⁴ A taxa de juros foi alçada para esterilizar a entrada de capital e atrair novo influxo de capital que entrava buscando altas oportunidades de arbitragem criadas pelo regime de câmbio fixo (ou semifixo).¹⁵ As mudanças radicais na conta corrente — de superávit para déficit — e um rápido aumento na

razão déficit/exportações estimulavam movimentos especulativos (guiados em geral por residentes detentores de títulos públicos, como ficou evidente no México em 1994 e no Brasil em 1999) contra o regime cambial. Aumentos na taxa de juros contribuíram para alterar a composição do influxo de capital aumentando a razão entre capital de curto prazo e reservas. A crise mexicana em 1994, a brasileira em 1999 e a Argentina em 2001 foram, neste sentido, muito similares ao que aconteceu 12 anos antes no Cone Sul.¹⁶

Estas políticas baseadas em livre comércio e finanças liberalizadas colapsaram no fim da década quando a transferência líquida de recursos para os países latino-americanos se tornou novamente negativa (Cepal, 2002). No final da década, a maioria dos países adotou um regime de câmbio flutuante¹⁷ (ver tabelas 2, 3 e 4 no Anexo Estatístico).

Os fluxos de capitais apresentaram um padrão fortemente instável, contribuindo para uma alta volatilidade do crescimento econômico nos países da América Latina. De fato, dada a crescente dependência dos mercados externos e da taxa externa de juros, as políticas macroeconômicas implementadas nos países da região não contrabalançaram o ciclo externo; pelo contrário, apresentou-se uma *performance* pró-cíclica, em uma sucessão de bolhas de ondas de importações e ganhos privados de capital em títulos e ações seguidas por políticas deflacionárias direcionadas a “restaurar a confiança” (Ocampo, 2002) quando o ciclo externo de investimento se revertia. Um aspecto marcante desta macroeconomia é uma pressão permanente sobre a taxa de juros doméstica. Num regime de câmbio fixo, a taxa de juros era usada como um instrumento essencial para atrair o capital volátil; num regime flutuante, para controlar a flutuação do câmbio. Como iremos observar na próxima seção, esta política monetária baseada numa sempre-alta-taxa de juros foi especialmente forte no Brasil.

Apesar de os fatores externos de pressão parecerem explicar a alta dos influxos de investimento externo direto (IED) em países da América Latina, a desregulamentação interna e a privatização em serviços (finanças, seguros e serviços comerciais) e em serviços públicos (telecomunicações, eletricidade) foram, de fato, fatores de atração cruciais para o alargamento da presença internacional de corporações transnacionais em setores essenciais.

Por estes caminhos, a influência da desregulamentação do balanço de pagamentos na distribuição de renda foi muito significativa.

3. CRESCIMENTO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA NA AMÉRICA LATINA NA ERA DA LIBERALIZAÇÃO DO BALANÇO DE PAGAMENTOS

Entre 1990 e 1999, a taxa média de crescimento do PIB na América Latina foi de 3,2%, em contraste com a de 1% observada nos anos 80, mas muito atrás da de 4,9% observada entre 1951 e 1980. A taxa de crescimento *per capita* foi de 1,4%, excedendo a de 1% negativa observada na “década perdida”. Mas esta *performance* foi muito diferenciada, com uma alta dispersão no continente. O Chile atingiu a alta taxa de crescimento do PIB de 6%, em contraste com a taxa brasileira de 2,5%. Se excluirmos o Brasil, a taxa média de crescimento do PIB na América Latina foi de 3,6%, com 1,7% no PIB *per capita* (Cepal, 2002). Em comparação com sua própria história ou com outros países latino-americanos, a economia brasileira teve nos anos 90 uma *performance* de crescimento muito pobre.

Como amplamente observado, esta baixa taxa de crescimento do PIB foi marcadamente instável. Grandes descontinuidades ocorreram em 1994, 1998 e 2001, e o padrão de crescimento seguiu os movimentos da transferência líquida de recursos. Novamente esta característica foi diferenciada entre os países. Argentina e Venezuela tiveram um crescimento do tipo “montanha russa” (O’Connell, 2002), em contraste com o Chile e a Colômbia, onde a volatilidade do PIB foi menos pronunciada.

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

Num contraste não menos impressionante com a década anterior, a despeito da alta taxa de crescimento das exportações observada em muitos países, o déficit na balança comercial e na conta corrente foi um aspecto generalizado na região (Cepal, 2002). A taxa de crescimento das importações excedeu em muito a taxa de exportações. Esta taxa foi muito dispersa no continente e importantes diferenças entre o México e os países abaixo do Panamá se afirmaram nos anos mais recentes.

Como se observou, uma alta taxa real de juros distinguiu os países latino-americanos ao longo dos anos 90. No contexto de uma grande volatilidade do PIB, um comportamento pró-cíclico das receitas públicas foi acompanhado por elevadas taxas de juros, resultando, em conseqüência,

em contração das despesas não financeiras com um efeito depressivo sobre o crescimento e o emprego. Novamente este traço esteve muito disperso entre os países. O Brasil apresentou a mais alta taxa real de juros e o Chile, a menor (ver tabela 4).

Algumas mudanças estruturais notáveis e transformações no mercado de trabalho ocorreram nos anos 90 induzidas por estas forças macroeconômicas. No caso do México e de outros países pequenos acima do Panamá, estas transformações foram guiadas pelos planos do Nafta:

- Com exceção do Chile, na maior parte dos países, a última década foi acompanhada por um baixo crescimento da produtividade agregada e uma baixa taxa de investimento, mas com uma alta dispersão inter e intra-setorial. No México, um alto crescimento do setor voltado às exportações esteve em marcante contraste com uma baixa produtividade na agricultura e no setor de serviços. De acordo com Hofman (2000), entre 1991 e 1998, a produtividade do trabalho mexicana não aumentou em termos agregados, a despeito dos grandes aumentos observados na manufatura. No Brasil, a produtividade agregada do trabalho aumentou apenas 1% entre 1991 e 1998 (Hofman, 2000). O hiato de produtividade entre agricultura e indústria diminuiu, mas as diferenças de produtividade dentro do setor manufatureiro, e entre o setor como um todo e o setor de serviços, aumentaram.
- Entre 1991 e 2000, a taxa de desemprego aumentou significativamente em quase todos os países, principalmente na Argentina e no Brasil, e declinou no México urbano. A taxa de emprego seguiu a taxa de crescimento econômico com pequenas mudanças nas elasticidades (Stallings e Weller, 2001).
- Durante os anos 90, os países latino-americanos se tornaram uma fonte de imigração (legal e ilegal) maciça para os Estados Unidos. Este fluxo, altamente concentrado no México, República Dominicana, Haiti, El Salvador, Jamaica e Cuba, respondeu por 50% da imigração legal americana (cerca de 1 milhão de pessoas por ano) (Borjas, 1999).
- Entre 1990 e 1998, o emprego formal na iniciativa privada e no setor público declinou na América Latina e o emprego informal aumentou. (Klein e Tokman, 2000, baseados em dados da OIT).
- A despeito da queda geral e quase universal no emprego agrícola, a contribuição da indústria para o crescimento do emprego foi forte-

mente diferenciada entre países. Em países acima do Panamá, o emprego manufatureiro se expandiu, em contraste com a pronunciada queda ocorrida em países do sul. No México, em nítido contraste com o Brasil, o setor agrícola absorveu trabalho principalmente em atividades de baixa produtividade. Em todos os países, o crescimento no emprego em serviços financeiros excedeu em muito a criação média de emprego (Stallings e Weller, 2001).

As principais informações sobre a distribuição de renda podem ser assim sumariadas:

- Dados sobre a distribuição funcional da renda são precários entre os países. A participação dos salários no valor adicionado da manufatura caiu na maioria dos países entre 1985 e 1992 (Unctad, 1996). No Brasil e no México, a participação dos salários na renda nacional se contraiu fortemente.
- O índice de Gini sobre distribuição pessoal da renda aumentou ao longo da década na Argentina (Frenkel e Rozada, 2000), Bolívia, Chile, Colômbia, México, Peru, Venezuela e entre muitos outros (Behrman, Birdsall e Székely, 2001) e permaneceu alto no mesmo nível no Brasil.¹⁸ A proporção dos pobres na população total aumentou na Argentina, México e Venezuela e caiu na maioria dos outros países (Behrman, Birdsall e Székely, 2001).
- Em geral, os empregos de baixa renda (primeiro e segundo quintis) e de alta renda (quinto quintil) tiveram uma taxa de crescimento mais rápida do que o emprego de renda média (terceiro e quarto quintis) (ver tabela 5). Esta deterioração dos remediados foi muito intensa no Brasil e refletiu a desindustrialização da força de trabalho. No México, a concentração da renda do trabalho foi essencialmente causada por um declínio na renda real dos recebedores mais baixos e remediados e pela expansão da renda real dos recebedores de alta renda (Klein e Tokman, 2000).
- O que caracteriza a concentração de renda da América Latina é a importância da concentração da distribuição no topo. Nos últimos anos, considerando apenas os levantamentos-padrão sobre famílias (que apresentam uma forte subestimação de lucros e ganhos com juros), uma desigualdade puxada por cima favorecendo os 1% de indivíduos

mais ricos esteve em ação nos países da América Latina, refletindo comovimentos na estrutura do emprego e na distribuição de salários (Székely e Hilgert, 1999).

- O salário real médio no setor formal cresceu moderadamente em muitos países. Ele mostrou um crescimento estável no Chile, e um declínio na Argentina, Peru e Venezuela (Stallings e Weller, 2001 baseados em dados da Cepal).
- Em média, nos países latino-americanos o salário real mínimo e o salário industrial médio cresceram vagarosamente em muitos países e o salário mínimo não acompanhou a expansão do salário médio (Klein e Tokman, 2000, baseados em dados da OIT) (ver tabela 6). No México, o salário real mínimo declinou. Os salários reais mínimos pagos em 2000 foram em média bem menores do que o salário pago em 1980. Chile e Colômbia foram exceções importantes, seguidos pelo Brasil (Cepal, 2002).
- A informação sobre a estrutura de salários não permite uma análise detalhada sobre a segmentação do mercado de trabalho. A *proxy* convencional para trabalho qualificado é baseada nos anos de escolaridade. Em muitos países, o salário médio de profissionais diplomados, comparado ao de trabalhadores com sete a nove anos de escolaridade, aumentou pronunciadamente nos anos 90 com a exceção da Argentina, que apresentou um aumento moderado, e do Brasil, que não apresentou uma elevação significativa (Starling e Weller, 2001). Em ambos os casos, uma “desvalorização de capital humano” parece ter ocorrido (Sáinz e Franco, 2001). Esta tendência geral no hiato salarial entre qualificados e não-qualificados na maioria dos países latino-americanos é bem documentada nos estudos baseados nas fontes de dados nacionais.
- Mesmo quando isolando características pessoais, a segmentação no mercado de trabalho, entre pequenas e grandes firmas e entre contratos de trabalho de curto e de longo prazos, foi um fator decisivo sublinhando as diferenças salariais (Klein e Tokman, 2000).

Como será argumentado a seguir, parte destas transformações observadas na renda e no emprego resultou das políticas de liberalização financeira e comercial adotadas nos anos 90.¹⁹ Vamos considerar primeiramente o

“boom de consumo puxado por importação” baseada em uma taxa real de câmbio sobrevalorizada. A análise será concentrada na Argentina, Brasil e México, onde um setor manufatureiro foi até então a máquina de crescimento econômico com uma importante diversificação de exportações (muito mais desenvolvida no Brasil do que na Argentina ou México previamente ao Nafta), e no Chile e na Colômbia. Em países como Venezuela, Bolívia, Honduras, Nicarágua e Peru, apesar de a abertura financeira e comercial ter implicado aspectos comuns observados em países grandes, o fator dominante que estabelece seu ciclo econômico e distribuição de renda é ainda governado pelos preços externos de suas mercadorias principais. Países pequenos como Panamá, Jamaica e República Dominicana têm sua renda principal advinda dos serviços e transferências privadas.

Graças à alta inflação que se afirmou nos países latino-americanos nos anos 80 e no início dos anos 90, os programas de estabilização baseados na taxa de câmbio levaram a um forte declínio na inflação, com um impacto positivo sobre crescimento e incidência de pobreza. Isto foi muito importante nas experiências brasileira e argentina de hiperinflação. Nesta fase, um excedente de importações resultou da apreciação cambial casada com liberalização comercial. A expansão do crédito doméstico e o aumento nos salários reais impulsionaram a demanda interna e o crescimento econômico. Um alto consumo das classes mais altas se seguiu aos efeitos-riqueza causados pelo rápido crescimento nos preços de ativos e ações. Nos casos em que o corte na inflação veio acompanhado de uma menor taxa real de juros, e os preços dos bens-salário permitiram aumentos no salário mínimo real, o efeito positivo sobre a distribuição de renda dependeram da duração desta fase e os efeitos sobre o mercado de trabalho. Enquanto as mudanças nos preços relativos contra bens *tradables* e a remoção da manufatura doméstica ocorreram tal como aconteceu em todo lugar, mas especialmente na Argentina e no Brasil, a contração no emprego na manufatura e a expansão dos empregados de serviços e não-assalariados empurraram para baixo a estrutura do emprego e o salário médio (ver tabela 6). O rápido aumento no coeficiente de importação escoou para fora os estímulos de crescimento da renda sobre o emprego.²⁰

O declínio nas margens de lucro industriais no setor *tradable* e o aumento no custo em dólar da mão-de-obra obrigaram a um forte corte no em-

prego — principalmente não qualificado — e à modernização na parte da manufatura, que pôde assim resistir à forte competição externa. A capacidade de competição contempla diferentes situações nos países da América Latina. No México, os vitoriosos foram os manufatureiros integrados aos EUA; fora do México, os manufatureiros com importantes vantagens absolutas baseadas em recursos naturais. Num país como o Brasil, a penetração das importações em bens eletrônicos e bens de capital causou uma significativa dessubstituição de importações. Combinada com uma grande penetração de importações em setores tradicionais como têxteis, calçados e vestuário, a liberalização comercial e financeira causou uma desindustrialização importante na força de trabalho.

O aumento no desemprego industrial em países como Brasil e Argentina fez com que o efeito positivo da taxa de câmbio sobre salários fosse parcialmente contrabalançado pelo poder de barganha decrescente dos assalariados industriais. Os resultados na participação salarial e na distribuição de renda do trabalho dependem da intensidade deste processo e da evolução da taxa de juros e dos salários mínimos. No Brasil, por exemplo, o declínio no emprego industrial e rural e a conseqüente expansão do emprego informal urbano foram acompanhados por um aumento nos salários mínimos. Uma vez que uma alta taxa de juros estava em ação para sustentar uma taxa de câmbio sobrevalorizada, as pressões sobre o emprego em setores *tradable* seguraram os salários médios. Uma contração significativa na participação dos salários ocorreu. Uma redução dos salários médios aconteceu simultaneamente com um pequeno mas positivo aumento nos salários baixos. Medida pelo índice convencional de concentração (como o índice de Gini), a distribuição de renda não se alterou no Brasil ao longo dos anos 90, um claro resultado de mudanças em direções opostas.

No México, a despeito de um emprego majoritariamente industrial, a contração fiscal e uma alta taxa de juros destruíram o emprego fora do setor “maquila” gerando um grande excedente de mão-de-obra. Por conta de o México não ter tido uma alta inflação tal como o Brasil ou a Argentina, os cortes na inflação resultantes da âncora cambial não foram seguidos por uma alta redução na incidência de pobreza e, ao contrário do ocorrido no Brasil, o salário mínimo declinou. Diferentemente do que ocorreu no Brasil, no México a produtividade na agricultura ficou muito para trás em relação à produtividade industrial. Provavelmente, a maior concentração de

renda observada no México nos anos 90 é devida aos efeitos da liberalização comercial sobre o setor agrícola (Stallings e Peres, 2000).

Tal como no México, na Argentina a distribuição salarial piorou o tempo todo. O principal processo foi o declínio do emprego no setor *tradable* e uma crescente iniquidade no setor não *tradable*, principalmente nos serviços (Frenkel, 1998).

O aumento na produtividade foi muito desigual entre os setores e dentro dos setores. No Brasil, 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 México, o setor agrícola foi uma esponja para o excedente de mão-de-obra. A dispersão de produtividade inter e intra-setores ampliou a heterogeneidade de toda a economia, agindo negativamente sobre a distribuição da renda do trabalho e nas rendas capitalistas.²¹

O “boom de consumo liderado por importações” não teve uma vida longa na América Latina. Com o déficit de conta corrente e a fragilidade financeira externa se elevando, as autoridades se direcionaram a políticas contractionistas centradas em cortes fiscais e altos aumentos na taxa de juros. Depois da “Crise da Tequila” em 1994 e da crise cambial brasileira de 1998, a desvalorização da taxa de câmbio em regimes de flutuação cambial inaugurou um outro ciclo macroeconômico com impactos diferentes sobre a distribuição de renda.²²

No regime cambial anterior, uma alta taxa de juros era necessária para atrair influxo de capital de modo a sustentar uma taxa de câmbio rígida; num regime de câmbio flutuante, uma alta taxa de juros era necessária para evitar uma forte desvalorização e controlar as pressões sobre taxas de inflação. Assim, uma alta taxa de juros parece ser um efeito persistente e duradouro da liberalização comercial e financeira.²³ Naturalmente, a situação não é a mesma em todos os países e depende de quanto as exportações reagem à desvalorização. Sobre isto, há duas histórias diferentes. No México e em outros países pequenos acima do Panamá, um rápido aumento da taxa de exportações aliviou, a partir de 1994, as restrições externas decorrentes da apreciação cambial do início da década favorecendo um maior crescimento da renda a despeito do medíocre resultado em termos de emprego. A competitividade em setores intensivos em trabalho tais como eletrônica, vestuário e têxteis, em uma rede de comércio integrada através de frontei-

ras, aumentou rapidamente. Para esta *performance*, os baixos salários pagos no setor industrial foram um importante componente. Adicionalmente, o alto crescimento nas exportações mexicanas foi extraordinariamente puxado pelo crescimento americano — que responde por cerca de 90% das exportações mexicanas — ocorrido ao longo da segunda metade dos anos 90.

No Brasil, a taxa de exportações em dólares não respondeu tão rápido à desvalorização de 1999. Com a estrutura das exportações mais concentrada em setores baseados em recursos naturais, o crescimento das exportações dependeu da forte elevação do preço das *commodities* que se afirmou nos anos posteriores. O forte aumento na taxa de juros e uma queda nas despesas não financeiras do governo foram os instrumentos utilizados para atrair influxo de capital, constringer as importações e controlar a dívida interna. No Brasil, tal como em muitos outros países latino-americanos, o excesso da taxa de juros sobre o crescimento do PIB foi um fator básico para uma macroeconomia recessiva. Com uma desvalorização na taxa real de câmbio, o efeito positivo sobre a incidência de pobreza e nos salários reais trazido pelas mudanças nos preços relativos durante o “*boom* de consumo-importação” foi parcialmente cancelado. Tal como aconteceu no Brasil e na Argentina depois de uma desvalorização, as pressões oriundas das tarifas dos serviços privatizados de utilidades públicas afetam sobretudo o nível do salário real.²⁴

As pressões sobre o custo de vida dos trabalhadores vieram adicionalmente de outra origem. Como um resultado da privatização e internacionalização, as tarifas de serviços públicos aumentaram em todo lugar, afetando especialmente os de baixa renda urbanos. Os impactos positivos sobre o emprego que resultaram das exportações não compensaram em país algum o impacto distributivo negativo advindo das mudanças nos preços relativos e o impacto negativo que uma macroeconomia depressiva exerceu sobre o nível geral de emprego.

4. OBSERVAÇÕES FINAIS

A liberalização financeira em países latino-americanos criou uma alta volatilidade no crescimento da renda, engendrando um ciclo curto de atividade econômica seguindo os movimentos de influxo de capital e de preço das

commodities. Casada com liberalização comercial, ela aumentou a fragilidade financeira externa e, conseqüentemente, criou uma forte instabilidade na taxa de câmbio. Uma alta taxa de juros e uma expansão fiscal pró-cíclica amplificaram as descontinuidades no crescimento da renda. Tal como foi analisado, este ciclo gerou um padrão de distribuição formado por uma seqüência de valorização da taxa de câmbio-crescimento da renda-expansão do crédito interno-expansão do salário real com mudanças favorecendo os trabalhadores mais qualificados, seguido de desvalorização da taxa de câmbio-aperto de crédito-aumento na taxa de juros-declínio no crescimento da renda e nos salários reais.

Uma prolongada elevação na taxa de juros altera a distribuição de renda a partir de seus efeitos sobre a participação dos salários na renda. Este efeito último depende de quanto os custos financeiros são repassados aos preços. Tal como vimos, num regime de taxa de câmbio fixa ou semifixa as novas pressões financeiras não podem ser traduzidas para preços em setores *tradable*, resultando numa compressão de margens e desemprego. Num sistema flutuante, estas pressões são mais facilmente transmitidas aos preços, com um efeito mais forte sobre a participação do trabalho.

Mas, tal como foi abordado pela Unctad,²⁵ o efeito imediato de curto prazo de um aumento na taxa de juros é uma redistribuição da renda de propriedade dos lucros para os recebedores de juros. Este movimento deve ser visto numa circunstância em que grandes dívidas públicas e ganhos de capital que se espalharam nos mercados de ativos na maior parte dos países criaram uma nova classe de rentistas.²⁶ Uma vez que os limites dos capitais industrial e financeiro se tornaram indistintos pela desregulamentação financeira, a expansão desta nova classe rentista abarca o interesse principal do grande *business* e das pessoas ricas. Como observamos na seção 3, esta dimensão da liberalização financeira sobre a distribuição de renda é fortemente sub-relatada nos levantamentos-padrão sobre famílias nos países da América Latina baseados essencialmente em rendas do trabalho.²⁷

A distribuição de renda é intensamente influenciada pelo poder político e econômico relativo de diferentes grupos e classes sociais. A fragilidade do setor público e o enriquecimento de uma classe de rentistas detentores de títulos (indexados à taxa de juros ou à taxa de câmbio) têm sido características marcantes da última década, acima de tudo num país como o Brasil. De

fato, esta não é uma situação nova tal como vimos no Cone Sul no início dos anos 80. Mas é uma nova realidade no Brasil, onde até então o Estado desenvolvimentista era bastante forte.

Em relação à distribuição da renda do trabalho, alguns novos processos estão em curso. A alta taxa de juros afetou firmas e setores de maneira diferenciada. Em grandes companhias voltadas à exportação com fortes vínculos com capital estrangeiro, o acesso a menores taxas de juros lhes permite obter acesso diferenciado ao crédito interno e externo, aumentando as diferenças de renda entre companhias. Adicionalmente, o processo de privatização e internacionalização de bancos, serviços comerciais e serviços públicos criou uma forte diferenciação em renda e técnicas, ampliando o papel exercido pelas rendas capturadas por grandes firmas. Mas uma nova dimensão, escassamente explorada na literatura, decorre dos efeitos da diferenciação dos lucros entre empresas na diferenciação dos salários. À medida que o mercado de trabalho se tornou mais flexível e desregulado, uma participação nas rendas nos setores privatizados e nos outros setores vencedores favorecendo alguns profissionais de sorte parece estar presente, aumentando a dispersão salarial.²⁸

Este novo processo emergiu em economias onde o emprego público e a influência dos sindicatos foram importantes para as ocupações de nível médio. De alguma forma, a contração destas ocupações reflete esta mudança estrutural. Este movimento não decorre de uma tendência geral de diferenciação salarial baseada na qualificação estabelecida na literatura e observada empiricamente em muitos países. As remunerações médias sobre qualificação (aproximações através dos anos de escolaridade) escondem uma diferenciação e dependem dos salários pagos a profissionais especiais em diferentes setores e firmas. A diferenciação de renda entre os recebedores de altos salários tem sido fortemente sub-reportada. Tal como vimos no caso do Brasil, o salário médio de profissionais diplomados em comparação com trabalhadores com sete a nove anos de escolaridade não melhorou nos anos 90 — a estagnação nos salários pagos no setor público pode responder parcialmente por esta *performance* —, mas a dispersão dos salários entre firmas e setores aumentou.

As conexões entre distribuição de renda funcional e pessoal não são usualmente exploradas nos estudos sobre distribuição de renda. É razoável

supor dois mecanismos. Se considerarmos que a renda não salarial é muito mais concentrada do que a renda do trabalho, e que há uma transferência de gasto público baseada em contrato salarial, o declínio na participação do salário leva direta e indiretamente a uma concentração da renda pessoal mais alta. Esta segunda ligação é baseada no fato de que em países latino-americanos, os impostos sobre lucros, ganhos de capital e rendas financeiras não são efetivos tal como ocorre no caso das rendas salariais. A despeito de sua importância, este resultado é, entretanto, muito difícil de ser testado, pois a renda não salarial é usualmente sub-relatada.

A heterogeneidade das técnicas e da produtividade constitui uma dimensão importante da distribuição de renda primária em termos reais nos países latino-americanos. Enquanto diferentes grupos sociais de renda têm diferentes padrões de consumo, mudanças nos preços relativos alteram, como acima examinado, a distribuição de renda em termos reais. O baixo nível de produtividade na produção de alimentos — uma participação dominante dos bens-salário — foi e continua sendo uma causa essencial para a alta incidência de pobreza e de baixos salários reais. Mas, na maioria dos países, o maior desafio contemporâneo situa-se na difusão para o conjunto da população de condições adequadas de moradia, infra-estrutura e bens coletivos. A simples distribuição de renda que advém de um aumento nos salários, ou em pensões, ou em outra transferência nominal de renda, não se traduz num acesso completo a estes serviços. Sua demanda não pode ser atendida por forças de mercado porque eles dependem de investimentos públicos em infra-estrutura.

Os países latino-americanos pararam de investir em infra-estrutura — com exceção do Chile — desde a última década; o *boom* na privatização e o IDE em energia, telecomunicações, estradas, até então, exceto para uma difusão maciça de um novo produto tal como o telefone celular, não proporcionou uma difusão em massa de utilidades públicas para a maioria da população. Pelo contrário, uma enorme exclusão de serviços modernos e antigos caracteriza a vida normal de pessoas comuns na América Latina. Aqui se entrecruzam as antigas e novas dimensões da heterogeneidade estrutural de mercados internos cuja redução é hoje, tal como era no passado, uma base necessária para um crescimento econômico menos polarizado.

ANEXO ESTATÍSTICO

Tabela 1: Fluxos totais para América Latina e Caribe (1975-1988)

Anos	Média (US\$ bilhões 1990)	Desvio-padrão (US\$ bilhões 1990)	Variação do coeficiente (%)
1975-1981	45,6	8,1	17,8
1982-1990	-15,4	9,6	-62,3
1991-1998	44,9	16,7	37,1

Fonte: Griffith-Jones, 2000.

Tabela 2: América Latina e Caribe – indicadores econômicos principais

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
PIB*	3,3	5,2	1,1	3,7	5,2	2,3	0,5	3,9	0,4
PIB/Pop*	1,6	3,4	-0,5	2,1	3,5	0,7	-1,1	3,3	-1,1
Preços ao consumidor	872,4	328,7	26	18,6	10,7	10	9,7	9	6,1
Desemprego aberto urbano**	6,6	6,6	7,5	8	7,6	8,1	8,9	8,4	8,4
Saldo público/PIB	-1,7	-2	-1,7	-1,6	-1,3	-2,2	-3	-2,8	-3,3
Dívida externa/exportações	263,5	245,3	226,1	211,8	198,5	223,6	218,3	177,7	178
Balança comercial***	-21	-27	-12	-10	-33	-54	-22	-13	-20
Conta corrente	-45	-52	-37	-38	-65	-88	-55	-46	-51
Conta de capital	70	42	29	68	85	69	49	61	33
Saldo global	17	-15	-20	30	20	-18	-6	15	-8

Fonte: Cepal, 2002.

*Taxa de crescimento anual. **Em percentuais. ***Em milhões de dólares.

Tabela 3: América Latina – taxa real de câmbio* (1995 = 100)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
América Latina e Caribe	105,6	104,9	102,9	100	97	93,4	94	98,4	99,5	97,5
Argentina	103,5	95,4	94,6	100	101,9	98,6	95,7	89,1	89,6	87,1
Brasil	117	112,3	112,4	100	94	93,4	98,4	148,1	137,7	160,8
Chile	109,1	110,9	107,1	100	97	91	94,5	99,4	100,7	109,9
Colômbia	133,4	125,3	101,9	100	92,6	87,4	96,5	109,5	120,2	123,2
México	69,2	65,9	67,7	100	89,1	79,6	82,3	75,5	69,8	66,2
Paraguai	103,4	107,7	101,3	100	96,4	96,2	108,9	106,2	110,5	115
Uruguai	128,2	114,4	104,7	100	99,3	98,7	100,8	94,6	96,5	97,7
Venezuela	125,2	121,5	126,4	100	119,4	92,5	82	73,3	71,6	68,2

Fonte: Cepal, 2002, com base em dados do FMI.

* Corresponde à taxa real de câmbio média de cada país em relação às moedas de seus principais parceiros comerciais ponderadas por seus volumes de importação de acordo com o a média observada no período 1995-1998.

Tabela 4: América Latina – taxas reais de juros

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	3,1	5,7	14	10,3	8,7	9,6	12,4	12,2	24,2
Brasil	157,6	-0,4	18,7	27,5	38,2	50,8	49,1	30	29,7
Chile	8,1	6,4	7,9	8,1	8	18,4	8,3	9,6	7,5
Colômbia	10,9	14,2	17,4	17,8	13,3	20,3	17,1	10	13,7
México	11,2	12,5	19,3	1,3	3,1	11,1	7,9	8	7,6
Paraguai	10,7	12,3	18,2	20,1	19,4	17,1	21,9	16,4	19,1
Uruguai	27,9	34,5	39,7	48,8	42,9	42,4	45,8	42,3	43,9
Venezuela	17,1	-1,7	-13,1	-29,1	-19,4	6,8	6	6,9	10,5

Fonte: Cepal 2002, com base em dados do FMI. Taxas nominais sobre empréstimos de curto prazo ajustadas pelos preços ao consumidor.

Tabela 5: América Latina – distribuição de renda em domicílios urbanos por quintil

País	Ano	1º Quintil (mais pobres)		3º Quintil		5º Quintil (mais ricos)	
		Decil 1	Decil 2	2º Quintil	4º Quintil	Decil 9	Decil 10
Argentina	1980	2,8	4	10,6	15,7	21,7	34,8
	1990	2,3	3,9	8,7	14,2	20,9	34,2
	1994	2,1	2,9	8,8	14,1	21	35,8
	1997	2,1	3,3	9,5	13,4	19,9	39,1
Brasil	1979	1,3	2,6	7,9	12,2	20	41,8
	1990	1,1	2,2	7	11,1	19,4	43,2
	1993	1,2	2,6	7,8	10,9	18,2	44,3
	1996	1,1	2,3	7,2	10,4	18,2	39,6
Chile	1987	1,6	2,8	8,3	12,8	19,4	39,2
	1990	1,7	3	8,7	12,1	18,7	40,4
	1994	1,7	3	8,7	12,4	18,7	39,1
	1998	1,7	3	8,7	12,4	19,4	41,3
Colômbia	1980	0,9	2,5	7,6	11,3	18,9	31,9
	1991	2	3,6	10,4	14,9	21,6	41,9
	1994	1,1	2,6	7,9	12,4	18,9	26,8
	1997	1,9	4,2	11,3	16,8	23,7	25,8
México	1984	3,2	4,7	12,3	16,8	21,9	36,9
	1989	2,5	3,7	10,1	13,4	19	34,3
	1994	2,9	3,9	10	13,9	19,7	34,8
	1998	2,8	4	10,5	13,6	19,3	31,8
Paraguai	1986	2,2	3,6	10,6	14,5	20,2	28,9
	1990	2,7	4,1	11,8	15,7	21,4	35,2
	1994	2,4	3,7	10,1	13,6	20,4	33,1
	1996	2,6	3,9	11	15,1	19,8	31,2
Uruguai	1981	2,7	4,1	10,9	14,7	21,2	31,2
	1990	3,5	4,7	11,9	15,4	19,9	31,2
	1994	3,7	5,3	12,8	16,8	21,5	25,4
	1997	3,7	5,3	12,9	16,5	21,1	25,8
Venezuela	1981	2,5	4,4	13,2	17,1	24,9	21,8
	1990	2	3,7	11,1	15,9	22,8	28,4
	1994	2,5	3,7	10,5	15,6	21,3	31,4
	1997	1,8	3,2	9,7	14,4	21,4	32,8

Fonte: Cepal, 2002.

Tabela 6: América Latina – salários reais médios (a) e mínimos (m) (1995 = 100)

	1980	1990	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina												
(a)	128	99	101	100	101	100	99	99	99	100	101	100
(m)	132	28	57	74	103	100	99	99	98	99	100	101
Brasil												
(a)	94	104	87	95	96	100	107	110	110	105	104	99
(m)	121	87	90	99	94	100	104	106	111	112	116	126
Chile												
(a)	77	80	88	91	96	100	104	106	109	112	113	115
(m)	87	76	87	92	95	100	104	107	114	124	133	138
Colômbia												
(a)	80	94	93	97	98	100	101	104	102	105	110	109
(m)	97	104	99	102	100	100	99	101	99	103	104	105
México												
(a)	113	88	100	109	114	100	90	89	91	92	98	104
(m)	323	128	116	114	114	100	91	90	91	88	88	89
Paraguai												
(a)	89	87	90	91	93	100	103	102	100	98	99	101
(m)	87	114	99	96	98	100	102	107	105	101	105	109
Uruguai												
(a)	99	91	97	102	102	100	100	100	102	104	102	102
(m)	233	161	141	122	108	100	96	94	98	98	96	95
Venezuela												
(a)	302	138	136	124	104	100	76	96	101	96	90	96
(m)	184	88	108	95	106	100	94	80	80	82	86	86

Fonte: Cepal, 2002. Argentina: salário médio na manufatura; Brasil: trabalho formal; Chile: até 1993, apenas trabalho não agrícola; Colômbia: salário médio na manufatura; México: salário médio na manufatura; Paraguai: apenas capital; Venezuela: trabalhadores urbanos.

NOTAS

1. Ver Pivetti (1991) e, para aplicações aos fatos estilizados, ver Unctad (1996).
2. Esta conclusão é muito intuitiva e vem da idéia básica de que a contração relativa do desemprego disfarçado na agricultura e serviços e a relativa expansão do emprego formal causada pela industrialização e pelo crescimento econômico exercem um efeito positivo sobre a distribuição da renda do trabalho tal como observaremos na próxima seção. Para detalhes, ver Lopez (1997).
3. Londono e Székely seguiram uma metodologia de Deiniger e Squire (1996) baseada em levantamentos sobre famílias para 13 países na América Latina cobrindo o período 1970-1995.
4. Uma rica literatura estruturalista desenvolvida por Arthur Lewis, Raul Prebisch e Aníbal Pinto parte deste ponto. Kaldor (1978), particularmente, buscou interpretar o processo inflacionário crônico a partir dos desequilíbrios setoriais e do atraso da agricultura de alimentos.

5. O nível de concentração pessoal da renda é fortemente relacionado com o excedente de mão-de-obra na agricultura atrasada. Medida por um índice de Gini, a concentração de renda na Argentina ou no Uruguai estava, nos anos 90, tal como fora no passado, quase 50% menor do que o índice observado no Paraguai, Brasil, Peru ou Colômbia.
6. Para uma análise clássica do caso argentino, ver Adolfo Canitrot (1981).
7. Ver Cepal (2002).
8. Ver Medeiros e Serrano (1999).
9. Ver Klein e Tokman (2000).
10. Uma *proxy* útil para a solvência é a razão entre o déficit em conta corrente e as exportações. Um problema de liquidez é percebido na razão entre o capital móvel e as reservas. Para uma aplicação à experiência brasileira, ver Medeiros e Serrano (2001).
11. De acordo com Díaz-Alejandro, a taxa de juros atingiu 32% anuais no período 1976-1982.
12. De acordo com o Banco Mundial, a estimativa de fuga de capital na América Latina alcançou US\$ 90 bilhões entre 1980 e 1983, principalmente da Argentina, Venezuela e América Central.
13. Para uma abordagem histórica e comparativa de muitos aspectos comentados nesta seção, ver Medeiros e Serrano (1999). Eu estou usando esta expressão originalmente desenvolvida por Díaz-Alejandro para descrever uma situação em que *booms* da conta de capital gerados por mudanças externas nos mercados financeiros causam numa economia desregulada um padrão de ciclos de expansão e quebra que se assemelham aos ciclos curtos de crescimento em uma pequena economia exportadora.
14. A diferença é que nas experiências do Cone Sul nos anos 80 “(...) o ponto de mudança foi alcançado num tempo relativamente curto via desenvolvimentos financeiros domésticos. Por esta razão, a dimensão real do ciclo durou mais nas experiências mexicana e argentina nos anos noventa, dando vazão a efeitos reais mais profundos sobre a combinação de abertura comercial e apreciação da taxa de câmbio” (Frenkel, 1998: 21).
15. A liberalização simultânea da conta de capital e do comércio levou a uma combinação “de uma alta taxa de juros local com uma taxa de câmbio forte (...), diluindo quaisquer benefícios que a concomitante liberalização comercial era suposta trazer e freqüentemente levando a uma crise do balanço de pagamentos no médio prazo” (Ocampo e Taylor, 1998: 12).
16. A despeito de seu persistente fracasso, num relatório sobre liberalização da conta de capital, o FMI ainda considera que não há nada peculiar na liberalização externa que a torne distinta da liberalização financeira doméstica. Ver IMF (1998).
17. Em 2002, Barbados, Belize, Equador, El Salvador, o leste do Caribe e o Panamá estavam sob um regime de taxa de câmbio fixa, semifixa ou regime dolarizado. Bolívia, Costa Rica, Honduras, Nicarágua, República Dominicana e Uruguai estavam sob uma taxa de câmbio de banda cambial larga controlada, e o resto do continente em um regime flutuante (Cepal, 2002).

18. É desnecessário dizer que uma vez que “(...) os indivíduos mais ricos são em sua maioria relutantes em revelar seus ativos e riqueza, então o sub-relato tende a resultar numa subestimação da desigualdade” (Székely e Hilger, 1999: 11). Além deste problema de sub-relato, a expansão do trabalho não assalariado aumentou os problemas de mau relato contribuindo para uma qualidade ruim nos dados de concentração de renda baseados em levantamentos-padrão sobre famílias.
19. A maioria dos estudos empíricos ressalta apenas o impacto da liberalização comercial sobre a distribuição da renda a partir de seus efeitos sobre a renda do trabalho. Ver Ros (1999).
20. “(...) o resultado observado destes processos tem sido em geral uma tendência contracionista no emprego na manufatura. Isto, é, o aumento na demanda agregada por bens manufaturados — mesmo em sua fase expansionista — não foi suficiente para compensar os componentes negativos: o direto deslocamento da produção doméstica pelas importações e o processo de redução do trabalho por unidade de produção nas firmas sobreviventes” (Frenkel, 1998: 26).
21. Ocampo e Taylor (1998) conectam liberalização comercial e distribuição de renda a partir de seu impacto sobre *a demanda qualificada e com base na mudança estrutural associada àquela política*. Se, como consequência de uma reforma comercial liberal, uma divergência de produtividade entre setores aumenta numa economia com baixo crescimento, o efeito de distribuição de renda será muito diferente daquele com um crescimento da produtividade mais equilibrado.
22. Ver a respeito Unctad (1996) e Taylor e Ganuza (1998).
23. “(...) De onde vêm as altas taxas de juros freqüentemente observadas na esteira da liberalização de mercado?”, perguntam Ocampo e Taylor (1998), e eles respondem: “Uma explicação possível é a de que atores econômicos em casa podem bater em retirada do mercado local num processo dinâmico” (p. 14). Tal como vimos, em primeiríssimo lugar, a taxa de juros doméstica depende da taxa de juros americana sobre os títulos públicos americanos. Dada aquela taxa, a expectativa de desvalorização e o risco soberano explicam esta pressão quase permanente sobre a taxa de juros no continente. Esforços para esterilizar influxos de capital em programas antiinflacionários baseados em taxa de câmbio usada como âncora nominal — como foi o caso em muitos países latino-americanos na primeira metade dos anos 90 — ou para controlar uma taxa de câmbio flutuante, como foi o caso em muitos países a partir de meados dos anos 90, não mudam substancialmente esta clara pressão que resulta da fragilidade financeira.
24. Considerando as consequências sociais da aguda crise argentina seguindo o colapso do regime cambial, O’Connell observou: “Um elemento dramático desta matéria é que, sendo os produtos alimentícios os mais importantes produtos de exportação, seus preços tenderam a aumentar em associação com a taxa de câmbio, atingindo relativamente mais os setores da sociedade de pior remuneração. Não surpreende, desta forma, que tal como mostrado acima os níveis de pobreza tenham crescido e a proporção de pessoas abaixo do nível falimentar de pobreza tenha crescido a um nível socialmente inaceitável” (O’Connell, 2002). A espetacular recuperação do crescimento econômico na Ar-

gentina a partir de 2003 interrompeu esta situação de “derretimento social”, ainda que não tenha anulado a forte concentração de renda que dela resultou.

25. “Assim, as elevações nas taxas de juros e na participação do juro na renda nacional se refletiram inicialmente numa redistribuição da renda de propriedade dos lucros para os rentistas (...) Porém, as margens de lucro no comércio e na indústria tipicamente respondem a aumentos sustentados nas taxas de juros da mesma forma que elas respondem a mudanças em outros custos. Uma vez que, sob liberalização financeira, as taxas de juros se ajustam rapidamente a mudanças no nível de preços, a precificação por margem implica que o fardo do maior juro tende a ser transferido para o trabalho”(p. 147).
26. “Por várias razões, a liberalização financeira em muitos países de renda mediana deu origem a uma expansão maciça da dívida pública e privada (...) uma variedade de governos em países altamente endividados, particularmente na América Latina, enfrentou transferências financeiras líquidas para o exterior à medida que novos empréstimos líquidos ficaram abaixo dos pagamentos de juros. Conseqüentemente, eles tiveram que tomar emprestado internamente a taxas de juros muito altas para cobrir o serviço de sua dívida externa. (...) A dívida pública e privada aumentada testemunhou o surgimento de uma nova classe de rentistas cujas rendas dependem na mesma medida tanto de ganhos de capital sobre ativos financeiros quanto de pagamentos de juros (...) As condições atrativas que foram oferecidas sobre a dívida pública para transferir o financiamento do governo do banco central para o setor privado significaram que títulos públicos de baixo risco, freqüentemente livres de impostos, constituem uma proporção crescente dos investimentos totais de tais rentistas. Esta tendência foi tão longe que em alguns países de renda mediana o setor de corporações se tornou um setor excedentário, emprestando direta e indiretamente ao setor público” (p. 146).
27. Nesta direção, ver Stallings e Peres (2000), uma exceção à análise *mainstream* circunscrita às rendas do trabalho. Examinando o perfil de indivíduos na faixa dos 10% mais ricos da distribuição na América Latina, Székely e Hilgert (1999) concluíram que ela “é mais próxima do protótipo de profissionais altamente educados obtendo rendas de trabalho, do que de proprietários de capital vivendo dos lucros” (p. 34). É realmente surpreendente quanto a transferência de renda e riqueza dos salários para lucros/juros e do Estado para a iniciativa privada pode passar tão despercebida em levantamentos-padrão e ser aceita na maior parte dos estudos sobre distribuição de renda.
28. Para uma análise deste processo nos Estados Unidos, ver Galbraith (1998).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BEHRMAN, J. R., BIRDSALL, N., SZÉKELY, M. (2001) “Pobreza, desigualdad, y liberalización comercial y financiera en América Latina”. Inter-American Development Bank, Research Department, *Working Paper* n. 449.
- BORJA, G. J. (1999) “Heaven’s door: the immigration policy and the american economy”. Princeton: US University Press.
- CANITROT, A. (1981) “Teoría y práctica del liberalismo: política anti-inflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-81”, *Desarrollo Económico*, v. 21.

- CÁRDENAS, E., OCAMPO, J. A., THORP, R. (2000) "An Economic History of Twentieth-Century Latin America", *Industrialization and the State in Latin America, The Postwar Years*, v. 3, St Antony's, Series. Oxford: Palgrave.
- CEPAL (1995) *Policies to Improve Linkages with the Global Economy*. Santiago: United Nations.
- (1999) *International Capital Flows to Latin America: their implications for international and national policies*. Santiago: United Nations.
- (2002) *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*. Santiago: Naciones Unidas.
- (2002) *Anuario Estadístico de América Latina y del Caribe 2001*. Santiago: Naciones Unidas.
- DEININGER, K. SQUIRE, L. (1996) "Measuring Income Inequality: a new data base. World Bank", *Economic Review* 10(3).
- DÍAZ-ALEJANDRO, C. F. (1984) "Da repressão financeira à crise: experiências do Cone Sul", *PPE*, v. 14, n. 3, Rio de Janeiro.
- FRENKEL, R. (1998) "Capital Market Liberalization and Economic Performance in Latin America". CEPA, *Working Paper* n. 1, May, <http://www.newschool.edu/cepa>.
- , ROZADA, M. G. (2000) "Balance-of-Payments Liberalization: effects on growth, employment and income in Argentina". CEPA, *Working Paper* n. 13, February, <http://www.newschool.edu/cepa>.
- GALBRAITH, J. K. (1998) *Created Unequal, The Crisis in America Pay, a Twentieth Century Fund Book*. Nova York: The Free Press.
- GANUZA, E., TAYLOR, L. (1998) "Macroeconomic policy, poverty, and equality in Latin America and the Caribbean". CEPA, *Working Paper* n. 6, New School, <http://www.newschool.edu/cepa>.
- GRIFFITH-JONES, S. (2000) *International Capital Flows to Latin America*, ECLAC.
- HOFMAN, A. (2000) *Economic Growth and Performance in Latin America*, Cepal.
- IMF (1998) *Capital Account Liberalization, Theoretical and Practical Aspects. By a Staff Team Led by Barry Eichengreen and Michael Mussa*, Washington.
- KALDOR, N. (1978) *The Role of Industrialization in Latin American Inflation in Nicholas Kaldor, Further Essays on Applied Economics*. Nova York: Holmes & Meier Publishers, INC.
- KLEIN, E., TOKMAN, V. (2000) "La estratificación social bajo tensión en la era de la globalización", *Revista de la Cepal*, 72, Santiago.
- LONDONO, J. L., SZÉKELY, M. (1997) "Persistent poverty and excess inequality: Latin America, 1970-1995". Inter-American Development Bank, *Working Paper* n. 357.
- LÓPEZ, J. G. (1997) "Macroeconomía del Empleo y Políticas de Pleno Empleo para México, Las Crecidas Sociales". Cidade do México: Miguel Angel Porrúa, Grupo Editorial.
- MEDEIROS, C., SERRANO, F. (1999) "Padrões monetários internacionais e crescimento". In: J. L. Fiori, *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes.
- (2001) "Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil". In: J. L. Fiori e C. Medeiros, *Polarização mundial e crescimento*. Petrópolis: Vozes.

- OCAMPO, J. A. (2001) “Raul Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI”. Artigo preparado para a Conferência da Cepal “La Teoría de Desarrollo en los Albores del Siglo XXI”. Santiago, Rio de Janeiro.
- (2002) “Developing countries anti-cyclical policies in a globalized world”. *Informe y Estudios Especiales*, Cepal, Santiago, Jun.
- , TAYLOR, L. (1998) “Trade liberalization in developing economies: modest benefits but problems with productivity growth, macro prices, and income distribution”, *Working Paper* n. 8, CEPA, New School, Nova York.
- O’CONNELL (2002) “The recent crisis of the Argentine economy: some elements and background”. Paper presented to Ankara, METU, Conference, Sept.
- PIVETTI, M. (1991) *An Essay on Money and Distribution*, Macmillan.
- ROS, J. (1999) “La liberalización de la balanza de pagos en Mexico: efectos en el crecimiento, el empleo y la desigualdad salarial”. Paper for the Conference “Liberalización de la Balanza de Pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento”. ECLAC, IBD, April.
- SÁINZ, P., FRANCO, R. (2001) “La Agenda Social Latinoamericana del año 2000”, *Revista de La Cepal*, 73, Santiago.
- SCHULMEISTER, S. (2000) “Globalization without global money: the double role of the dollar as a national currency and a world currency”. *Journal of Post Keynesian Economics*, 22 (3).
- STALLINGS, B., PERES, W. (2000) *Crescimento, emprego e equidade: o impacto das reformas econômicas na América Latina e Caribe*. Rio de Janeiro: Campus.
- , WELLER, J. (2001) “El empleo en América Latina, base fundamental de la política social”. *Revista de la Cepal*, 75, Santiago.
- SZÉKELY, M., HILGERT, M. (1999) “What’s behind the inequality we measure: an investigation using Latin American data”. *Working Paper* 409, BID.
- UNCTAD (1996) *Trade and Development Report*, United Nations.