

A imagem do espelho: reações do mercado de trabalho brasileiro a experiências de estabilização

Edward Amadeo*
José Márcio Camargo*

Sumário: 1. Introdução; 2. Estrutura do mercado, formação de preços e distribuição de renda; 3. Planos de estabilização e mercado de trabalho: a imagem do espelho; 4. Conclusões.

1. Introdução

Este estudo aborda as reações do mercado de trabalho brasileiro a duas experiências diferentes de estabilização, os chamados planos Cruzado e Collor. O primeiro, implantado em 1986, baseou-se exclusivamente na idéia de “inflação inercial”. Segundo essa noção, a inflação resultava de mecanismos de indexação que transportavam a inflação passada para o presente. Como a única fonte de pressão inflacionária era a inércia, o índice de aumento de preços poderia ser drasticamente reduzido com o congelamento de preços e salários.

Em princípio, o plano seria neutro em termos de distribuição de renda e preços relativos; presumindo-se a inexistência de grandes conflitos distributivos, o fim da inflação deixaria todos em melhor situação que antes. Tratava-se, basicamente, de uma questão de coordenação. Essa foi a primeira de uma série de experiências malsucedidas (implementadas em 1987 e 1989), que mantiveram as mesmas características básicas do Plano Cruzado.

O segundo Plano Collor — implantado em 1991/92 — baseava-se inteiramente numa política monetária rigorosa e em restrições fiscais. Os preços foram liberados para reagir segundo as forças de mercado. A estabilização resultaria da contração da demanda.

Nenhum dos dois planos considerou os aspectos distributivos da inflação, nem as pressões que estes poderiam exercer sobre a taxa de inflação.

O objetivo deste estudo é analisar os aspectos distributivos das experiências de estabilização. Mostramos que o processo inflacionário está intimamente ligado à distribuição de renda e, como corolário, que políticas de estabilização diferentes produzem impactos diferentes sobre a distribuição de renda, através da ação do mercado de trabalho. Assim, o conceito de inflação puramente inercial só é válido em condições bem específicas.

Este estudo tem a seguinte estrutura. Na seção 2, apresentamos um esquema de análise que será útil para compreender a dinâmica dos preços relativos, dos salários reais e do emprego durante experiências de estabilização. Na seção 3, recorremos a esse esquema para analisar os dois planos de estabilização e fornecer alguns dados que descrevem o comportamento do mercado de trabalho brasileiro durante as duas tentativas. Mostramos que o comportamento do mercado de trabalho em um plano é o reflexo do outro no espelho, em termos de seus efeitos sobre a distribuição de renda no mercado de trabalho. Por fim, apresentamos nossas conclusões.

* Professores do Departamento de Economia, PUC/RJ. Agradecemos a competente assessoria em pesquisa de Artur Wichman e Marcelo Guimarães.

2. Estrutura do mercado, formação de preços e distribuição de renda

Nesta seção estabelecemos um esquema de análise para estudar variações na distribuição de renda e nos preços relativos em uma economia bissetorial. Os setores caracterizam-se pela estrutura de mercado em que as empresas operam, o comportamento estilizado da fixação de preços, a organização do mercado de trabalho, os agentes representativos nos mercados de trabalho e de produtos, e o grau de controlabilidade do setor quando se implanta uma política de renda ou o congelamento de preços e salários.

Pressupomos que a taxa de inflação, tal como determinada pelo comportamento da fixação de preços pelas empresas, poderia ser representada pela seguinte equação:

$$p = v(p_{t-1}) + h(\dots)g(\dots) + j(ed)$$

onde: v é o fator de indexação; p_{t-1} é a taxa de inflação no período anterior; h é a capacidade de impor margens de lucro sobre os custos; g é o “poder de barganha líquido” entre as empresas e a mão-de-obra no processo de determinação do salário monetário; e j mede o efeito direto da demanda excessiva (ed) sobre a taxa de inflação.

Vamos pressupor que a economia se divida em dois setores representativos, denominados “competitivo” e “oligopolista” para fins de simplificação, e que as funções h , g e j difiram segundo a estrutura de mercado em que as empresas operam e o regime econômico. A tabela 1 apresenta as características básicas dos dois setores.

Tabela 1
Estruturas do mercado de trabalho e do mercado de produtos

	Oligopolista	Competitivo
Comportamento da fixação de preços	$h_o = 1$ $j_o = j(ed) = 0$	$h_c = h(z - \underline{z}), h' > 0$ $j_c = j(ed), j' > 0$
Mercados de trabalho	formal/organizado g_o estável	informal/não-organizado g_c pró-cíclico
Agentes	Setores com alto grau de concentração: indústria, grandes sindicatos	Setores com baixo grau de concentração: agricultura, serviços, comércio, pequenos sindicatos
Representação	Central	Impossibilidade de representação central
Controle	Fácil	Difícil

A tabela requer algumas explicações. Numa estrutura oligopolista, a interdependência exerce papel central na fixação de preços. Em geral, pode-se presumir que a “empresa-líder de preço” fixa o preço de acordo com seus custos, e as demais empresas do mercado seguem sua orientação. Por isso, o preço nesse setor é essencialmente orientado pelo movimento dos custos diretos. As empresas evitam recorrer a reduções de preços para aumentar sua participação no mercado. Além disso, os preços não são muito sensíveis a variações no grau de utilização de capacidade ou no nível de demanda excessiva.

Em nosso esquema, essas premissas implicam que o tamanho da margem de lucro desejada é relativamente estável durante o ciclo, ou seja, $h_o = 1$, e que o efeito direto da demanda excessiva sobre os preços é relativamente pequeno, $j_o(ed) = 0$. Em suma, no setor oligopolista, a margem de lucro real pouco varia ao longo do ciclo.

No caso das indústrias competitivas, não há muita interdependência entre o comportamento das empresas. O fenômeno da coordenação de preços, pressuposto em mercados oligopolistas, não desempenha papel importante no processo de determinação de preços. Pelo contrário: presume-se que os preços são sensíveis ao movimento da demanda. Pressupõe-se que a capacidade de impor margens de lucro varie segundo variações no grau de utilização de capacidade, ou seja, $h_c = h(z - \underline{z})$, sendo $h' > 0$, e que variações na demanda excessiva têm efeito direto sobre os preços, $j_c = j(ed)$, sendo $j' > 0$.¹

Em geral, como os preços no setor competitivo são relativamente mais instáveis e pró-cíclicos, caberia esperar que a taxa de inflação nesse setor gravitasse em torno da taxa de inflação das indústrias oligopolistas. Por isso, em caso de expansão, os preços aumentariam mais rapidamente do que a média nos setores competitivos, e mais lentamente nas indústrias oligopolistas, e vice-versa em períodos de recessão.

Quanto aos mercados de trabalho, pressupomos a existência de uma certa relação entre a estrutura de mercado e o grau de organização da força de trabalho. Os sindicatos trabalhistas costumam ser mais bem organizados nas indústrias em que operam grandes empresas. Sobretudo nas economias em que o mercado de trabalho é segmentado, o “segmento formal” constitui parte do setor oligopolista, enquanto o “segmento informal” encontra-se no que denominamos indústrias competitivas.

Evidentemente, como os trabalhadores têm, no segmento formal, um grau mais elevado de organização do que no informal, tendem a determinar o ritmo do movimento trabalhista. Por serem mais bem organizados, o poder líquido de barganha dos sindicatos do setor oligopolista tende a depender menos do ciclo do que no setor competitivo. Neste último, o poder de barganha é visivelmente pró-cíclico, não só devido às condições do mercado de trabalho, mas também porque a capacidade esperada de impor margens de lucro sobre os custos das empresas (que afeta positivamente o poder líquido de barganha dos trabalhadores) é altamente pró-cíclica nos mercados competitivos.

Em suma, pode-se dizer que, no setor oligopolista, os sindicatos exercem o papel de líderes no movimento trabalhista. Em períodos de expansão, os sindicatos desse setor são capazes de elevar rapidamente o grau de mobilização da mão-de-obra e têm a maior probabilidade de obter aumento de rendas reais. Há, entretanto, um limite para esse aumento do poder de barganha, determinado por acordos a longo prazo entre empresas e sindicatos, que restringem a variação no grau do poder de barganha. O poder de barganha dos trabalhadores do setor competitivo, por outro lado, aumenta continuamente durante a expansão. Em geral, pode-se afirmar que g_o e g_c movem-se na mesma direção, mas que o segundo é mais instável que o primeiro.

A trajetória a ser seguida ao longo do tempo pelas margens de lucro reais, pelos salários reais e pelos preços relativos de cada setor depende da variação relativa do poder líquido de barganha, da capacidade de impor margens de lucro sobre os ajustes dos salários monetários, e do tamanho do efeito do excesso de demanda ou oferta sobre os preços. No esquema

¹ Um ' sobre uma função representa o elemento derivado em relação ao argumento. O z representa a utilização de capacidade.

descrito a seguir examinaremos regimes econômicos alternativos e, portanto, padrões diferentes de variação em salários reais, emprego e preços relativos.

Passaremos agora à descrição formal da formação de preços e rendas em cada setor, e à determinação de distribuição de renda e preços relativos. Em cada setor (oligopolista, o e competitivo, c , as trajetórias de salários monetários e preços são dadas, respectivamente, pelas seguintes equações:

$$\begin{aligned}w_o &= v(p_{t-1}) + g_o \\p_o &= v(p_{t-1}) + h_o g_o + j_o(ed) \\w_c &= v(p_{t-1}) + g_c \\p_c &= v(p_{t-1}) + h_c g_c + j_c(ed)\end{aligned}$$

Os salários monetários são determinados por uma regra de indexação, mais o poder de barganha dos trabalhadores, que difere segundo o setor. Os preços, por sua vez, são determinados por indexação, mais a capacidade de impor margens de lucro sobre o poder de barganha dos trabalhadores, mais o efeito direto da demanda excessiva. Como já mencionamos, presumimos que $j_o(ed) = 0$. A trajetória da margem de lucro em cada setor é dada, respectivamente, por:

$$\begin{aligned}m_o &= p_o - w_o = (h_o - 1)g_o \\m_c &= p_c - w_c = (h_c - 1)g_c\end{aligned}$$

A taxa global de inflação é uma média ponderada da taxa de inflação nos dois setores:

$$p = e.p_o + (1 - e).p_c \quad 0 < e < 1$$

onde e é a participação do setor oligopolista na produção global. Nas equações de preço do setor, a taxa de inflação pode ser representada por:

$$p = v(p_{t-1}) + [eh_o + (1 - e)h_c G]g_o + (1 - e)j_c(ed)$$

onde $G = g_c / g_o$. Uma vez que presumimos que ambos os setores têm o mesmo fator de indexação em cada período, pode-se escrever:

$$v(p_{t-1}) = p_o - h_o g_o = p_c - h_c g_c - j_c(ed)$$

que implica a seguinte relação entre as taxas de inflação de cada setor:

$$p_c = p_o - (h_o - h_c G)g_o + j_c(ed)$$

A partir dessa argumentação, aprendemos que os elementos mais instáveis nessa equação são a capacidade de impor margens de lucro sobre os custos (h_c) e o efeito da demanda excessiva ($j_c(ed)$) no setor competitivo. Por isso, sempre que houver demanda excessiva, a taxa de inflação do setor competitivo tenderá a suplantará a taxa do setor oligopolista. O

mesmo ocorrerá quando, no caso de uma expansão, $h_c G$ for maior que h_o . Com base em nossas premissas, podemos afirmar com segurança que a taxa de inflação do setor competitivo oscila pró-ciclicamente em torno da taxa de inflação do setor oligopolista, e que a relação entre a taxa de inflação do setor competitivo e a taxa média de inflação também é pró-cíclica.

Os índices de variação dos salários reais nos setores oligopolista e competitivo são dados, respectivamente, por:

$$W_o = w_o - p = [(1 - eh_o) - (1 - e)h_c G]g_o - (1 - e)j_c(ed)$$

$$W_c = w_c - p = \{[1 - (1 - e)h_c]G - eh_o\}g_o - (1 - e)j_c(ed)$$

$$W_o - W_c = g_o(1 - G)$$

Daqui por diante, utilizaremos esse esquema analítico simples para examinar o provável comportamento dos preços relativos e da distribuição em “regimes” alternativos. Começaremos com um regime de referência, em que não há demanda excessiva, isto é, $ed = 0$, e em que o poder líquido de barganha nos dois setores é o mesmo, sendo portanto $G = g_c / g_o = 1$. Em casos assim, e mantendo-se os salários reais constantes, derivamos das equações de salário real a seguinte relação entre a capacidade de impor margens de lucro nos dois setores.

$$W_o = W_c = 0,$$

$$h_c = (1 - eh_o)/(1 - e)$$

Essa relação é representada pela linha negativamente oblíqua da figura 1. Ao longo dessa linha, os salários reais nos dois setores são constantes. Presumindo-se que $g_o > 0$, os pontos acima dessa linha estão associados a situações de queda de salários reais nos dois setores, e vice-versa.

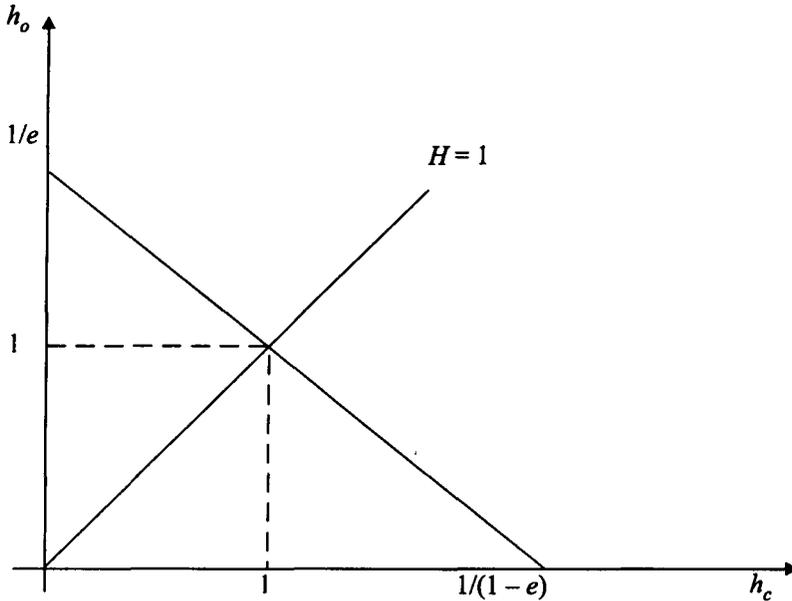
A linha positivamente oblíqua, $H = h_c / h_o = 1$, representa o *locus* de pontos no qual a capacidade de impor margens de lucro é a mesma em ambos os setores. O equilíbrio distributivo (quando nem as margens de lucro, nem os salários reais variam no decorrer do tempo) é representado pelo ponto de interseção das duas linhas. Nos dois setores, quando a capacidade de impor margens de lucro for menor que 1, a margem de lucro real estará em queda, e vice-versa.

Pode-se agora modificar o modelo a fim de considerar o caso em que o poder de barganha difere nos dois setores, isto é, G é diferente de 1, mantendo-se porém a premissa de inexistência de demanda excessiva, $j_c(ed) = 0$. Nesse caso, os *loci* de pontos no espaço $\langle h_c, h_o \rangle$, no qual $W_c = 0$ e $W_o = 0$, diferem nos dois setores. São representados pelas equações:

$$\text{para } W_o = 0, h_c = (1 - eh_o)/(1 - e)G$$

$$\text{para } W_c = 0, h_c = 1/(1 - e) - eh_o/(1 - e)G$$

Figura 1



Essas duas linhas estão representadas na figura 2, caso em que $G < 1$. A linha interna é o limite $W_c = 0$ e a linha externa é o limite $W_o = 0$. Observe-se que, quando $G < 1$, como em $g_o > g_c$, a área em que há aumento de salário real no setor competitivo é menor do que a área em que há aumento de salários reais no setor oligopolista. Pontos diferentes na figura correspondem a padrões diferentes de variações na distribuição de renda entre os agentes. Se $G > 1$, ocorre o caso oposto.

Tomemos, por exemplo, a situação em que $h_c = h_o = 1$. Nesse caso, as margens de lucro em ambos os setores são constantes. Os salários reais no setor competitivo caem e no setor oligopolista se elevam. Tem-se uma transferência de renda dos trabalhadores do setor competitivo para os trabalhadores do setor oligopolista. Isso resulta de margens de lucro constantes e do maior poder sindical dos trabalhadores do setor oligopolista. Os perdedores líquidos, nesse caso, são os trabalhadores do setor competitivo.

Consideremos agora uma situação em que inexistente demanda excessiva, mas a utilização de capacidade está abaixo de \underline{z} . Nesse caso, embora a capacidade de impor margens de lucro sobre os preços no setor oligopolista esteja próxima de 1, $h_o = 1$, é razoável supor que seja menor do que aquela do setor competitivo, ($h_c < 1$). Na figura 2, o ponto A representa uma posição equivalente à que acabamos de descrever. Nesse caso, teríamos:

$$m_o = (h_o - 1)g_o = 0$$

$$m_c = (h_c - 1)g_c < 0$$

e

$$W_o = (1 - e).(1 - h_c G)g_o > 0$$

$$W_c = [(1 - h_c)G - e(1 - h_cG)]g_o \lesseqgtr 0, \text{ dependendo de } e(1 - h_c)G / (1 - h_cG)$$

e logo, se $G < 1$,

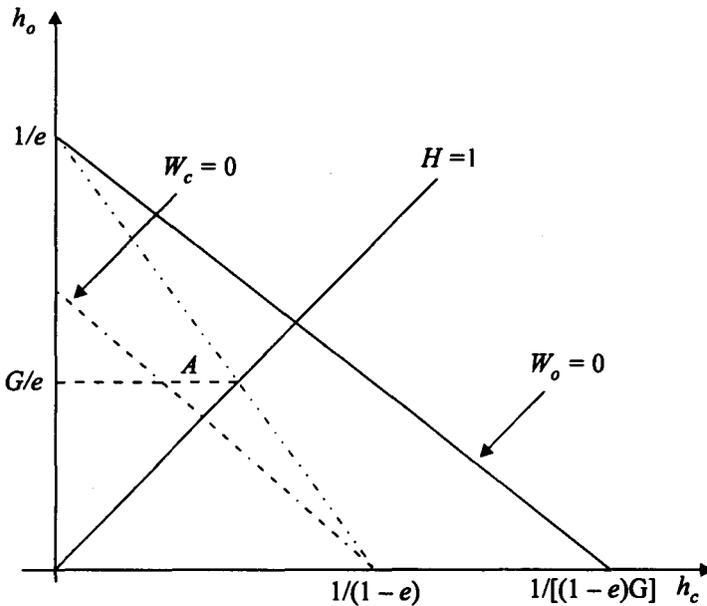
$$W_c < W_o$$

$$p_c = p_o - (1 - h_cG)g_o < p_o,$$

então

$$p_c - p < p_o - p$$

Figura 2



Assim, numa situação caracterizada por:

- equilíbrio de demanda, $ed = 0$, nível de atividade relativamente baixo, $z < \underline{z}$, e outros motivos para supor que
- o poder líquido de barganha dos sindicatos do setor oligopolista é maior do que o do setor competitivo ($G < 1$); e
- a capacidade de impor margens de lucro sobre os preços no setor oligopolista situa-se em torno de 1 (ou é maior que 1), enquanto no setor competitivo é menor que 1, haverá redistribuição de renda em favor do setor oligopolista, os preços desse setor aumentarão mais aceleradamente do que no setor competitivo e do que o nível médio de preços. A transferência de renda provirá, certamente, das empresas do setor competitivo e, dependendo do valor de

h_c , poderá ou não provir dos trabalhadores desse setor. Se $e < (1 - h_c)G / (1 - h_cG)$, então W_c será maior que 0 e os trabalhadores do setor competitivo estarão ganhando renda, o que significa que apenas as empresas do setor competitivo estarão perdendo, e vice-versa.

Interessa ainda tratar de um terceiro regime — o geral — em que a demanda excessiva é positiva ou negativa e G difere de 1. Como vimos anteriormente, pressupomos que a demanda excessiva tenha efeito direto mais forte sobre os preços do setor competitivo do que sobre os do oligopolista. Os *loci* de salários reais constantes dos dois setores são:

$$\text{para } W_o = 0, \quad h_c = (1 - eh_o) / (1 - e)G - j_c(ed) / g_c$$

$$\text{para } W_c = 0, \quad h_c = (G - eh_o) / (1 - e)G - j_c(ed) / g_c$$

Como g_c é mais sensível a variações de demanda excessiva do que g_o , se houver uma situação de demanda excessiva persistente e crescente, acabaremos por ter $G > 1$. Por isso, a capacidade de impor margens de lucro sobre os preços das empresas competitivas é também mais sensível a variações de demanda excessiva do que no setor oligopolista; logo, $h_c > 1$. Se tais condições ocorrerem, o comportamento das margens de lucro e dos salários reais em ambos os setores será dado por:

$$m_o = (h_o - 1)g_o = 0 \quad (\text{se } h_o \text{ permanecer igual a } 1)$$

$$m_c = (h_c - 1)g_c + j_c(ed) > 0$$

$$W_o = [(1 - e)(1 - h_cG)]g_o - (1 - e)j_c(ed) < 0$$

$$W_c = [(1 - h_c)G - e(1 - h_cG)]g_o - (1 - e)j_c(ed) < 0$$

$$W_c > W_o$$

$$p_c = p_o - (1 - h_cG)g_o + j_c(ed) > p_o$$

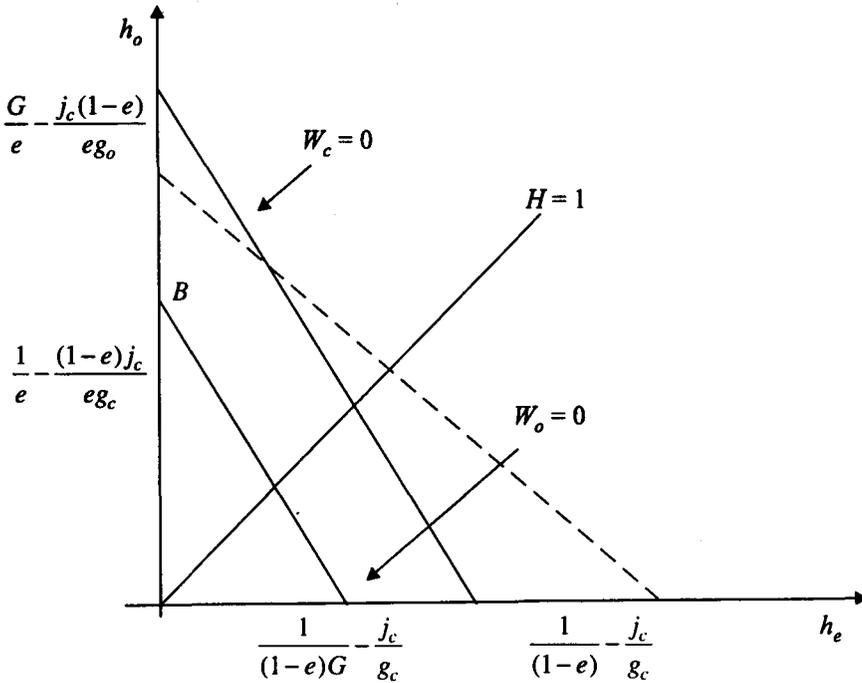
e

$$p_c - p > p_o - p$$

O ponto *B* da figura 3 pode representar essa situação, que tem características opostas às do ponto *A* da figura 2. Nesse caso, há redistribuição de renda em favor dos agentes do setor competitivo da economia, das empresas e, provavelmente, dos trabalhadores. As margens de lucro do setor oligopolista permanecem constantes e os salários reais dos trabalhadores do setor declinam. No setor competitivo, a inflação será mais elevada do que a taxa média de inflação e do que a inflação no setor oligopolista.

Um ponto importante a extrair dessa argumentação: quando há recessão, as empresas do setor competitivo são as primeiras a sair perdendo; e quando há uma situação de demanda excessiva, são os trabalhadores do setor oligopolista os primeiros a perder, desde que o poder líquido de barganha dos trabalhadores dos dois setores seja maior do que 0.

Figura 3



3. Planos de estabilização e mercado de trabalho: a imagem do espelho

Pode-se utilizar o esquema citado para analisar as duas experiências de estabilização a que já nos referimos, em termos de seus efeitos sobre a distribuição de renda e os preços relativos nos dois setores da economia. Tomemos, em primeiro lugar, o Plano Cruzado.² Esse plano baseou-se na premissa de que a inflação brasileira devia-se sobretudo a fatores inerciais, que igualavam a inflação presente à passada, mediante a indexação. A inflação não apresentava efeitos distributivos, nem havia conflito distributivo entre os diferentes agentes. Assim, a solução seria basicamente coordenar os ajustes de preços e salários, que não eram sincronizados.

Diagnosticado o mal, a solução encontrada foi o congelamento de preços. Os salários de todos os trabalhadores foram ajustados a seu nível médio real, e o período do contrato, que era de três meses antes do plano, foi ampliado para um ano. A demanda, que já era crescente antes do plano, aumentou mais rapidamente ainda após o congelamento de preços, gerando uma situação de demanda excessiva. O resultado desse crescimento de demanda foi uma rápida elevação dos níveis de emprego.

O gráfico 1 mostra a evolução da taxa de desemprego manifesto durante o Plano Cruzado, que caiu de 4% para 2% da força de trabalho, segundo números oficiais do IBGE, e de 7% para 5% da força de trabalho, segundo os números do Seade/Dieese para a Grande São Paulo. O gráfico 2 mostra a evolução do emprego para grupos diferentes de trabalhadores (assalariados e autônomos) em São Paulo; e o gráfico 3, a evolução do emprego no país (para assalariados com carteira de trabalho assinada, e sem carteira assinada, e para autônomos). Como se pode ver nos gráficos, entre janeiro e novembro de 1986, houve um aumento muito acelerado no emprego, para todos os grupos de trabalhadores.

² Para uma boa descrição e análise do plano ver, entre outros, Lopes (1986) e Bresser Pereira (1986).

Gráfico 1
DesempregoCruzado

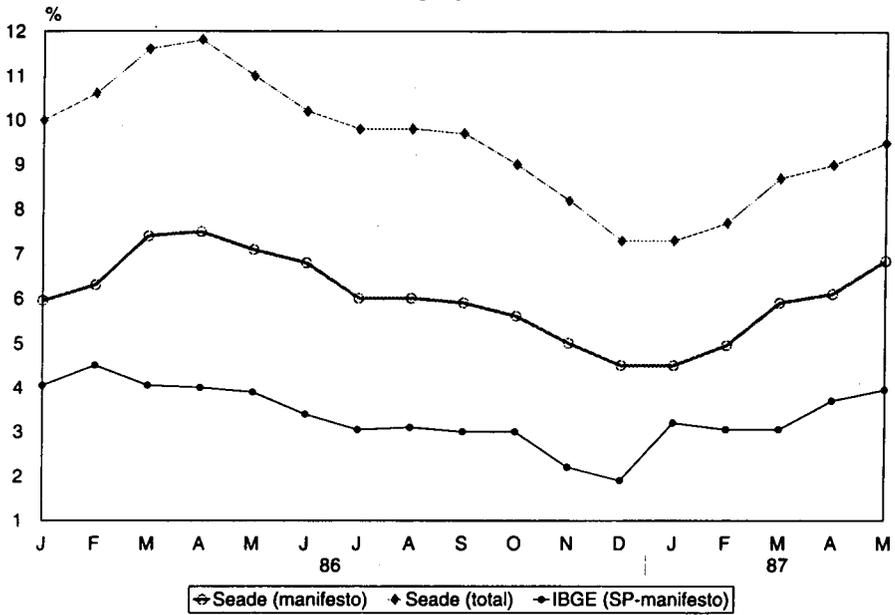


Gráfico 2
Nível de emprego (Seade)
Cruzado

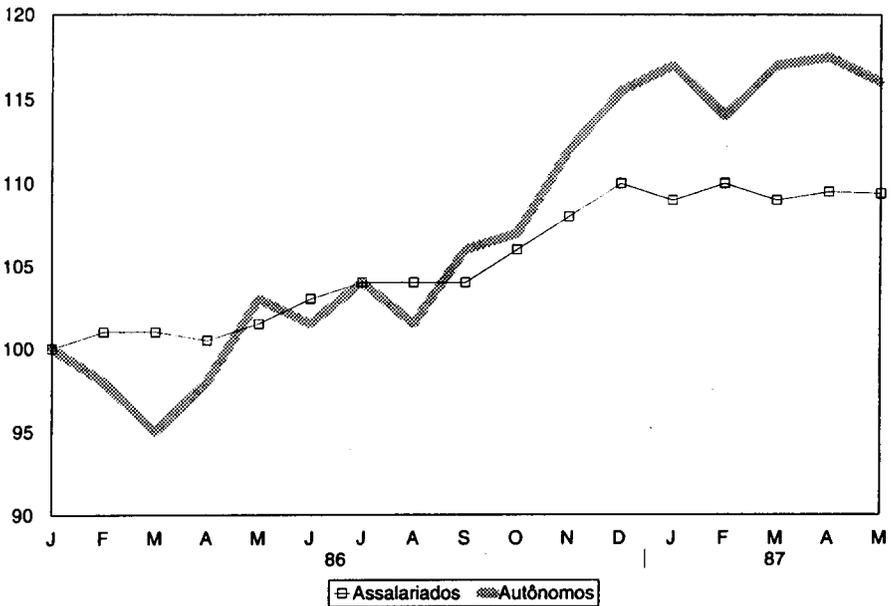
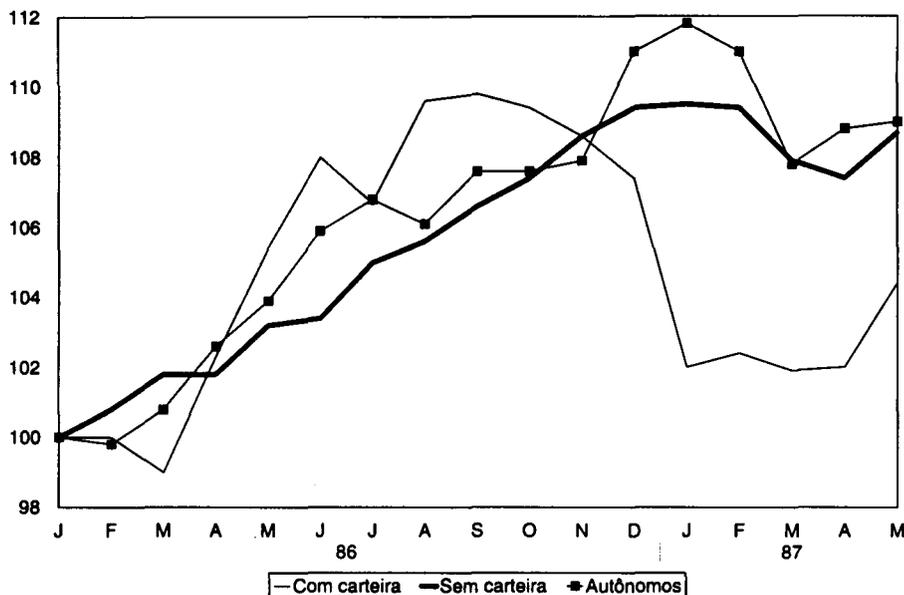


Gráfico 3
Nível de emprego (IBGE)
Cruzado



Em nosso esquema, essas características podem ser representadas pelos seguintes fatos estilizados:

a) como é muito mais fácil controlar preços de oligopólios e de grandes empresas do que de empresas competitivas, a capacidade de impor margens de lucro do setor oligopolista caiu acentuadamente, enquanto, no setor competitivo, aumentou com a demanda. Logo, $h_o = 0$; h_c elevou-se, chegando eventualmente a suplantar 1;

b) o poder líquido de barganha dos trabalhadores no setor oligopolista diminuiu, quando se tornou muito difícil para as empresas impor margens de lucro sobre os aumentos de salários nominais nesse setor; enquanto no setor competitivo aumentou, já que este é bastante sensível a condições de demanda excessiva. Por isso, $G > 1$ e $W_c > W_o$.

Presumindo-se $h_o = 0$ por motivos de simplificação e $g_o > 0$, teremos as seguintes equações de margens de lucro e salários reais:

$$m_o = -g_o < 0$$

$$m_c = (h_c - 1)g_o + j_c(ed) > 0$$

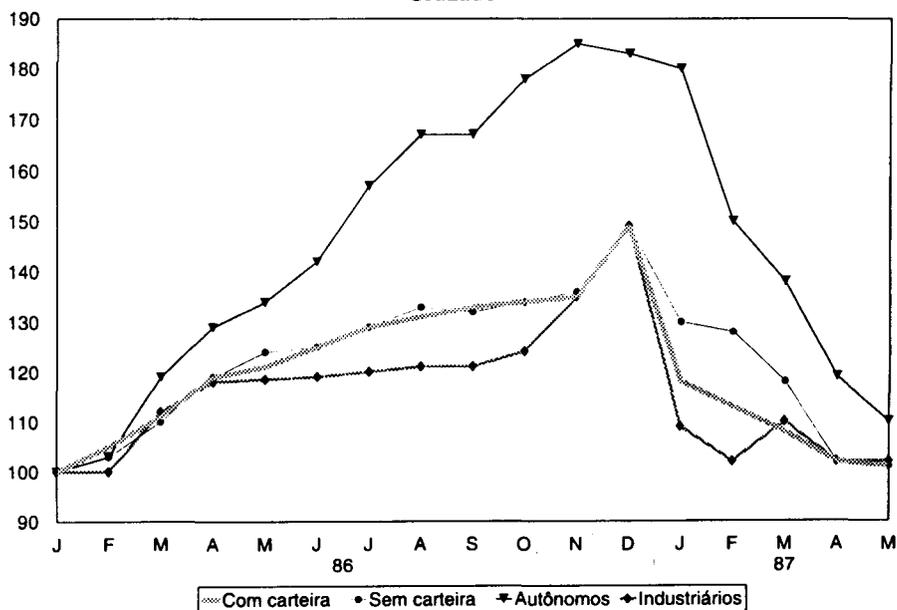
$$W_o = [1 - (1 - e)h_c G]g_o - (1 - e)j_c(ed)$$

$$W_c = [1 - (1 - e)h_c]G - (1 - e)j_c(ed)$$

Há uma clara redistribuição de renda das empresas do setor oligopolista para as do setor competitivo. O movimento dos salários reais dependerá dos efeitos diretos da demanda sobre os preços do setor competitivo, da evolução da capacidade de impor margens de lucro do setor competitivo e do poder de barganha dos trabalhadores desse setor, em comparação com o setor oligopolista (G). Se tudo o mais se mantiver constante, um aumento em G tem efeito positivo sobre os salários reais dos trabalhadores do setor competitivo e efeito negativo sobre os salários do setor oligopolista. Em nossas figuras, aumenta a área onde há crescimento de salários reais no setor competitivo e diminui a área onde há crescimento de salários no setor oligopolista (dá-se uma rotação das linhas $W_c = 0$ e $W_o = 0$ em torno da interseção x , no primeiro caso, e da interseção y , no segundo).

O gráfico 4 apresenta a evolução das rendas reais de diferentes grupos de trabalhadores durante o Plano Cruzado. Mostramos, no gráfico, a evolução dos salários reais no setor industrial — o setor mais oligopolista da economia brasileira —, a evolução dos salários reais de todos os assalariados com ou sem carteira de trabalho assinada, e a evolução das rendas reais dos trabalhadores autônomos. Fica evidente que, quanto mais competitivo o setor, mais acelerado o crescimento da renda real. Os que mais saíram ganhando foram os autônomos, que trabalham no setor mais competitivo da economia. Por isso, durante o Plano Cruzado, houve visível redistribuição de renda para os setores competitivos da economia brasileira.³

Gráfico 4
Renda e salário
Cruzado

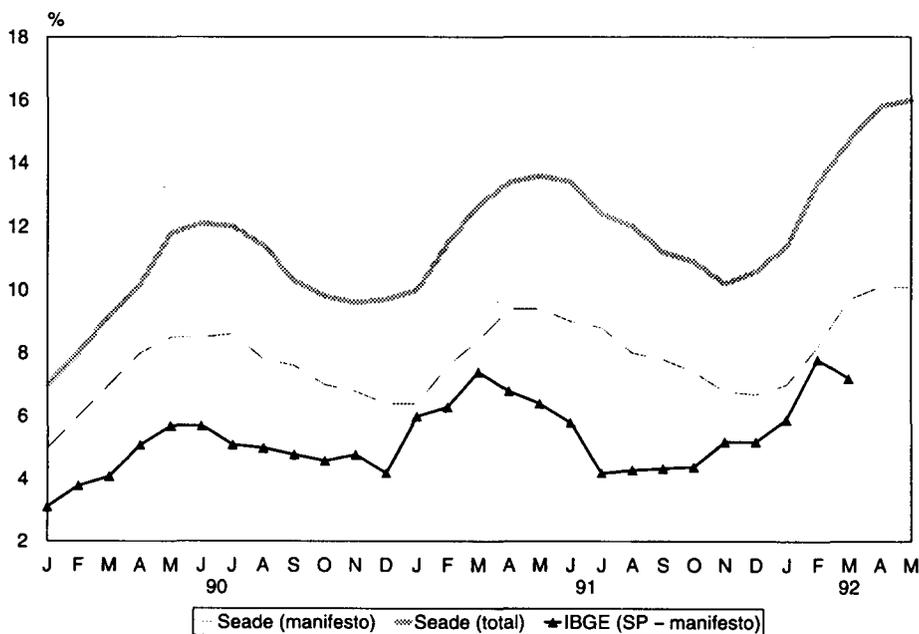


³ Para uma análise mais profunda dessa questão, consultar Camargo & Ramos (1988).

No caso do Plano Collor de 1991/92, tem-se exatamente o oposto do que acabamos de analisar. Nesse caso, a demanda excessiva é negativa.⁴ Isso afeta mais negativamente a capacidade de impor margens de lucro das empresas e o poder de barganha dos trabalhadores no setor competitivo do que no setor oligopolista. E torna $G < 1$. A margem de lucro do setor competitivo diminui, uma vez que $h_c < 1$ e $j_c < 0$. Mas, à medida que G diminui, aumenta a área onde há crescimento de salários reais no setor oligopolista, dando-se o oposto com os salários reais do setor competitivo (pode-se comprovar esses movimentos na figura 3). Verifica-se redistribuição de renda dos agentes do setor competitivo para os do setor oligopolista.

No gráfico 5 tem-se o índice de desemprego em São Paulo durante o Plano Collor. Os gráficos 6 e 7 mostram os níveis de emprego, para diferentes grupos de trabalhadores, em São Paulo e no Brasil. Durante o período janeiro 1990/maio 1992, o emprego caiu entre os trabalhadores com carteira assinada e aumentou para os trabalhadores sem carteira e autônomos. Como o sistema de seguridade social no Brasil é muito precário, trata-se de um claro sinal de recessão no mercado de trabalho brasileiro.

Gráfico 5
Desemprego
Collor



⁴ Para uma descrição e análise dessa experiência, ver Faro (1990).

Gráfico 6
Nível de emprego (Seade)
Collor

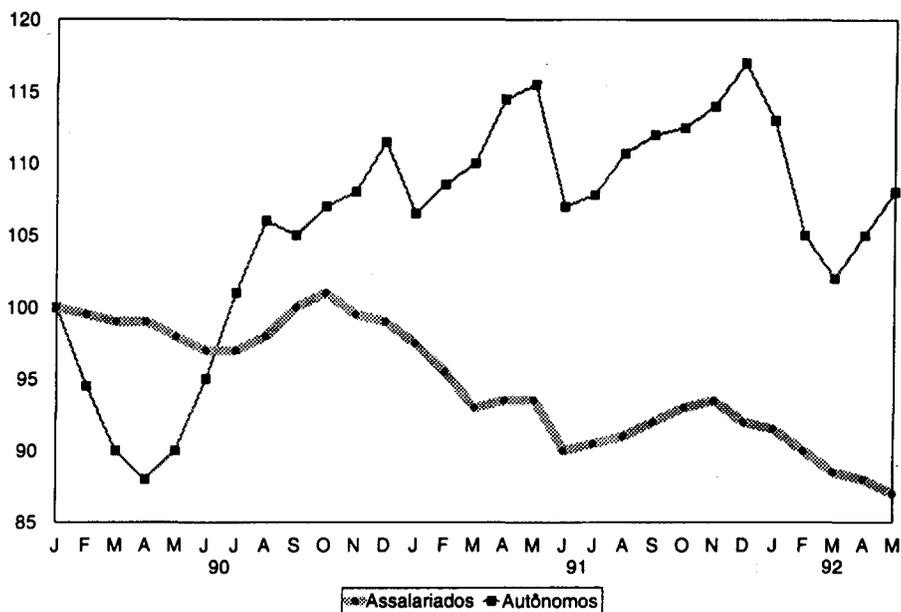
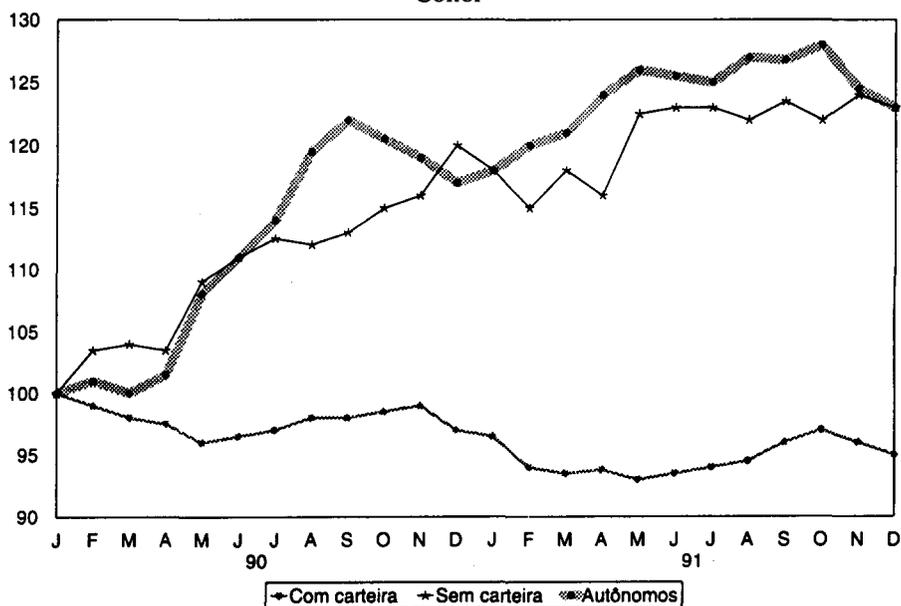
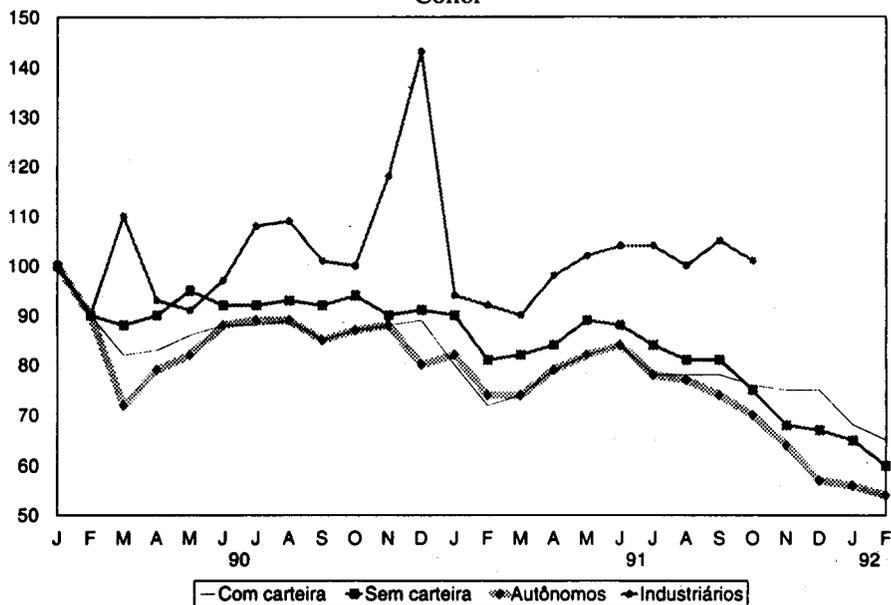


Gráfico 7
Nível de emprego (IBGE)
Collor



O gráfico 8 mostra a renda real e os salários reais nesse período. No setor industrial, os salários reais mantiveram-se basicamente constantes durante o período, enquanto os salários e as rendas reais de trabalhadores com e sem carteira assinada e autônomos caíram acentuadamente. Houve, portanto, transferência de renda dos trabalhadores do setor competitivo.

Gráfico 8
Renda e salário
Collor



Por fim, comparando-se os dois períodos, observa-se nítida diferença no comportamento de salários e rendas reais entre os diferentes segmentos do mercado de trabalho. Durante o Plano Cruzado, que se baseou em congelamento de preços e demanda excessiva, a renda real dos agentes do setor competitivo aumentou acentuadamente. Já no Plano Collor, baseado numa política de contração da demanda, no segmento oligopolista da economia as rendas reais dos agentes mantiveram-se basicamente estáveis e o emprego diminuiu, enquanto no segmento competitivo da economia as rendas reais caíram acentuadamente e os níveis de emprego se elevaram. Esses resultados são um indício claro de que o mercado de trabalho no setor oligopolista reage quantitativamente a políticas recessivas, enquanto o setor competitivo reage através dos preços.

4. Conclusões

Este trabalho apresenta um esquema analítico para estudar duas tentativas de estabilização na economia brasileira, o Plano Cruzado e o Plano Collor. O primeiro baseou-se na idéia de inflação inercial e congelamento de preços, enquanto o segundo baseou-se na contração da demanda. Mostramos que ambos os planos de estabilização tiveram fortes efeitos sobre a

distribuição de renda na economia e que só em condições muito específicas são neutros nessa variável.

Mostramos também que a contração da demanda global é um instrumento eficiente para controlar a formação de salários nos segmentos mais competitivos do mercado de trabalho, mas não muito eficiente no segmento mais oligopolista. O congelamento de preços, por sua vez, é muito mais eficiente no segmento oligopolista do que no competitivo.

Assim, a recessão resultante do Plano Collor diminuiu as rendas reais de autônomos e trabalhadores sem carteira assinada, mas a renda dos industriários permaneceu constante durante o período de recessão, pelo menos até 1992. Este foi um dos motivos pelos quais a recessão não reduziu a taxa de inflação tanto quanto o esperado. A sensibilidade dos preços à redução da demanda no segmento oligopolista do mercado de produtos parece não ser muito grande, o que tende a manter a inflação mais ou menos estável.

No que diz respeito à determinação dos salários monetários, a análise indica que intervir nos mercados de trabalho e de produtos, com regras para preços e salários, representaria um importante instrumento de política para se obter uma diminuição mais rápida da taxa de inflação, devido a seus efeitos sobre o segmento oligopolista da economia.

Mas a recessão foi muito eficaz no tocante à redução das rendas reais no segmento competitivo do mercado de trabalho. Assim sendo, a combinação de políticas de contração da demanda, que visam o segmento competitivo, com controles de preços e salários, que visam o segmento oligopolista da economia, poderia ajudar a reduzir mais rapidamente a taxa de inflação.

Referências bibliográficas

Amadeo, E. & Camargo, J. M. Uma análise estruturalista da inflação e da estabilização. *Revista de Economia Política*, out./dez. 1992.

Bresser Pereira, L. Inflação inercial e Plano Cruzado. *Revista de Economia Política*, jul./set. 1986.

Camargo, J. M. & Ramos, C. A. *A revolução indesejada: conflito distributivo e mercado de trabalho*. Rio de Janeiro, Campus, 1988.

Faro, C. *Plano Collor: avaliações e perspectivas*. Rio de Janeiro, Livros Técnicos e Científicos, 1990.

Lopes, F. L. P. *Choque heterodoxo: combate à inflação e reforma monetária*. Rio de Janeiro, Campus, 1986.

Modiano, E. M. Salários, preços e câmbio: os multiplicadores de choques numa economia indexada. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, dez. 1985.