

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS

Instituto de Economia


O CRESCIMENTO DO DESEMPREGO  
NOS PAÍSES DESENVOLVIDOS E SUA INTERPRETAÇÃO  
PELA TEORIA ECONÔMICA: AS ABORDAGENS NEOCLÁSSICA,  
KEYNESIANA E SCHUMPETERIANA

**Ricardo Dathein**

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Ciências Econômicas – área de concentração: Política Social, sob a orientação do Prof. Dr. Marcio Pochmann.

*Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por **Ricardo Dathein** em 10/08/2000 e orientada pelo Prof. Dr. Marcio Pochmann.*

*CPG, 10/08/2000*



Campinas, 2000

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELO  
CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO DO INSTITUTO DE ECONOMIA**

D262c      Datheim, Ricardo  
            O crescimento do desemprego nos países desenvolvidos e sua interpretação pela teoria econômica: as abordagens neoclássica, keynesiana e schumpeteriana/ Ricardo Datheim. – Campinas, SP: [s.n.], 2000.

            Orientador: Márcio Pochmann  
            Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas.  
            Instituto de Economia.

            1. Areas desenvolvidas – Desemprego. 2. Emprego (Teoria Econômica). I. Pochmann, Márcio. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

Para Jaqueline e Júlia,  
meus amores

## **AGRADECIMENTOS**

A elaboração desta tese tornou-se possível graças à colaboração direta ou indireta de várias pessoas e instituições. Assim, gostaria de começar agradecendo ao Instituto de Economia da Unicamp e à Secretaria Acadêmica do IE, seus coordenadores e funcionários, e ao CESIT e seus professores e funcionários.

Por outro lado, expressei meu agradecimento à CNPq, cuja bolsa de estudos viabilizou financeiramente este trabalho.

Devo também agradecimentos aos professores do IE, incluindo Mariano Laplane e Otaviano Canuto, de cujas ótimas aulas este trabalho muito se serviu.

Sou grato, de outra parte, ao professor Luiz Alberto Miranda, chefe do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, pela “força” em vários momentos, o que foi importante no sentido de viabilizar e compatibilizar as atividades acadêmicas com este trabalho.

Por fim, um agradecimento e reconhecimento especial ao meu orientador, professor Márcio Pochmann, colega e amigo desde muito tempo, por sua capacidade e por todo o apoio durante esta trajetória.



# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	1
<b>1 – EVOLUÇÃO ECONÔMICA DE 1960 A 1997</b> .....	4
1.1 – Evolução do Produto .....	4
1.2 – Consumo e Investimento .....	9
1.3 – Despesas e <i>Deficits</i> Públicos, Endividamento, Crédito e Juros .....	12
1.4 – Setor Externo .....	17
1.5 – Inflação .....	20
1.6 – Taxas de Lucro .....	21
1.7 – Ocupação e Desemprego .....	23
1.8 – Produtividade e Salários .....	27
<b>2 – TEORIAS NEOCLÁSSICAS SOBRE DESEMPREGO</b> .....	35
2.1 – Modelo “Clássico” .....	36
2.2 – Síntese Neoclássica .....	42
2.3 – Monetarismo .....	45
2.4 – Teoria Novo-Clássica .....	54
2.5 – Teoria Novo-Keynesiana .....	63
2.5.1 – Modelos de Concorrência Imperfeita no Mercado de Bens .....	68
2.5.2 – Modelos de Concorrência Imperfeita no Mercado de Trabalho .....	71
2.6 – Análise do Desemprego com Modelos Neoclássicos .....	83
2.7 – Propostas de Políticas .....	90
2.8 – Conclusão .....	94
<b>3 – TEORIAS KEYNESIANAS NÃO NEOCLÁSSICAS SOBRE DESEMPREGO</b> .....	99
3.1 – Modelo Básico de Keynes – <i>Fixprice</i> .....	100
3.2 – Modelo Geral de Keynes – <i>Flexprice</i> .....	110
3.3 – Teoria Pós-Keynesiana .....	116
3.4 – Financeirização .....	129
3.5 – Análise do Desemprego com Modelos Keynesianos .....	138
3.6 – Propostas de Políticas .....	144
3.7 – Conclusão .....	152
<b>4 – TEORIAS SCHUMPETERIANAS SOBRE DESEMPREGO</b> .....	155
4.1 – Inovações e Desenvolvimento .....	156
4.2 – Mecanismos de Compensação .....	164
4.3 – Ciclos Econômicos .....	169
4.4 – Estrutura Oligopolista e Emprego .....	176
4.5 – Mudanças Estruturais no Emprego .....	179
4.6 – Impactos do Comércio Internacional .....	180
4.7 – Propostas de Políticas .....	187
4.8 – Conclusão .....	192
<b>CONCLUSÃO FINAL</b> .....	195
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	200
<b>ANEXO ESTATÍSTICO</b> .....	213

## LISTA DE TABELAS

1.1 – PIB .....	5
1.2 – PIB: Variações Médias Reais por Períodos .....	7
1.3 – Produção Industrial .....	9
1.4 – Consumo Privado .....	10
1.5 – Formação Bruta de Capital Fixo .....	11
1.6 – Participação dos Investimentos no PIB .....	11
1.7 – Participação das Despesas Totais dos Governos no PIB .....	12
1.8 – <i>Deficit</i> Público .....	14
1.9 – Endividamento Público .....	15
1.10 – Dívida Pública .....	16
1.11 – Crédito Doméstico Bancário .....	17
1.12 – Ocupação Total .....	24
1.13 – Taxa de Desemprego Padronizada .....	25
1.14 – População, PEA e Ocupação .....	27
1.15 – Participação da PEA na População Total .....	27
1.16 – “Produtividade” .....	28
1.17 – Salários em Atividades Não-Agrícolas .....	30
1.18 – “Produtividade” Menos Salários Reais .....	32

## LISTA DE GRÁFICOS

1.1 – PIB: Variações Médias Reais por Períodos .....	6
1.2 – Participação dos Investimentos no PIB .....	11
1.3 – Despesas Totais dos Governos / PIB .....	13
1.4 – <i>Deficit</i> Público / PIB .....	15
1.5 – Endividamento Público .....	16
1.6 – Saldo Real da Balança Comercial .....	18
1.7 – Taxa de Câmbio Efetiva Real .....	19
1.8 – Inflação .....	21
1.9 – Taxas de Lucro .....	22
1.10 – Ocupação Total .....	23
1.11 – Taxas de Desemprego .....	25
1.12 – Número de Desempregados .....	26
1.13 – “Produtividade” (Índice) .....	28
1.14 – “Produtividade” (Variação anual) .....	29
1.15 – Salários Reais (Variação anual) .....	30
1.16 – Salários Reais (Índice) .....	31
1.17 – “Produtividade” Menos Salários Reais .....	32
1.18 – Participação da Renda de Capital .....	33
2.1 – Mercado de Trabalho .....	38
2.2 – Mercado de Bens .....	38
2.3 – Mercado Monetário .....	40
2.4 – Salário Nominal .....	40
2.5 – Mercado de Capitais .....	41
2.6 – Modelo IS – LM .....	43
2.7 – Curva de Phillips 1 .....	47
2.8 – Curva de Phillips 2 .....	48
2.9 – Curva de Phillips 3 .....	51
2.10 – Desemprego de Equilíbrio sem <i>Market Clearing</i> .....	68
3.1 – Renda e Moeda .....	102
3.2 – Mercado Monetário .....	102
3.3 – Mercado de Capitais .....	102
3.4 – Gasto e Renda .....	102
3.5 – Mercado de Bens .....	104
3.6 – “Mercado de Trabalho” .....	106
3.7 – “Mercado de Trabalho” .....	107
3.8 – Demanda por Trabalho .....	114
3.9 – Oferta Agregada e Demanda Agregada .....	116

## INTRODUÇÃO

Há quase trinta anos o desemprego voltou a elevar-se significativamente nos países desenvolvidos, e não cedeu muito nos vários períodos de crescimento econômico na maioria destes países, de maneira que esta elevação aparece como quase sistemática. Este crescimento do desemprego tem causado impactos nas teorias econômicas sobre o desemprego, de modo que diversas contribuições surgiram nas várias correntes de pensamento econômico, com o intuito de melhor explicar o novo contexto da economia e do mercado de trabalho, especificamente. Estas teorias têm servido também como base para a adoção (ou para a não adoção) de políticas específicas de combate ao desemprego.

Tendo este contexto em vista, faz-se neste trabalho uma resenha e análise de três das mais importantes teorias ou interpretações sobre o desemprego nos países desenvolvidos, com destaque para as principais elaborações recentes. Com isso busca-se sistematizar o debate teórico sobre o desemprego aberto nos países capitalistas centrais. Estas interpretações incorporam os desenvolvimentos teóricos anteriores, mas também avançam em vários pontos, refletindo o debate e a realidade do período recente. Examina-se teoricamente neste trabalho somente o desemprego aberto, que é a parte mais visível do excedente de mão-de-obra não utilizada no processo de acumulação de capital<sup>1</sup> (Pochmann, 2000: 4-5). Assim, um dos objetivos do trabalho é constatar a transição de uma economia de quase pleno emprego para uma realidade de alto desemprego aberto na maioria dos principais países desenvolvidos, a partir dos anos 70. Outro objetivo é examinar o debate entre uma concepção sobre o desemprego, entendido como um problema geral e coletivo da economia capitalista, e outra, que entende o desemprego como um problema específico do mercado de trabalho e individual daqueles que estão sem ocupação. Ou seja, propõe-se entender esse debate no contexto das modificações econômicas dos países considerados, constatando-se como o pleno emprego deixou de ser um objetivo com primazia sobre os

---

<sup>1</sup> Um desenvolvimento sobre as limitações do indicador desemprego aberto encontra-se em Dedecca (1999: 195-223).

demais. Portanto, busca-se apresentar e analisar o debate teórico de uma determinada forma, partindo-se de uma visão crítica em relação aos trabalhos de mesmo cunho existentes tanto no Brasil como no exterior, que em geral são pouco abrangentes e não sistemáticos. No entanto, não se pretende elaborar uma concepção teórica original sobre o tema nem concluir sobre qual ou quais as melhores concepções com base nos dados da realidade.

No Brasil o desemprego também tem se elevado, de forma que assume importância maior a discussão teórica do tema. As teorias elaboradas nos países desenvolvidos e o debate em torno delas é importante para nosso país também porque elas se transplantam ou se refletem nas discussões acadêmicas e no debate de política econômica.

O trabalho é apresentado em duas partes, sendo a primeira uma contextualização empírica e a segunda o estudo das teorias sobre desemprego. Assim, o primeiro capítulo do trabalho examina o comportamento da economia e do mercado de trabalho, especificamente, desde o início dos anos 60, nos seis países mais desenvolvidos, ou seja, Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália e Grã-Bretanha. Isto é feito para se verificar a evolução econômica e as mudanças em relação ao período anterior, em que havia quase pleno emprego. Essa primeira parte visa apenas contextualizar a evolução e as adaptações que ocorrem nas teorias durante o período, levando-se em conta que tanto o debate interno quanto o debate entre as teorias é balizado pela evolução da realidade econômica e do mercado de trabalho. Portanto, não se faz uma análise mais profunda dessa evolução econômica e esses dados não são utilizados para explicar o surgimento e a evolução de concepções sobre o desemprego, sendo apresentados somente como uma referência para o estudo das teorias nos capítulos seguintes.

Com base nessa contextualização apresentam-se, nos capítulos seguintes, as abordagens das escolas de pensamento econômico neoclássica, keynesiana não neoclássica e schumpeteriana, destacando-se as interpretações sobre o desemprego atual em suas várias vertentes teóricas, identificando-se análises empíricas que justifiquem ou neguem essas concepções e incluindo-se propostas de soluções ou de políticas derivadas destas análises. Estudam-se estas três correntes teóricas por elas serem as de maior influência acadêmica. No entanto, com isso não se nega a importância das visões marxianas. Ao contrário, o

motivo de sua exclusão é simplesmente o escopo restrito deste trabalho. Além disso, apesar de classificarem-se autores e análises dentro das linhas teóricas examinadas, não se pretende que essa classificação seja completamente rígida, inclusive porque existem pontos de contato e de conflito teórico internos e externos às visões.

As teorias ou interpretações neoclássicas sobre o desemprego são analisadas primeiramente. Essas, em suas vertentes predominantes atuais, adaptam a lógica “clássica” sobre a origem do desemprego em fatores de rigidez da oferta no mercado de trabalho. Ou seja, os mecanismos automáticos do livre mercado conduzem a economia ao pleno emprego, não podendo existir desemprego involuntário, a não ser que fatores exógenos intervenham perturbando esse equilíbrio por algum tempo ou que contextos econômicos não ótimos impeçam esse equilíbrio. Neste capítulo estão incluídas as visões keynesianas neoclássicas, ou neoclássicas ditas keynesianas, visando diferenciá-las das teorias apresentadas no capítulo seguinte.

As teorias keynesianas não neoclássicas, analisadas no terceiro capítulo, fazem a inversão do sentido causal entre o mercado de trabalho e o comportamento do restante da economia. Ou seja, não se interpreta o mercado de trabalho como gerador de desemprego. Ao contrário, destacam-se fatores que podem afetar negativamente a demanda efetiva, como o grau de confiança ou as expectativas dos empresários e a instabilidade financeira. Essa insuficiência de demanda efetiva é que impactaria negativamente o mercado de trabalho, reduzindo a demanda por mão-de-obra e gerando, assim, um maior desemprego.

Por último, são analisadas as teorias schumpeterianas, nas quais se destacam as mudanças estruturais, as inovações e os ciclos econômicos como fatores potenciais geradores de desemprego. Portanto, problemas ou mudanças na órbita da oferta do mercado de bens poderiam atingir, via menor demanda de mão-de-obra, o mercado de trabalho, provocando desemprego.

## 1 – EVOLUÇÃO ECONÔMICA DE 1960 A 1997

Houve mudanças substanciais nas economias dos principais países desenvolvidos depois dos anos 60, entre as quais se destaca o grande aumento do desemprego. O objetivo deste primeiro capítulo é justamente examinar esta evolução, ocupando-se em um primeiro momento das características gerais do desempenho econômico do centro capitalista no período pós-1960 e, em segundo lugar, da evolução do mercado de trabalho e especificamente do desemprego. Este exame visa permitir que se observe em que contexto macroeconômico e do desemprego ocorrem as mudanças nas concepções teóricas sobre o excedente de mão-de-obra.

Desta forma, o capítulo apresenta em primeiro lugar a evolução do PIB e da produção industrial, do consumo e investimento, das despesas e dos *deficits* públicos, incluindo dados sobre o endividamento, do crédito e dos juros; faz também uma análise sobre as contas externas, as taxas de câmbio, a inflação e, após, mostra uma estimativa sobre a evolução das taxas de lucro. Por fim, examina-se o comportamento do mercado de trabalho em relação à ocupação, ao desemprego, à produtividade e aos salários. Não se objetiva neste capítulo fazer uma interpretação destes dados, mas somente apresentar e descrever os dados macroeconômicos e, especificamente, sobre o mercado de trabalho, os quais serão úteis para a análise da evolução das teorias sobre o desemprego.

### 1.1 – Evolução do Produto

Examinando-se a evolução do PIB dos seis países mais desenvolvidos entre 1960 e 1997, constata-se uma queda sistemática das médias, decênio após decênio (tabela 1.1). Somente não seguem rigidamente esta trajetória a Alemanha nos dois últimos períodos (teve o pior desempenho nos anos 80) e a Grã-Bretanha nos períodos intermediários.

**Tab. 1.1 – PIB**

Variação média anual real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	4,2	11,0	5,0	5,7	5,7	3,2
1970/79	3,1	5,4	3,2	4,1	3,3	2,3
1980/89	2,8	3,8	1,8	2,3	2,4	2,4
1990/97	2,2	2,1	2,5	1,5	1,3	1,6

Fonte: Tabela A1

Uma das características mais marcantes do período em análise é a queda das taxas médias de variação do PIB nas fases de crescimento dos ciclos econômicos (gráfico 1.1)<sup>2</sup>. Com exceção da Grã-Bretanha, que tem um comportamento oscilante e que já possuía taxas de crescimento médias inferiores aos outros países nos anos 60, os demais apresentam nitidamente quedas subseqüentes. As taxas de crescimento recentes estão próximas à metade das vigentes nos anos 60, menos para o Japão, que apresenta quedas maiores.

Outra constatação importante é a existência de ciclos não sincronizados num primeiro período, passando a uma forte sincronização no período seguinte e voltando à não sincronização nos anos 90 (tabela 1.2). Depois de um longo período de expansão econômica, após a Segunda Guerra Mundial, entremeado apenas por pequenas recessões, em 1974/75 ocorreu a primeira crise generalizada nos países capitalistas desenvolvidos, o que, juntamente com a evolução econômica subseqüente, representou uma ruptura em relação ao período anterior.

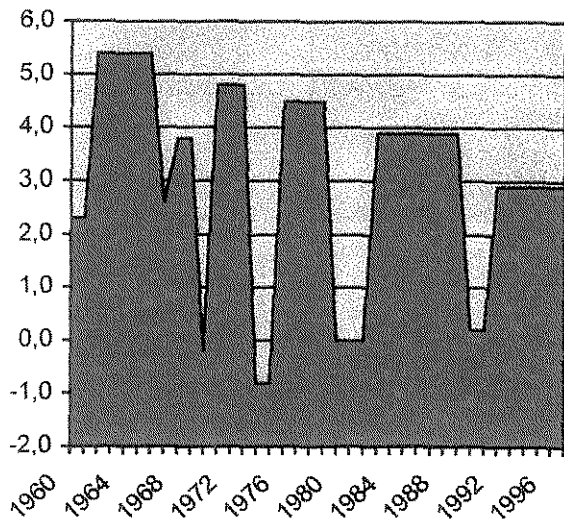
Os ciclos econômicos foram em geral não sincronizados no período pós-Segunda Guerra até 1974<sup>3</sup>. As crises econômicas de 1960 a 1974 foram curtas e menos fortes que as posteriores. Esta não sincronização permitiu a compensação da queda da demanda interna dos países em crise por aumentos de exportação, por exemplo. Já em 1974/75 o sincronismo da crise tornou esta saída impossível. A forte sincronização dos ciclos é aparente nas crises dos anos 1974/75 e 1980/83 e nos períodos de crescimento dos anos 1976/79 e 1984/90.

<sup>2</sup> Todos os gráficos deste capítulo têm como fonte os dados apresentados no Anexo Estatístico.

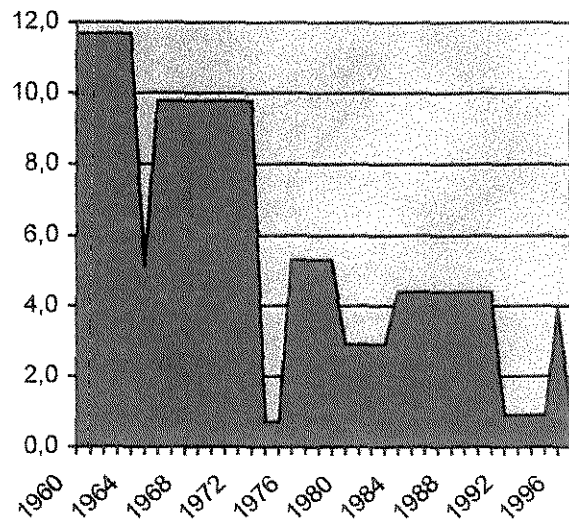
<sup>3</sup> Os EUA passaram por uma crise em 1960/61; a Grã-Bretanha, em 1962; a Itália, em 1964; o Japão, em 1965; a Alemanha, em 1966/67; os EUA, em 1967; a Grã-Bretanha, em 1969; os EUA, novamente em 1970 e a Itália, em 1971. Já em 1974/75, todos os seis países analisados passaram por crises, assim como no período 1980/83.



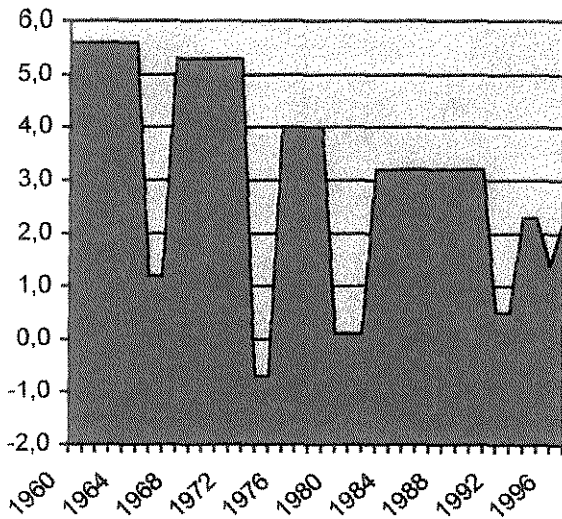
**EUA**



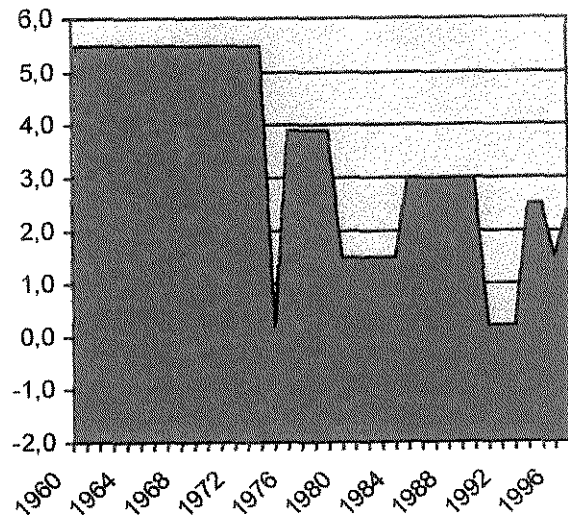
**JAPÃO**



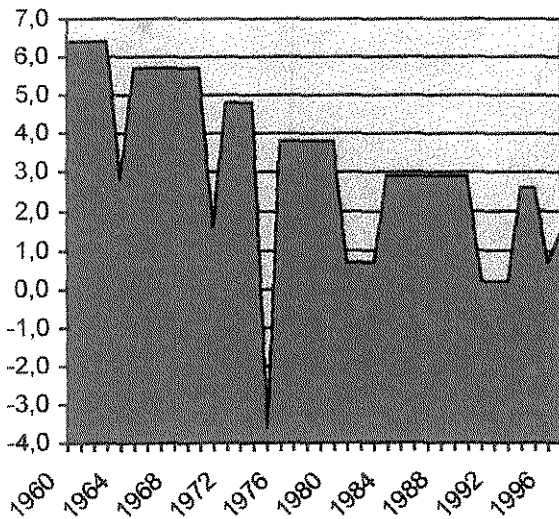
**ALEMANHA**



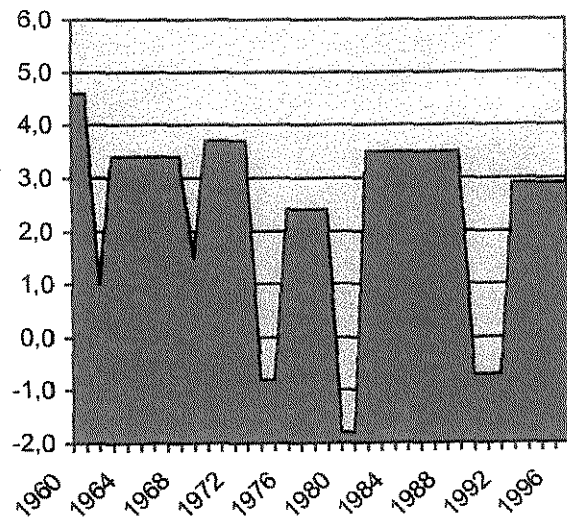
**FRANÇA**



**ITÁLIA**



**GRÃ-BRETANHA**



**Tab. 1.2 - PIB: VARIÇÕES MÉDIAS REAIS POR PERÍODOS**

Períodos de crescimento hachureados e períodos de recessão brancos

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITALIA	GRÁ-BRET.
1960	2,3	11,7	5,6	5,5	6,4	4,6
1961	2,3	11,7	5,6	5,5	6,4	4,6
1962	5,4	11,7	5,6	5,5	6,4	1,0
1963	5,4	11,7	5,6	5,5	6,4	3,4
1964	5,4	11,7	5,6	5,5	2,8	3,4
1965	5,4	5,1	5,6	5,5	5,7	3,4
1966	5,4	9,8	1,2	5,5	5,7	3,4
1967	2,6	9,8	1,2	5,5	5,7	3,4
1968	3,8	9,8	5,3	5,5	5,7	3,4
1969	3,8	9,8	5,3	5,5	5,7	1,5
1970	-0,2	9,8	5,3	5,5	5,7	3,7
1971	4,8	9,8	5,3	5,5	1,6	3,7
1972	4,8	9,8	5,3	5,5	4,8	3,7
1973	4,8	9,8	5,3	5,5	4,8	3,7
1974	-0,8	0,7	-0,7	5,5	4,8	-0,8
1975	-0,8	0,7	-0,7	0,2	-3,6	-0,8
1976	4,5	5,3	4,0	3,9	3,8	2,4
1977	4,5	5,3	4,0	3,9	3,8	2,4
1978	4,5	5,3	4,0	3,9	3,8	2,4
1979	4,5	5,3	4,0	3,9	3,8	2,4
1980	0,0	2,9	0,1	1,5	3,8	-1,8
1981	0,0	2,9	0,1	1,5	0,7	-1,8
1982	0,0	2,9	0,1	1,5	0,7	3,5
1983	3,9	2,9	3,2	1,5	0,7	3,5
1984	3,9	4,4	3,2	1,5	2,9	3,5
1985	3,9	4,4	3,2	3,0	2,9	3,5
1986	3,9	4,4	3,2	3,0	2,9	3,5
1987	3,9	4,4	3,2	3,0	2,9	3,5
1988	3,9	4,4	3,2	3,0	2,9	3,5
1989	3,9	4,4	3,2	3,0	2,9	3,5
1990	0,2	4,4	3,2	3,0	2,9	-0,7
1991	0,2	4,4	3,2	0,2	0,2	-0,7
1992	2,9	0,9	0,5	0,2	0,2	-0,7
1993	2,9	0,9	0,5	0,2	0,2	2,9
1994	2,9	0,9	2,3	2,5	2,6	2,9
1995	2,9	0,9	2,3	2,5	2,6	2,9
1996	2,9	3,9	1,4	1,5	0,7	2,9
1997	2,9	0,9	2,2	2,4	1,5	2,9

- Os períodos de crescimento e de recessão por países foram determinados pela análise das variações anuais do PIB, da Produção Industrial, da Formação Bruta de Capital Fixo e do Consumo Privado.

- Alemanha ocidental até 1991 e, após, Alemanha unificada.

Fonte: Tabela A2

Os anos de 1974 e 75 foram caracterizados por uma substancial queda das taxas de crescimento do PIB e da produção industrial. A Formação Bruta de Capital Fixo também apresentou variação negativa substancial. As taxas de desemprego cresceram substancialmente (menos na Itália, que já apresentava taxas altas antes da crise) e o número de desempregados para os seis países analisados cresceu em cerca de 8 milhões entre o patamar dos anos 60 e o ano de 1975, após já haver apresentado um crescimento no início dos anos 70.

De 1980 a 1982/3 ocorreu a segunda grande recessão sincronizada depois da Segunda Guerra Mundial. Formou-se uma ampla capacidade excedente na indústria automobilística, siderúrgica e petroquímica, por exemplo, setores que passaram a ter novos centros de produção e exportação em nível mundial.

No período de crescimento posterior (1982/84 a 1989/91), apesar de longo (de 6 anos na França a 9 anos na Alemanha), as taxas foram substancialmente menores que as dos períodos de crescimento anteriores, com exceção da Grã-Bretanha.

Já a partir dos anos 90, volta a situação de não sincronização. Enquanto os EUA estiveram em crise em 1990/91 e a Grã-Bretanha em 1990/92, o Japão, por sua vez, entrou em crise em 1992 e permaneceu assim, enquanto Alemanha, França e Itália entraram em crise em 1991/92 até 1993 (tabela 1.2). No período 1992/97, aparece uma fase de crescimento para os EUA (média de crescimento do PIB de 2,9%) e a Grã-Bretanha (2,3%), enquanto o Japão persiste em crise (1,4%) e a Alemanha (1,5%), a França (1,4%) e a Itália (1,1%) têm comportamento oscilante e fraco. Portanto, os anos recentes não estão mais caracterizados claramente como de recessão ou de crescimento para todos os seis países em análise. Enquanto para os EUA e a Grã-Bretanha ocorre crescimento, para o Japão ocorre recessão, menos no ano de 1996. Para a Alemanha, a França e a Itália, 1993 ainda foi ano recessivo; em 1994 e 95, ocorreu uma retomada do crescimento; em 1996, voltou a recessão (em sentido oposto ao Japão); e, em 1997, o crescimento foi retomado, em um movimento muito descontínuo. Dessa forma, aparentemente formam-se três blocos com sincronismos distintos. Entretanto, as taxas de crescimento de todos os países são menores que as dos anos 60 e, inclusive, que as dos anos 80. No entanto, enquanto nos anos 60 Japão, Alemanha, França e Itália possuíam taxas de crescimento muito superiores que as dos EUA e Grã-Bretanha, nos anos 90 as taxas estão muito mais próximas.

Na análise da produção industrial, a queda sistemática de desempenho aparece ainda mais fortemente, com resultados medíocres nos anos 90 para todos os países menos para os EUA. Para este país, o desempenho melhora em relação aos anos 80, e o resultado nos anos 90 é superior à variação do PIB, ao contrário dos outros cinco países (comparar tabelas 1.1 e 1.3). Dessa forma, a indústria aparece no período recente como alavancando a economia dos EUA, enquanto nos demais países os outros setores é que estão crescendo a taxas superiores.

**Tab. 1.3 – PRODUÇÃO INDUSTRIAL**

Taxa de variação média anual

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	5,5	14,6	5,7	5,7	8,2	3,6
1970/79	3,1	5,0	2,4	3,5	3,6	1,8
1980/89	2,4	4,1	1,2	1,2	1,8	1,0
1990/97	3,0	0,9	1,0	0,8	0,9	1,0

Fonte: Tabela A2

## 1.2 – Consumo e Investimento

Dentre os componentes do PIB, o consumo privado também demonstra quedas sistemáticas entre os decênios, afóra as mesmas exceções aparentes na evolução do PIB. A Grã-Bretanha não mostra queda tão significativa, uma vez que partiu de uma taxa média de crescimento muito inferior já nos anos 60. O Japão cai de níveis muito superiores aos dos outros países nos anos 60 para patamares semelhantes nos anos 90. Contudo, nos anos recentes (1992/93 em diante), são novamente os EUA e a Grã-Bretanha que apresentam os melhores resultados (ver tabela anexa A3). A dinâmica do consumo depende da geração de ocupações, das variações de rendas e do endividamento. Os salários, enquanto principal componente da renda nacional, têm apresentado baixo desempenho, crescendo muito menos que o consumo. O comportamento da ocupação também não tem sido suficiente para compensar o baixo crescimento dos salários reais. Desta forma, o consumo tem apresentado crescimento superior aos dos aumentos salariais e das ocupações, ou da massa salarial, de modo que deve ser explicado por outros fatores, como o aumento de rendas não salariais e do endividamento. De fato, aumentaram as rendas do capital e o endividamento, de forma

que o consumo é garantido via aumento do consumo não salarial e do aumento do crédito e das dívidas.

**Tab. 1.4 – CONSUMO PRIVADO**

Variação média real anual

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	4,3	8,9	5,1	5,6	5,9	2,6
1970/79	3,2	5,4	4,0	4,4	3,4	2,4
1980/89	3,0	3,4	1,7	2,4	2,8	3,4
1990/97	2,3	2,3	2,3	1,5	1,3	1,7

Fonte: Tabela A3

Enquanto nos anos 60 os investimentos cresceram a taxas semelhantes ou acima do PIB, nos anos 70 somente os EUA e o Japão, e, nos anos 80, apenas Japão e Grã-Bretanha mantiveram este padrão. Nos anos 90, os EUA conseguem manter seus investimentos crescendo 50% acima do PIB, contrastando com o fraco desempenho dos outros países, aparecendo França, Itália e Grã-Bretanha com taxas médias negativas (tabela 1.5). No período 1992/97, o desempenho dos EUA é ainda mais destacado, com uma taxa média de 5,9% contra 2,9% do PIB, de forma que os investimentos têm tido forte efeito dinamizador para a economia norte-americana. Além disto, o seu desempenho nos últimos seis anos foi uniforme, sem grandes oscilações, ao contrário de períodos passados e dos outros países (ver tabela A4). Quanto à participação dos investimentos no PIB, todos os países demonstram quedas (tabela 1.6), ficando o Japão ainda com a maior taxa e os EUA e a Grã-Bretanha com as menores na média dos anos 90. No entanto, tendo em vista o fraco desempenho recente de seus concorrentes, os EUA só estavam em 1997 com uma participação dos investimentos no PIB menor que as do Japão e Alemanha, sendo que estes últimos estão em trajetórias descendentes (ver tabela A5). Os EUA atingiram em 1991 a sua menor participação no período (baixando de 21,2% em 1984 para 15,2% em 1991). O fato de partir desta base muito baixa também explica sua forte recuperação desde então. No entanto, o fator explicativo determinante para a taxa de crescimento econômico não é a participação dos investimentos no PIB, mas sim sua variação, o que pode explicar o melhor desempenho recente dos EUA. Entretanto, a trajetória descendente da taxa de participação dos investimentos desde 1960 indica um fraco desempenho dos investimentos (gráfico 1.2)

e, portanto, determina taxas de crescimento do PIB muito inferiores nos anos 90, comparativamente aos anos 60, para todos os seis países.

**Tab. 1.5 – FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO**

Variação média anual real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	4,1	16,6	5,2	8,6	5,9	5,7
1970/79	4,0	5,0	1,9	2,7	1,1	1,2
1980/89	2,1	4,3	1,0	2,2	2,0	3,9
1990/97	3,3	1,8	1,9	-0,4	-0,4	-0,3

Fonte: Tabela A4

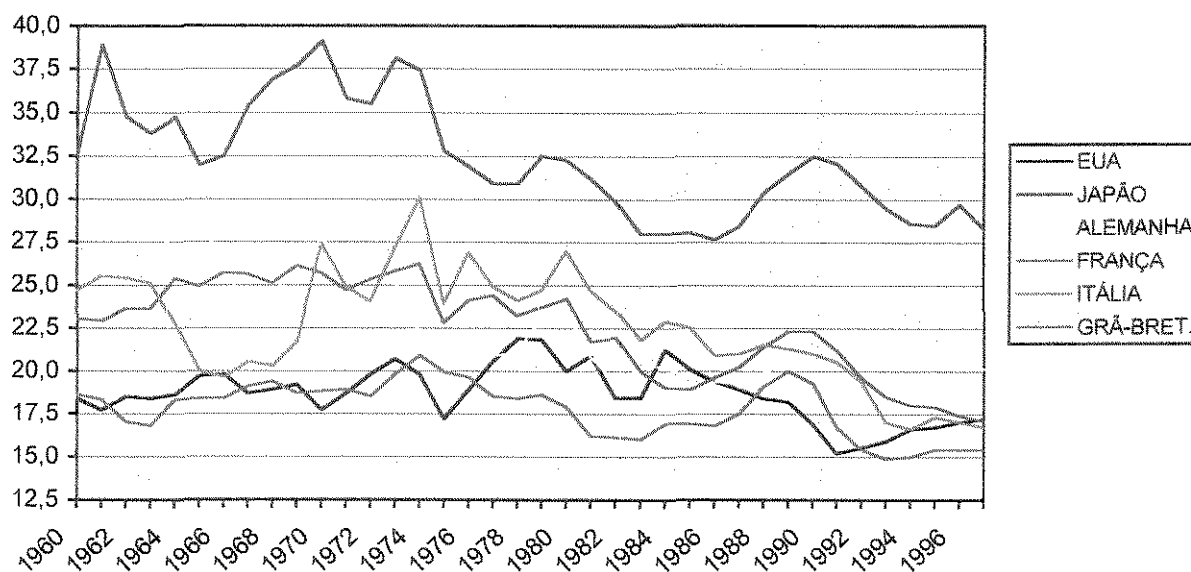
**Tab. 1.6 – PARTICIPAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NO PIB**

Média dos períodos

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	18,8	34,9	26,5	24,6	22,6	18,3
1970/79	19,7	34,5	23,4	24,6	25,8	19,2
1980/89	19,4	29,6	20,3	20,9	22,7	17,3
1990/97	16,4	30,0	21,2	19,0	18,2	15,9

Fonte: Tabela A5

**Gráf. 1.2 - PARTICIPAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NO PIB**



### 1.3 – Despesas e *Deficits* Públicos, Endividamento, Crédito e Juros

A participação das despesas totais dos governos no PIB apresenta crescimento sistemático ao longo dos decênios (tabela 1.7 e gráfico 1.3). Nas crises de 1974/75, 1980/82 e 1990/93, ocorre aumento generalizado dos gastos públicos. Depois dos crescimentos destes gastos nos anos 60 (exceto para o Japão) e até 1975, para os EUA, Alemanha e Grã-Bretanha a relação fica mais estável, enquanto Japão, França e Itália mostram grande crescimento. Já no período recente, após a crise do início dos anos 90, a relação apresenta queda, menos para o Japão. Além das despesas públicas terem sido usadas como instrumento contra as crises cíclicas, comparando a sua trajetória de longo prazo (desde os anos 60), pode-se concluir que estas foram importantes estimuladores do crescimento em todo o período, passando a ter um papel mais significativo na determinação da demanda efetiva. Ou seja, enquanto em 1960 as despesas públicas situavam-se entre 20% e 35% do PIB para os diversos países, atualmente colocam-se entre 30% e 55% (gráfico 1.3), um movimento contrário ao proposto pelas políticas liberais, apesar de haver grandes diferenças entre os países. No entanto, deve-se atentar para o conteúdo destas despesas. Sabe-se que as despesas financeiras dos governos, determinadas pelo seu maior endividamento e por maiores taxas de juros, aumentou consideravelmente. Portanto, deve-se relativizar o impacto positivo destas maiores despesas públicas como dinamizadoras do crescimento econômico.

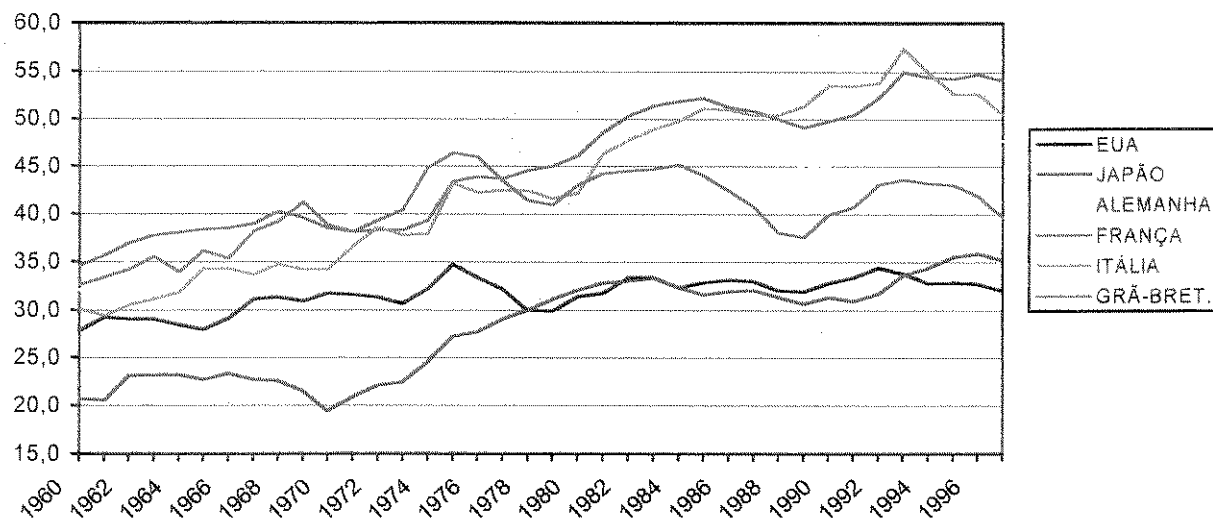
**Tab. 1.7 – PARTICIPAÇÃO DAS DESPESAS TOTAIS DOS GOVERNOS NO PIB**

Médias dos períodos

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	29,4	22,4	36,2	37,9	32,4	36,0
1970/79	31,8	25,4	44,5	41,3	39,7	42,0
1980/89	32,5	32,1	47,2	50,2	48,9	42,4
1990/97	33,1	33,6	48,3	53,2	53,7	41,9

Fonte: Tabela A6

**Gráf. 1.3 - DESPESAS TOTAIS DOS GOVERNOS / PIB**



O *deficit* público também apresenta grandes crescimentos a partir dos anos 60 (tabela 1.8). O gráfico 1.4 mostra movimentos cíclicos claros, com aumentos dos *deficits* nas crises de 1974/75, 1980/82 e 1990/93, e reduções destes *deficits* após as crises<sup>4</sup>. Nos anos recentes, existe um movimento de forte redução e de convergência do *deficit* público (o Japão aparece como um caso a parte). Em 1997 os países europeus conseguiram satisfazer a exigência de *deficit* público máximo de 3% do acordo de Maastricht, enquanto os EUA zeraram seu *deficit* (ver tabela A8).

Apesar de aos *deficits* orçamentários imporem-se cada vez mais o limite da crise fiscal dos estados ou o crescimento excessivo das dívidas públicas, colocando o risco de descontrole da inflação, a retomada econômica, após a crise do início dos anos 80 nos EUA, Grã-Bretanha, França e Itália, ocorreu com aumento de demanda provocado por crescente *deficit* orçamentário. Houve também um impulso determinado por níveis de endividamento público crescentes. Ou seja, a retomada foi tipicamente keynesiana. A crescente dívida dos EUA foi financiada também por capitais externos, o que permitiu limitar o crescimento da oferta de moeda e da inflação. O fato de existir grande capacidade

<sup>4</sup> O gráfico 1.4 apresenta dados divulgados pela OCDE, um pouco diferentes dos apresentados pelo FMI.



ociosa, desemprego e contenção salarial também permitiu que os *deficits* orçamentários fossem absorvidos com uma inflação menor.

Na crise do início dos anos 90, os governos novamente valeram-se de políticas keynesianas de combate à recessão. O *deficit* público, depois de apresentar uma tendência de queda após 1984, voltou a acelerar-se na recessão, atingindo níveis recordes em relação às recessões anteriores na Grã-Bretanha, França e EUA (gráfico 1.4). A relação entre as despesas totais dos governos e o PIB apresentou trajetória ascendente para os seis países, depois de uma reversão anterior (gráfico 1.3).

Depois da crise do início dos anos 90, todos os países, menos o Japão, têm reduzido seus *deficits* públicos substancialmente, inclusive a Itália, que possuía um *deficit* crônico. O Japão, como persiste em crise, continuou aumentando seus *deficits*, menos em 1997, num movimento contrário aos demais países, depois de ter obtido *superavits* de 1987 a 1992 (gráfico 1.4). As despesas públicas também se estabilizaram ou reduziram sua relação com o PIB depois do crescimento na crise do início dos anos 90, com exceção novamente do Japão, que elevou esta proporção (gráfico 1.3).

**Tab. 1.8 – DEFICIT PÚBLICO**

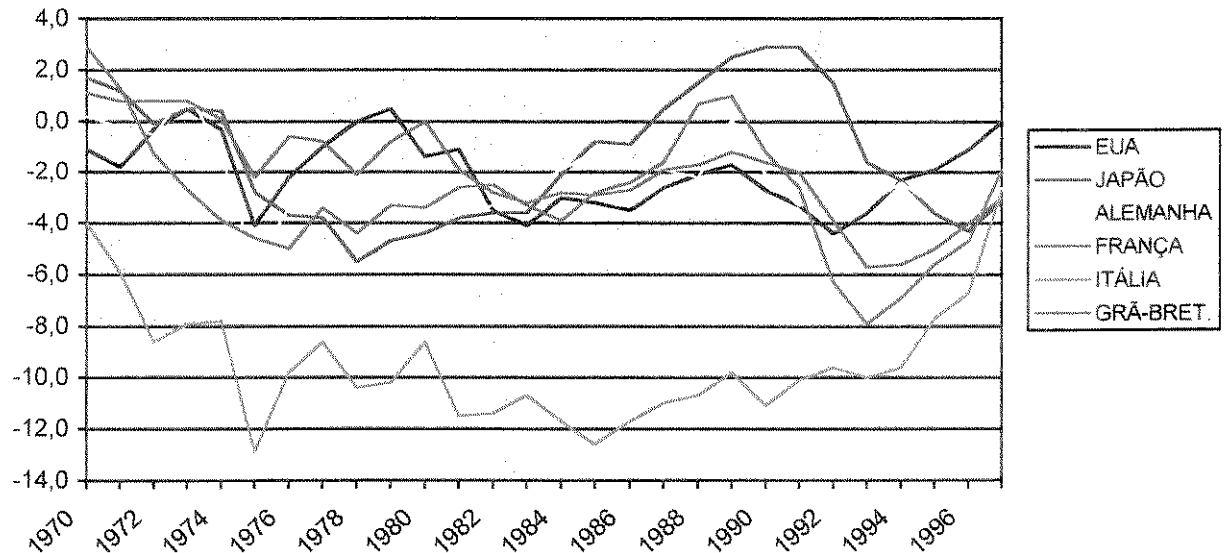
*Deficit (-) ou superavit (+) sobre PIB*

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITALIA	GRÃ-BRET.
1960/69	-0,6	-0,9	-0,5	-1,0	-2,8	-0,9
1970/79	-1,9	-3,7	-0,9	-0,6	-8,9	-3,7
1980/89	-3,9	-5,1	-1,5	-2,3	-12,1	-2,3
1990/97	-2,9	nd	-1,9	-4,2	-8,4	-3,7

- Grã-Bretanha: média de 1990/95.

Fonte: Tabela A7

Gráf. 1.4 - DEFICIT PÚBLICO / PIB



O endividamento público em geral tem apresentado tendência crescente desde os anos 70 (menos para Grã-Bretanha) (gráfico 1.5 e tabela 1.9). Para o Japão e a Grã-Bretanha, a relação entre a dívida pública bruta e o PIB, entre 1990 e 1997, varia de 62,6% a 87,1% e de 39,3% a 60,3%, respectivamente (ver tabela A11), o que demonstra aumento também para estes dois países. Dessa forma, nos anos 90, todos os países teriam apresentado endividamento crescente. No caso dos EUA e Itália, existe uma leve reversão nos anos mais recentes. A tabela 1.10 mostra taxas médias anuais de crescimento da dívida pública muito acima da variação do PIB nos anos 80 e 90 (menos para Grã-Bretanha nos anos 80). Chama a atenção a taxa dos EUA nos anos 80, de 7,2%.

Tab. 1.9 - ENDIVIDAMENTO PÚBLICO

Dívida governamental sobre PIB

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	37,8	nd	7,8	20,0	35,5	nd
1970/79	26,6	25,8	9,7	11,6	46,6	51,8
1980/89	35,6	52,9	20,8	21,1	75,1	44,5
1990/97	49,2	nd	31,1	36,8	110,4	nd

- Japão: 1975 a 1979.

Fonte: Tabela A9

**Tab. 1.10 – DÍVIDA PÚBLICA**

Crescimento real médio anual

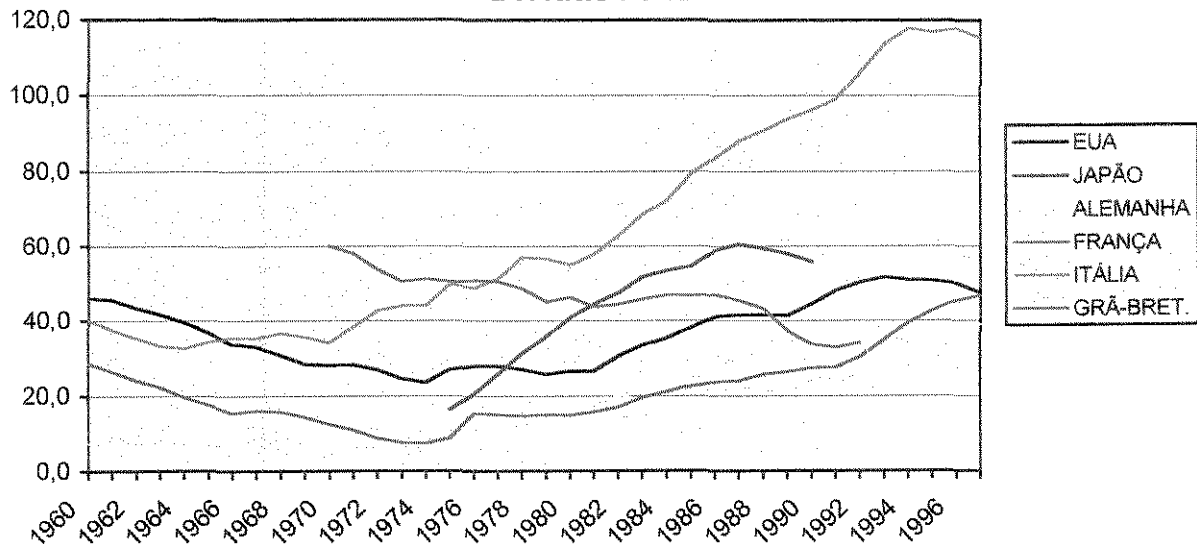
Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	-0,7	nd	5,5	-1,9	4,9	nd
1970/79	1,8	26,8	8,5	4,7	10,7	-0,7
1980/89	7,2	8,7	6,2	8,0	8,4	0,6
1990/97	3,6	nd	10,8	8,8	4,3	nd

- Japão: 1975 a 1979.

- Alemanha: exclusive o ano de 1975.

- Grã-Bretanha: 1971 a 1979.

Fonte: Tabela A10

**Gráf. 1.5 - ENDIVIDAMENTO PÚBLICO**  
Dívidas / PIB

Para os EUA, estão disponíveis dados sobre endividamento total (dívidas internas de todas as órbitas de governo mais setores privados, incluindo empresas não financeiras e pessoas físicas), que mostram grande crescimento, passando de uma relação de 140% do PIB nos anos 70 para 160% e 190% nos anos 80 e 90, respectivamente (ver tabela A12), apesar de que o grande crescimento desta relação ocorreu nos anos 80 e não nos anos 90.

O crédito tem cumprido um papel importante para o crescimento das economias em foco. A variação do crédito doméstico bancário para o governo e o setor privado mostra taxas superiores ao crescimento do PIB nos anos 60, 70 e 80 (menos para a Grã-Bretanha

nos anos 60 e 70) (tabela 1.11). Estas taxas caíram em relação aos anos 60, acompanhando a evolução do PIB. Nos anos 80, destaca-se o grande crescimento do crédito na Grã-Bretanha. A partir dos anos 80, mas principalmente nos anos 90, o crédito financeiro passou a assumir um papel mais importante, com taxas de crescimento superiores ao crédito bancário. No período 1990/97, o crédito bancário mais o financeiro cresceu em média 3,3% e 2,3% ao ano para os EUA e o Japão, respectivamente (ver tabela A14). Desta forma, também nos anos 90, o crédito ao setor público e privado apresenta taxas de crescimento superiores às do PIB. Nos anos recentes, ocorreu um grande crescimento do crédito nos EUA, impulsionando seu crescimento, acontecendo, entretanto, o oposto no Japão e Itália (ver tabelas A13 e A14).

**Tab. 1.11 – CRÉDITO DOMÉSTICO BANCÁRIO**

Variação real média anual, para governo e setor privado

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	5,5	13,4	9,0	8,9	11,1	1,5
1970/79	3,6	6,3	6,0	11,7	6,2	-0,9
1980/89	3,0	6,5	3,3	3,8	2,3	10,2
1990/97	1,0	1,0	6,4	1,3	2,1	2,5

- Crédito para todas as órbitas de governo. Setor privado inclui empresas e consumidores.

- Grã-Bretanha: exclusive o ano de 1987.

Fonte: Tabela A13

As taxas de juros de curto prazo estão no período recente próximas aos níveis dos anos 60, depois de situarem-se nominalmente em patamares superiores nos anos 70 e 80. Em termos reais, as taxas de juros estiveram em patamares negativos nos anos 70, e durante os anos 80 até 1992 situaram-se acima da média atual e da média dos anos 60 (ver gráficos A2 e A3). O Japão atualmente apresenta inclusive taxas negativas e os EUA possuem taxas muito baixas, apesar de crescentes nos anos recentes.

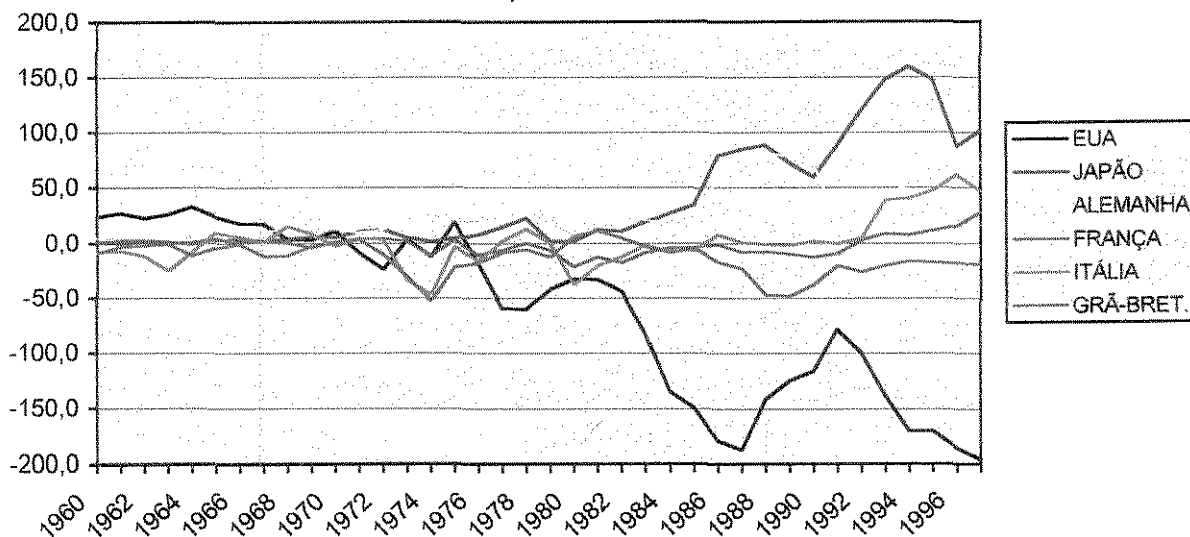
#### 1.4 – Setor Externo

No setor externo, existem situações bastante diferenciadas. Os EUA, depois de apresentar saldos positivos na balança comercial até 1970, passaram a produzir saldos negativos crescentes, somente revertidos parcialmente nos momentos de crise (gráfico 1.6). Os EUA têm apresentado saldos positivos em serviços, de forma que a balança de bens e

serviços mostra saldos negativos menores, representando apenas 1,3% do PIB em 1997. O Japão e a Alemanha passaram a apresentar grandes e crescentes saldos positivos a partir do início dos anos 80, com ciclos aproximadamente contrários aos dos EUA. Entretanto, aqui também ocorre um movimento compensador com o saldo de serviços, que é negativo para os dois países, resultando em balanças de bens e serviços com saldos positivos menores. A Grã-Bretanha apresenta comportamento cíclico menos acentuado ao longo do período.

A partir de 1992, a Alemanha aumentou muito seu saldo comercial, enquanto a França e mais ainda a Itália criaram um forte saldo positivo, destoando de seus desempenhos anteriores. Para os dois últimos países, a balança de bens e serviços apresentou saldo ainda maior, visto que ocorreu um resultado positivo em serviços. Isto revela uma política bem-sucedida de substituição de demanda interna por externa decorrente do acordo de Maastricht. Ou seja, ao mesmo tempo em que os governos cortaram seus *deficits* e os salários permaneceram contidos, as exportações cresceram fortemente. O problema desta política é que ela provocou o aumento da oferta de bens nos mercados externos e o acirramento da competição internacional, prejudicando principalmente o Japão e os países exportadores do leste da Ásia.

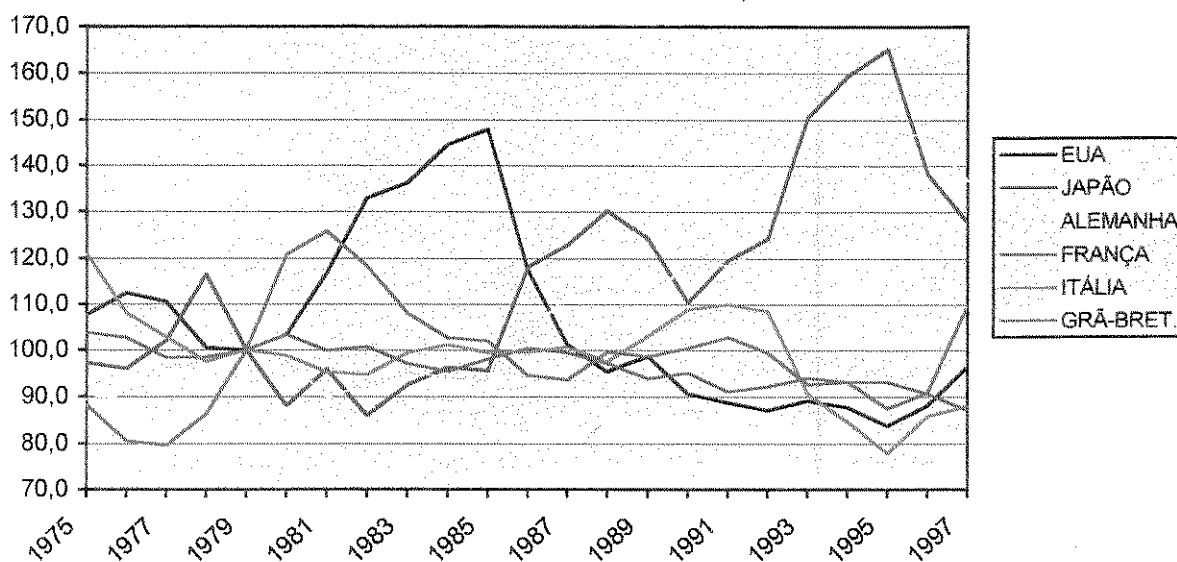
**Gráf. 1.6 - SALDO REAL DA BALANÇA COMERCIAL**  
Em US\$ bilhões de 1997



Os EUA, de 1979 a 1985, apresentaram uma forte elevação da taxa de câmbio real (gráfico 1.7). Esta alta do dólar foi provocada pelas taxas de juros elevadas dos EUA. No início dos anos 80, tendo em vista os maiores juros nos EUA, relativamente ao Japão e Alemanha, ocorreu fluxo monetário oposto, permitindo o financiamento dos *deficits* norte-americanos. O *boom* de exportações para os EUA explica boa parte da retomada econômica fora dos EUA, principalmente no Japão e Alemanha, ocorrendo também um grande crescimento do comércio mundial neste período. Importações baratas, por outro lado, ajudaram a frear a inflação nos EUA.

A partir de 1985, houve a reversão da tendência de valorização do dólar, causando grandes perdas aos aplicadores externos em títulos americanos, gerando um movimento em busca de aplicações reais nos EUA. O capital japonês passou a fazer nos EUA grandes aquisições de empresas, ações etc., além de transferências de empresas para outros países, incluindo os EUA. A desvalorização do dólar, por outro lado, não reverteu imediatamente o *deficit* comercial dos EUA, que continuou elevando-se e só passou a cair a partir de 1988 (gráfico 1.6), parecendo seguir mais claramente o ciclo econômico real do que a taxa de câmbio.

**Gráf. 1.7 - TAXA DE CÂMBIO EFETIVA REAL**  
Índice de 1979 = 100,0



O Japão e a Alemanha passaram a apresentar valorização em suas taxas cambiais a partir de 1985, mas, mesmo assim, continuaram seus saldos comerciais positivos. As trajetórias do saldo comercial e da taxa de câmbio do Japão são paralelas (comparando os gráficos 1.6 e 1.7), contrariamente ao previsto pela teoria tradicional. Estes dois países têm perdido competitividade no comércio exterior com suas taxas de câmbio em valorização, ao contrário dos outros quatro países. Entretanto, de 1995 em diante, este ritmo se inverteu. Mesmo assim, os dois países têm mantido elevados saldos positivos, apesar de uma queda no final dos anos 80 e início dos 90. Já a Itália, com uma forte desvalorização cambial entre 1993 e 95, conseguiu criar um elevado saldo positivo.

### 1.5 – Inflação

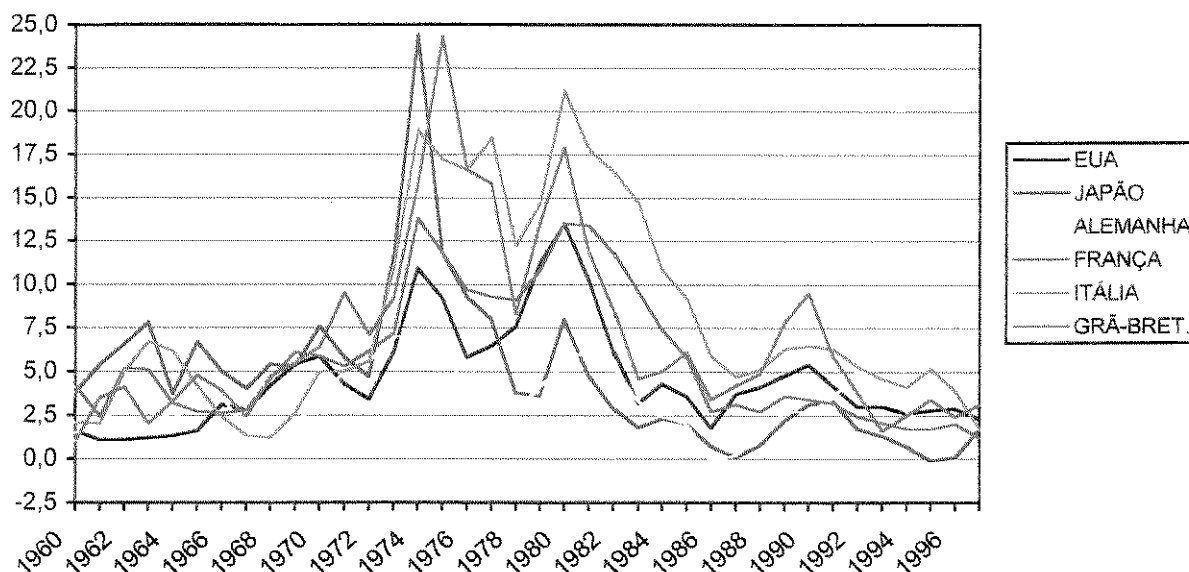
No tocante aos preços, o gráfico 1.8 mostra como no período recente as taxas de inflação retornaram aos baixos patamares dos anos 60, após fortes acelerações nos anos de 1973/74 e 1979/80, e um pequeno aumento em 1989/90, com fortes recuos nos períodos posteriores a cada aceleração.<sup>5</sup>

Vários fatores conduziram a uma grande queda da inflação, fazendo recuá-la aos patamares dos anos 60. As matérias-primas reduziram seus preços à metade dos valores de 1960 e o preço do petróleo voltou praticamente ao mesmo nível de 1960 (ver gráfico A1). A especulação com matérias-primas dos anos 70 foi transferida, nos anos 80, para as finanças, visto que as taxas de juros reais foram maiores que as variações de preços das matérias-primas. Persistiu também durante os anos 80 uma considerável capacidade ociosa e houve uma maior concorrência entre empresas exportadoras. A valorização do dólar até 1985 significou uma pressão deflacionista para os EUA, e, após 1985, com a desvalorização de sua moeda, a pressão deflacionista ocorreu para os demais países. Por outro lado, o desemprego e a contenção salarial significaram uma pressão de custos menor. Além disto, a existência de capacidade ociosa permitiu que os *deficits* orçamentários não provocassem inflação.

---

<sup>5</sup> Esta evolução parece acompanhar a trajetória dos preços das *commodities*, principalmente o preço do petróleo (ver gráfico A1).

Gráf. 1.8 - INFLAÇÃO



### 1.6 – Taxas de Lucro

As taxas de lucro dos seis países apresentam uma queda generalizada até 1974/76, a partir do final dos anos 60 para o Japão, a França e a Itália; de meados dos anos 60 para os EUA; e desde um período mais longo, no caso da Alemanha e da Grã-Bretanha (gráfico 1.9<sup>6</sup>). Estas taxas oscilam num baixo patamar de meados dos anos 70 até o início dos anos 80, e recuperam-se a partir de 1983 (menos a Itália, cujas taxas se recuperaram desde antes). Dessa forma, em geral, as taxas de lucro permaneceram nos anos 70 e 80 abaixo dos níveis dos anos 50 e 60, e nos anos 90 (fruto de uma recuperação iniciada antes) situam-se em níveis acima dos vinte anos anteriores, mas ainda abaixo dos patamares dos anos 50 e 60. Na França ocorreu uma recuperação maior, enquanto no Japão ela não existiu. Para Alemanha e Grã-Bretanha a recuperação é muito lenta<sup>7</sup>.

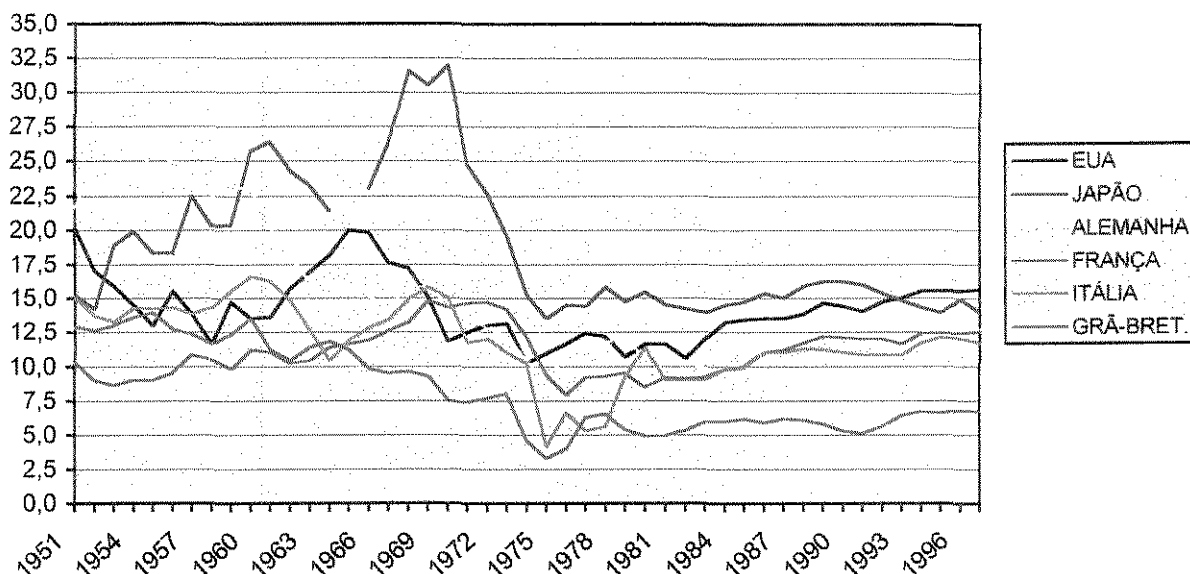
<sup>6</sup> O gráfico 1.9 foi construído com a série de Armstrong e Glyn (apud Marglin e Bhaduri, 1990) de 1951 a 1980 e de OECD Economic Outlook de 1981 a 1997. A segunda série foi conectada à primeira via comparação das médias dos anos 70. O objetivo é perceber tendências de longo prazo para cada país, de forma que os valores absolutos não devem ser levados em conta, assim como comparações entre países são problemáticas, uma vez que existem dados obtidos com metodologias distintas.

<sup>7</sup> Outra estimativa para a Grã-Bretanha (Cockshott et alii (1995), para o período 1948 a 1989) indica um comportamento um pouco distinto, com maior estabilidade (ou menor queda) até 1975 e recuperação mais forte a partir deste ano e principalmente após 1980.



As taxas médias de lucro não retornaram na recuperação 1976/79 aos níveis dos anos 60, e novamente baixaram antes da crise de 1980/82. Depois de uma recuperação das taxas médias de retorno sobre o capital, de 1983 em diante, houve estagnação ou queda deste indicador para todos os seis países ao final dos anos 80. Para o Japão, Alemanha, França, Itália e Grã-Bretanha claramente ocorreu reversão da tendência crescente antes da recessão, o que pode indicar a causa da queda das taxas de investimento. Para os EUA, a queda da taxa de retorno ocorreu somente durante a recessão.

**Gráf. 1.9 - TAXAS DE LUCRO**



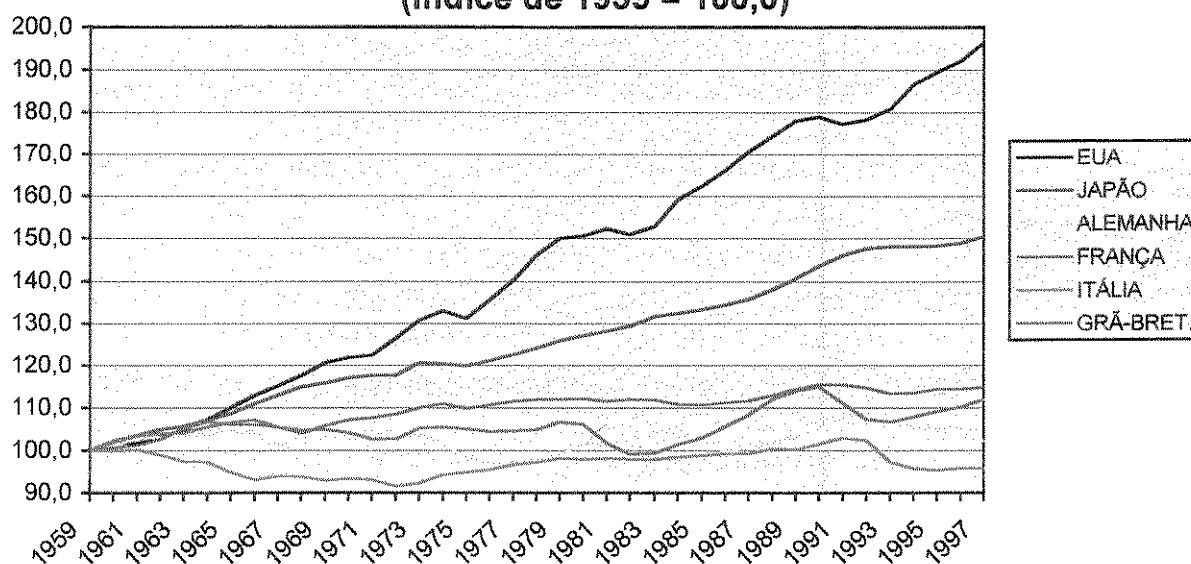
Com as recessões do início dos anos 90, as taxas médias de retorno sobre o capital retomaram suas trajetórias ascendentes (exceto para o Japão, que não saiu da crise). Ao mesmo tempo, as taxas de juros reduziram-se e a inflação diminuiu para os patamares dos anos 60. Isto fez com que as taxas de investimento se recuperassem. Para os EUA, este crescimento é significativo, uma vez que ficou acima dos índices médios dos anos 60, mas para todos os demais países as taxas ficam bastante abaixo das dos anos 60. De 1990 a 1997, a taxa acumulada de crescimento dos investimentos chega a 29,7% para os EUA, 16,1% para a Alemanha e 15,5% para o Japão, enquanto para a França, Itália e Grã-Bretanha esta é negativa (-3,5%, -2,8% e -2,5%, respectivamente). No entanto, de 1994 a

1997, as taxas de lucro pararam de crescer (menos para a Alemanha), enquanto nos EUA o dólar voltou a valorizar-se e os salários reais a subirem, os quais, com comportamento oposto, tinham sido fatores de elevação de sua competitividade até 1995.

### 1.7 – Ocupação e Desemprego

No mercado de trabalho, os EUA e o Japão destacam-se por sua forte capacidade de geração de ocupações, comparativamente aos países europeus, apesar de suas taxas serem sensivelmente menores nos anos 90 em comparação com os anos 60. O índice de ocupação, comparando 1997 com 1959, era quase o dobro nos EUA e 50% maior no Japão. No extremo oposto, Alemanha e Itália não conseguiram gerar novas ocupações no acumulado do período, com resultados fracos desde os anos 60. A França e a Grã-Bretanha conseguiram acumular crescimento de pouco mais de 10%, mas também com resultados muito fracos nos anos 90 (gráfico 1.10). Os EUA e a Grã-Bretanha apresentam resultados mais claramente cíclicos, sendo que, de 1994 a 1997, a taxa média de crescimento da ocupação nos EUA foi de 2,1% e na Grã-Bretanha de 1,2%, resultado bastante superior ao dos outros países, apesar de que a Grã-Bretanha em 1997 ainda não havia conseguido recuperar o nível de ocupação de 1990.

**Gráf. 1.10 - OCUPAÇÃO TOTAL**  
(Índice de 1959 = 100,0)



**Tab. 1.12 – OCUPAÇÃO TOTAL**

Variação percentual média anual

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	1,9	1,5	0,2	0,6	-0,7	0,5
1970/79	2,2	0,8	-0,3	0,6	0,6	0,2
1980/89	1,7	1,1	0,4	0,2	0,2	0,6
1990/97	1,2	0,8	-0,1	0,0	-0,6	-0,2

Fonte: Tabela A22

A taxa de desemprego padronizada nos anos 60 variava entre 0% a 3% para o Japão, Alemanha, França e Grã-Bretanha, enquanto os EUA e a Itália possuíam taxas em torno de 5%. Estas taxas cresceram ao longo dos decênios, mais para os países europeus e menos para EUA e Japão. Os EUA, na média dos anos 90, possuem uma taxa menor que a dos anos 80, não estando muito distantes das taxas dos anos 60. A Grã-Bretanha também melhorou um pouco seu desempenho médio nos anos 90 comparativamente aos anos 80, mas ainda fica muito acima das taxas dos anos 60 e 70. O comportamento das taxas é bastante distinto entre os países. Os EUA, a Grã-Bretanha e a Alemanha possuem uma evolução claramente cíclica, apesar de este último país apresentar alto crescimento do desemprego nas crises e menor grau de queda nas recuperações. França e Itália possuem comportamento menos cíclico e altamente crescente nas suas taxas, de forma quase contínua. O Japão também apresenta taxas crescentes continuamente, com comportamento pouco cíclico, mas com tendência menos explosiva. Nos anos recentes, a Alemanha, o Japão, a França e a Itália continuam com taxas de desemprego crescentes, enquanto os EUA e a Grã-Bretanha apresentam tendência decrescente<sup>8</sup> (gráfico 1.11).

No caso específico dos EUA, a taxa de desemprego tem baixado substancialmente, retornando aos seus padrões históricos, que são relativamente altos, mas,

<sup>8</sup> Sobre estes números existem polêmicas causadas por problemas de medição do desemprego aberto, além de que existem dificuldades de comparação entre países e entre distintos períodos de tempo. Existem, por exemplo, diferenças metodológicas, de definição, de cobertura dos dados, de forma de coleta destes dados, entre os diferentes países e também mudanças no tempo para os países, individualmente. Além disto, muitas vezes existe mais de uma medida para cada país. Mesmo assim, existem tentativas de padronização para permitir comparações (Pochmann, 2000: 4-5). Um exemplo desta polêmica pode ser o caso da Grã-Bretanha, para a qual os dados (apresentados no International Financial Statistics Yearbook, IMF, 1998: 887) mostram para 1996 uma diferença de 621 mil pessoas entre a soma dos ocupados e desempregados e o total da PEA, o que representaria uma subestimativa de 2,2% na taxa de desemprego de 7,5%, enquanto no ano de 1991 esta diferença era de apenas 76 mil pessoas, ou seja, de 0,3% em relação a uma taxa apresentada de 8,1%, de forma que a intensidade da redução do desemprego que aparece nos dados pode ter origem em mudanças metodológicas.

mesmo assim, a média do número de desempregados dos anos 90 é mais que o dobro da média dos anos 60 (7,8 contra 3,5 milhões). A economia dos EUA está em um auge cíclico, que não pode ser tomado como a situação normal e permanente, ao mesmo tempo que a comparação com os outros países fica prejudicada pela não sincronização dos ciclos econômicos.

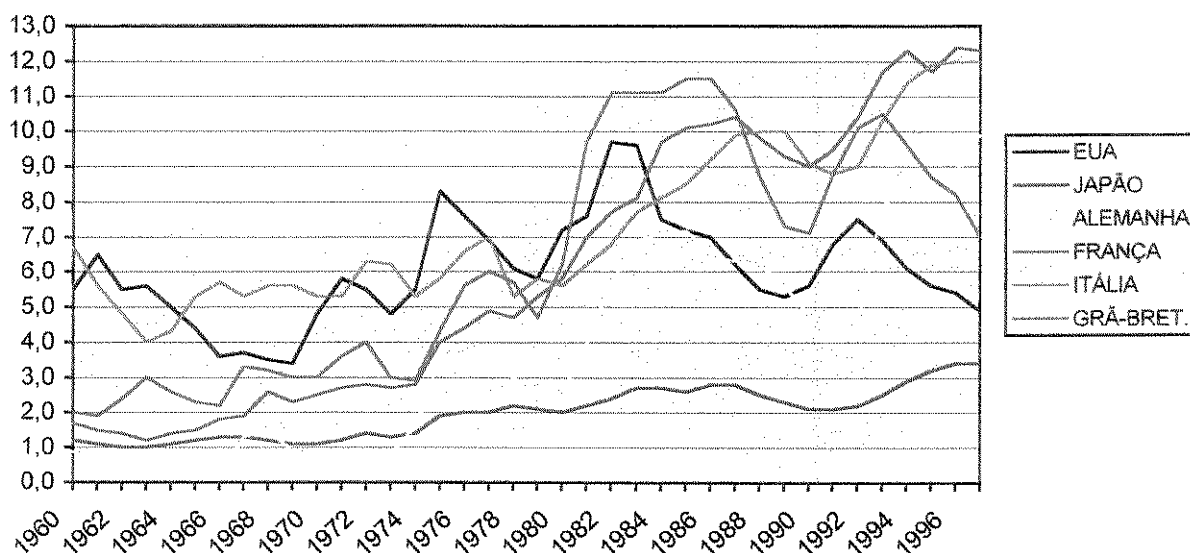
**Tab. 1.13 – TAXA DE DESEMPREGO PADRONIZADA**

Médias anuais

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	4,7	1,1	0,7	1,7	5,3	2,6
1970/79	6,1	1,7	2,2	3,7	5,9	4,3
1980/89	7,3	2,5	5,8	8,8	8,2	9,9
1990/97	6,1	2,7	7,1	11,2	10,6	8,8

Fonte: tabela A23

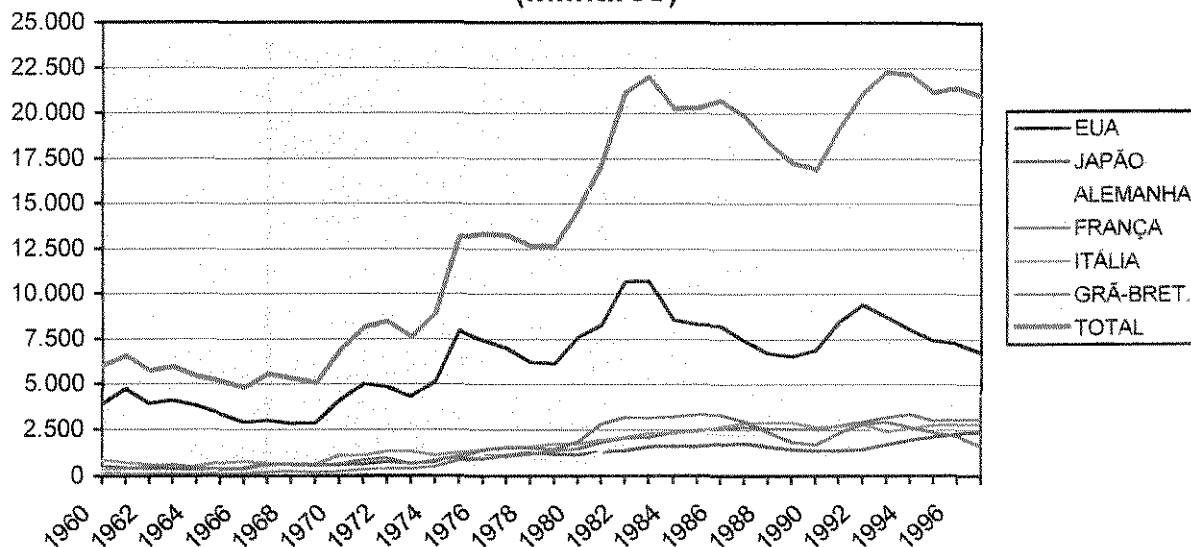
**Gráf. 1.11 - TAXAS DE DESEMPREGO**



O número total de desempregados nos seis países apresentou crescimento em forma de degraus, com baixa tendência à queda. Nos anos 60, havia cerca de 6 milhões de desempregados; ao final dos anos 70, este patamar situava-se próximo a 13 milhões; no início dos anos 80 chegou a 21 milhões; no período de recuperação econômica posterior, reduziu-se a até 17 milhões, mas voltou a crescer e, a partir de 1992, esteve novamente em

torno de 21 milhões. No entanto, estes totais são resultantes de comportamentos muito distintos entre os países, e altamente influenciados pelos dados dos EUA.

**Gráf. 1.12 - NÚMERO DE DESEMPREGADOS  
(Milhares)**



Para os EUA, a ocupação cresceu 93% entre 1960 e 1997, um pouco acima do crescimento da População Economicamente Ativa (PEA), provocando uma pequena queda na taxa de desemprego. Tanto a ocupação quanto a PEA e a população cresceram a taxas substancialmente maiores que as dos outros países (tabela 1.14). A alta taxa de aumento da PEA é também bastante superior ao aumento da população, o que pode ser explicado principalmente pelo grande aumento da PEA feminina sem que a PEA masculina diminuísse sua participação na população total. Desta forma, a participação da PEA na população cresce muito (tabela 1.15). Para o Japão, também existe aumento da participação da PEA na população, uma vez que ocorre crescimento da PEA e da ocupação em níveis substancialmente superiores ao do crescimento da população, mesmo que esta também aumente mais que nos países europeus. Os quatro países europeus não mostram grandes variações na participação da PEA na população. Somente na Itália a PEA aumenta menos que a população. Entretanto, em todos os quatro países, a variação da ocupação é bastante inferior ao crescimento da PEA, de forma que as taxas de desemprego aumentam muito entre 1960 e 1997.

**Tab. 1.14 – POPULAÇÃO, PEA E OCUPAÇÃO**

Índices de 1997 com base 100,0 em 1960

	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
População	148,2	133,5	112,9	128,3	115,9	111,2
PEA	190,2	150,6	115,2	129,3	108,8	114,9
Ocupação	193,0	147,4	100,7	113,9	95,8	109,8

- Alemanha: desconsiderando o efeito da unificação.

Fontes: Tabelas A22, A25 e A26

**Tab. 1.15 – PARTICIPAÇÃO DA PEA NA POPULAÇÃO TOTAL**

Percentual

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960	39,7	47,9	47,1	43,7	42,4	47,5
1973	43,2	49,0	43,8	42,5	36,4	46,2
1980	47,8	48,4	45,0	43,6	38,3	47,7
1990	50,7	51,7	47,3	43,8	39,8	49,7
1997	50,9	54,0	48,0	44,1	39,8	49,1

Fontes: Tabelas A25 e A26

### 1.8 – Produtividade e Salários

A variação da produtividade<sup>9</sup> caiu muito desde os anos 60 para todos os seis países. O Japão parte das maiores taxas e, nos anos 90, possui a segunda menor, superando apenas os EUA. Este último país diminuiu suas taxas de crescimento da produtividade aos níveis dos anos 90 desde o final dos anos 60, estando suas médias decenais sempre em níveis inferiores aos demais países. No entanto, as maiores taxas dos países europeus são alcançadas em detrimento da capacidade de geração de ocupações. O gráfico 1.13 mostra as piores performances acumuladas desde 1959 dos EUA e Grã-Bretanha, um nível intermediário para Alemanha, França e Itália, e um alto crescimento para o Japão, apesar de que este seu desempenho não corresponde à realidade atual. A Alemanha apresenta os melhores resultados no conjunto dos anos 90 (tabela 1.16). Como nos EUA o crescimento

<sup>9</sup> Utiliza-se como indicador de produtividade a relação entre a variação do PIB e a variação da ocupação total pela dificuldade de se obter um dado confiável de horas-ano trabalhadas para o período completo e para todos os países.

da produtividade é baixo, mesmo uma variação pequena do PIB tem sido suficiente para gerar ocupações em um nível elevado, de forma que quando a economia cresce o desemprego cai sensivelmente. Para Alemanha, França e Itália, ao contrário, a geração de ocupações tem sido baixa, tendo em vista uma relativamente alta variação da produtividade face à variação do PIB. O Japão tem ficado em um nível intermediário quanto à geração de ocupações, mas isto é resultado de quedas paralelas das variações do PIB e da produtividade. Já para a Grã-Bretanha, a geração de ocupações tem sido bastante cíclica. No início dos anos 90, os resultados foram negativos, mas em 1994/97 foram elevados, tendo em vista um crescimento significativo do PIB acompanhado de variações médias de produtividade (ver tabela A27).

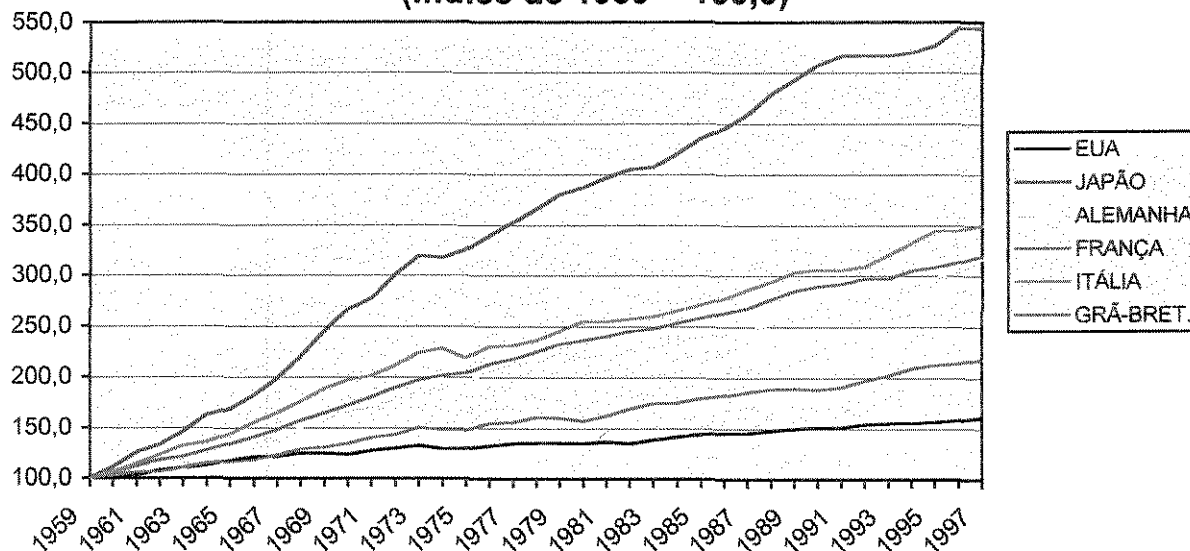
**Tab. 1.16 – “PRODUTIVIDADE”**

Variação do PIB sobre variação da ocupação, taxas médias anuais

Anos	EUA			JAPÃO			ALEMANHA			FRANÇA			ITÁLIA			GRÃ-BRETANHA		
	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.
60/69	4,2	1,9	2,3	11,0	1,5	9,4	5,0	0,2	4,7	5,7	0,6	5,1	5,7	-0,7	6,5	3,2	0,5	2,7
70/79	3,1	2,2	0,8	5,4	0,8	4,6	3,2	-0,3	3,6	4,1	0,6	3,5	3,3	0,6	2,7	2,3	0,2	2,1
80/89	2,8	1,7	1,0	3,8	1,1	2,6	1,8	0,4	1,4	2,3	0,2	2,1	2,4	0,2	2,2	2,4	0,7	1,7
90/97	2,2	1,3	0,9	2,1	0,9	1,2	2,5	-0,1	2,6	1,5	0,0	1,5	1,3	-0,5	1,8	1,6	-0,2	1,8

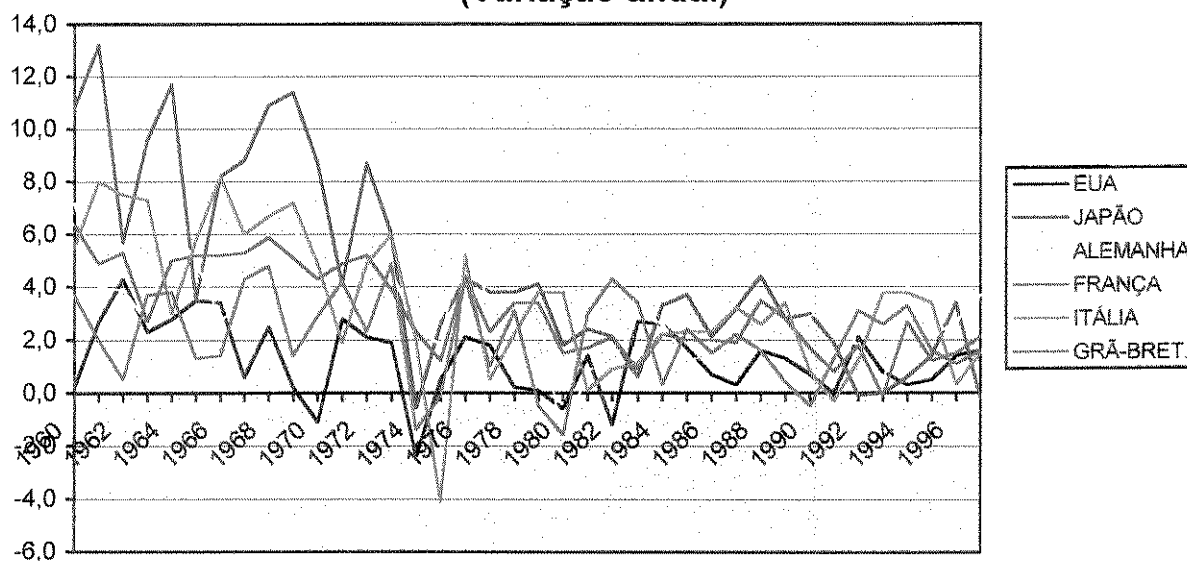
Fonte: Tabela A27

**Gráf. 1.13 - “PRODUTIVIDADE”**  
(Índice de 1959 = 100,0)



Os menores aumentos da produtividade média do trabalho não demonstram que isto esteja acontecendo em todos os setores. Como aumentou a participação do setor serviços no PIB e este apresenta menores taxas de crescimento da produtividade, a taxa média sofreu um viés para baixo. Ou seja, a produtividade na indústria tende a apresentar desempenho superior a esta média. Entretanto, os dados demonstram que a produtividade industrial nos anos 90, da mesma forma que a média, não teria recuperado seu desempenho de décadas anteriores para os países analisados, menos para os EUA. Neste último país, ao contrário, a produtividade industrial nos anos 90 estaria crescendo muito acima da sua produtividade média, recuperando-se fortemente em relação aos valores dos anos 70 e 80.<sup>10</sup>

**Gráf. 1.14 - "PRODUTIVIDADE"  
(Variação anual)**



As taxas de variação dos salários reais apresentam grandes quedas nos anos 80 e 90 em relação aos anos 60 e 70, para todos os países (tabela 1.17). No final dos anos 60 e início dos 70, houve uma aceleração nestas taxas, e após existem quedas até o início dos anos 80 (gráfico 1.15). No caso dos EUA, os salários reais passam inclusive a diminuir. Este país apresenta sempre as menores taxas (por decênios), tendo os salários reais apresentado um pico em 1973 que nunca mais foi alcançado, estando o nível de 1997 próximo ao de 1964 (tabela A28). A Grã-Bretanha apresenta o segundo pior desempenho

<sup>10</sup> OECD Historical Statistics (1996: 54).



para o período como um todo (gráfico 1.16), apesar de possuir a melhor taxa dos anos 80. A partir do final dos anos 70, os países europeus e o Japão apresentam um comportamento semelhante, com aumentos moderados, enquanto os EUA continuam a apresentar quedas salariais.

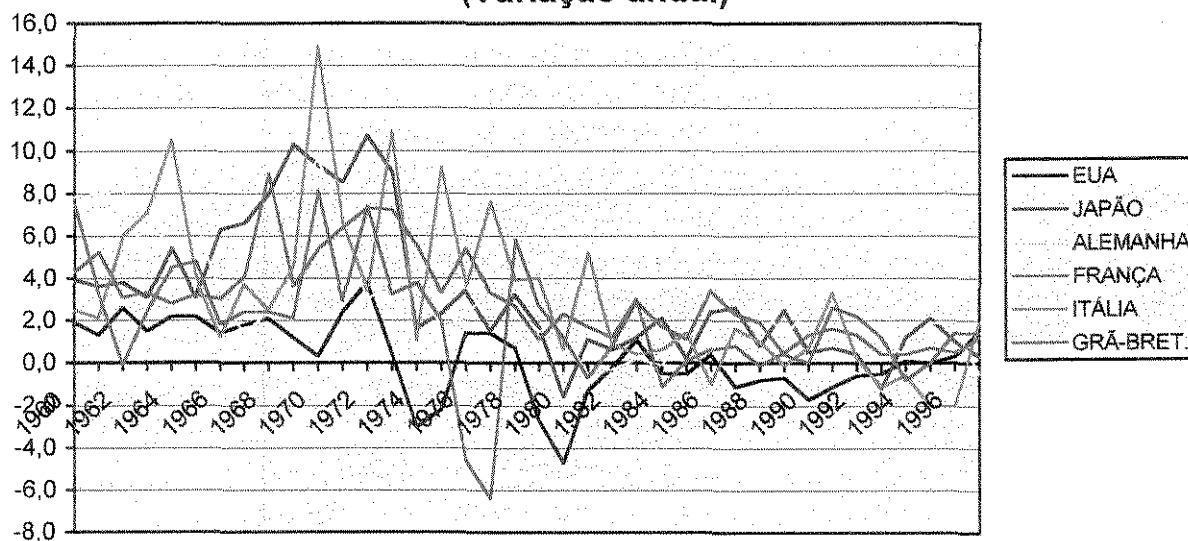
**Tab. 1.17 – SALÁRIOS EM ATIVIDADES NÃO-AGRÍCOLAS**

Varição média real anual

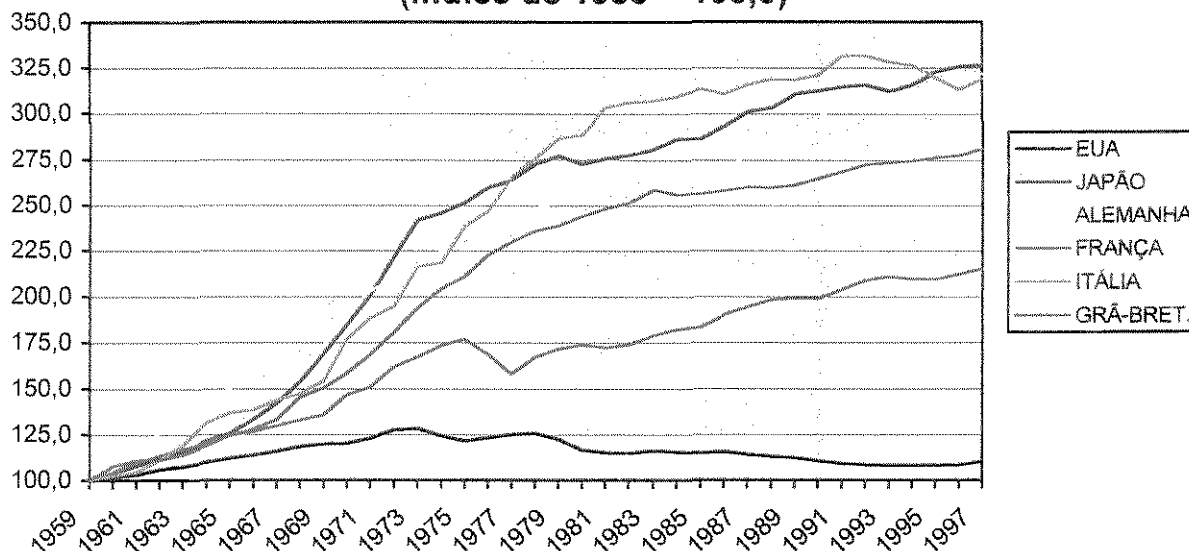
Períodos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960/69	1,8	5,4	5,7	4,1	4,4	3,1
1970/79	0,2	5,1	3,8	4,7	6,4	2,4
1980/89	-0,9	1,2	1,4	0,9	1,1	1,5
1990/97	-0,2	0,6	1,3	0,9	0,0	1,0

Fonte: Tabela A28

**Gráf. 1.15 - SALÁRIOS REAIS  
(Variação anual)**



**Gráf. 1.16 - SALÁRIOS REAIS**  
(Índice de 1959 = 100,0)



O índice de produtividade menos o salário real apresenta três fases distintas. Uma primeira vai até o final dos anos 60, na qual a produtividade cresce acima do salário real (menos para Alemanha e Grã-Bretanha, que apresentam somente duas fases características, com queda do indicador durante os anos 60, menos uma pequena reação nos anos 1967 e 68) (gráfico 1.17). A segunda fase abrange todos os países, com aumentos salariais superiores aos aumentos de produtividade do final dos anos 60 até 1972/75 ou pouco mais para França e Itália. A terceira fase reverte esta tendência em todos os países, com aumentos de produtividade superiores aos aumentos salariais desde a primeira metade dos anos 70 até hoje (com França e Itália defasados). Nos EUA, a dicotomia entre a evolução da produtividade e do salário real aparece claramente a partir de 1973, inclusive com queda salarial (ver gráfico A4), de forma que, mesmo com baixas variações de produtividade, o indicador produtividade menos salário real torna-se superior aos outros países nos anos 70, 80 e 90 (tabela 1.18). No Japão, a produtividade também consegue ficar muito acima da variação dos salários reais (a produtividade cresce quase 70% a mais que os salários no período total). Para a Alemanha e a Grã-Bretanha, ao contrário, os salários reais e a produtividade empatam no período como um todo, apesar de apresentarem no período recente a mesma tendência dos outros países, de ganhos de produtividade superiores aos

salariais. Desta forma, constata-se já a um longo período (em alguns países a mais de vinte anos) uma rigidez salarial à alta relativamente aos ganhos de produtividade.

**Tab. 1.18 – “PRODUTIVIDADE” MENOS SALÁRIOS REAIS**

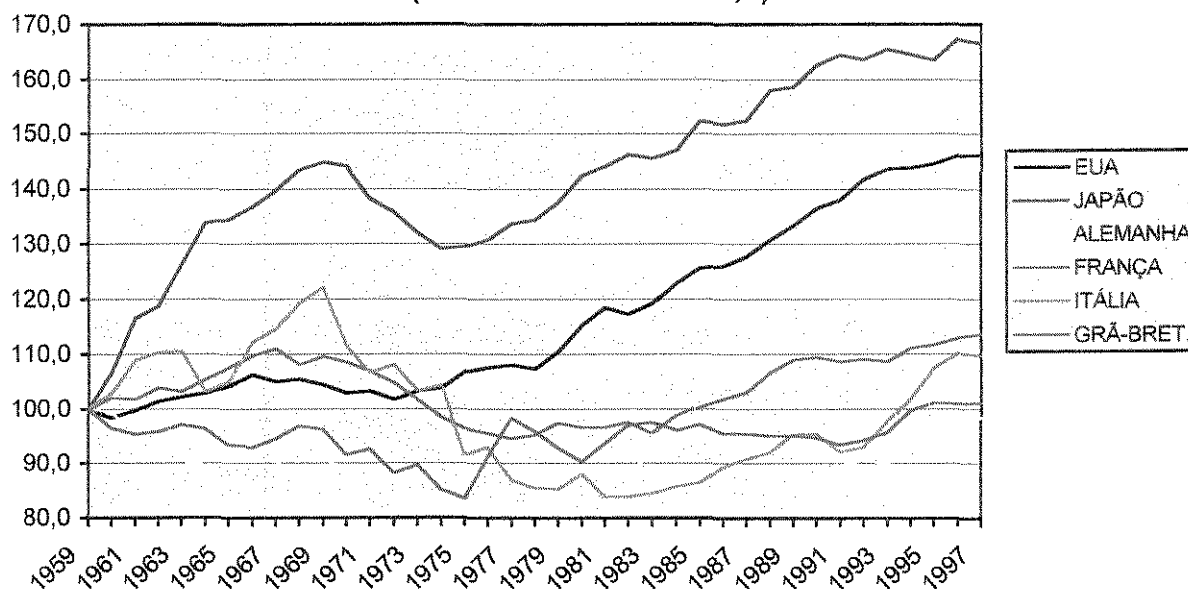
Variação da “produtividade” (A) sobre variação dos salários reais (B), taxas médias anuais

Anos	EUA			JAPÃO			ALEMANHA			FRANÇA			ITÁLIA			GRÃ-BRETANHA		
	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B
60/69	2,3	1,8	0,4	9,4	5,4	3,8	4,7	5,7	-0,9	5,1	4,1	0,9	6,5	4,4	2,0	2,7	3,1	-0,4
70/79	0,8	0,2	0,6	4,6	5,1	-0,5	3,6	3,8	-0,2	3,5	4,7	-1,2	2,7	6,4	-3,5	2,1	2,4	-0,3
80/89	1,0	-0,9	1,9	2,6	1,2	1,4	1,4	1,4	0,0	2,1	0,9	1,1	2,2	1,1	1,1	1,7	1,5	0,2
90/97	0,9	-0,2	1,2	1,2	0,6	0,6	2,6	1,3	1,3	1,5	0,9	0,5	1,8	0,0	1,8	1,8	1,0	0,8

- Salário real em atividades não-agrícolas.

Fonte: Tabela A29

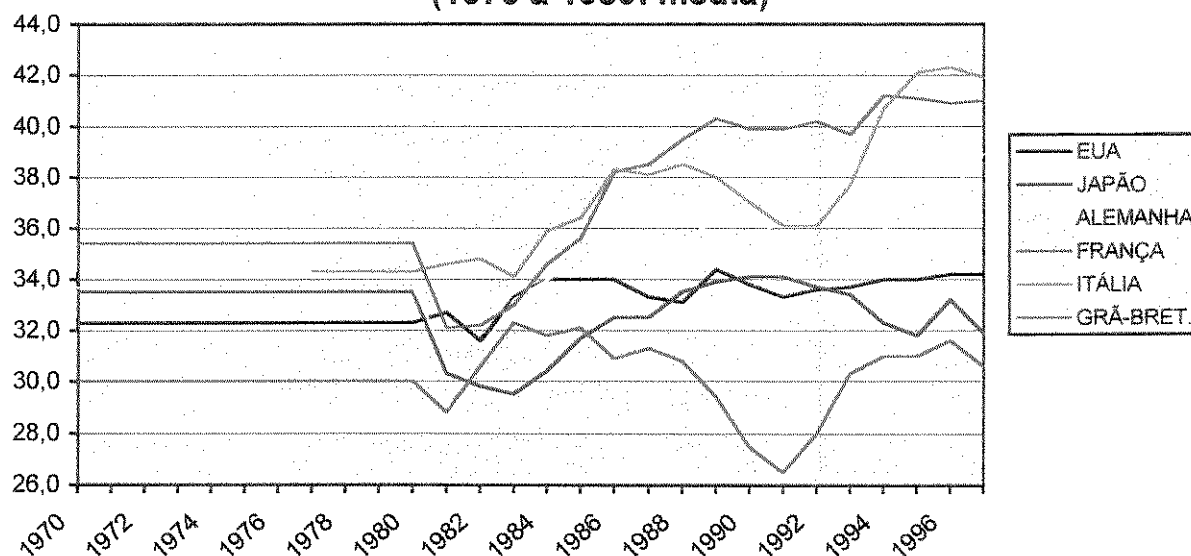
**Gráf. 1.17 - “PRODUTIVIDADE” MENOS SALÁRIOS REAIS**  
(Índice de 1959 = 100,0)



O aumento da produtividade superior aos salários explica o aumento da participação das rendas do capital no valor adicionado ou, em contraposição, a diminuição dos salários no valor agregado. O gráfico 1.18 mostra uma tendência de crescimento da parcela do valor adicionado apropriado pelo capital, nas últimas duas décadas. Ocorreu queda deste indicador nas crises do início dos anos 80 e 90, mas, posteriormente às crises,

os aumentos foram maiores e mais duradouros que as quedas, com exceção do Japão e da Grã-Bretanha. Dessa forma, constata-se que os baixos aumentos de produtividade estão servindo principalmente para recompor os lucros e não os salários reais. Este dado é plenamente compatível com o comportamento do indicador que compara a produtividade com os salários reais, inclusive para a Grã-Bretanha, que mostra um crescimento nos anos 90 (gráficos 1.17 e 1.18). A exceção é o Japão que, nos anos 90, possui uma tendência de queda da participação das rendas de capital e uma tendência de crescimento paralelo da produtividade e dos salários reais, ambos muito baixos.

**Gráf. 1.18 - PARTICIPAÇÃO DA RENDA DE CAPITAL  
(1970 a 1980: média)**



\* \* \*

O objetivo básico deste primeiro capítulo foi o de apresentar as principais transformações econômicas dos mais importantes países desenvolvidos e mostrar o substancial crescimento do excedente de mão-de-obra que se reflete nos aumentos das taxas de desemprego aberto. Desta forma, encaminha-se a discussão das teorias sobre o desemprego, o que permitirá examinar como, com as modificações econômicas e apesar do

fenômeno do excedente de mão-de-obra se manifestando mais claramente, via o grande aumento das taxas de desemprego aberto, ocorreu o esvaziamento teórico e político da abordagem keynesiana, anteriormente predominante, até o claro avanço e domínio atual das teorias neoclássicas, a partir das quais articulam-se as políticas econômicas contra o desemprego propostas e adotadas nos países desenvolvidos, centradas principalmente na flexibilização do mercado de trabalho e na teoria do capital humano.

## 2 – TEORIAS NEOCLÁSSICAS SOBRE DESEMPREGO

A análise neoclássica sobre o desemprego pressupõe como princípio fundamental na sua determinação o funcionamento do mercado de trabalho, no qual agentes econômicos de igual racionalidade e poder de mercado se encontram, como demanda empresarial por mão-de-obra e oferta de mão-de-obra por parte dos trabalhadores. Desta maneira, os trabalhadores controlam sua curva de oferta no mercado de trabalho, na maioria dos modelos. Se o mercado de trabalho estiver funcionando sem restrições ou entraves, ocorrerá *market clearing*, com a determinação de um salário real de equilíbrio e um nível de emprego de equilíbrio que será o pleno emprego. Esta é a descrição teórica da lógica econômica em nível abstrato, ou seu funcionamento no longo prazo, quando prevalece a dicotomia clássica entre variáveis reais e monetárias. No curto prazo, ou fazendo mediações com a realidade, admite-se em geral a possibilidade de que fatores ou choques exógenos perturbem temporariamente o equilíbrio, gerando flutuações e desemprego, o que pode ser explicado também pela existência de contextos econômicos não ótimos. Estes fatores são sempre exógenos, não fazendo parte da lógica intrínseca de uma economia de mercado, e causam flutuações, por exemplo, porque no mercado de trabalho os salários reais não estão tendo a flexibilidade necessária para permitir o ajuste rápido requerido ou porque ocorre um problema de informações imperfeitas. Ou seja, o desemprego ocorre por um desajuste entre oferta e demanda no mercado de trabalho, tendo origem em um fator exógeno que se expressa via desemprego devido a um problema da oferta de mão-de-obra.

Este capítulo apresenta em primeiro lugar o modelo “Clássico”, que é a essência sobre a qual as teorias neoclássicas se assentam e a referência de retorno para as teorias neoclássicas que surgem após Keynes. A seguir expõem-se a Síntese Neoclássica, como a primeira reação ao keynesianismo, e o Monetarismo, com a inovação da Hipótese das Expectativas Adaptativas e a análise da curva de Phillips, que conduz ao conceito de taxa natural de desemprego. A teoria Novo-Clássica aparece, então, como uma reação radical contra o keynesianismo e as concessões feitas a este modelo pelas teorias

neoclássicas posteriores à *Teoria Geral*, negando a possibilidade da ocorrência de desemprego involuntário com o uso da Hipótese das Expectativas Racionais. Neste ponto, expõem-se também a Teoria dos Ciclos Monetários de Negócios e a Teoria dos Ciclos Reais de Negócios. Após, apresenta-se a Teoria Novo-Keynesiana, como uma reafirmação da tradição neoclássica de cunho keynesiano, na qual a rigidez de preços e salários causada pela existência de concorrência imperfeita ou de falhas de coordenação é a explicação microeconômica para os desequilíbrios macroeconômicos. Dessa forma, expõem-se as possíveis causas de inércia nominal e real nos mercados de bens e de trabalho, em situações de concorrência imperfeita. No item seguinte, discutem-se as aplicações destas teorias no contexto do desemprego recente. Por fim, apresentam-se propostas de políticas visando à eliminação do desemprego, segundo a ótica neoclássica.

## 2.1 – Modelo “Clássico”

O modelo macroeconômico pré-keynesiano ou “clássico”, que é a essência dos modelos neoclássicos atuais, pode ser representado por uma seqüência de equilíbrios de mercados<sup>11</sup>. A análise começa pelo mercado de trabalho, onde a mão-de-obra é negociada como um fator de produção. O equilíbrio no mercado de trabalho determina um equilíbrio ótimo no mercado de bens, a partir do qual se pode encontrar o nível de preços no mercado monetário. Por fim, o mercado de capitais determina a taxa de juros que equilibra poupança e investimentos.

No mercado de trabalho, a interseção das curvas de demanda e oferta por mão-de-obra determina o salário real ( $W/P$ ) de equilíbrio e o emprego ( $N$ ) de equilíbrio. A curva de demanda ( $N^D$ ), por parte das empresas, é a curva de produtividade física marginal da mão-de-obra, tendo sido derivada da função de produção da economia e sendo uma função inversa do salário real, devido à existência de rendimentos decrescentes da mão-de-obra. Como as firmas são maximizadoras de lucros, elas somente contratarão mão-de-obra em algum ponto que esteja sobre sua curva de demanda por mão-de-obra. A curva de oferta de mão-de-obra ( $N^S$ ) por parte dos trabalhadores é uma função crescente do salário real, indicando o “desprazer” com o trabalho, ou seja, a desutilidade marginal do trabalho, que só pode ser compensada se os salários reais forem maiores na medida em que o trabalho

---

<sup>11</sup> Ver Shapiro, 1992: cap. 17, por exemplo.

aumenta. Os trabalhadores estão maximizando sua função utilidade, escolhendo entre lazer e trabalho. Pressupõe-se que os trabalhadores tenham controle sobre seu salário real, uma vez que este é igual à produtividade marginal de seu trabalho, que depende de seu esforço e de sua formação.

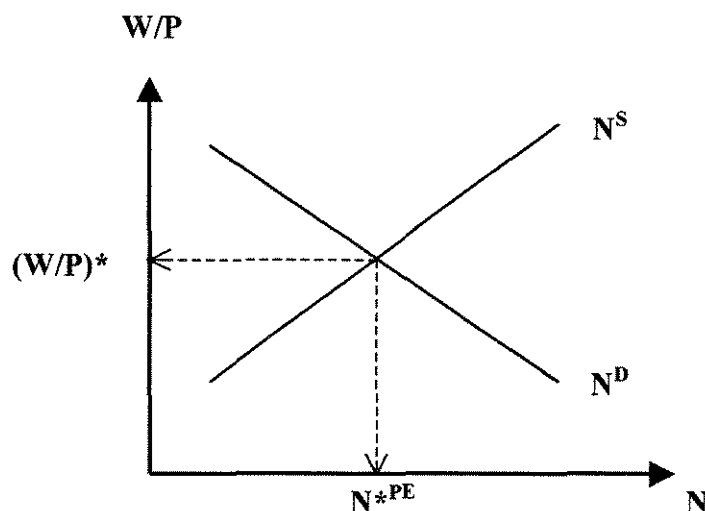
A interseção entre as curvas de demanda e oferta determina o nível de emprego de equilíbrio<sup>12</sup>, que é também o nível de pleno emprego do fator de produção trabalho ( $N^{*PE}$ ). Se os salários reais estiverem acima do nível de equilíbrio, o emprego será determinado sobre a curva de demanda, uma vez que os trabalhadores desempregados estariam exigindo salários superiores à sua produtividade marginal e, por isto, a diferença com a curva de oferta representaria o desemprego voluntário. Se as empresas contratassem mais trabalhadores, fora de sua curva de demanda, elas não estariam maximizando seus lucros, o que seria irracional. Por outro lado, se os salários reais estiverem abaixo do equilíbrio, o emprego será determinado sobre a curva de oferta, apesar de os empresários estarem demandando mais mão-de-obra. Dessa forma, o emprego será determinado pela regra do “lado curto”, de acordo com o salário real vigente. Contudo, estas situações de desequilíbrio não se manteriam em uma economia competitiva de mercado. O modelo tende ao equilíbrio porque, com salários reais superiores ao equilíbrio, o desemprego gera reduções de salários nominais (oferta de mão-de-obra maior que a demanda) que produzem menores salários reais, visto que o nível de preços não é determinado por custos de produção, mas pela oferta monetária exógena, segundo a Teoria Quantitativa da Moeda. No caso oposto, com salários reais inferiores ao equilíbrio, a demanda maior que a oferta gera aumentos de salários nominais e reais, pelo mesmo mecanismo. Desta forma, com salários nominais e reais flexíveis, o equilíbrio de pleno emprego sempre será atingido. A única fonte possível de desemprego, portanto, é o mau funcionamento do mercado de trabalho, sendo este desequilíbrio entendido como tendo origem microeconômica e não macroeconômica.

---

<sup>12</sup> Nos gráficos seguintes, o sinal \* indica níveis de equilíbrio.

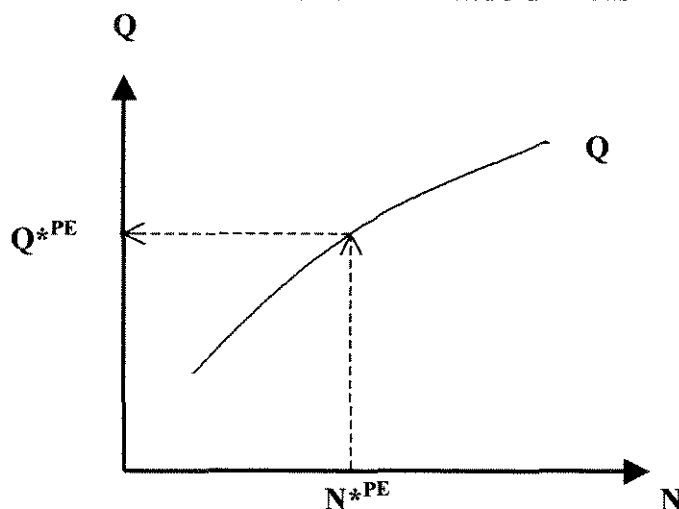


Gráfico 2.1 – Mercado de Trabalho



Este nível de emprego determina o produto físico de equilíbrio e de pleno emprego ( $Q^{*PE}$ ), ou que maximiza os lucros, no mercado de bens, no ponto de interseção com a função de produção da economia. No gráfico 2.2 está representada a função de produção com rendimentos marginais decrescentes como uma função do emprego, tomando-se como dado o capital [ $Q = f(N)$ ]. Neste mercado de bens pressupõe-se o funcionamento da lei de Say. Ou seja, não existe problema de deficiência de demanda agregada, e toda a produção encontrará um mercado, uma vez que o produto agregado gera a renda e a demanda agregadas necessárias e suficientes. Desta forma, a curva  $Q$  indica situações em que a demanda agregada é sempre igual à oferta agregada.

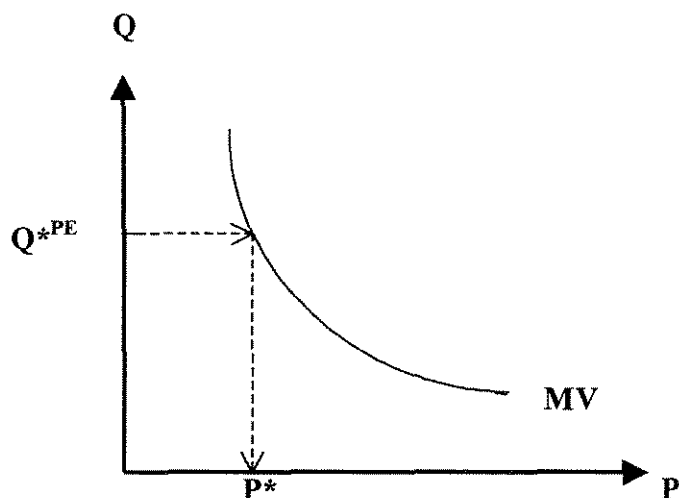
Gráfico 2.2 – Mercado de Bens



Uma conclusão importante desta análise é que são os trabalhadores os responsáveis por seu desemprego ou pleno emprego e, além disto, são responsáveis também pelo produto ser pleno ou não. Se um sindicato de trabalhadores muito forte conseguir impor um salário real acima do salário de equilíbrio, isto produzirá desemprego de mão-de-obra e também de capital, visto que a economia funcionará abaixo de sua plena capacidade. Portanto, um salário real muito alto impediria uma maior criação de empregos diretamente e também indiretamente, via as restrições que impõe à produção no mercado de bens. Ou seja, não é o produto ou a demanda que determinam o emprego, mas o emprego (através do salário real) que determina o produto, a renda e a demanda da economia. Dessa forma, o funcionamento do mercado de trabalho é essencial e determinante, uma vez que se ele não se equilibrar, desequilibram-se também outros mercados e perturba-se toda a economia. Por isto, a teoria neoclássica coloca fundamental importância na condição de equilíbrio do mercado de trabalho para que a economia funcione a contento, o que também explica o grande número de estudos teóricos e empíricos neoclássicos dedicados a este tema.

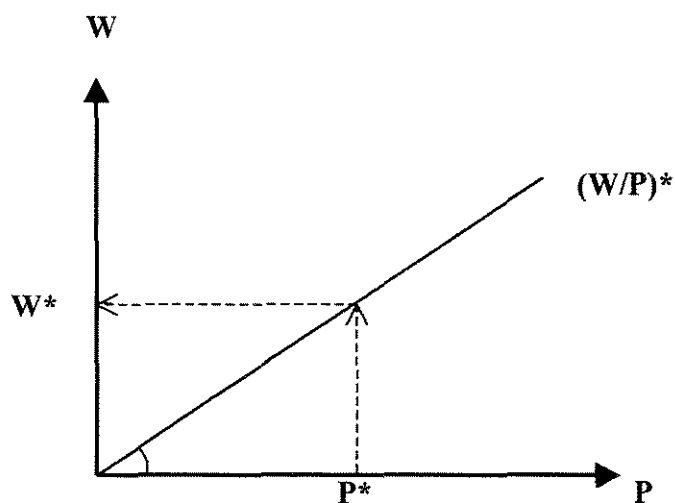
No mercado monetário, aplica-se outro pressuposto fundamental da “teoria Clássica”, a Teoria Quantitativa da Moeda (TQM), em que o dinheiro é usado somente como meio de troca, o que também é pressuposto da lei de Say. A TQM permite que se encontre o nível de preços que determina o salário real a partir do salário nominal. A demanda agregada nominal (MV) é tomada como exógena, visto que a oferta monetária (M) seria dada pela política monetária do governo. Esta demanda agregada nominal deve ser igual à oferta agregada (PQ). Desta forma, com o produto físico Q determinado no mercado de bens, encontra-se o nível de preços de equilíbrio no ponto de interseção com a curva de demanda agregada nominal (MV). Dessa forma, segundo a TQM, os preços são uma função da oferta de moeda [ $P = f(M)$ ], tomando-se como estáveis no curto prazo o produto Q e a velocidade de circulação da moeda V. O produto é pressuposto como estável no curto prazo, uma vez que se considera como normal seu estado de pleno emprego, de forma que suas variações dependem de mudanças tecnológicas ou do crescimento da população, que só ocorreriam no longo prazo. Ou seja, variações cíclicas de curto prazo estão fora da normalidade. Já a velocidade de circulação da moeda é tomada como estável pelo fato de que as condições estruturais, institucionais e os hábitos variam pouco.

Gráfico 2.3 – Mercado Monetário



O salário nominal, que corresponde ao salário real de equilíbrio definido no mercado de trabalho, pode agora ser encontrado, com o nível de preços de equilíbrio anterior.

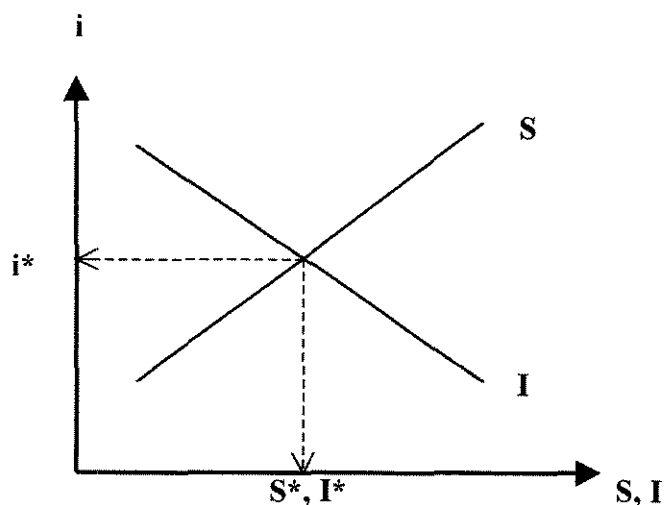
Gráfico 2.4 – Salário Nominal



Para completar o modelo clássico, acrescenta-se o mercado de capitais. Parte da renda agregada vai ser consumida e parte poupada, e a lei de Say garante que toda poupança será investida. Portanto, a lógica causal vai da poupança para os investimentos, de forma que, para aumentar os investimentos, é necessário antes poupar, ou seja, consumir

uma parcela menor da renda de pleno emprego dada. O mecanismo que permite o equilíbrio entre a oferta de fundos para empréstimos ou poupança (S) e a demanda por empréstimos ou investimento (I) é a taxa de juros ( $i$ ). A poupança é uma variável direta da taxa de juros, tomando-se a renda como dada e em equilíbrio de pleno emprego no curto prazo. Desta forma, quanto maior a taxa de juros, menor o consumo e maior a poupança para a renda existente. A curva I corresponde à curva de eficiência marginal do investimento, que mostra a necessidade de menores taxas de juros para que os investimentos sejam ampliados, já que as taxas de juros são o “preço” dos bens de capital. A concorrência entre poupadores e investidores determina que a taxa de juros se equilibre de forma a igualar a poupança e o investimento. Este equilíbrio determina também que recursos serão alocados de forma que o consumo se equilibre com a produção de bens de consumo e que o investimento se equilibre com a produção de bens de capital, tendo-se, como resultado final, o pleno emprego de mão-de-obra e de capital. Portanto, a taxa de juros é compreendida como uma variável real, determinando a divisão da renda entre consumo e poupança e a divisão da produção entre bens de consumo e bens de capital.

**Gráfico 2.5 – Mercado de Capitais**



Pressupõe-se basicamente, portanto, a plena flexibilidade de preços e salários tendo em vista a existência de concorrência perfeita, de comportamento maximizador de lucros por parte das firmas, da existência de rendimentos marginais decrescentes, do pleno controle por parte dos trabalhadores de sua curva de oferta no mercado de trabalho, sendo

esta crescente com o salário real, da lei de Say e da Teoria Quantitativa da Moeda entendida como teoria determinante do nível de preços com a demanda agregada nominal dada exogenamente. Com isto, o pleno emprego de mão-de-obra e de capital e a estabilidade do nível de preços estariam garantidos. Aumentos de emprego e da produção seriam alcançados no longo prazo com o crescimento da população, do volume do capital, além de com evoluções tecnológicas. Se as taxas de crescimento do capital e da tecnologia forem superiores ao crescimento da oferta de mão-de-obra, os salários reais também irão crescer, uma vez que a produtividade dos trabalhadores estará aumentando.

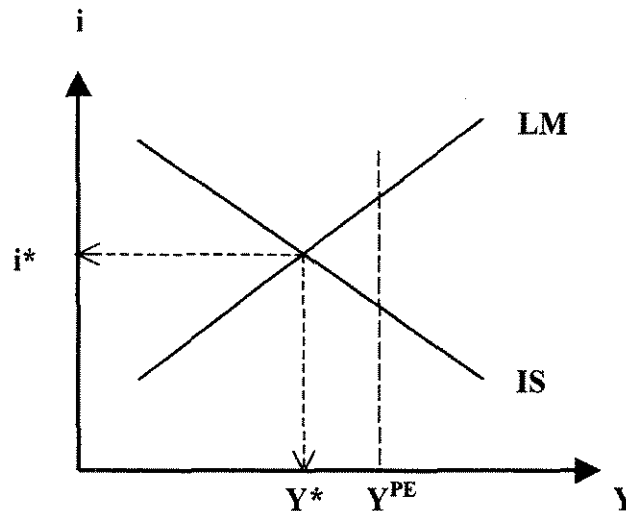
## 2.2 – Síntese Neoclássica

Keynes fez uma forte crítica a esta análise “Clássica”. Logo após esta críticas, porém, surgiram reações neoclássicas como tentativas de recuperar a análise “Clássica”, mesmo que assumindo algumas conclusões keynesianas. A teoria neoclássica deveria continuar preponderando, ainda que Keynes pudesse ter alguma razão em termos práticos ou de política econômica. Dessa maneira, no longo prazo, ou com todos os mecanismos automáticos de mercado funcionando sem entraves, a lógica neoclássica vigoraria e o pleno emprego estaria garantido, mas, no curto prazo, se existirem entraves a estes mecanismos, as conclusões keynesianas poderiam ser parcialmente corretas. Tratou-se, portanto, de uma neoclassização de Keynes. Estes resultados inclusive já poderiam ser obtidos da análise “Clássica” anterior, desde que o pressuposto de plena flexibilidade salarial não vigorasse, por exemplo.

Dessa forma, surgiu a Síntese Neoclássica, a partir do trabalho de John Hicks (1937), como uma reconstrução da teoria “Clássica” em termos compatíveis com o capítulo 18 da *Teoria Geral* de Keynes, desconsiderando as análises do capítulo 19, no qual Keynes flexibiliza o pressuposto de rigidez salarial e conclui que, mesmo assim, poderia ocorrer equilíbrio com desemprego involuntário. Infelizmente, para os teóricos keynesianos, o capítulo 18 deu margem a este tipo de interpretação. Além disto, a Síntese Neoclássica toma a Eficiência Marginal do Capital como um parâmetro, enquanto para Keynes é uma variável que incorpora suas importantes conclusões sobre o comportamento empresarial e a incerteza. Dessa maneira, toda uma vertente analítica, destacada pela teoria pós-keynesiana, é excluída.

A Síntese Neoclássica, portanto, faz uma análise de curto prazo, tomando como dados a Eficiência Marginal do Capital, a oferta monetária e os salários nominais. Através do estudo dos equilíbrios nos mercados de bens e monetário são construídas, respectivamente, as curvas IS e LM, que, concomitantemente, geram um equilíbrio geral (em ambos os mercados), ou a taxa de juros e a renda de equilíbrio.

**Gráfico 2.6 – Modelo IS – LM**



Nesta análise o mercado de trabalho não está explícito. No entanto, o modelo admite o desemprego, visto que o equilíbrio entre as curvas IS e LM não garante o pleno emprego, considerando-se que o nível de equilíbrio da renda ( $Y^*$ ) pode ocorrer abaixo do nível de pleno emprego ( $Y^{PE}$ ), como é mostrado no gráfico 2.6. Por isso, no curto prazo, se ocorrer desemprego, a teoria admite a possibilidade do uso de políticas econômicas de demanda.

Franco Modigliani (1944) apresentou uma análise incorporando o mercado de trabalho ao modelo de Hicks, com a adição de funções de demanda e oferta de mão-de-obra ao sistema de equações. Trata-se de um retorno ao modelo “Clássico” em que se admite a rigidez salarial levando a um nível de emprego aquém do pleno. Keynes é interpretado em um modelo de equilíbrio geral, sendo reduzido a um caso particular, uma exceção, e não a regra. Só quando um ou mais mercados não funcionam é que poderia ocorrer desemprego involuntário, mas esta não seria uma situação de equilíbrio. Desta forma, Keynes, reduzido a um caso especial, torna-se teoricamente insignificante. A teoria correta seria a “Clássica”,

mas em termos práticos Keynes é aceitável, já que o mundo real apresenta problemas, como monopólios e sindicatos gerando rigidez institucional ou quando os mercados falham, o que também justificaria medidas de política econômica. Ou seja, a Síntese Neoclássica transforma-se na teoria “Clássica”, desde que se admita nessa última a ocorrência de casos particulares perturbadores do equilíbrio.

Don Patinkin (1948) critica Keynes por não ter levado em conta em sua função consumo o efeito de variações nas disponibilidades monetárias reais, ou o chamado Efeito Pigou ou Pigou-Patinkin. O caso particular keynesiano seria retratado por uma situação em que diminuições da taxa de juros não seriam suficientes para provocar um aumento de renda (com uma curva IS vertical). Patinkin observa que, levando em conta as disponibilidades monetárias reais<sup>13</sup>, este problema seria sanado com reduções de salários nominais. Estas quedas salariais seriam acompanhadas por reduções de preços e aumentos das disponibilidades monetárias reais, o que estimularia o consumo. Desta forma, a oferta agregada estaria sendo estimulada por menores custos, enquanto a demanda agregada não ofereceria restrições (o consumo salarial poderia cair, mas o consumo derivado dos saldos monetários aumentaria).

Apesar de fazer estas observações teóricas, Patinkin não defende sua adoção como política, admitindo que as reduções necessárias de salários nominais e preços poderiam ser muito grandes e que poderia ser gerada uma espiral deflacionária. Segundo Patinkin, a exigência de salários rígidos para explicar o desemprego involuntário existe somente em um sistema estático ou “clássico”. Em um sistema dinâmico, ao longo do tempo, o desemprego involuntário não depende de salários rígidos, tendo em vista que surge o problema do tempo da convergência ao equilíbrio, que pode ser muito longo, originando desemprego duradouro, o que abriria margem para políticas econômicas. Dessa forma, Patinkin leva em conta o capítulo 19 da *Teoria Geral* de Keynes, afirmando que, para este, a rigidez salarial não é um pressuposto, mas, ao contrário, uma política proposta, considerando-se os potenciais problemas gerados pela flexibilidade salarial.

Dentro da tradição da Síntese Neoclássica, ou seja, do “velho” keynesianismo neoclássico, pode-se incluir também autores como Solow (1980 e 1986) e Tobin (1972,

---

<sup>13</sup> A função consumo ficaria:  $C = f(Y, i, M/P)$ .

1975 e 1993), que sempre destacaram a rigidez dos salários como geradores de desemprego.

Nestas análises, percebe-se claramente o objetivo da Síntese Neoclássica em relação a Keynes. Ou seja, destruí-lo teoricamente, reduzi-lo a um caso especial, em que a teoria neoclássica fica como teoria geral, mas admitindo parcialmente sua relevância prática ou para a política econômica.

### 2.3 – Monetarismo

Para a teoria “Clássica”, a Teoria Quantitativa da Moeda (TQM) explicava somente as variações de preços causadas por modificações na oferta monetária. Para Milton Friedman (1974), no entanto, a TQM pode explicar a renda nominal no curto prazo, enquanto no longo prazo valeria a teoria “Clássica”. Dessa forma, Friedman promove a substituição do Princípio da Demanda Efetiva de Keynes pela TQM como fator explicativo de oscilações do produto e do emprego. A TQM transforma-se em uma teoria monetária da renda nominal, e a inflação é entendida como um fenômeno puramente monetário<sup>14</sup>. Então, pode-se afirmar que o Monetarismo possui duas teorias: uma para o longo prazo, em que variações da oferta de moeda afetam somente os preços, e outra para o curto prazo, em que a política monetária afeta a renda nominal ou monetária, não se especificando de antemão se a variação desta renda será nos preços ou no produto e emprego. No entanto, as oscilações de curto prazo são interpretadas como meros desequilíbrios e não como crises econômicas.

No curto prazo, a renda nominal será afetada de acordo com a Hipótese das Expectativas Adaptativas (HEA). Para Friedman, a renda nominal (ou a inflação e a renda real) depende da política monetária atual e de períodos passados, tendo, portanto, efeitos mediatos além de imediatos. Estes encadeamentos são dados pelo mecanismo de propagação que se expressa na HEA. A teoria “Clássica” vigoraria no longo prazo, mas também no curto prazo, se a política monetária for acomodativa ou previsível. Somente se existir frustração de expectativas, ou seja, se a variação do nível de preços for diferente da esperada, é que se gera uma alteração da renda, podendo ser modificado o produto real e o

---

<sup>14</sup> A TQM de Friedman assume a forma:  $M = kPy$ , onde  $Py$  é a renda nominal variável no curto prazo, e  $y$  é a renda real determinada por fatores tecnológicos, de forma que variações de  $M$  não podem afetá-la no longo prazo.



emprego. O problema que se coloca, então, é que os agentes precisam decidir no curto prazo sem que possuam informações completas, de forma que suas decisões são tomadas com base em expectativas. Percebe-se que Friedman não centra sua análise no problema de salários e preços rígidos, sendo as variações dos salários nominais um subproduto das variações da oferta monetária; para ele, mesmo com os mercados funcionando perfeitamente, existe o problema da demora em obter informações completas. É este problema que pode levar a frustrações de expectativas no curto prazo, o que produz oscilações na renda, no produto e no emprego<sup>15</sup>. A HEA explica o ajuste entre valores estimados, ocorridos e permanentes das variáveis, que leva tempo e, portanto, explica as flutuações cíclicas de curto prazo. No longo prazo as expectativas não se frustram, uma vez que as informações são perfeitas, por definição e, desta forma, a renda real evolui com as variações dos recursos e da tecnologia, vigorando o mundo “clássico” do pleno emprego. Contudo, os problemas do mundo real, no curto prazo, fazem Friedman (1968) admitir que a política monetária tem importância. No entanto, esta política deve seguir uma regra, com o intuito de evitar ou minimizar as frustrações de expectativas e, portanto, as oscilações do produto, da renda ou do emprego, e da inflação. A oferta monetária, em síntese, deve seguir as necessidades impostas pela evolução da renda real de longo prazo, como regra.

### Curva de Phillips

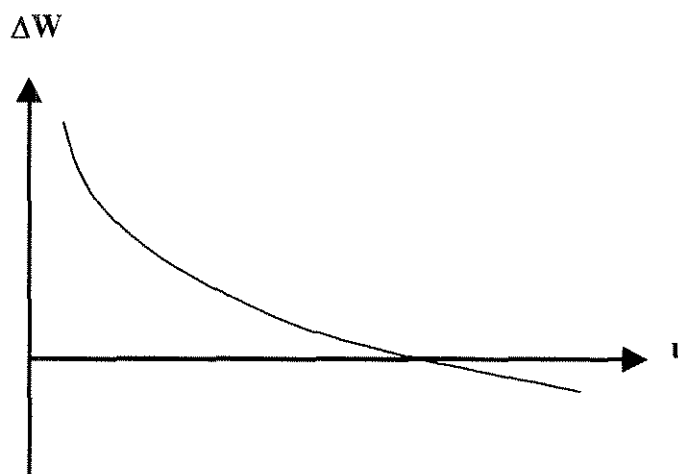
O trabalho empírico de Phillips (1958), aperfeiçoado por Lipsey (1960), gerou a tradição da curva de Phillips, que afirma a existência de um *tradeoff* entre inflação e desemprego e a existência, no curto prazo, de uma taxa de desemprego natural. Na realidade, os trabalhos de Phillips e Lipsey apenas observaram a existência de uma relação inversa entre a taxa de desemprego ( $u$ ) e a taxa de variação dos salários nominais ( $\Delta W$ ). Em situações de recessão, com alto desemprego, as variações salariais são baixas, enquanto em períodos de crescimento o desemprego é baixo e os salários nominais crescem mais, de acordo com a oferta e a demanda de mão-de-obra no mercado de trabalho. Nesta primeira versão da curva de Phillips, é a demanda efetiva que determina o nível de emprego e que

---

<sup>15</sup> Aqui percebe-se uma distinção importante com Keynes, uma vez que para este o desemprego involuntário pode ocorrer mesmo com expectativas satisfeitas.

afeta a taxa de variação do salário nominal, o que lhe dá um caráter keynesiano (Amadeo, 1982: 55).

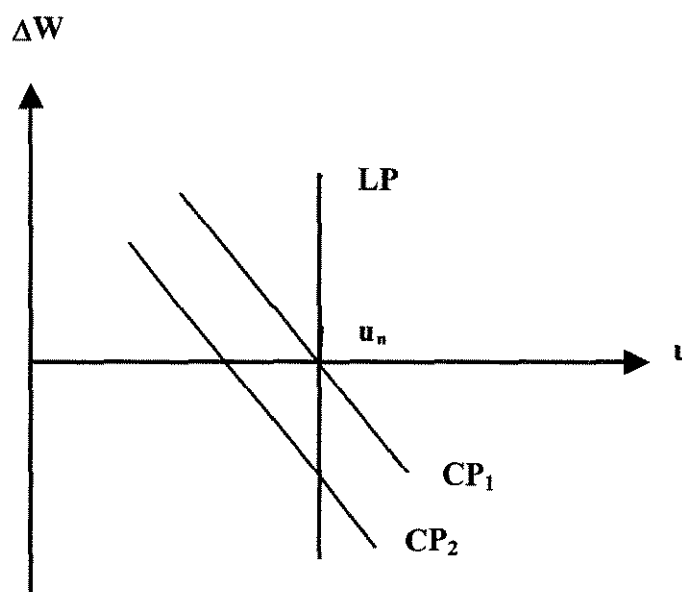
**Gráfico 2.7 – Curva de Phillips 1**



Esta versão foi modificada por Friedman (1968) e Phelps (1970) de forma a gerar-se uma curva de Phillips neoclássica monetarista. Uma política econômica buscando o pleno emprego, com uma maior oferta de moeda, realmente poderia aumentar a renda nominal (o nível de preços e/ou a produção) no curto prazo. No entanto, se esta política exceder as necessidades monetárias da taxa de crescimento da renda real de equilíbrio de longo prazo, a inflação eliminará qualquer estímulo adicional à produção. Entretanto, no curto prazo, os estímulos à produção com menores taxas de juros e maiores preços elevam a demanda por mão-de-obra, o que permitiria um aumento de salários nominais. A teoria pressupõe a existência de ilusão monetária por parte dos trabalhadores, de forma que estes perceberiam o aumento nominal como um aumento real de salários, e com isto elevariam a oferta de mão-de-obra. Os empresários só aumentariam o emprego com salários reais menores, os quais os trabalhadores não percebem, visto que a oferta de trabalho dependeria não do salário real efetivo, mas do salário real esperado (segundo Friedman) ou do salário nominal relativo (segundo Phelps). Como resultado do aumento da oferta e da demanda de mão-de-obra, a curva de Phillips de curto prazo se deslocaria para a esquerda (de  $CP_1$  para  $CP_2$ , no gráfico 2.8). No entanto, quando os trabalhadores se desfazem de sua ilusão monetária e percebem que os preços também se elevaram e que, apesar dos aumentos

nominais, os salários reais não cresceram, diminuem novamente sua oferta de mão-de-obra, o que faz a curva de Phillips se deslocar de volta para a direita. Dessa forma, depois de algum tempo, os impactos reais sobre a produção e a renda e sobre o emprego revelam-se nulos. O aumento do estoque de moeda levaria somente a maiores salários nominais e a um nível de preços acrescido, mas com salários reais constantes. Desta forma, no longo prazo, ou seja, quando não existe frustração de expectativas, não ocorre o *tradeoff* inflação-desemprego e a taxa de desemprego não pode ser rebaixada de um certo patamar, fazendo com que a curva de Phillips se torne vertical (Amadeo, 1982: 56-65).

**Gráfico 2.8 – Curva de Phillips 2**



Este nível de equilíbrio de longo prazo revelaria a existência de uma “taxa natural de desemprego” ( $u_n$ ), compatível com o equilíbrio geral walrasiano, mas levando em conta características estruturais e as imperfeições dos mercados de trabalho e de bens. Segundo Friedman, “... a ‘taxa natural de desemprego’ [...] não é uma constante numérica mas se apóia em fatores ‘reais’ em oposição aos monetários: a eficácia do mercado de trabalho, o nível de competição ou de monopólio, os obstáculos ou incentivos ao trabalho em várias ocupações, e assim por diante” (Friedman, 1985: 390). Dessa forma, os fatores determinantes da “taxa natural de desemprego” podem ser, por exemplo, os benefícios aos desempregados, os salários mínimos fixados acima do nível salarial de equilíbrio, o poder

sindical, a incidência de impostos sobre os salários e a folha salarial, fatores demográficos ou migratórios, as diferenças entre oferta e demanda setoriais por trabalho e a ocorrência de histerese<sup>16</sup> no desemprego (Sachs e Larrain, 1992: 558-71; Salop, 1979).

A ordenada variação do salário nominal pode ser substituída no gráfico 2.8 pela variação do nível de preços, ou inflação. Dessa maneira, aumentos estimulados de renda nominal no curto prazo poderiam gerar transitoriamente mais emprego, mas também produziriam inflação. Ou seja, a curva de Phillips de curto prazo mostra o *tradeoff* entre inflação e desemprego.

No entanto, a versão apresentada no gráfico 2.8 é apenas uma primeira aproximação da curva de Phillips monetarista. Ela poderia levar à ilusão de que, para se obter uma menor taxa de desemprego, se poderia admitir alguma taxa de inflação maior, porém estável. Os teóricos monetaristas afirmam que esta opção é impossível, visto que a inflação tenderia a crescer continuamente. A versão completa da curva de Phillips monetarista incorpora as expectativas adaptativas, o que demonstra esta lógica<sup>17</sup>.

Segundo a Hipótese das Expectativas Adaptativas (HEA), os agentes econômicos estimam a inflação futura com base na expectativa sobre a inflação presente, levando em conta, a uma dada velocidade, os erros entre inflação estimada e a efetiva no presente<sup>18</sup>. Ou seja, existem tanto efeitos imediatos como mediatos, que se expressam ao longo do tempo como um mecanismo de propagação. Fazendo-se a simplificação de que o fator de correção  $v$  (ver nota anterior) seja igual à unidade, tem-se que se houver uma diferença entre a inflação presente efetiva e a esperada, isto provoca impactos imediatos na expectativa de inflação futura, de forma que esta se torna igual à inflação presente efetiva<sup>19</sup> (Sachs e Larrain, 1992: 512-6). Com isto, a equação da curva de Phillips passa a expressar

<sup>16</sup> Efeitos de histerese são as conseqüências defasadas de mudanças de variáveis. O sentido é de que a posição das variáveis no presente depende não somente do que esteja acontecendo no presente, mas também do que aconteceu no passado.

<sup>17</sup> A equação da curva de Phillips pode ser expressa como  $\pi_{t+1} = \pi^e_{t+1} - b(u - u_n)$ , sendo  $\pi_{t+1}$  a inflação no período  $t+1$ ,  $\pi^e_{t+1}$  a inflação esperada para o mesmo período,  $u$  a taxa de desemprego efetiva,  $u_n$  a taxa de desemprego natural e  $b$  o coeficiente de resposta de uma divergência entre as duas taxas de desemprego sobre a inflação futura (Sachs e Larrain, 1992: 512).

<sup>18</sup> A equação da HEA é  $\pi^e_{t+1} = \pi^e_t + v(\pi_t - \pi^e_t)$ , sendo  $\pi^e_{t+1}$  a expectativa da inflação no período  $t+1$ ,  $\pi^e_t$  a expectativa da inflação para o período  $t$  atual,  $\pi_t$  a inflação atual efetiva e  $v$  um fator de correção que expressa a velocidade de revisão das expectativas (Sachs e Larrain, 1992: 512).

<sup>19</sup> Ou seja,  $\pi^e_{t+1} = \pi_t$ .

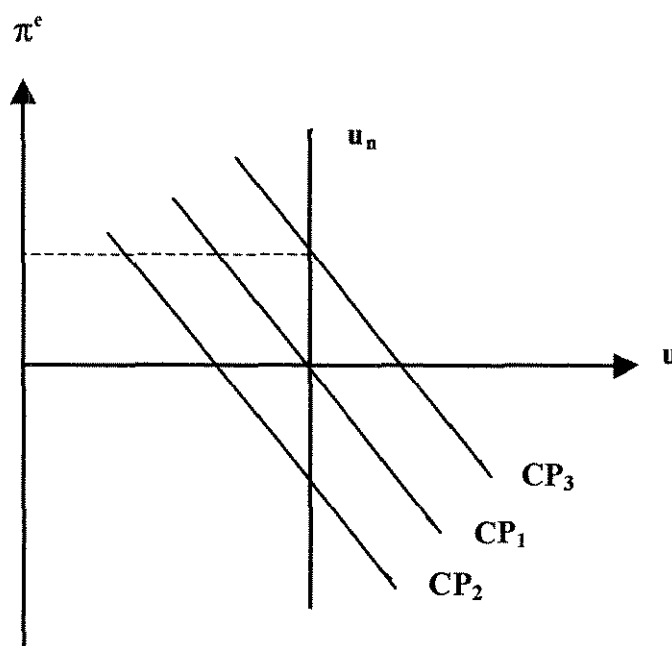
uma tendência de aceleração da inflação se se quiser manter o desemprego abaixo da sua taxa natural<sup>20</sup>. Dessa forma, a taxa de desemprego só pode ficar abaixo da natural com políticas expansionistas que aumentem continuamente não somente o nível de preços, mas também a sua taxa de variação.

No gráfico 2.9 tem-se a curva de Phillips monetarista com a incorporação da Hipótese das Expectativas Adaptativas. Partindo-se de uma situação com taxa de desemprego natural e inflação nula, uma política expansionista poderia produzir um aumento no emprego no curto prazo, considerando-se a ilusão monetária dos trabalhadores, mas ao custo de um aumento de preços. Quando os trabalhadores derem-se conta de que os salários reais não aumentaram, eles diminuem a oferta de mão-de-obra e a taxa de desemprego volta a subir para a natural. No entanto, como foi gerada uma taxa inflacionária, as expectativas extrapolam esta inflação para o período seguinte (trabalhadores e empresas embutem esta expectativa na negociação salarial e em seus aumentos de preços, por exemplo), de forma que a curva de Phillips vai se deslocar, gerando uma situação de equilíbrio com taxa de desemprego natural e taxa de inflação positiva (a curva de curto prazo  $CP_2$  não vai voltar para  $CP_1$ , mas se deslocar para  $CP_3$ ). Portanto, existiria sempre uma “taxa natural de desemprego”, determinada por fatores reais, que vigora quando em média as expectativas se realizam e que é compatível com qualquer nível de preços ou de inflação, de forma que, neste caso, a “moeda é neutra”. No entanto, de acordo com Friedman, “... mudanças não esperadas na demanda agregada nominal e na inflação causarão erros sistemáticos de percepção tanto por parte dos empregadores como dos empregados, que inicialmente desviarão o desemprego na direção oposta a sua taxa natural. Neste sentido, a moeda não é neutra. Todavia, tais desvios são transitórios, embora possa levar um longo tempo até que eles sejam revertidos e, finalmente, eliminados com o ajuste das previsões” (Friedman, 1985: 404).

---

<sup>20</sup> A nova expressão da curva de Phillips é  $\pi_{t+1} = \pi_t - b(u - u_n)$ . Ou seja, para manter  $u$  menor que  $u_n$ ,  $\pi_{t+1}$  vai ser maior que  $\pi_t$ . No período seguinte, para manter a mesma  $u$ ,  $\pi_{t+2}$  será maior que  $\pi_{t+1}$ , e assim por diante.

Gráfico 2.9 – Curva de Phillips 3



A curva de Phillips monetarista buscou dar uma resposta teórica à “estagflação” dos anos 70 (Friedman, 1985), situação que aparentemente contradizia a hipótese do *tradeoff* inflação-desemprego, visto que estava ocorrendo, ao mesmo tempo, alta inflação e alto desemprego. As políticas keynesianas não estavam conseguindo resolver o problema, segundo a interpretação monetarista, porquanto a inflação tendia à aumentar a medida que os governos adotavam políticas expansionistas, sem que o desemprego cedesse, de forma que logo era necessário recuar (políticas *stop-and-go*). A curva de Phillips monetarista poderia, portanto, explicar a tendência aceleracionista dos preços como sendo o resultado de políticas econômicas equivocadas de demanda dos governos, e o desemprego como sendo resultante não da escassez de demanda, mas de problemas relacionados ao lado da oferta.

Complementando esta idéia, deve-se levar em conta que o desemprego no curto prazo pode ser influenciado por fatores relacionados à demanda e também à oferta agregada de curto prazo (enquanto no longo prazo somente a oferta agregada de longo prazo importa). Dessa forma, tanto choques de demanda quanto de oferta poderiam alterar o equilíbrio da taxa natural de desemprego e dos preços. Por exemplo, um choque positivo de demanda gera, no curto prazo, aumento de preços e de emprego, enquanto um choque

negativo de oferta gera aumento da inflação e redução de emprego, ou seja, estagflação. Seria justamente isto o que teria ocorrido nos anos 70, com os aumentos de preços do petróleo e das *commodities*. O *tradeoff* inflação-desemprego existe somente com choques de demanda, de forma que a estagflação teria sido gerada pelo choque de oferta (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 16-7).

A constatação da tendência aceleracionista do nível de preços expressa pela curva de Phillips monetarista gerou outro nome para a “taxa natural de desemprego”, a chamada NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*, a taxa de desemprego que não acelera o inflação). Ou seja, é a taxa que corresponde a um equilíbrio macroeconômico, quando a inflação efetiva é igual à esperada<sup>21</sup>. Neste sentido, ela também pode ser entendida como uma taxa de “pleno emprego”, visto que políticas macroeconômicas expansionistas não podem reduzi-la sem causar inflação e, mesmo assim, sua redução teria efeito somente a curto prazo. Uma taxa de desemprego involuntária igual a zero indica o pleno emprego, segundo as teorias neoclássicas. Se a NAIRU representa uma situação de pleno emprego, ou uma “taxa de desemprego de pleno emprego” (Sachs e Larrain, 1992: 505-6 e 558), chega-se à conclusão, portanto, que a NAIRU indica um nível de desemprego voluntário. No entanto, outra interpretação é a de que a NAIRU representa desemprego involuntário porque é uma situação de equilíbrio na qual não ocorre *market clearing*<sup>22</sup> (Salop, 1979; Lindbeck, 1992). De qualquer forma, sendo “natural”, a NAIRU não é um índice de crise. Pelo contrário, é considerada uma opção da sociedade que pode ser vista inclusive como positiva, uma vez que evitaria a inflação ou a aceleração da inflação (Brunhoff, 1991: 36-7).

A NAIRU pode ser entendida também como uma taxa de desemprego estrutural, uma vez que é causada por fatores de médio e longo prazo que são decorrentes da estrutura imperfeita dos mercados de trabalho e de bens, em contraposição aos fatores conjunturais, de curto prazo, que são provocados por erros expectacionais sobre preços ou salários ou devido a processos de substituição intertemporal<sup>23</sup>, entendidos como as variações da taxa de desemprego acima ou abaixo da NAIRU, de forma que este seria um

---

<sup>21</sup> Outro conceito para a NAIRU, apresentado pela OIT, a define como a taxa de desemprego que mantém as variações dos salários reais em harmonia com as variações da produtividade do trabalho (ILO, 1996a: 55).

<sup>22</sup> Poder-se-ia argumentar que a NAIRU é uma taxa de desemprego involuntária para o trabalhador, individualmente, e voluntária para a sociedade.

<sup>23</sup> Conforme a teoria Novo-Clássica.

desemprego cíclico. Segundo Karanassou e Snower (1998: 832), existem dificuldades para a separação dos dois componentes, uma vez que estes podem ser interdependentes<sup>24</sup>.

Somente uma taxa superior à NAIRU, ou seja, o desemprego cíclico, poderia ser reduzida com políticas macroeconômicas (monetárias e/ou fiscais). As políticas keynesianas de pleno emprego que não levassem em conta a NAIRU causariam inevitavelmente inflação. Para a redução da NAIRU, ou seja, do desemprego estrutural, seriam necessárias medidas microeconômicas, ou políticas estruturais, que combatessem suas causas, principalmente na órbita da função de oferta de trabalho.

O custo de políticas expansionistas que tentem reduzir a taxa de desemprego abaixo de seu nível natural, obviamente, seria alto, portanto, não só por gerar uma espiral inflacionária, mas também no sentido de que, mesmo se o governo voltar atrás e eliminar a política expansionista, o desemprego voltará ao seu nível natural, mas a taxa de inflação não recuará do patamar alcançado, deixando somente de aumentar ainda mais. Ou seja, a taxa de desemprego natural é compatível com uma taxa estável de inflação, e não somente com inflação nula<sup>25</sup>. Por isto, a curva de Phillips de longo prazo é vertical e não somente um ponto sobre a abscissa, demonstrando que qualquer taxa de inflação é compatível com a taxa de desemprego natural. Ou seja, não existe um *tradeoff* estável entre inflação e desemprego. Desta forma, para que a taxa de inflação fosse reduzida, o desemprego teria que ser elevado acima da taxa natural, sendo este o custo ou a “taxa de sacrifício” da desinflação (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 57; Sachs e Larrain, 1992: 514-6).

Em princípio, enquanto as variações da NAIRU são pouco freqüentes, o desemprego cíclico tem movimentos muito freqüentes. A NAIRU depende de variáveis estruturais, de longo prazo, como o valor e a duração dos benefícios aos desempregados, as formas de barganha salarial e a cobertura sindical, por exemplo. No entanto, mudanças temporárias, como as da órbita da oferta agregada (por exemplo, variações no preços do petróleo), também afetam a NAIRU. Desta forma, admite-se que choques de oferta, além de efeitos de histerese, também alterem o nível da NAIRU temporariamente. Portanto, existiria uma NAIRU de longo prazo e uma de curto prazo, menos rígida (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 10-1; Karanassou e Snower, 1998: 832).

<sup>24</sup> As estimativas empíricas sobre a NAIRU são objeto de polêmicas (Galbraith, 1997: 96-102; Sachs e Larrain, 1992: 569-71; Brunhoff, 1991: 36-7).

<sup>25</sup> A taxa de inflação será  $\pi_{t+1} = \pi_t$  com  $u = u_n$ , de acordo com a equação da curva de Phillips.



## 2.4 – Teoria Novo-Clássica

A teoria Novo-Clássica faz uma crítica aos modelos keynesianos e aos modelos que tiverem qualquer resquício keynesiano, incluindo o Monetarismo, ao eliminar as divisões teóricas entre curto e longo prazo expressas na curva de Phillips. Robert Lucas e Thomas Sargent (1981) elaboraram estas críticas e aplicaram na economia uma nova visão sobre expectativas, criticando a Hipótese das Expectativas Adaptativas. Para esta, a política monetária no curto prazo poderia produzir efeitos reais mediatos, em vários períodos, enquanto os agentes reagem à política. De acordo com a visão Novo-Clássica, uma política monetária no curto prazo só poderia ter efeitos reais se fosse imprevista, visto que, de outra forma, os agentes agiriam antecipadamente e não haveria efeitos defasados, uma vez que o aprendizado impediria efeitos mediatos. Os agentes, portanto, aprenderiam com a experiência, e não seria racional a ocorrência de erros sistemáticos.

Com base nestas críticas, foi construída a Hipótese das Expectativas Racionais (HER). Em sua versão fraca, ela afirma que os agentes formam suas expectativas e agem da melhor forma possível, usando as informações disponíveis, não havendo racionalidade, portanto, nos erros sistemáticos que seriam admitidos pela HEA. Em sua versão forte, a HER afirma que os agentes possuem um modelo econômico, acreditam neste modelo e que só este é correto; portanto, sabem como a economia funciona e agem e antecipam o comportamento da economia com base neste modelo. Além disto, os agentes possuem as informações relevantes e aprendem com a experiência, não repetindo erros. Desta forma, a base das expectativas é a teoria e o estoque de informações<sup>26</sup>. Existe relação probabilística entre as variáveis, de forma que, em média, os agentes acertam suas estimativas (o erro esperado é zero), a não ser que ocorram fatos inesperados, informações não estejam disponíveis ou que tenham ocorrido mudanças não regulares na economia, e, neste caso, o modelo econômico esteja desatualizado. Existe, portanto, a possibilidade de ocorrência de erros aleatórios, não havendo correlação entre estes erros e as informações disponíveis. Estes erros aleatórios, no entanto, somente produzem efeitos imediatos (Sheffrin, 1985: cap. 1).

<sup>26</sup> A equação da HER forte é  ${}_{t-1}X_t^e = E[X_t / I_{t-1}]$ , ou seja, a expectativa subjetiva da variável X para o tempo t no momento t-1 é igual à expectativa matemática sobre o comportamento da variável X no tempo t, com base nas informações I disponíveis no tempo t-1 e dada a estrutura do modelo (Sheffrin, 1985: 17-23).

A HER, portanto, pressupõe a existência de informações completas, sem custo, incorporadas aos preços de mercado, sendo os agentes econômicos *price takers*. Com a racionalidade da HER, os agentes conseguem neutralizar qualquer política econômica previsível. Somente políticas econômicas não previstas (ou seja, em um contexto de informações imperfeitas) provocariam desequilíbrios, mas sempre e somente de forma provisória. Portanto, estas informações imperfeitas produzem desequilíbrios auto-elimináveis de curto prazo. Têm-se, assim, no máximo, flutuações econômicas aleatórias de curto prazo e autocorrigíveis, de forma que crises deixam de ser uma categoria econômica, e as políticas econômicas perdem sua relevância, a não ser no sentido negativo, de provocarem distúrbios econômicos se forem imprevistas<sup>27</sup>.

A política monetária, para a visão novo-clássica, possui, por um lado, um componente que é a regra de política monetária coerente com a evolução real da economia, e, de outra parte, um componente aleatório. A renda real, por outro lado, possui no curto prazo um componente tendencial de longo prazo mais um componente que reflete o impacto da política monetária não antecipada. Com base neste modelo, uma política monetária expansionista (um choque de demanda) visando à elevação do emprego só poderia surtir efeito no curto prazo se fosse imprevista, visto que, caso contrário, seria antecipada e o resultado seria somente a elevação da inflação. Desta forma, nem o aumento passageiro do emprego previsto pela curva de Phillips monetarista ocorreria. Ou seja, não existe a curva de Phillips de curto prazo, ou alguma alternativa entre produção e inflação com taxa de desemprego menor que a natural (Sheffrin, 1985: cap. 2).

Para a teoria Novo-Clássica, diferentemente da Monetarista, o retorno à inflação zero poderia ser alcançado sem custos e imediatamente. Isto poderia ser conseguido partindo-se dos pressupostos novo-clássicos de perfeita flexibilidade no mercado de trabalho (portanto, retorno rápido ao equilíbrio) e de expectativas voltadas para o futuro (expectativas racionais e não adaptativas). Com estes pressupostos, bastaria que a política anunciada pelo governo tivesse credibilidade para que a desinflação fosse alcançada rapidamente e sem que a taxa de desemprego tivesse que se elevar acima da taxa

---

<sup>27</sup> Assar Lindbeck, criticando esta teoria, afirma que é "... algo surpreendente que economistas que enfatizam fortemente a racionalidade de agentes privados na coleta e interpretação de informações precisam depender tão fortemente de erros de informações ('enganos') para serem capazes de explicar flutuações macroeconômicas de curto prazo observadas" (Lindbeck, 1992: 210).

natural. Segundo a HER, os salários e os preços são definidos de acordo com expectativas sobre o futuro, não existindo inércia. Dessa forma, mesmo que haja inflação, se o governo anunciar uma política monetária ou de demanda agregada compatível com inflação zero para o próximo período, os agentes refarão suas expectativas, de forma que o objetivo de preços estáveis seja alcançado. No entanto, existe uma condição crucial, que é a de os agentes econômicos compreenderem e acreditarem na política orçamentária e monetária anunciada. Portanto, o governo precisa possuir credibilidade para que os agentes ajustem suas expectativas e a política surta efeito. Se esta estiver abalada, medidas precisam ser tomadas para que a credibilidade seja recuperada, e isto impõe custos. Ou seja, a desinflação sem custos só é alcançada se já existir credibilidade e em condições muito restritivas (Sachs e Larrain, 1992: 524-7).

Com base nestas concepções teóricas a visão Novo-Clássica promove a volta ao mercado de trabalho clássico, com perfeita flexibilidade salarial e *market clearing*, definindo o salário real e o emprego de equilíbrio. Portanto, as flutuações do produto e do emprego não teriam origem na rigidez de preços e/ou salários. A economia funcionará, em princípio, em equilíbrio, e esse será um ponto de *market clearing*. Dessa forma, a evolução do nível de emprego não deveria ser explicada com o uso de conceitos de desequilíbrio como a ilusão monetária, o excesso de oferta de mão-de-obra ou o desemprego involuntário (Vercelli, 1991: 130). Os trabalhadores estarão sempre sobre a curva de oferta de mão-de-obra, de forma que qualquer variação do emprego, por maior que seja, será sempre uma opção voluntária dos trabalhadores, com estes se excluindo ou inserindo no mercado de trabalho. Variações do emprego, no curto prazo, podem ser causadas por erros aleatórios de previsão de inflação, como consequência de políticas imprevistas. Contudo, estes efeitos não previstos têm curto fôlego devido à ação rápida das expectativas racionais.

Na função utilidade de Lucas, os agentes desejam lazer ou bens e serviços, existindo uma substituíbilidade intertemporal (entre dois períodos, o presente e o futuro) entre lazer e trabalho, que vai ser otimizada. Um aumento salarial provoca um efeito renda positivo, levando os trabalhadores a consumirem mais lazer e a fornecerem menos trabalho no presente, e um efeito substituição intertemporal, tornando o lazer no presente relativamente mais caro que no futuro, o que incentiva os trabalhadores a fornecerem mais trabalho no presente em troca de mais lazer no futuro. A teoria considera que o efeito

substituição é mais forte que o efeito renda, de forma que a função oferta de mão-de-obra terá inclinação positiva. Desta forma, em sentido oposto, uma redução do emprego poderia ser explicada por uma preferência por lazer no presente pelo fato de que o agente estima que os salários reais serão maiores no futuro e, portanto, é melhor deixar para trabalhar no futuro. A própria queda do emprego nas recessões poderia ser explicada desta forma. Portanto, é o trabalhador que faz esta opção, como resposta a uma situação que para ele no presente não é boa, e não tira do nível de emprego efetivo seu caráter de pleno emprego. A queda do emprego poderia ser entendida também como um desemprego voluntário, uma vez que o trabalhador estaria querendo um emprego com um salário acima do valor de mercado. Esta visão pressupõe que os trabalhadores considerem o nível atual de salários como transitório e que possuam grande flexibilidade para poder substituir o seu trabalho no tempo, o que tem pouco suporte empírico (Lucas e Rapping, 1969b; Sachs e Larrain, 1992: 601-3; Alogoskoufis, 1987; Vercelli, 1991: 130-1; Davidson, 1994: 191-2). As flutuações do nível de emprego podem ser explicadas, portanto, por mudanças nas curvas de demanda e/ou oferta de mão-de-obra, mas com o nível efetivo de emprego situando-se sempre sobre o ponto de equilíbrio, entendido esse como a definição de pleno emprego (Greenwald e Stiglitz, 1993: 23).

Lucas vai além, afirmando que “... os economistas não possuem uma idéia coerente sobre o que significa o pleno emprego ou sobre como ele pode ser medido” (Lucas, 1978: 353). Não seria correto dividir o desemprego entre voluntário e involuntário e definir o pleno emprego como o nível em que não existe desemprego involuntário. Para Lucas, o desemprego involuntário não é um fato ou fenômeno a ser explicado teoricamente, sendo um conceito ininteligível, visto que viola o princípio da livre troca de uma economia de mercado e o princípio de maximização que caracteriza o comportamento de agentes racionais (Vercelli, 1991: 154), sendo apenas uma construção teórica de Keynes com a qual ele tentou explicar o fenômeno real e de interesse efetivo das flutuações econômicas. Dessa forma, Lucas afirma, por exemplo, que as dificuldades para medir o pleno emprego decorrem do fato de que a “coisa” a ser medida não existe (Lucas, 1978: 355) e que ter como meta de política algo que não pode ser medido nem conceituado não pode contribuir para a solução de problemas econômicos (Lucas, 1978: 357).

### **Ciclos Monetários de Negócios**

Em princípio a visão desta teoria sobre desemprego não daria lugar a choques nominais enquanto geradores de desemprego ou de flutuações de seu nível (ver a teoria sobre Ciclos Reais de Negócios, a seguir). No entanto, pode-se admitir que choques nominais não sistemáticos possam gerar flutuações de produto e emprego se ocorrer ausência de informações completas ou assimetria de informações (Lucas, 1975; Barro, 1977; Friedman, 1985).

Como exemplo, pode-se citar o modelo apresentado por Friedman (1985), onde se parte do pressuposto de que existem mercados de trabalho específicos nos quais os trabalhadores estão preocupados com o nível geral de preços, que a priori não conhecem, para então tomarem suas decisões de oferta no mercado de trabalho, enquanto as firmas, ao contrário, estão preocupadas com os preços em seus próprios mercados. Neste contexto, podem ocorrer tanto choques em nível de mercado local quanto geral. Supondo um aumento inesperado da oferta monetária, os preços e salários do mercado local aumentam e os trabalhadores precisam estimar a variação do nível geral de preços. Como os preços locais podem crescer tanto pela inflação em nível agregado, quanto por choques locais, os trabalhadores ficam sem ter certeza sobre qual o peso de cada fator. A melhor estimativa que fazem sobre a variação do nível geral de preços é de alguma proporção em relação ao aumento de preços local. Dessa forma, pode ocorrer, por exemplo, que os preços locais cresçam mais que os salários, enquanto estes aumentam mais que o nível geral de preços. Desta forma, o custo salarial para as empresas cai, enquanto os salários reais para os trabalhadores sobem. Como resultado, ocorre um aumento do emprego. Os empresários também não conseguiriam perceber claramente se estaria ocorrendo ou uma alteração nos preços relativos ou no nível geral de preços. Dessa forma, na medida em que existem diferenças entre choques gerais e locais, podem ocorrer flutuações de emprego e de produção, e o nível destas flutuações depende das diferenças dos choques. Se tivessem plena informação, trabalhadores e empresários não alterariam sua oferta de trabalho e sua produção. Entretanto, somente choques nominais inesperados podem levar a flutuações no

mercado de trabalho, uma vez que choques previstos levam a antecipações<sup>28</sup>. Choques previstos levariam somente a alterações de preços, supondo expectativas racionais. Desta forma, não seria necessária a existência de rigidez nominal para explicar as flutuações de emprego. Estas conclusões, no entanto, têm levado a resultados de investigações empíricas muito frágeis. A hipótese de que os agentes não conhecem o nível geral de preços é pouco aceitável. Dessa maneira, somente uma pequena parte das flutuações cíclicas poderia ser entendida por meio desta teoria (Friedman, 1985: 387-8; Nickell, 1991: 147-8).

Outra origem para os impactos reais causados por choques nominais, poderiam ser as restrições originadas por especificidades de tecnologias de transações monetárias. Neste caso, variações no crescimento da oferta monetária, mesmo se antecipadas, poderiam ter efeitos reais (Nickell, 1991: 148).

### Ciclos Reais de Negócios

A partir das teorias Monetarista e Novo-Clássica podem ser construídos modelos sobre o desemprego que têm em comum a hipótese de que, em princípio, apenas choques exógenos de variáveis reais poderiam causar flutuações de emprego, enquanto choques nominais somente teriam efeitos sobre o emprego em casos específicos.

Nickell (1991: 137-48) apresenta um modelo em que o desemprego é determinado pela oferta de mão-de-obra. Neste modelo, pode-se encontrar o nível de equilíbrio de longo prazo do desemprego considerando-se que, neste período, não ocorrem choques monetários, de produtividade e de fatores que tendem a reduzir a oferta de trabalho, como o sistema de garantias aos desempregados<sup>29</sup> (chamados por Nickell de fatores  $z$ ). Como no longo prazo os salários reais estão no seu nível de equilíbrio, o desemprego passa a depender unicamente de  $z$ <sup>30</sup>. Esta taxa de desemprego de equilíbrio de longo prazo é a “taxa natural de desemprego” ou NAIRU, que poderia ser reduzida somente atuando-se sobre a variável  $z$ . Pressupõe-se que a demanda por bens depende do estoque

<sup>28</sup> A chamada função oferta de Lucas expressa esta conclusão:  $Q = Q_n + b (P - P^e)$ , onde  $Q$  é a produção,  $Q_n$  é a taxa natural de produção (compatível com a taxa natural de desemprego),  $P$  é o nível de preços efetivo e  $P^e$  é o nível esperado de preços. Dessa forma, o segundo componente da equação pode produzir um comportamento cíclico na produção e no emprego.

<sup>29</sup> Nickell incorpora aqui um elemento tipicamente novo-keynesiano.

<sup>30</sup> A equação é  $u^* = f(z^*)$ , onde  $*$  indica o nível de equilíbrio das variáveis no longo prazo. Desta forma, garantias generosas aos desempregados podem ser vistas como um desperdício de recursos públicos e do trabalho da mão-de-obra, uma vez que aumentam o desemprego.

monetário real<sup>31</sup> e que esta demanda se desvia da plena capacidade de produção se houver desemprego<sup>32</sup>. Este desemprego é essencialmente voluntário, no sentido de que o desempregado está procurando por um emprego que pague salários acima dos oferecidos correntemente (fora as pessoas que estão transitando de um emprego para outro, ou seja, do desemprego friccional) e, neste modelo, os salários são tomados como uniformes em toda a economia e este fato é perfeitamente conhecido, de forma que a busca do desempregado é infrutífera e irracional, e, por isto, ele permanece desempregado.

No curto prazo, podem ocorrer choques de produtividade, dos fatores  $z$  e de cunho monetário, e os salários reais (os salários nominais e os preços) são variáveis. No modelo de Nickell, as flutuações conjunturais do desemprego, ou o desemprego cíclico, que é medido pela diferença entre a taxa efetiva e a natural de desemprego, são derivadas de choques de produtividade e/ou choques da oferta de trabalho<sup>33</sup>. Ou seja, unicamente variáveis reais da demanda de trabalho (a produtividade) e da oferta de trabalho (fatores  $z$ ) determinam as flutuações, enquanto os choques nas variáveis nominais (a quantidade de moeda, os preços e os salários nominais) não causariam flutuações no desemprego por não serem determinantes das funções de demanda e oferta de trabalho.

A teoria dos Ciclos Reais de Negócios surgiu nos EUA, onde constata-se um comportamento altamente cíclico da economia e da taxa de desemprego. No modelo de Nickell, somente choques reais, de produtividade e da oferta de trabalho, causariam oscilações no desemprego, o que é justamente o fundamento da teoria do ciclo real de negócios. Para explicar as flutuações econômicas não seria necessária a introdução de elementos teóricos de desequilíbrio, como a rigidez de preços ou salários ou outras imperfeições no mercado de trabalho. O arcabouço teórico desta teoria é o modelo neoclássico de acumulação de capital, sob o qual seria também possível estudar-se a dinâmica das flutuações econômicas. Estas flutuações ocorreriam como resultado de choques reais exógenos, mas com a economia mantendo-se sempre em equilíbrio e com

<sup>31</sup> Ou seja,  $Y = f(M/P)$ , onde  $Y$  é a demanda por bens e  $(M/P)$  é o estoque real de moeda.

<sup>32</sup> O desvio de equilíbrio da demanda em relação à demanda de pleno emprego ( $\sigma^*$ ) é determinado negativamente pela taxa de desemprego de equilíbrio de longo prazo:  $\sigma^* = f(-u^*)$ . Ou seja, o sentido da análise é do desemprego para a capacidade ociosa, e não o inverso. Segundo Nickell, “é obviamente verdade que quando o desemprego é alto, a demanda precisa ser baixa (a menos que haja restrições de curto prazo da capacidade produtiva)” (1991: 172).

<sup>33</sup> Ou seja  $u - u^* = f(+\varepsilon_z; -\varepsilon_p)$ , onde  $\varepsilon_z$  são choques da oferta de trabalho e  $\varepsilon_p$  são choques de produtividade.

*market clearing*. Portanto, as flutuações do produto e do emprego são entendidas como alterações do próprio nível natural do produto e do emprego. Desta forma, a moeda não cumpriria, em princípio, nenhum papel como geradora de flutuações. Ao contrário, as variações do produto é que poderiam induzir a variações monetárias (Long e Plosser, 1983; Plosser, 1989; Sachs e Larrain, 1992: 603; Blanchard, 1999: 576).

Os principais fatores originadores de ciclos seriam os choques de produtividade ou tecnológicos, existindo, no entanto, vários outros fatores causadores potenciais de flutuações em relação especificamente ao desemprego, tais como suas fontes de persistência, o nível da elasticidade da oferta de trabalho e os impactos dos gastos governamentais, ou também choques causados por alterações nos termos de troca no comércio internacional e nas preferências dos consumidores, ou ainda inclusive por mudanças nos mecanismos de transmissão monetária. Uma das constatações da teoria é de que, para explicar o fato de que pequenas variações de salários reais são acompanhadas por grandes variações de produção e emprego, é necessário que ocorra, além de troca imediata entre lazer e trabalho, também substituição intertemporal de lazer e trabalho (Plosser, 1989; Sachs e Larrain, 1992: 601-2).

O choque de produtividade, principal gerador de flutuações na teoria do ciclo real, é causado pela introdução de novos produtos ou por inovações tecnológicas. Um choque positivo de produtividade tenderia a diminuir o desvio do desemprego em relação ao seu nível de longo prazo<sup>34</sup>. Um problema desta teoria é que dificilmente os choques de produtividade poderiam explicar grandes flutuações de curto prazo. As recessões teriam que ser causadas por choques negativos de produtividade ou por choques estilo desastres naturais, que, obviamente, pouco explicam (Blanchard, 1999: 576; Sachs e Larrain, 1992: 603). Também existem questionamentos neoclássicos sobre este efeito, no sentido de que poderia não ser causado por choques tecnológicos exógenos. Ou seja, poderia ocorrer simplesmente um comportamento pró-cíclico entre a produtividade e o emprego causado, por exemplo, pelo fato de que os trabalhadores ofertam mais trabalho em épocas de crescimento, quando existe maior demanda por trabalho. Dessa forma, as flutuações não seriam causadas por fatores autônomos (Nickell, 1991: 144).

---

<sup>34</sup> Ver equação da nota anterior.



Em relação à persistência do nível de desemprego, uma de suas possíveis fontes poderia ser os custos de ajustamento da demanda de trabalho. Dessa forma, as flutuações podem ser amplificadas proporcionalmente a estes custos, à medida que ocorram adiamentos na implementação de planos de investimentos e de contratações, por exemplo. Por outro lado, o crescimento dos estoques causado por um choque positivo de produtividade pode levar a uma menor produção e emprego no futuro, apesar de este efeito ser considerado pouco relevante. Por fim, os hábitos das famílias podem fazer com que a oferta corrente de trabalho dependa do emprego no período passado (Nickell, 1991: 142-3).

Por outro lado, o nível da elasticidade da oferta de trabalho é um dos determinantes da amplitude das flutuações do desemprego causada pelos choques de produtividade ou da oferta de trabalho (fator  $z$ ). Ou seja, o nível deste parâmetro pode fazer com que a transmissão dos choques para o desemprego seja maior ou menor (Nickell, 1991: 143).

Quanto às mudanças dos gastos governamentais, expansões temporárias podem levar a reduções do desemprego não devido a variações na demanda agregada, segundo a teoria, mas de variações da oferta de mão-de-obra ao longo do tempo. O aumento dos gastos governamentais e o conseqüente aumento na demanda por bens e por dinheiro leva ao aumento das taxas reais de juros. Considera-se que, se as taxas de juros se elevam, os salários reais correntes tornam-se relativamente maiores em relação aos salários reais futuros em termos de valores presentes, e a maior poupança presente vai ser remunerada com maiores taxas de juros. Por isto, a oferta de trabalho se expande no curto prazo e o desemprego cai. Em outras palavras, as pessoas trocam menos lazer presente por mais lazer no futuro, quando os salários reais serão menores. Existe, portanto, a hipótese de substituição intertemporal de mão-de-obra. Esta explicação, no entanto, apresenta evidências frágeis (Nickell, 1991: 145; Sachs e Larrain, 1992: 602).

Outro fator causador de flutuações do desemprego seriam as turbulências interindustriais. Dessa forma, expansões em determinadas indústrias e contrações em outras podem aumentar o desemprego, se a oferta de trabalho para a indústria em expansão for inelástica no curto prazo. Desta forma, o emprego cai mais na indústria em contração do que sobe na em expansão. Contudo, também aqui é difícil afirmar que a turbulência causa o

desemprego, ou se os dois fatores são causados simultaneamente por outros choques (Nickell, 1991: 144-5).

### **Modelos de Busca em Equilíbrio**

Estes modelos também poderiam explicar a geração de flutuações do desemprego analisando-se o processo pelo qual os desempregados encontram trabalho e os empregadores com vagas encontram trabalhadores. Existirá desemprego se ocorrer descasamento ou ruptura entre os processos de busca dos empregadores e dos trabalhadores desempregados. Isto poderia ocorrer tendo como causa choques específicos a firmas. Por exemplo, um maior esforço de busca de trabalhadores pelas firmas torna o esforço dos desempregados para encontrar trabalho mais barato (e vice-versa) ou um aumento de contratações por uma empresa reduz o desemprego e, portanto, aumenta os custos de contratação para outras firmas. Estas externalidades fazem com que o nível de equilíbrio do desemprego seja considerado não-ótimo, ao contrário dos modelos de ciclo real de negócios (Nickell, 1991: 145-6).

### **2.5 – Teoria Novo-Keynesiana**

Nos anos 80, vários autores neoclássicos<sup>35</sup> questionaram fortemente a teoria Novo-Clássica (“herética”, segundo Ball e Mankiw, 1994) e elaboraram um retorno ao keynesianismo neoclássico, “... recolocando o trem nos trilhos” (Blinder, 1989: 111) com a teoria Novo-Keynesiana. Essa seria uma concepção “tradicionalista”, visto que baseada em uma longa tradição com origem em David Hume e passando por Keynes, Friedman, Modigliani e Tobin, explicando porque no curto prazo a curva de oferta agregada é ascendente e não vertical, ou seja, porque variações na demanda agregada afetam também a produção e o emprego e não somente os preços, tendo, portanto, efeitos reais e não somente nominais. Para a concepção Novo-Keynesiana não existe teoricamente (ou melhor, não pode ser tomado como se existisse) o leiloeiro walrasiano, que garantiria níveis de emprego de equilíbrio com *market clearing*, da mesma forma que não existe um agente econômico representativo homogêneo, o que abre a possibilidade da ocorrência de problemas de

---

<sup>35</sup> Blanchard (1990), Gordon (1990), Blinder (1987; 1989) e Mankiw (1990), por exemplo, com sínteses apresentadas também por Ball, Mankiw e Romer (1988), Romer (1993), Greenwald e Stiglitz (1993) e Ball e Mankiw (1994).

coordenação nas ações econômicas dos agentes, em sua heterogeneidade, em contextos de mercados imperfeitos e informações incompletas (Greenwald e Stiglitz, 1993: 42).

No entanto, voltar aos modelos neoclássicos anteriores à teoria Novo-Clássica não seria adequado. Segundo Mankiw (1990: 1647), o consenso macroeconômico neoclássico existente até o início dos anos 70 foi rompido por motivos empíricos e teóricos. A inflação e o desemprego dos anos 70 não teriam sido satisfatoriamente explicados e faltava uma fundamentação teórica microeconômica adequada para a macroeconomia, o que teria permitido o ataque Novo-Clássico. Essa é, então, a proposta Novo-Keynesiana: construir a base teórica, ou seja, os fundamentos microeconômicos, da rigidez de preços e salários que geram flutuações econômicas e desemprego. Com isso a teoria também promoveria uma reaproximação com a realidade, depois de seu afastamento promovido pela teoria Novo-Clássica (Mankiw, 1985: 529).

Em nível microeconômico, a teoria Novo-Keynesiana adota os fundamentos neoclássicos de agentes maximizadores fazendo o melhor uso das informações disponíveis. A Hipótese das Expectativas Racionais é aceita, apesar das restrições colocadas pelo fato de que esta não poderia ser demonstrada. Em relação aos microfundamentos da macroeconomia, destacam-se as falhas ou barreiras de mercado que impedem o *market clearing*. Dessa forma, constata-se a existência de falhas de coordenação no contexto de decisões descentralizadas e diferentes poderes de mercado, de forma que decisões individuais podem gerar externalidades macroeconômicas. Por outro lado, no contexto econômico existe concorrência imperfeita, havendo agentes formadores, e não simplesmente tomadores, de preços e salários. Então, para os agentes econômicos, existe rigidez de preços e salários originada por assimetrias de mercado, heterogeneidade de bens e fatores, informações imperfeitas e especificidades de transações, por exemplo. A competição imperfeita, por outro lado, cria externalidades de demanda agregada que fazem com que os custos sociais da rigidez de preços sejam maiores que os custos privados. Desta forma, mantém-se o critério de racionalidade das Expectativas Racionais, mas muda-se o contexto onde os agentes atuam. Este contexto é tomado como norma pela teoria Novo-Keynesiana, e não como exceção, o que justifica sua primazia na elaboração teórica.

Portanto, segundo a visão Novo-Keynesiana, as flutuações econômicas são resultantes de imperfeições de mercado, ou a resposta às falhas dos salários e dos preços em

se ajustarem instantaneamente para equilibrar oferta e demanda ou para gerar *market clearing*. Contudo, isto não é novidade, uma vez que este já era o consenso “velho-keynesiano”, da Síntese Neoclássica. Para os teóricos “clássicos”, tanto os “velhos” quanto os “novos”, ocorre em princípio ajustamento instantâneo de preços e salários quando ocorrem choques de demanda. Para os neoclássicos keynesianos, tanto os “velhos” quanto os “novos”, este ajustamento não é instantâneo no curto prazo. Ou pode-se dizer que se pressupõe, ou se constata, que a velocidade de ajustamento das quantidades (produção e emprego) é maior que a dos preços e salários. Davidson afirma que a distinção fundamental entre “velhos” e “novos” keynesianos é que, para os últimos, a velocidade de ajustamento de preços e salários é menor (ou que a rigidez é maior) que para os primeiros (Davidson, 1999: 48-9, 60).

Desta forma, são os fatores de rigidez nos mercados de trabalho e de bens que determinariam a taxa natural de desemprego, ou a NAIRU. Os modelos novo-keynesianos são chamados também de teorias estruturalistas de desemprego devido ao fato de que a NAIRU seria determinada por variáveis estruturais. Além disto (da NAIRU), haveria variações cíclicas da taxa de desemprego causadas por movimentos não previstos de salários e preços (Madsen, 1998: 850). Portanto, ao contrário de Keynes, que destaca os problemas da demanda agregada e a incerteza como geradoras de desemprego, os teóricos novo-keynesianos acentuam fatores de rigidez na oferta agregada como causadores de resultados não ótimos no produto e no emprego. O desemprego teria origem microeconômica, e não macroeconômica. Desse modo, a fonte do desemprego volta principalmente ao mercado de trabalho, caracterizando a teoria como neoclássica, o que produz fortes críticas sobre o seu pretense keynesianismo, por parte de autores pós-keynesianos<sup>36</sup>.

Greenwald e Stiglitz (1993) apresentam uma interpretação sobre a teoria Novo-Keynesiana, ressaltando a existência de uma segunda vertente, além da que destaca o papel dos fatores de rigidez. Essa vertente alternativa, defendida pelos dois autores, questiona a conclusão de que a plena flexibilidade de preços e salários garantiria o ajuste rápido em caso de ocorrência de choques na economia, mantendo o pleno emprego. Ao contrário, partindo das afirmações de Keynes que destacam os efeitos positivos da rigidez, os autores

---

<sup>36</sup> Davidson (1992 e 1999), por exemplo.

afirmam que a plena flexibilidade de preços e salários poderia amplificar e tornar persistentes as flutuações econômicas. Portanto, o foco não se deveria centrar na rigidez de preços e salários, mas em falhas de mercado, como a assimetria ou a insuficiência de informações. Dessa forma, forças econômicas naturais, mesmo atuando em contextos de plena flexibilidade de preços e salários, poderiam gerar desemprego. A causa dos problemas, portanto, não estaria no mercado de trabalho, mas permaneceria com origem microeconômica, de modo que, apesar de uma certa filiação keynesiana alegada pelos autores, a demanda efetiva não possui nenhum papel explicativo.

A vertente novo-keynesiana que destaca a rigidez, no entanto, é plenamente hegemônica. Segundo essa visão, a rigidez de preços e salários pode ser, ao mesmo tempo, eficiente em termos privados e ineficiente em termos sociais. Dessa forma, os ciclos econômicos são originados pelo “... ajustamento subótimo dos preços em resposta a choques de demanda” (Mankiw, 1985: 529). A partir desta análise, a teoria Novo-Keynesiana admite a possibilidade do uso de políticas monetárias ativas, que poderiam estabilizar a demanda agregada e diminuir as perdas sociais que resultam da rigidez de preços e salários.

Em relação aos impactos de variações monetárias, a teoria Novo-Keynesiana concorda com a visão monetarista sobre seus possíveis impactos reais no curto prazo. Uma variação da demanda agregada nominal tende a produzir tanto impactos no nível de preços quanto na produção e no emprego. Os impactos reais são justificados pela existência de barreiras ou custos que impedem o pleno ajuste dos preços às variações da demanda, o que produz a curva de oferta agregada com forma positivamente inclinada.

Dessa forma, a existência de fatores de rigidez explicaria a taxa natural de desemprego, ou o desemprego estrutural, e também o desemprego cíclico, visto que a rigidez impede que, ao ocorrerem choques econômicos, esses sejam absorvidos apenas pela variável preço. Ao mesmo tempo, a variação dos fatores microeconômicos de rigidez esclareceria as modificações da taxa natural de desemprego ao longo do tempo, enquanto as diferentes intensidades de rigidez justificariam NAIRUs diferentes entre países.

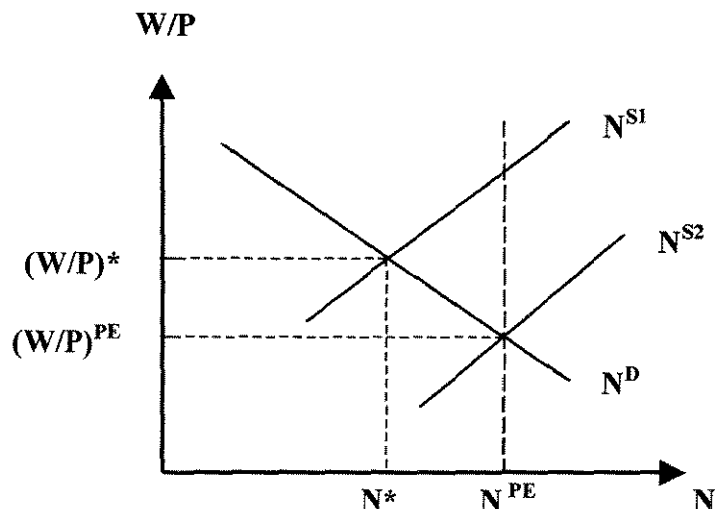
Para a teoria Novo-Keynesiana, a existência de *market clearing* não é condição necessária para o equilíbrio do mercado de trabalho. Levando em conta os fatores de rigidez, o mercado de trabalho pode não se “fechar”, mas ficar equilibrado, existindo uma

taxa de desemprego classificada como natural (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 21). Se o mercado de trabalho não se “esvazia”, porque os salários reais não retornam ao seu nível de *market clearing*, existe um excesso de oferta de mão-de-obra apesar da inexistência de forças ou choques desequilibradores exógenos, ou apesar de estes já terem tido seus efeitos eliminados plenamente. Lindbeck (1992: 216) chama este equilíbrio não ótimo de *quasi-equilibrium rate of unemployment* (QERU) ou de *non-market clearing equilibrium rate of unemployment* (NERU), de forma semelhante à taxa natural de desemprego. Com a ocorrência de choques econômicos, esta situação se altera. Neste caso, criticando a teoria Novo-Clássica, os autores novo-keynesianos afirmam que pode existir desemprego involuntário e que as variações salariais não equilibram rapidamente o mercado de trabalho. No entanto, este desemprego é entendido em geral como uma situação de desequilíbrio. A força de atração que a taxa natural de desemprego exerceria sobre a taxa efetiva de desemprego dependeria das imperfeições do mercado<sup>37</sup>.

Uma representação do equilíbrio sem a ocorrência de *market clearing* é apresentada no gráfico seguinte (baseado em Lindbeck, 1992: 215). O ponto de encontro entre as curvas de demanda por mão-de-obra ( $N^D$ ) e de oferta plenamente flexível por mão-de-obra ( $N^{S2}$ ) indicaria um equilíbrio com *market clearing* e pleno emprego ( $N^{PE}$ ). No entanto, a existência de fatores de rigidez na função de oferta de mão-de-obra determina que esta curva fique em um nível recuado ( $N^{S1}$ ), de forma que o ponto de encontro com a curva de demanda implicará um salário real de equilíbrio e um nível de emprego de equilíbrio acima e menor, respectivamente, que os níveis de *market clearing*. Dessa forma, a diferença entre  $N^{PE}$  (equilíbrio com *market clearing*) e  $N^*$  (equilíbrio sem *market clearing*) seria um “desemprego natural”, o que determinaria a taxa natural de desemprego.

---

<sup>37</sup> Diferindo, por exemplo, nos EUA, onde esta força seria alta, e na Europa, onde seria baixa.

Gráfico 2.10 – Desemprego de Equilíbrio sem *Market Clearing*

Portanto, a teoria macroeconômica Novo-Keynesiana admite a possibilidade de falhas agregadas, partindo-se de uma racionalidade microeconômica neoclássica e elaborando-se teoricamente os microfundamentos da rigidez de preços e salários, que se justificam pela existência de concorrência imperfeita e de falhas de coordenação. Em um sistema no qual empregadores e trabalhadores deixam de ser simplesmente tomadores de preços e salários, caracterizando o contexto como de concorrência imperfeita, o comportamento desses agentes pode facilmente fazer com que fatores de rigidez nos mercados de bens e de trabalho produzam impactos sobre o nível de emprego. Estas fontes de rigidez podem ser classificadas como nominais e reais, tanto no mercado de bens quanto no de trabalho.

### 2.5.1 – Modelos de Concorrência Imperfeita no Mercado de Bens

Analisa-se nestes modelos os impactos do comportamento *price setting* de pelo menos uma parte das empresas, enquanto o mercado de trabalho continua suposto como em livre concorrência. Neste caso, o desemprego continua sendo voluntário, ou seja, o trabalhador desempregado é aquele que procura emprego a um nível salarial superior aos salários reais correntes. No mercado de produtos, as fontes de rigidez ou inércia nominal podem ser, por exemplo, os “custos de cardápio” ou os contratos, enquanto as fontes de rigidez real podem estar nos chamados mercados de consumidores, na independência de custos e demanda ou podem ser encontradas em uma abordagem de insumo-produto.

### a) Custos de Cardápio

Esta fonte de inércia nominal de preços teria origem no fato de que a flexibilidade total de preços, conforme pressupõe a situação de concorrência perfeita, tem custos, como, por exemplo, os custos de processar informações, os custos de decisão ou de escolher entre opções e os custos de negociações. Dessa forma, o reajuste dos preços dependeria de circunstâncias, ou do mercado específico, que vão determinar se é compensador ou não variar os preços, ou se os conflitos gerados, por exemplo, fazem com que os custos de ajustamento sejam muito altos (Gordon, 1990: 1143-7).

Esta inércia nominal gerada por custos de variação de preços é também chamada de custos de cardápio, retratando metafóricamente os custos de reimpressão de catálogos, por exemplo, mas também os custos causados pela insatisfação de clientes caso os preços variem muito freqüentemente ou erráticamente (neste caso, somente com desvios da inflação esperada, ou com aumentos inesperados de preços). Estes custos são em geral pequenos, mas, mesmo assim, poderiam ter efeitos consideráveis sobre a produção e o emprego. Isto ocorreria caso a curva de oferta agregada fosse fortemente inclinada (quase horizontal), ou seja, se a rigidez de preços fosse elevada. Dessa forma, uma variação da demanda agregada, mesmo que pequena, produziria a maior parte de seus efeitos sobre a produção (e o emprego), e não sobre os preços. Por exemplo, supondo-se que as empresas estejam com seus preços em um nível considerado ideal, se houver um choque positivo de demanda, elas podem não alterar estes preços imediatamente devido aos custos de cardápio. Neste caso, uma demanda maior levaria a um aumento de produção e emprego (Akerlof e Yellen, 1985; Ball e Mankiw, 1994: 142-3; Mankiw, 1985: 529, 535-7; Nickell, 1991: 150; Ball e Romer, 1989a; Sachs e Larrain, 1992: 607-9).

Considerando-se que o ajustamento de quantidades (produção e emprego) também produz custos, as empresas podem assumir um comportamento ou uma regra para a fixação ótima de preços. Por exemplo, os preços podem subir de forma discreta depois de algum tempo. Ou, se a variação do nível geral de preços está ocorrendo a uma taxa constante, o comportamento ótimo para a empresa pode ser uma determinada regra de variação de seus preços. Entretanto, este comportamento depende de que a demanda nominal dos produtos da empresa não varie (Nickell, 1991: 151).



### **b) Contratos no Mercado de Bens**

Outro fator possível gerador de impactos reais são os contratos, que impõem rigidez nominal de preços, de forma que não acompanham perfeitamente as flutuações da demanda agregada. Estes contratos determinam uma periodicidade ou vigência na qual os preços estabelecidos ficarão fixos. Além disto, no mercado, os contratos são assíncronicos, colocando um problema de *timing* para os ajustes de preços. Portanto, se não houver indexação perfeita, coloca-se um custo de se refazer os contratos (multas, por exemplo) que deve ser comparado ao custo de não mudar os preços para se verificar o peso deste argumento (Gordon, 1990: 1147-8; Ball e Romer, 1989b; Blanchard, 1986).

### **c) Mercados de Consumidores**

Se existir fidelidade por parte dos consumidores a determinadas marcas, produtos ou empresas, tendo em vista a diferenciação de produtos, as alterações reais de preços podem ser admitidas parcialmente. Ou seja, os consumidores não respondem instantaneamente a estas alterações, visto que existem custos para testar outra marca, por exemplo. Estes custos, no entanto, podem ser considerados como um limite para a empresa (Gordon, 1990: 1148-50).

### **d) Independência de Custos e Demanda**

Uma fonte de rigidez real adicional surge pelo fato de que as variações de custos e de demanda relevantes para os produtores são as de seus produtos, e não as variações gerais de custos ou da demanda agregada. Portanto, são aquelas que levam à variações de seus preços e de sua produção, dependendo da elasticidade da demanda dos bens específicos, não ocorrendo, em geral, uma indexação de preços específicos aos preços, custos ou demanda globais (Gordon, 1990: 1150).

### **e) Abordagem de Insumo-Produto**

O fato de que existem firmas heterogêneas interagindo em uma complexa rede de insumo-produto também explicaria a independência dos custos específicos em relação à demanda agregada. Um fator amplificador de rigidez de preços ocorre se a inércia acontece

em um grande número de estágios de produção, com firmas mudando seus preços em tempos diferentes. Existe uma rapidez diferenciada nos ajustes de preços para diferentes produtos, de forma que este fato explica uma fonte de rigidez real de preços que constitui outra barreira à suposição de *market clearing* frente a choques de demanda (Gordon, 1990: 1150-2).

### **2.5.2 – Modelos de Concorrência Imperfeita no Mercado de Trabalho**

São nestes modelos, para as teorias neoclássicas, que o desemprego assume maior importância. No curto prazo, admite-se a possibilidade de desemprego involuntário. A concorrência imperfeita no mercado de trabalho é que poderia explicar os aumentos das taxas de desemprego entre os anos 60 e 80, por exemplo, e a grande proporção de desemprego de longa duração.

Uma fonte de rigidez ou inércia nominal no mercado de trabalho considerada pela teoria Novo-Keynesiana são os contratos de trabalho que fixam salários. No entanto, esta teoria considera que a maioria das fontes de rigidez no mercado de trabalho são constituídas por fatores de inércia real, tais como os contratos implícitos, a barganha ou o poder sindical, a existência de *insiders* e *outsiders* no mercado de trabalho, a possibilidade de fixação de salários de eficiência, a capacidade ou efetividade dos desempregados como demandantes de trabalho e a existência de cunha salarial entre o poder aquisitivo e o custo salarial. Estas resistências a quedas de salários reais têm origem tanto entre os trabalhadores quanto entre as empresas. Estes modelos são desenvolvidos teoricamente e testados empiricamente pela visão Novo-Keynesiana, podendo ser combinados para se alcançar melhores resultados, de forma a explicar a rigidez que impede o mercado de trabalho de se equilibrar no ponto socialmente ótimo, o que gera oscilações de produto e é entendido como a causa básica do desemprego.

#### **a) Contratos Salariais**

O uso característico, no mercado de trabalho, de contratos de médio ou longo prazo determina uma inércia nominal na fixação dos salários, sendo seu movimento em direção ao equilíbrio não instantâneo ou rápido. Dessa forma, os contratos de trabalho geram um mecanismo de transmissão de choques de demanda para o emprego e a

produção, mesmo com agentes econômicos com expectativas racionais. A origem desta inércia deve-se ao fato de que existem custos fixos associados às mudanças ou renegociações de salários, o que leva a que eles variem somente em intervalos discretos e não continuamente. Além disto, a rigidez de salários pode possuir um comportamento fásico quando não existe sincronização dos contratos de trabalho. Negociações salariais não sincronizadas levam a que choques nominais gerem efeitos persistentes mesmo com plena informação e expectativas racionais. Isto também pode ocorrer se os trabalhadores tiverem como critério de avaliação de sua renda seus salários nominais relativos, em comparação aos salários de outros trabalhadores (Taylor, 1979: 108-13; Taylor, 1980; Gordon, 1990: 1159-60; Nickell, 1991: 152-3; Fischer, 1977; Sachs e Larrain, 1992: 604-5).

#### **b) Contratos Implícitos**

Apesar de a teoria neoclássica prever uma redução de emprego e de salários reais concomitantemente a uma redução de demanda, Azariadis observa que, na prática, as empresas demitem trabalhadores ociosos e permanecem pagando os mesmos salários para os trabalhadores que continuam empregados (1975: 1183). A teoria dos contratos implícitos coloca a possibilidade de que os trabalhadores e também as empresas tenham interesse na manutenção dos salários reais, o que pode ser explicitado em um contrato de trabalho, ou normalmente corresponde a um contrato implícito no comportamento efetivo da empresa. Isto pode ser visto como positivo para as empresas, visto que estas valorizam a lealdade dos trabalhadores (Azariadis, 1975; Newbery e Stiglitz, 1987).

Para demonstrar a origem desta rigidez salarial, a teoria parte do pressuposto de que existe uma assimetria de comportamento entre os trabalhadores e os seus empregadores. Ou seja, enquanto as empresas seriam neutras ao risco, os trabalhadores seriam avessos a ele. Dessa forma, os salários deixam de representar somente uma remuneração correspondente aos serviços prestados, passando a incorporar também um seguro contra o risco de variação dos salários na conjuntura. Desta forma, as empresas concordam em manter os salários reais fixos de maneira formal, por meio de contratos de trabalho, ou implicitamente, via o comportamento prático da empresa. As empresas podem considerar este seu comportamento frente a sua mão-de-obra como mutuamente benéfico. Agindo desta forma, a empresa estaria assumindo o papel de empregador e também de

“agente de seguros”, considerando-se que os trabalhadores, em geral, não têm acesso ao mercado financeiro para minimizar seus riscos (Azariadis, 1975: 1183-202; Gordon, 1990: 1154-5; Sachs e Larrain, 1992: 606).

Em uma situação conjuntural desfavorável, a manutenção de salários reais rígidos poderia explicar o aumento do desemprego. No entanto, as empresas com comportamento semelhante ao previsto na teoria dos contratos implícitos tendem a garantir também o emprego de seus trabalhadores nos momentos de recessão moderada, de modo que pode ocorrer um sobreemprego caracterizado como ineficiente pela teoria neoclássica (Nickell, 1991: 153).

### **c) Barganha Sindical**

Nas negociações entre sindicatos de trabalhadores e empregadores, os primeiros, sendo fortes, poderiam ter uma capacidade de barganha suficiente para determinar um salário real diferente daquele de mercado, causando uma rigidez que implicaria em que o emprego se tornaria a variável única de ajuste para a empresa, amplificando os impactos reais de variações de demanda. Os modelos que levam em conta estes fatos são classificados como institucionalistas, e, por isto, são em geral malvistas pelos teóricos novo-keynesianos, uma vez que estes não querem que suas interpretações sobre a rigidez no mercado de trabalho fiquem dependendo de questões institucionais.

Os sindicatos de trabalhadores possuem determinadas preferências em termos de salários reais e de emprego, enquanto os empresários também possuem preferências em relação às duas variáveis com o objetivo de maximizarem seus lucros. Existe uma prática de determinação institucional de contratos de trabalho que se estabelece via negociações entre sindicatos de trabalhadores e sindicatos patronais ou empresas. Através deste processo de negociações chega-se a determinados níveis de salários e emprego. Existem várias situações possíveis consideradas pela teoria. Uma, por exemplo, seria a existência de monopólio bilateral, entre uma empresa demandando mão-de-obra e um sindicato ofertando esta mão-de-obra, situação que poderia levar a pequenas flutuações de salários reais e, portanto, a relativamente grandes variações de emprego. Outra alternativa é o chamado modelo de sindicato monopolista, no qual os sindicatos decidem os salários e as empresas,

o emprego, tendo em vista os salários reais determinados pelos sindicatos (Gordon, 1990: 1155; McDonald e Solow, 1981; Amadeo e Estevão, 1994: 107-14).

Negociações sobre emprego, de fato, não são comuns. Levando-se em conta que negociações salariais são feitas em períodos discretos, as negociações sobre emprego teriam que ser permanentes, gerando, portanto, um processo muito custoso. A negociação ocorre em geral, efetivamente, sobre o nível dos salários, de maneira que os sindicatos ficam relativamente indiferentes em relação ao nível de emprego. Dessa forma, os salários reais podem ficar a um nível superior e o emprego a um nível inferior em relação a uma situação concorrencial, gerando-se desemprego. O nível salarial resulta maior se o poder de negociação sindical dos trabalhadores é forte e se os benefícios aos trabalhadores são altos, e diminui se a taxa de desemprego e a potencial variação da taxa de desemprego forem altas. Em contraposição, o nível de desemprego aumenta proporcionalmente ao poder de barganha dos sindicatos e ao nível dos benefícios aos desempregados, e diminui no caso de uma maior aversão ao risco por parte dos trabalhadores e com uma maior variação potencial da taxa de desemprego determinada por uma alta elasticidade da demanda por trabalho (Nickell, 1991: 157-61). Gottfries e Horn (1987) tomam o modelo de barganha sindical como explicação para a persistência das taxas de desemprego. Para eles, tanto o argumento keynesiano da deficiência de demanda efetiva, quanto o “clássico” de salários reais muito altos podem contribuir para o entendimento do desemprego europeu. Por exemplo, o desemprego poderia originar-se por insuficiência de demanda mas, se a partir do surgimento do desemprego as condições de determinação salarial se alterarem, o desemprego poderia persistir de uma forma “clássica”. Ou então, o desemprego poderia ser causado por uma combinação de um choque contracionista temporário de demanda e de uma rigidez salarial de curto prazo, e persistir mesmo depois que os contratos salariais tenham sido renegociados. A interpretação dos autores é que, após surgir uma situação de desemprego, o retorno ao pleno emprego demora tempo devido ao processo de formação salarial. A causa desta persistência do desemprego seria a lógica de atuação sindical, já que os sindicatos, ao defenderem o interesse dos trabalhadores empregados, podem conseguir salários reais superiores aos de equilíbrio, provocando, assim, a permanência do desemprego.

Por outro lado, também podem ser encontradas conseqüências defasadas da barganha sindical sobre o emprego. Por exemplo, supondo-se que a firma possua incerteza sobre o nível de demanda em relação a seus produtos e que os salários foram negociados e fixados a priori, quando a demanda for definida a firma fixa sua produção, preços e emprego, tomando como dado o nível salarial (Nickell, 1991: 162).

Estes modelos podem ser complexificados para incluir mais de um setor econômico com características diferentes. A teoria Novo-Keynesiana se utiliza da teoria sobre mercado de trabalho segmentado ou dual para justificar a rigidez geradora de desemprego. Esta teoria pressupõe a existência de um mercado de trabalho dividido em um setor primário, sindicalizado, e um setor secundário, competitivo, de forma que flutuações de demanda agregada causariam impactos diferenciados em cada setor. No setor primário, as variações de salários reais seriam menores, mas em compensação as variações de emprego seriam maiores (Gordon, 1990: 1155; McDonald e Solow, 1985; Dickens e Lang, 1988). No entanto, Nickell observa que, comparando diferentes países ou períodos, não existe uma relação clara entre desemprego agregado e cobertura sindical (Nickell, 1991: 161). Aqui, em geral, a visão Novo-Keynesiana novamente não leva em conta que as empresas do setor primário poderiam também garantir o emprego em situações conjunturais desfavoráveis, até certo ponto. Considerando-se que, no setor secundário, por definição, sempre ocorreria *market clearing* e sempre existiria demanda por trabalho, ao contrário do setor primário, Layard, Nickell e Jackman afirmam que a discussão sobre se o desemprego é voluntário ou involuntário torna-se inútil, uma vez que um trabalhador poderia estar involuntariamente desempregado se quisesse obter um emprego no setor primário e não o encontrasse, mesmo se oferecendo para trabalhar por salário menor que o vigente; no entanto, estaria voluntariamente desempregado em relação ao setor secundário se não aceitasse este trabalho por considerá-lo não prazeroso, desabonador para seu currículo ou mal pago relativamente à sua qualidade de vida enquanto desempregado (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 41-3).

Outro aspecto importante na determinação do desemprego é o grau de corporativismo das economias e o nível de centralização das negociações sindicais. Estas variam de completamente descentralizadas a amplamente centralizadas (nos EUA e na Áustria, respectivamente, por exemplo). Quanto maior o nível de centralização (com

negociações passando do nível das firmas para o das indústrias, por exemplo, com custos evoluindo cada vez mais conjuntamente para as empresas), maior a pressão para cima sobre os salários e, portanto, sobre o desemprego. Entretanto, se existe completa centralização, o poder sindical é enfraquecido porque não existem oportunidades alternativas de emprego e porque o desemprego causado por uma alta salarial torna-se plenamente visível, obrigando os negociadores dos sindicatos a levá-lo em conta, o que tenderia a conduzir a um consenso. Desta forma, reduz-se a pressão sobre os salários. Portanto, segundo esta visão, tanto a alta descentralização quanto a plena centralização nas negociações levam a menores pressões salariais em relação a níveis intermediários e, portanto, também a menores níveis de desemprego. Com níveis intermediários de centralização o peso do corporativismo dos trabalhadores seria maior, de modo que a pressão salarial também se tornaria maior e, portanto, o desemprego tenderia a crescer. O peso de fatores específicos à firma ou dos trabalhadores empregados sindicalizados na determinação dos salários é baixo nos países com negociações centralizadas e alto nos países com negociações em nível de firmas. No último caso, apesar de refletir forças não competitivas, indica também um alto índice de flexibilidade, porquanto demonstra que ocorrem em nível de firma os ajustes salariais para estabilizar o emprego. Nos países com níveis intermediários de centralização nas negociações, estes fatores têm pesos também médios. Por outro lado, são mais importantes nas firmas ou setores com altos índices de sindicalização. De outra parte, fatores externos às firmas, como a taxa geral de desemprego, têm maior peso para as pequenas empresas (Nickell, 1991: 161-2; Bean, Layard e Nickell, 1986: 16-9; Amadeo e Estevão, 1994: 199-210, 215-26). Esta concepção teórica, no entanto, perdeu poder explicativo durante os anos 90, devido ao fato de que ocorreu forte elevação dos níveis de desemprego nos países de elevado grau de centralização das negociações, como, por exemplo, na Suécia e na Áustria.

#### **d) Modelos *Insiders-Outsiders***

Nestes modelos, os trabalhadores não são tomados como homogêneos, sendo o mercado de trabalho segmentado entre os trabalhadores *insiders*, *outsiders* e entrantes. Os *insiders* têm poder de mercado, colaboram entre si, possuem vínculos diferenciados com as empresas e altos custos de contratação, treinamento e demissão. Os *outsiders* são os desempregados, sendo “discriminados” pelos sindicatos, ou os empregados ocasionais, não

possuindo o poder de mercado dos *insiders*. Por outro lado, os trabalhadores entrantes são os empregados inexperientes, não tendo também acesso aos benefícios dos *insiders* e sendo, inclusive, discriminados por estes (Lindbeck e Snower, 1988a: 169, 173). Os *insiders* e os *outsiders* podem ser interpretados também como membros e não-membros de sindicatos, respectivamente, apesar de não ser necessária a existência de sindicatos para que ocorra este efeito, uma vez que a simples colaboração entre os *insiders* já lhes dá poder de mercado. Com sindicatos, a teoria pressupõe que estes negociam visando aos interesses de seus membros ou de sua base, e não em favor dos trabalhadores como um todo. Desta forma, ou sem sindicatos, os *insiders* podem conseguir salários superiores para si e, assim, impedir que trabalhadores desempregados obtenham empregos, mesmo que aceitassem trabalhar por salários menores que os prevaletentes, visto que a contratação de *outsiders* teria que compensar um custo adicional imposto pelo poder de mercado dos *insiders*. Isto provoca desemprego, ao mesmo tempo em que os salários reais dos *insiders* são fixados acima do nível de mercado. É claro que o poder de mercado dos *insiders* não é absoluto, dependendo de um determinado limite à diferença entre os salários dos *outsiders* e dos *insiders*, e, ocorrendo queda de demanda, pelo nível desta redução (Gordon, 1990: 1156; Amadeo e Estevão, 1994: 115-24). Este efeito pode explicar também a permanência de um determinado nível de desemprego, pelo fato de que os salários reais dos *insiders* podem ficar acima do nível de equilíbrio por longo tempo. Por exemplo, a permanência do alto desemprego na Europa poderia ser entendida desta forma (Gordon, 1990: 1156-7; Katz, 1988: 517-9; Blanchard e Summers, 1988; Olson, 1995; Carruth e Oswald, 1987).

A existência de *insiders* pode gerar desemprego defasadamente também por efeito de histerese, provocando rigidez nas variáveis em nível agregado, como consequência da existência de diferenças na composição do desemprego. O desemprego pressiona para baixo os salários porque aumenta os custos da perda de emprego, tornando mais difícil encontrar um emprego alternativo. No entanto, para um determinado nível de desemprego, quanto maior a proporção do desemprego de longa duração, menos efetivo é o desemprego para baixar os salários. Isto acontece porque os empregadores discriminam sistematicamente candidatos a vagas que estejam desempregados a longo prazo. Se o desemprego aumenta, a proporção de desempregados de longa duração cai no curto prazo. Entretanto, se o desemprego pára de subir, a proporção de desemprego de longo prazo sobe.



Dessa forma, ocorre um fenômeno de histerese, visto que no curto prazo uma variação do desemprego atua mais fortemente como pressão para a queda dos salários do que no longo prazo. Além disto, no longo prazo, um maior desemprego está associado a uma maior proporção de desemprego de longo prazo e, portanto, a pressão para a baixa dos salários aumenta menos do que, proporcionalmente, o desemprego, o que é chamado de efeito de concavidade de longo prazo (Nickell, 1991: 163-5; Amadeo e Estevão, 1994: 195-6).

#### e) Salários de Eficiência

Segundo a teoria dos salários de eficiência, as empresas podem fixar salários (como *wage makers*) e se beneficiar pagando salários relativamente superiores. Estes benefícios surgem do fato de que salários mais altos (i) aumentam o custo da perda do emprego, o que estimula o esforço do trabalhador e determina economias de monitoração para as empresas; (ii) reduzem a rotatividade; (iii) diminuem os custos de contratação e treinamento; (iv) possibilitam que as empresas atraiam trabalhadores mais eficientes, o que é importante considerando-se que a informação sobre a qualidade dos trabalhadores não está plenamente disponível; (v) estimulam a moral e o aumento da produtividade dos trabalhadores; (vi) aumentam a satisfação dos trabalhadores e os afastam dos sindicatos ou de ações de resistência coletiva<sup>38</sup> (Nickell, 1991: 153-4; Calvo, 1979; Shapiro e Stiglitz, 1984; Stiglitz, 1985; Akerlof, 1982 e 1984; Weiss, 1980; Amadeo e Estevão, 1994: 149-52).

A teoria admite uma relação positiva entre os salários reais e a produtividade dos trabalhadores, ao mesmo tempo que considera os trabalhadores como tendendo a serem naturalmente displicentes ou pouco esforçados. Como o custo de monitoração geral é alto, as empresas tendem a fazer este controle por amostragem. Os trabalhadores displicentes correm o risco de serem despedidos, mas o custo que incorrem com a demissão depende da diferença salarial entre seu emprego antigo e o novo que conseguirá (supondo pleno

---

<sup>38</sup> Nesta teoria, assim como nos modelos de mercado de trabalho segmentado, existe uma interconexão de campos de pesquisa entre a teoria neoclássica e teorias “de esquerda”, conforme observa Gordon (1990: 1157). No entanto, enquanto os teóricos situados à esquerda usam a teoria dos salários de eficiência para defender, por exemplo, aumentos do salário mínimo pelos benefícios que isto traria à produtividade, assumindo o pressuposto, portanto, de que estes salários estão abaixo do nível de eficiência, os teóricos neoclássicos novo-keynesianos usam a mesma teoria para estudar as implicações negativas (maior desemprego, menor eficiência social) da rigidez provocada pelos salários de eficiência, assumindo implicitamente, portanto, que os salários pagos estão situados no nível de eficiência.

emprego). Se esta diferença não existe, a punição monetária ao trabalhador também não existe e, portanto, desestimula-se seu esforço. Dessa forma, as empresas consideram de seu interesse pagar salários reais ou relativos (Summers, 1988) superiores aos de equilíbrio de mercado, criando um custo ao trabalhador displicente e estimulando o esforço e a produtividade (Sachs e Larrain, 1992: 607). Isto produziria um nível de desemprego que tem o papel de instrumento disciplinador para os trabalhadores empregados, o que favorece os empregadores. Para Shapiro e Stiglitz (1984), a taxa de desemprego assim gerada seria uma taxa de equilíbrio.

As empresas também tendem a manter os salários reais rígidos durante as recessões a fim de preservar a produtividade. As empresas poderiam demitir trabalhadores e contratar outros por menores salários, mas o custo da redução da produtividade resultante poderia ser maior que a economia gerada pelos menores custos salariais. Dessa forma, as recessões tendem a produzir mais variações no emprego do que nos salários reais em relação ao que ocorreria em uma situação plenamente concorrencial (Gordon, 1990: 1157-9; Sachs e Larrain, 1992: 607).

Mesmo que os salários de eficiência sejam praticados somente em uma parte da economia, pode existir desocupação, visto que o desempregado pode estar esperando (ou na fila) por um trabalho no setor de altos salários em vez de estar trabalhando no setor competitivo. O nível de desemprego é o que torna o desempregado indiferente entre esperar por um trabalho no setor de salários de eficiência e trabalhar no setor competitivo de menores salários (Nickell, 1991: 154-5).

Uma crítica à noção de que os salários de eficiência são pagos para melhorar a eficiência dos trabalhadores é a de que a aplicação de multas em caso de má performance poderia gerar maior eficiência sem a necessidade de maiores salários e, portanto, sem a consequência negativa do desemprego. Esta crítica, entretanto, não apresenta bons resultados empíricos, segundo Nickell, visto que a evidência demonstra existirem grandes disparidades salariais de forma estável ao longo do tempo para indivíduos e empresas aparentemente similares (Nickell, 1991: 155).

### **f) Efetividade dos Desempregados Enquanto Demandantes de Trabalho**

Existem fatores adicionais que reduzem a efetividade ou capacidade dos desempregados como demandantes de trabalho, de forma que a oferta de trabalho efetiva torna-se menor. De acordo com a teoria Novo-Keynesiana, dois destes fatores seriam a generosidade do sistema de benefícios aos desempregados e o descasamento de habilidades dos desempregados em relação às requeridas pelas vagas existentes.

Uma ampliação da generosidade dos benefícios aos desempregados produziria um aumento da duração do período de desemprego. Estudos indicam que a duração do desemprego está relacionada com a duração do período do salário desemprego, mais que seu nível (Narendranathan et al., 1985; Nickell, 1979; Ehrenberg e Oaxaca, 1976; Solon, 1985). Além disto, estes benefícios tenderiam a elevar e inflexibilizar o salário real dos empregados, ficando esse em um nível superior ao que seria determinado pelo mercado e, por isto, a taxa de desemprego aumentaria (Layard e Nickell, 1986). Por outro lado, uma modificação das habilidades requeridas pelas vagas oferecidas em relação às habilidades dos desempregados, por exemplo, representa uma diminuição da capacidade destes desempregados encontrarem trabalho (Budd et al., 1988: 1085). Isto corresponde a uma queda relativa da oferta de trabalho, o que também tenderia a provocar aumentos e rigidez salarial (Nickell, 1991: 166).

Outra possível origem de rigidez salarial ocorre se existir um setor de trabalhadores autônomos, de forma que estes trabalhadores avaliam se vale ou não a pena abandonar suas atividades e se tornarem assalariados a um determinado salário. Este seria o “salário de reserva” para o trabalhador. De acordo com a teoria neoclássica padrão, se existir desemprego, o pleno emprego poderia ser alcançado se as firmas passassem a contratar trabalhadores a menores salários reais. Contudo, isto expulsaria trabalhadores mais qualificados para o setor autônomo, e as firmas estariam realizando uma “seleção adversa”, contratando trabalhadores menos produtivos. Por isto, as firmas não teriam estímulos para se comportarem desta forma, o que explicaria a permanência do desemprego (Weiss, 1980; Amadeo e Estevão, 1994: 145-6).

Adicionalmente, existem modelos que destacam o fato de que, em um ciclo econômico padrão, as vagas e o desemprego coexistem e movem-se em direções opostas, gerando a curva U-V (*Unemployment-Vacancies*) ou de Beveridge. Entretanto, se a

capacidade do desempregado encontrar trabalho diminui, o número de vagas pode aumentar concomitantemente ao desemprego. Dessa maneira, ou pode gerar-se um movimento para fora da curva de Beveridge, ou pode-se concluir que uma alteração na curva indica mudanças na capacidade para encontrar trabalho por parte dos desempregados (Nickell, 1991: 166; Blanchard e Diamond, 1989; Layard e Nickell, 1986; Bean, Layard e Nickell, 1986; Budd et al., 1988). Layard, Nickell e Jackman constatam que a curva U-V nos maiores países da Europa deslocou-se para a direita, o que indicaria uma diminuição da efetividade da busca de emprego por parte dos desempregados. Por um lado, isto indicaria um descasamento entre vagas e desempregados e, por outro, a influência dos benefícios aos desempregados. Com salário desemprego de longa duração, o tempo de desemprego tenderia a ser maior e, como ocorre discriminação contra desempregados de longa duração, pode surgir um processo de persistência das taxas de desemprego se o número dos desempregados de longo prazo for alto. Os três autores afirmam que o aumento das taxas de desemprego está relacionado ao crescimento da duração do desemprego, e não ao aumento da taxa de demissões. Além disto, constatam que a taxa de desemprego média é acrescida pelas maiores taxas para os trabalhadores manuais e não qualificados, para os jovens e por mudanças na demanda por mão-de-obra que geram desemprego maior em regiões específicas (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 34-46).

#### **g) Cunha Salarial e Resistência do Salário Real**

Existe uma diferença importante entre como o salário real é percebido pelos empregadores, enquanto custo, e pelos trabalhadores, enquanto capacidade de consumo. Em um modelo de economia fechada sem impostos, esta distinção não é muito importante. Contudo, incluindo-se os impostos e as importações, a distinção torna-se crucial. Para os empresários, o custo salarial real é encontrado fazendo-se a relação entre os custos salariais nominais e o índice de preços do valor adicionado (deflator do PIB). Este é o salário real relevante na demanda por trabalho. Por outro lado, o salário líquido recebido pelos trabalhadores corresponde aos custos salariais nominais para as empresas, menos os impostos pagos pelos empresários incidentes sobre os salários (por exemplo, seguridade social) e menos os impostos sobre os salários pagos pelos trabalhadores. Este salário líquido deve ser comparado com o índice de preços ao consumidor para se encontrar o

poder aquisitivo dos trabalhadores. A cunha, ou seja, a diferença entre o custo salarial real para os empresários e a capacidade de consumo real para os trabalhadores, depende destes impostos e da diferença entre o índice de preços ao consumidor e o deflator do PIB. Os principais elementos que influenciam esta última diferença são as taxas de impostos indiretos e a relação entre os preços das importações e o deflator do PIB. Portanto, a diferença ou cunha entre o salário real relevante para os empresários e para os trabalhadores se amplia na medida em que aumentam os impostos sobre os salários e sobre os bens de consumo e cresçam os preços das importações relativamente ao deflator do PIB (levando em conta a participação das importações no PIB). Dessa maneira, por exemplo, se a cunha salarial aumentar, para que o custo salarial real permaneça constante para o empresário, é necessário que o poder aquisitivo real se reduza. Se isto não acontecer, por haver resistência ou rigidez salarial, o custo salarial para a empresa deve crescer, tendendo a gerar desemprego mesmo que o poder aquisitivo do trabalhador não aumente (Nickell, 1991: 166-7; Bean, Layard e Nickell, 1986: 6; Layard, Nickell e Jackman, 1991: 32; Knoester e Windt, 1987).

\* \* \*

Karanassou e Snower (1998) apresentam uma teoria novo-keynesiana alternativa sobre desemprego chamada por eles de “teoria da reação em cadeia”. A idéia parte da crítica à noção de taxa natural de desemprego e de separação entre desemprego estrutural e cíclico. Por exemplo, desde os anos 80, a inflação está baixa e estável, de forma que o desemprego europeu dificilmente pode ser explicado por erros de expectativas sobre salários e preços ou por processos de substituição intertemporal. Não sendo assim, a taxa natural de desemprego deveria ter crescido para explicar as altas taxas de desemprego vigentes. No entanto, este período foi caracterizado por desregulamentações, privatizações, declínio de densidade sindical e diminuição da proteção ao trabalho, de forma que se esperaria como resultado uma queda da taxa natural de desemprego, e não seu aumento. Por outro lado, a influência das taxas de juros, dos impostos e dos benefícios aos desempregados também possui um *timing* diferente do aumento do desemprego. Além disto, a teoria proposta pelos dois autores nega a independência entre o desemprego cíclico e estrutural proposta pela teoria da taxa natural. Para esta, no longo prazo, o mercado de trabalho estaria plenamente equilibrado, quando fosse completado todo o processo de

ajustamento provocado por um choque exógeno. Para a “teoria da reação em cadeia”, ao contrário, o mercado de trabalho é entendido como estando em fluxo contínuo, e em conseqüência os processos de ajustamento nunca se completam e, por isto, os desempregos cíclico e estrutural são interdependentes. Dessa maneira, o desemprego seria resultante da inter-relação entre choques exógenos no mercado de trabalho e de uma rede endógena de processos defasados de ajustamento, e em conseqüência um choque provocaria uma reação em cadeia, levando de uma defasagem a outra, em direção a um “distante futuro”<sup>39</sup>. Portanto, os choques exógenos produziram impactos de longo prazo e, desta forma, o desemprego no longo prazo não dependeria somente de determinantes exógenos e estruturais (caso da teoria da taxa natural), mas também do grau de flexibilidade do mercado de trabalho, entendido como a velocidade dos processos defasados de ajustamento ou de como os agentes do mercado de trabalho reagem à reação em cadeia.

## 2.6 – Análise do Desemprego com Modelos Neoclássicos

A partir destas teorias, os autores neoclássicos tentam explicar o desemprego dos países desenvolvidos no período recente. A idéia generalizada (um “consenso”) é de que este desemprego seria “clássico”, ou seja, derivado do fato de que os salários reais estariam muito elevados, acima de seu nível de equilíbrio, ou que eles teriam crescido muito em relação aos ganhos de produtividade (Amadeo e Estevão, 1994: 188).

Sob esta ótica, Lindbeck (1994) destaca os efeitos negativos do estado de bem estar-social, como, por exemplo, a segurança social, os serviços sociais, a legislação de segurança no emprego, os salários mínimos e as negociações salariais centralmente reguladas. Salários desemprego muito altos e com grande duração levariam à maior persistência do desemprego, uma vez que reduzem o incentivo à procura por emprego e porque aumentam os salários de reserva dos desempregados. Com elevada arrecadação tributária, os serviços públicos geram emprego em detrimento do setor privado, com um efeito líquido de maior emprego, admite Lindbeck. No entanto, se o setor público entrar em crise financeira, o setor privado não terá capacidade para absorver o desemprego gerado pelo setor público. Os altos impostos pagos para manter o *welfare state* inibem a geração de

---

<sup>39</sup> Esta idéia é diferente dos modelos de histerese e de persistência, visto que para estes não existe a presença da reação em cadeia e persiste a separação entre desemprego cíclico e a taxa natural de desemprego. Além disto, mecanismos de defasagem deveriam ser analisados não isoladamente, mas em sua interação.

empregos privados. A legislação de segurança de emprego, aumentando os custos da rotatividade no emprego, tenderia a estabilizar o emprego no seu nível inicial, mantendo o nível do emprego e também o do desemprego persistente. No entanto, se ocorrer uma recessão grave, o alto desemprego gerado é que tenderá a ser mantido. A legislação de segurança no emprego também tenderia a encorajar as empresas a fazerem contratos não cobertos pela legislação, como temporários ou a subcontratação. A proibição destas alternativas geraria ineficiência e desestímulo para contratações posteriores às recessões. Ações do governo e dos sindicatos, no sentido de equalizar os salários relativos, também promoveriam a ineficiência e o desemprego, visto que inibem a contratação de trabalhadores não qualificados e desestimulam o investimento em capital humano. Além disto, se os impostos sobre os salários forem altos, o custo salarial para as empresas pode ser alto e o salário líquido para os trabalhadores pode ser inferior ao salário de reserva, de forma que estes trabalhadores prefeririam permanecer desempregados. Por outro lado, a existência de regras, por exemplo, em relação a demissões, como a de *last-in, first-out*, também gerariam ineficiência, visto que as empresas para seu "... sucesso muitas vezes requerem jovens, treinados recentemente, trabalhadores altamente esforçados e empregados entusiasmados" (Lindbeck, 1994: 73). Portanto, segundo Lindbeck, a legislação de estabilidade do emprego tem efeitos contraditórios. Esta teria sido adequada quando foi introduzida, nos anos 50 e 60, mas no contexto atual, com grandes distúrbios macroeconômicos, alto e persistente desemprego, rápidas mudanças estruturais, grande incerteza e crescente heterogeneidade do trabalho e dos trabalhadores, não seria mais adequada (Lindbeck, 1994: 71-4).

Sobre a possibilidade de que uma alteração da demanda por mão-de-obra em favor de trabalhadores qualificados e contra não qualificados, tanto na Europa, quanto nos EUA, tivesse aumentado o desemprego no primeiro e não no segundo, porque no primeiro os salários relativos seriam rígidos e no segundo seriam flexíveis, Nickell e Bell (1996) afirmam ser uma hipótese inadequada, uma vez que na Europa houve um aumento significativo de desemprego também para trabalhadores qualificados. Esta hipótese poderia explicar somente uma pequena parcela do aumento do desemprego dos anos 70 e 80, segundo as estimativas dos autores e porque, por exemplo, na Alemanha os salários relativos dos trabalhadores não qualificados não baixou, enquanto reduziu-se muito nos

EUA e na Grã-Bretanha e, apesar disto, a taxa de desemprego de trabalhadores não qualificados na Alemanha seria igual à dos EUA e menor que a da Grã-Bretanha. A explicação para este último fato, segundo Nickell e Bell, seria não econômica: o sistema educacional alemão produziria uma distribuição de capital humano mais homogênea (Nickell e Bell, 1996: 302-8).

Bean levanta a possibilidade de que a queda da taxa de crescimento da produtividade do trabalho que ocorreu nos anos 70 possa ter provocado o aumento do desemprego pelo fato de que isto teria provocado uma redução da taxa de crescimento real possível dos salários. Como as aspirações salariais dos trabalhadores não teriam se moderado simultaneamente, o desemprego aumentou. Entretanto, Bean afirma que a queda da produtividade teria baixa capacidade de explicar o aumento do desemprego (Bean, 1994a: 587-8).

Bean também discute a possibilidade da “escassez de capital” provocar um efeito de persistência sobre o desemprego. Entre os anos 70 e 80 houve uma redução de rentabilidade e de investimentos, principalmente nos países europeus, causada, segundo Bean, por movimentos adversos dos salários. Com isto, uma mesma taxa de ocupação de capacidade produtiva pelas empresas esteve relacionada a uma taxa de desemprego muito maior no final dos anos 80 do que no início dos anos 70 na Europa, ao contrário dos EUA. Isto poderia ser explicado porque a escassez de capital poderia limitar a velocidade de queda que o desemprego poderia alcançar. Entretanto, Bean também não toma este efeito como muito relevante, uma vez que ele somente poderia ser importante caso o desemprego começasse a cair rapidamente e fosse impedido de seguir este ritmo (Bean, 1994a: 612-4; Nickell, 1998: 815).

Uma discussão relevante é feita sobre a razão de existirem diferenças importantes nas taxas de desemprego entre os diversos países desenvolvidos. Layard, Nickell e Jackman (1991: 48-61) afirmam que estas diferenças podem ser explicadas pelos distintos sistemas de benefícios aos desempregados, pelas várias políticas ativas para a força de trabalho, pelos diversos sistemas de barganha salarial e pelos impactos desiguais dos choques econômicos.

Segundo esta interpretação, quanto maiores em valor e duração os benefícios aos desempregados, maior a NAIRU, mais resistente à queda é o desemprego e maior o



desemprego de longo prazo. Os países da Comunidade Européia, em geral, possuem salários desemprego com grande duração (menos a Itália), ao contrário dos EUA e do Japão, e com médio valor (relativamente ao salários médio), a não ser a Itália e a Grã-Bretanha (com valores baixos), mas semelhante aos valores pagos nos EUA e no Japão. A taxa de cobertura, ou seja, o percentual dos desempregados recebendo salário desemprego, é alta na Comunidade Européia e baixa nos EUA e no Japão. Por outro lado, a imposição de condições para o recebimento do salário desemprego, que estimula a busca por empregos, reduziu-se na Comunidade Européia no início dos anos 80, aumentou na Grã-Bretanha depois de 1986 e é alta na Suécia.

Enquanto a concessão de salário desemprego é considerada uma política passiva, os serviços de recolocação, treinamento, os subsídios para a criação de vagas e a criação de empregos para aqueles que não encontram empregos depois do fim do período de concessão do salário desemprego (como na Suécia), por exemplo, são políticas ativas no mercado de trabalho. Quanto maiores estas políticas ativas, menores tenderiam a ser as taxas de desemprego. Os gastos com políticas ativas, no entanto, são muito variáveis para cada país, ficando difícil encontrar um resultado padrão na sua relação com o desemprego, segundo a pesquisa de Layard, Nickell e Jackman.

Em relação aos sistemas de barganha salarial e aos sindicatos, a teoria neoclássica observa que o desemprego não depende somente do tratamento concedido aos desempregados, mas também aos *insiders*. Um fator a ser levado em conta é a taxa de cobertura da barganha sindical que, sendo alta, elevaria a taxa de desemprego. Na Comunidade Européia, o percentual de trabalhadores que estão cobertos é elevado, enquanto nos EUA é baixo e no Japão é médio. Entretanto, se nos processos de barganha houver coordenação das negociações entre sindicatos e entre empresários, as taxas de desemprego resultantes tenderiam a ser menores. Nos EUA e na Grã-Bretanha, a coordenação sindical e empresarial é baixa, enquanto no Japão é média. Na Alemanha e na França, a coordenação sindical é média e a empresarial é alta, e na Itália a sindical é média e a empresarial é baixa. Por outro lado, quanto maior for a flexibilidade dos contratos salariais, menor tenderiam a ser os impactos dos choques econômicos nas taxas de desemprego. Levando em conta os prazos, a indexação e a sincronização dos contratos, nos

EUA e na Grã-Bretanha estes são considerados flexíveis, enquanto no Japão, Alemanha, França e Itália possuem flexibilidade média.

Os choques de oferta e demanda podem explicar as variações no tempo e os diferentes movimentos do desemprego entre países, dependendo da rigidez dos salários nominais e reais. Quanto maiores estas inflexibilidades, mais difícil é a redução do desemprego depois dos choques. Segundo o estudo de Layard, Nickell e Jackman, as inflexibilidades real e nominal são altas na Alemanha e na Grã-Bretanha, médias na França e baixas no Japão e na Itália, enquanto nos EUA a rigidez real é baixa e a nominal é alta, devido aos contratos salariais de prazo longo.

Em outro estudo, Nickell considera como fatores relevantes para explicar as variações do desemprego entre países os seguintes: a) fatores de rigidez do mercado de trabalho, como proteção ao emprego (por exemplo, restrições a demissões) e a legislação sobre padrões mínimos (jornada e salários mínimos, por exemplo); b) o tratamento aos desempregados, como o valor e a duração do salário desemprego e as políticas ativas do mercado de trabalho; c) o modelo de barganha, incluindo a densidade sindical, a cobertura dos acordos coletivos e a coordenação de sindicatos e empregadores nas negociações; d) os impostos sobre o trabalho; e) a rigidez locacional; f) a taxa de juros. A conclusão é que os primeiros fatores de rigidez no mercado de trabalho não exercem impactos importantes sobre o desemprego total, apesar de que a proteção ao emprego diminui o desemprego de curto prazo, mas aumenta o de longo prazo. A maior generosidade dos benefícios aos desempregados, ao contrário, leva a maior desemprego e uma maior duração produz maior desemprego de longo prazo. No entanto, políticas ativas no mercado de trabalho tendem a reduzir estes efeitos. De outra parte, alto poder e cobertura sindical levam a maior desemprego, mas a coordenação de sindicatos e empregadores nas negociações tende a reduzir este impacto pela diminuição do peso de tendências corporativistas. Por fim, os impostos totais sobre o trabalho teriam um impacto significativo sobre o desemprego, enquanto a taxa de juros teria efeito pequeno, segundo os resultados do estudo econométrico (Nickell, 1998: 809-13).

A combinação de vários fatores explicaria, portanto, o fato de que o desemprego nos EUA seria menor que na Comunidade Européia. No entanto, Richard Freeman questiona a idéia de que o menor desemprego nos Estados Unidos é resultante dos

menores custos derivados de seu mercado de trabalho mais flexível. Para este autor, este maior emprego estaria sendo pago com menores taxas de crescimento dos salários reais e da produtividade, de forma que existiriam custos substanciais na maior geração de empregos nos EUA. Em conclusão, o custo comparado em termos de bem-estar não seria muito diferente nos EUA e na Europa (Freeman, 1988: 299).

Layard, Nickell e Jackman observam que estas teorias poderiam contar a história do desemprego dos anos 70 e 80. Em primeiro lugar, os choques do petróleo e das *commodities* dos anos 70 teriam provocado inflação e o aumento da cunha salarial, provocando desemprego, principalmente na Europa. Os EUA, por serem produtores destes bens, e os países com negociações salariais centralizadas, teriam sofrido menos estes impactos. Nos anos 80, os eleitores teriam decidido que era necessário reduzir a inflação. Dessa forma, os choques negativos de demanda provocados pelas políticas econômicas teriam levado ao desemprego pelo fato de existir rigidez nos mercados de trabalho, tanto nos países da Comunidade Européia, quanto nos EUA. No entanto, o desemprego persistiu na Comunidade Européia e reduziu-se nos Estados Unidos. Isto teria ocorrido porque, nos primeiros países, os altos e duradouros benefícios aos desempregados, principalmente, formaram fatores de persistência, com efeitos por vários anos. Por outro lado, o *tradeoff* inflação-desemprego também teria se deteriorado pela grande militância sindical na Europa, no final dos anos 60 e início dos 70, e pelo aumento do salário desemprego em vários países neste período (Layard, Nickell e Jackmann, 1991: 60-1).

No entanto, Nickell considera bem mais difícil explicar os níveis de desemprego muito mais altos dos anos 90 em relação aos anos 60, e não somente as diferenças entre países. Os modelos desenvolvidos por Nickell e outros autores teriam explicado bem o desemprego desde os anos 60 até o final dos anos 80 ou início dos anos 90. Entretanto, nos anos 90 todos os fatores que eram usados nestes modelos para explicar o crescimento deste desemprego teriam desaparecido ou revertido. Segundo Nickell, nos anos 90 a militância sindical foi menor, o preço do petróleo e das *commodities* não foram altos, o sistema de benefícios aos desempregados não foi muito mais generoso que o dos anos 60, as taxas reais de juros não foram muito mais altas e o mercado de trabalho não foi muito mais rígido. Nickell cita inclusive o fato de que nenhum destes problemas existia no século XIX, enquanto a taxa de desemprego foi muito maior que a dos anos 50 e 60 do

século XX. Existe, portanto, uma desilusão com estes modelos. Os fatores de persistência não poderiam ser tão altos para explicar as elevadas taxas de desemprego por um período tão longo depois dos choques. Além disto, existiriam dificuldades para identificar as variáveis de pressão na oferta de trabalho, colocando problemas para os trabalhos empíricos em torno desta teoria. Para Nickell, uma explicação para o maior desemprego dos anos 90 teria que responder porque motivo nos anos 50 e 60 a pressão inflacionária surgia somente quando havia mais vagas que desempregados, enquanto no final dos anos 80, por exemplo, surgiu uma pressão inflacionária em uma situação com muito mais desempregados que vagas. Dessa forma, no período recente, tornou-se mais difícil para os empregadores encontrarem trabalhadores entre o conjunto dos desempregados, ou então os desempregados estariam menos dispostos a aceitar os trabalhos oferecidos, demonstrando que poderia ter ocorrido uma mudança comportamental ainda não explicada teoricamente (Nickell, 1998: 813-6; Nickell, 1991: 172-3). Na opinião de Nickell, muito foi feito, "... mas nós permanecemos a um longo caminho de uma visão aceitável de forma geral sobre as causas fundamentais do desemprego" (Nickell, 1991: 176).

Em uma análise econométrica das teorias sobre a NAIRU que foram apresentadas por Layard e Nickell e por Phelps, Jakob Madsen afirma que elas apresentam resultados empíricos menos que satisfatórios<sup>40</sup>. O autor também deduz de seus testes que o nível e a duração dos benefícios aos desempregados provavelmente não têm qualquer impacto permanente sobre o desemprego. Considerando que estes modelos estão entre as principais análises sobre o desemprego, Madsen conclui que aparentemente "... os economistas têm um longo caminho a percorrer antes de poderem oferecer soluções significativamente úteis para o problema do desemprego" (Madsen, 1998: 865).

A OIT também avalia negativamente estas teorias, uma vez que a rigidez no mercado de trabalho, como causa do aumento do desemprego depois dos anos 60, somente poderia ser demonstrada se esta rigidez tivesse aumentado. Entretanto, não foi isto o que ocorreu, segundo a OIT. Ao contrário, tanto nos objetivos, quanto na realidade, houve um aumento da flexibilidade nos mercados de trabalho, como por exemplo, com o aumento do emprego precário, do trabalho temporário, com menores benefícios aos desempregados,

---

<sup>40</sup> Madsen também testa um modelo de cunho pós-keynesiano apresentado por N. Sarantis, encontrando resultados também pouco satisfatórios.

com sindicatos enfraquecidos e em alguns casos com salários mínimos reduzidos (ILO, 1996a: 58).

Juhn, Murphy e Topel (1991: 101) apresentam dados dos EUA demonstrando que os salários reais dos trabalhadores das faixas salariais inferiores caíram muito mais do que a média desde 1973. Os autores afirmam que os salários destes trabalhadores são altamente flexíveis e, no entanto, é nesta faixa em que estão as maiores taxas de desemprego, de forma que a rigidez salarial como origem do desemprego também é posta em xeque. Os grupos em que o emprego declina são aqueles para os quais o salário também declina, enquanto os grupos com emprego estável são os de salários estáveis. Por isso, para estes autores, a taxa natural de desemprego teria aumentado nos EUA (nos anos 70 e 80) não devido aos problemas de oferta no mercado de trabalho ou à insuficiente demanda efetiva, mas teria origem na demanda de mão-de-obra. O problema do desemprego estaria concentrado nas pessoas com pouca qualificação profissional e, portanto, seria um declínio de longo prazo na demanda por estes trabalhadores que estaria provocando o aumento da taxa natural de desemprego (Juhn, Murphy e Topel, 1991: 124-5).

## **2.7 – Propostas de Políticas**

A idéia básica da maioria dos modelos neoclássicos é que o livre mercado automaticamente eliminaria o desemprego involuntário e, portanto, a melhor política contra este desemprego seria liberalizar o mercado. Como o problema do desemprego surge invariavelmente de alguma rigidez no mercado de trabalho, é ele que deve ser flexibilizado. Isto pode ser percebido claramente já no modelo “Clássico” pré-keynesiano, e o fato de a Síntese Neoclássica não propor nada além disto como política, demonstra o pouco avanço desta teoria na avaliação do desemprego e também o quão distante ela está da análise keynesiana.

A teoria Monetarista concentra sua atenção sobre os choques monetários e a falta de informações perfeitas e os efeitos temporais como geradores de desemprego. Dessa forma, a melhor política governamental contra o desemprego seria a adoção de uma regra de política monetária coerente com a evolução de longo prazo do produto real, além da disponibilização de melhores informações para os agentes econômicos no mercado de trabalho. Para a redução da “taxa natural de desemprego” ou da NAIRU, no entanto, seria

necessário agir sobre os fatores reais da oferta de trabalho com políticas microeconômicas, o que também deveria ser feito para minorar os efeitos negativos de choques de oferta agregada sobre o emprego.

Negando a possibilidade da ocorrência de desemprego, a teoria Novo- Clássica, por conseguinte, não defende a adoção de políticas visando minorá-lo ou eliminá-lo. No entanto, para evitar as oscilações do produto e do emprego, é necessário que o governo não adote políticas econômicas imprevistas pelos agentes privados e que mantenha a sua credibilidade perante o mercado.

Para a teoria Novo-Keynesiana, ao contrário, abre-se um leque de políticas microeconômicas com o objetivo de flexibilizar o mercado de trabalho e permitir seu melhor funcionamento, admitindo-se também que imperfeições no mercado de bens devessem ser corrigidas. Ou seja, ao estudar os microfundamentos da rigidez de salários e preços como as causas do desemprego, as políticas propostas aparecem imediatamente neste contexto.

Lindbeck, por exemplo, defende reformas do *welfare state*, como a liberalização do sistema de benefícios aos desempregados e da legislação de segurança no emprego, visando criar um sistema de fixação de salários mais próximo dos valores de mercado. Por outro lado, deveriam ser removidas as discriminações contra a produção privada de serviços sociais, permitindo-se a entrada de empresas privadas nestes setores. Quanto à preocupação de que a redução do papel do governo na economia reduziria a eficiência do orçamento público como mecanismo automático de estabilização, Lindbeck considera que este risco é pequeno, e observa que a explosão dos *deficits* durante as recessões tende a instabilizar os mercados financeiros e a elevar as taxas de juros (Lindbeck, 1994: 75).

Layard, Nickell e Jackman (1991: 61-75) listam uma série de políticas, partindo do pressuposto de que o desemprego é causado basicamente pelas distorções impostas pelo sistema de benefícios aos desempregados e pelo sistema de determinação salarial. O pagamento de salário desemprego deveria ser limitado, principalmente seu prazo de duração. Durante e após este período, deveria ocorrer a adoção de políticas ativas de mão-de-obra, incluindo serviços de recolocação, retreinamento e subsídios salariais para empresas e para o auto-emprego. Estas políticas são custosas, mas reduzem o pagamento de

benefícios aos desempregados e são positivas em termos de custo-benefício social. Lindbeck também defende a concessão de subsídios salariais temporários, uma vez que “... é melhor se o governo paga as pessoas para trabalhar do que para não trabalhar ...”, apesar de que estes subsídios deveriam se concentrar no final das recessões (Lindbeck, 1994: 74). As políticas deveriam também evitar que os desempregados permanecessem nesta situação, uma vez que o custo do desemprego de longo prazo e de sua recolocação é muito alto. Dessa maneira, estas políticas deveriam se concentrar nas pessoas com maior risco de ficarem muito tempo sem emprego.

Quanto ao sistema de barganha salarial, as reformas propostas partem da constatação de que, quanto menor a força e a cobertura dos sindicatos, menor o desemprego, a não ser que haja coordenação em nível industrial ou nacional dos empregadores em suas ofertas salariais e dos sindicatos de trabalhadores em suas demandas salariais. Dessa forma, o poder sindical deve ser limitado ou, dado este, deve-se promover a coordenação das negociações para se produzir um consenso sobre os salários nominais possíveis para evitar o desemprego, que se tornaria necessário no caso de se gestar uma espiral preços-salários e salários-salários. Isto pode ser feito com medidas institucionais no sentido de promover e esclarecer o debate sobre as taxas de reajuste salariais possíveis, e com negociações nacionais entre empregadores e sindicatos.

No entanto, se não houver disciplina social suficiente, abre-se a possibilidade ou a necessidade da intervenção governamental através de políticas de renda. Estas políticas podem fixar controles, como percentuais máximos de aumentos de salários, mas devem ser temporárias, visto que geram inflexibilidades na estrutura de salários relativos e incentivam a transgressão das normas. Estas políticas são consideradas muito melhores para promover a redução da inflação do que um longo período de desemprego, e também podem acelerar o retorno de uma taxa de desemprego acima da NAIRU para este nível, se houver histerese retardando este processo.

As políticas de renda podem ser complementadas com controles indiretos, via tributação, também de forma transitória. Dessa maneira, por exemplo, fixa-se uma norma para o reajuste dos salários nominais, mas os empregadores podem pagar mais se quiserem recrutar melhores trabalhadores ou evitar uma greve, recebendo, no entanto, uma penalidade financeira, de forma a desincentivar fortemente este comportamento. Em

relação aos salários, se houver uma pressão excessiva, podem ser adotadas taxações sobre este crescimento excessivo ou taxações progressivas sobre os níveis salariais.

A OCDE defende uma série de propostas visando à redução do desemprego, variando a estratégia de país a país, conforme sua realidade específica. Além da redução do sistema de benefícios aos desempregados e da flexibilização das negociações salariais, acrescenta a necessidade de um aumento da flexibilidade das jornadas de trabalho e uma maior liberalidade para a contratação de trabalhadores em tempo parcial. Por outro lado, os salários e os custos salariais deveriam perder rigidez, permitindo que estes reflitam as condições locais e os níveis de habilidade ou produtividade individuais. Neste sentido, por exemplo, em vários países os salários mínimos deveriam ser reduzidos e a extensão administrativa da cobertura de aumentos salariais deveria ser limitada. Além disto, os impostos sobre a renda do trabalho e sobre a folha de pagamentos teriam que diminuir (OECD, 1997: 27-35).

As leis de proteção ao emprego tendem a reduzir as demissões, mas também desincentivam as contratações, aumentando o poder dos trabalhadores *insiders* e o custo com pagamentos de “salários de eficiência”. A evidência do balanço sobre os impactos no desemprego, no entanto, seria ambígua, não permitindo a defesa do abandono total destas leis, segundo Layard, Nickell e Jackman (1991: 74). A OCDE, no entanto, defende o encolhimento deste sistema de segurança do emprego, pela inibição que este causa para o aumento do emprego.

Em relação ao descasamento do emprego entre regiões e setores, as políticas deveriam promover a mobilidade da mão-de-obra, incluindo subsídios ao emprego. Sobre o descasamento de habilidades, as políticas deveriam garantir a formação das habilidades requeridas com tratamento fiscal favorável para a educação e o treinamento profissional. A educação, especificamente, deveria ter um conteúdo mais orientado para os negócios.

As políticas propostas são, em sua grande maioria, microeconômicas, na órbita do mercado de trabalho, incidindo sobre a oferta de trabalho, mas medidas de demanda agregada nominal também poderiam ser usadas sob o argumento de que seus efeitos sobre a economia são mais rápidos em comparação com as políticas de oferta. Dessa forma, no entender de Layard, Nickell e Jackman (1991: 74-5), se o grau de histerese do desemprego for alto, uma política acomodativa transitória de demanda poderia ser aceita, mesmo ao



custo de maior inflação, para se evitar o desemprego de longo prazo no caso da ocorrência de choques negativos de oferta. Para aumentar a geração de empregos, a OCDE também propõe medidas de política macroeconômica que estimulem o crescimento e, além disto, medidas que incentivem a criação e difusão de tecnologias, que promovam a competição no mercado de bens e que criem um ambiente favorável à criação e à expansão de empresas pela eliminação de restrições ou impedimentos, incluindo a desregulamentação, a liberalização do comércio internacional, a privatização e a reestruturação de empresas estatais visando sujeitá-las a uma maior competição (OECD, 1997: 9, 35).

Políticas como a retirada antecipada de trabalhadores do mercado de trabalho e a divisão do tempo de trabalho com a contratação de mais trabalhadores são entendidas como ineficientes. A redução da oferta de mão-de-obra geraria pressões salariais, visto que a taxa de desemprego natural que equilibra o mercado de trabalho não muda, de forma que o emprego precisaria se reduzir para recompor o equilíbrio. Por outro lado, o aumento do emprego atingido (em tese) pela redistribuição do tempo de trabalho também geraria pressões salariais, produzindo queda do emprego, uma vez que a taxa de desemprego de equilíbrio é independente das horas de trabalho. Dessa forma, a redução das jornadas de trabalho não elevaria o emprego. Ao contrário, a evidência demonstraria que os países que mais reduziram as jornadas teriam as maiores taxas de desemprego, ao contrário dos EUA e do Japão. Por isso, estas medidas seriam contraproducentes, uma vez que, além de não reduzirem o desemprego, gerariam o empobrecimento e a redução dos padrões de vida dos países. Sobre a possibilidade da participação nos lucros das empresas, que formariam uma parcela da remuneração dos trabalhadores, poder reduzir o desemprego por permitir maior flexibilidade salarial, a evidência não seria clara, apesar de gerar estímulos para aumentos de produtividade e a melhora das relações de trabalho nas empresas (Layard, Nickell e Jackman, 1991: 71-4).

## **2.8 - Conclusão**

Em comum nas análises neoclássicas existe a concepção de que, para qualquer mercado, a resolução de um sistema de equações de oferta e demanda indica necessariamente o nível ótimo de quantidades e preços. Essa concepção é aplicada também no mercado de trabalho, apesar de não se apresentar uma base interpretativa sólida para

essa idéia. Dessa forma, o ponto de encontro das funções de oferta e demanda de mão-de-obra indicaria, em condições normais, o nível de equilíbrio de pleno emprego, por definição, independentemente da percepção que se tenha sobre a existência de desemprego involuntário, que só pode ser entendido, portanto, como voluntário pela teoria neoclássica (Chick, 1992: 144-6). O pleno emprego, dessa forma, tem uma definição técnica, ou seja, é a situação na qual as funções de oferta e demanda de mão-de-obra se equilibram no mercado de trabalho, não se referindo a dados empíricos sobre o volume da população economicamente ativa. O equilíbrio no mercado de trabalho, por definição, garante que esta PEA esteja plenamente ocupada. O desemprego, portanto, é uma situação de desequilíbrio e se manifesta, em princípio, como desemprego voluntário, no sentido de que os trabalhadores estão tentando impor uma condição que não condiz com a determinada pelo mercado, por exemplo um salário real muito elevado, e os mecanismos deste mercado reagem produzindo o desemprego.

Para a teoria neoclássica, portanto, o desemprego é uma situação anormal no contexto de uma economia de mercado. Somente fatores exógenos<sup>41</sup> poderiam explicar o mau funcionamento do mercado de trabalho. Em geral, a economia estaria sempre no pleno emprego de trabalho e também dos outros fatores de produção, que seria a situação de equilíbrio e de *market clearing*, conforme previsto pela lei de Say. Dessa forma, a teoria neoclássica entende a origem do desemprego como um problema atinente, em geral, ao mercado de trabalho, como um problema da oferta de mão-de-obra, ou, por exemplo, a existência de um comportamento irracional por parte dos trabalhadores, ou pela existência de alguma rigidez na função oferta de trabalho, ou por um problema de informações imperfeitas. Contudo, o desemprego gerado desta forma seria um problema de curto prazo e passageiro, uma vez que os mecanismos automáticos do mercado o eliminariam rapidamente, a não ser que estes sejam impedidos de funcionar também por um fator exógeno.

Em versões mais sofisticadas, a teoria neoclássica admite a possibilidade de desemprego involuntário e de longo prazo, mas sendo sempre situações anormais e com causas exógenas, que o mercado resolveria se não estivesse sendo impedido de atuar livremente. Dessa maneira, coloca-se a possibilidade da existência de desemprego natural

---

<sup>41</sup> Ou seja, todos os fatores que não os do livre mercado privado.

ou estrutural, em contraposição ao cíclico ou conjuntural. Este desemprego estrutural, causado por fatores exógenos de longo prazo, poderia se caracterizar como uma situação de equilíbrio, sendo interpretado como o pleno emprego levando-se em conta as circunstâncias reais do mercado.

Dessa forma, as teorias neoclássicas possuem um núcleo teórico comum, identificando o desemprego como um problema basicamente voluntário, de curto prazo, causado por fatores exógenos que interferem sobre o mercado de trabalho. Esses fatores têm origem na oferta de trabalho, gerando como resultado um desequilíbrio, uma anormalidade, que não é intrínseca ao livre mercado, os quais, portanto, impedem a permanência do pleno emprego. O pleno emprego pode admitir, também, algum desemprego como normal, natural, de forma que somente o desemprego que fosse além deste é tomado como uma situação de desequilíbrio. Na análise neoclássica, somente o desemprego aberto é relevante no estudo teórico sobre o desemprego, visto que qualquer tipo de ocupação tem *status* teórico semelhante, aparecendo como emprego na dicotomia única de emprego *versus* desemprego. A variável-chave na análise, por outro lado, é o salário real, uma vez que seu nível é que determinará a existência ou não de desemprego. No mercado de trabalho, encontram-se dois fatores de produção, o capital e o trabalho, com suas ofertas e demandas, o que determina um salário real de equilíbrio e um emprego de equilíbrio que será também o pleno emprego. Neste mercado, os trabalhadores não são tomados como em situação inferiorizada, com menor poder de mercado. Ao contrário, eles controlam sua função oferta de mão-de-obra. Como o capital possui plena racionalidade, somente os trabalhadores poderiam, exigindo salários anormalmente altos, produzir desemprego. Portanto, são os trabalhadores os geradores e os responsáveis pelo desemprego, o que revela a origem malthusiana deste pensamento. Dessa forma, esse problema surge no mercado de trabalho, na órbita da oferta de mão-de-obra. Ou seja, em princípio, o desemprego é um problema microeconômico e não macroeconômico, um problema de oferta e não de demanda, um problema do mercado de trabalho e não de outros mercados.

A teoria neoclássica apresenta, com base neste núcleo teórico comum, uma evolução, com ramificações, de forma que os modelos se adaptam diante das modificações da economia e do mercado de trabalho dos países desenvolvidos, e também diante de suas

próprias fragilidades e críticas internas sofridas. Dessa maneira, a teoria neoclássica anterior a Keynes, também chamada de teoria “Clássica”, sofreu adaptações após a crítica keynesiana, quando surgiu a Síntese Neoclássica e o Monetarismo, que buscaram desconstruir a pretensa generalidade teórica de Keynes, admitindo-o como um caso particular e como de interesse prático. O desemprego continuaria sendo um problema com origem na função de oferta do mercado de trabalho, e não seria causado por insuficiência de demanda efetiva. Nos anos 70, já com a crise econômica dos países desenvolvidos apresentando-se com o aumento do desemprego e da inflação, e com a ineficácia das políticas keynesianas, a teoria Novo-Clássica tentou um “golpe de misericórdia” na teoria keynesiana, atacando também os resquícios keynesianos da Síntese Neoclássica e do Monetarismo. O núcleo duro do neoclassicismo foi retomado plenamente, inclusive com a tentativa de desqualificação da macroeconomia, uma vez que a origem do desemprego seria unicamente microeconômica. Isto, no entanto, representou um sério afastamento da teoria em relação à realidade econômica. Nos anos 80 e 90, surgiu a teoria Novo-Keynesiana, com base em uma realidade de permanência de alto desemprego em vários países desenvolvidos e, também, como uma reação à teoria Novo-Clássica. A visão Novo-Keynesiana, no entanto, também critica a Síntese Neoclássica e o Monetarismo por estes não apresentarem satisfatoriamente os fundamentos microeconômicos da macroeconomia. Dessa maneira, a origem do desemprego deveria ser encontrada em fatores microeconômicos na órbita do mercado de trabalho, basicamente. Estes fatores, como salários reais muito elevados e não flexíveis e o *welfare state*, explicariam a rigidez causadora do desemprego e de sua permanência no tempo. Como o núcleo duro desta teoria também é neoclássico, o seu nome não é adequado.

Criticamente, pode-se avaliar que a teoria neoclássica tenta dar resposta a todos os fatos da realidade e tenta se proteger de todos os tipos de críticas, mas, neste movimento, cria uma infinidade de modelos, construindo exceções ao seu núcleo duro teórico, buscando inclusive evidências institucionais em vários casos, de forma que, em consequência, acaba correndo o risco de virar uma “colcha de retalhos” teórica. Dessa forma, existiria uma teoria como núcleo teórico fundamental, e uma grande série de teorias ou modelos anexos, tentando se aproximar da realidade, o que pode ser entendido como sintoma de deficiência teórica.

As políticas de combate ao desemprego propostas por estas teorias possuem uma lógica comum, que é explicada por seu núcleo teórico. Ou seja, como o livre mercado garantiria automaticamente o equilíbrio com pleno emprego, nenhuma política econômica seria necessária. Ao contrário, estas poderiam inclusive explicar a origem do desemprego, ao perturbarem o equilíbrio econômico. Como a análise parte sempre do pleno emprego, que seria garantido como a situação normal pela lei de Say, ações exógenas do governo tenderiam a provocar um distúrbio econômico, colocando um caráter irracional nestas medidas. No entanto, cada teoria neoclássica possui visões ou ênfases distintas, e, com base na realidade da existência do desemprego, propõe medidas de política distintas, apesar da lógica comum de atacarem, em geral, fatores que interferem na função oferta do mercado de trabalho. Neste sentido, as propostas mais citadas envolvem a flexibilização do mercado de trabalho e melhorias no acesso a informações e educação e treinamento.

### 3 – TEORIAS KEYNESIANAS NÃO NEOCLÁSSICAS SOBRE DESEMPREGO

Para Keynes, “... a evidência prova que o pleno emprego, ou mesmo o aproximadamente pleno, é uma situação tão rara quanto efêmera” (Keynes, 1983a: 173). Esta afirmação demonstra a diferença, em relação aos autores neoclássicos, de percepção de Keynes sobre a realidade, sendo a base da discordância teórica entre suas visões. Na *Teoria Geral* de Keynes, uma das formas de entender o termo “geral”, do título, é de que com esta teoria se conseguiria explicar tanto o pleno emprego quanto o desemprego (involuntário), enquanto a teoria neoclássica conseguiria, em seu núcleo teórico básico, explicar somente a situação de pleno emprego, sendo, portanto, parcial (Chick, 1989: 35-6).

Esta nova teoria se fixa, em contraposição à visão neoclássica, à idéia de que para se explicar o desemprego não se deve começar pelo estudo do mercado de trabalho, ou tentar encontrar todas as respostas neste mercado. Ao contrário, a determinação teórica vem do estudo sobre a dinâmica econômica mais geral e seus impactos sobre o emprego, especificamente. A ordem causal é tomada inversamente, aparecendo o “mercado de trabalho” no final da corrente. Na realidade, nem sequer existiria um mercado de trabalho, pois não há uma função de oferta de mão-de-obra a partir da qual se possa encontrar um equilíbrio de salários reais e de emprego na interação com a função de demanda por mão-de-obra. Desta forma, pode-se explicar o pouco estudo sobre o mercado de trabalho, em si, pelos autores keynesianos. De maneira oposta, os autores neoclássicos, para os quais, em princípio, não existe desemprego involuntário por causas endógenas, criam muitas teorias para explicar o desemprego existente no mundo real, quase sempre circunscrevendo a análise ao mercado de trabalho, de forma a preservar o seu núcleo teórico básico.

Este capítulo apresenta primeiramente um modelo simplificado da dinâmica econômica que pode explicar o desemprego involuntário, segundo Keynes, e, após, a argumentação que permite estender o modelo básico de Keynes para que este não fique dependente da existência de rigidez de preços ou salários, o que demonstra a contradição

com as visões neoclássicas ditas de origem keynesiana. A teoria pós-keynesiana, como seguimento e complementação de Keynes, é apresentada a seguir, destacando o capitalismo como uma economia monetária da produção e a possibilidade de instabilidade financeira como fator explicativo da dinâmica econômica. Na seqüência, coloca-se em discussão o processo de financeirização, que poderia explicar, sob uma ótica keynesiana, modificações econômicas geradoras de instabilidade e desemprego no capitalismo das últimas décadas. A partir desses modelos, abordam-se a seguir algumas interpretações sobre o desemprego nos países desenvolvidos no período recente. Por fim, são apresentadas propostas de políticas econômicas keynesianas para resolver o problema do desemprego involuntário, políticas estas que não se aplicam ao mercado de trabalho, pois visam atingir as suas fontes geradoras, exógenas a este mercado, mas endógenas à dinâmica econômica capitalista.

Levando-se em conta que existem análises neoclássicas sobre o desemprego que se autodenominam keynesianas, ou um keynesianismo neoclássico, e que essas concepções já foram tratadas no capítulo anterior, estudam-se no presente capítulo somente as teorias keynesianas não neoclássicas.

Para a compreensão do desemprego na ótica keynesiana, é necessário estudar primeiramente o seu reverso, ou seja, a teoria de Keynes sobre o emprego. Este autor fez uma análise em dois estágios: o primeiro, nos dezoito capítulos iniciais da *Teoria Geral*, tratou de um modelo particular, com o pressuposto de salários nominais constantes (modelo *fixprice*); o segundo, nos capítulos 19 a 21, generalizou a análise, considerando salários nominais flexíveis (modelo *flexprice*).

### 3.1 – Modelo Básico de Keynes – *Fixprice*

Na teoria de Keynes, existe uma ordem causal na determinação das variáveis econômicas que é basicamente oposta à neoclássica<sup>42</sup>. O salário real pode ser determinado no “mercado de trabalho”, mas, para isto, necessita-se conhecer antes o nível de emprego, não determinado neste mercado. Desta forma, é necessário recuar ao mercado de bens, onde se encontra o nível de emprego a partir da oferta e demanda agregadas. No entanto, também aqui, é necessário partir das funções consumo e investimento e, para a determinação do

---

<sup>42</sup> Keynes usa a designação de “clássica” para as teorias hoje correntemente chamadas de “neoclássicas”. A lei de Say, elemento essencial que Keynes critica, é parte tanto da teoria convencionalmente chamada de “clássica” quanto da “neoclássica”.

nível de investimentos, torna-se necessário recuar ao mercado de capitais. Este, por sua vez, depende da taxa de juros determinada no mercado monetário. Dessa forma, Keynes constrói a *Teoria Geral* desconstruindo o caminho lógico neoclássico.

O modelo básico de Keynes, nesta lógica inversa, pode ser apresentado da seguinte forma. Parte-se da análise do mercado monetário para encontrar a taxa real de juros ( $i$ ). Esta taxa é determinada em função da demanda especulativa por moeda, ou preferência pela liquidez ( $L_2$ )<sup>43</sup>, e pela oferta residual de moeda ( $M_2$ ). A partir da renda, determinada simultaneamente (ver gráfico 3.4), e com a função da demanda transacional e precaucional por moeda ( $L_1$ )<sup>44</sup>, pode-se encontrar a oferta residual de moeda ( $M_2$ )<sup>45</sup>. Esta oferta residual de moeda ( $M_2$ ) é a relevante para determinar a taxa de juros quando contraposta à demanda especulativa por moeda ( $L_2$ ) no mercado monetário. A oferta total de moeda ( $M$ ) é determinada exogenamente (controlada pelas autoridades monetárias) e, por isso, pode-se dizer que, neste ponto, Keynes faz um nexo entre a teoria econômica e a política econômica para fechar o modelo, ou que, para resolver o sistema de equações, é necessário o uso de um determinante exógeno (Vercelli, 1991: 189). Percebe-se que um aumento de  $M$  pode levar a uma redução da taxa de juros e, portanto, a uma elevação dos investimentos e da renda real, contrariando a visão neoclássica de que aumentos de  $M$  levariam somente à inflação. Esta situação neoclássica somente seria válida no caso específico do pleno emprego. Nesta análise, Keynes rompe com a visão neoclássica da teoria quantitativa da moeda, e a taxa de juros aparece como não dependendo do mercado de capitais, como no modelo neoclássico, de modo que a dicotomia rígida entre variáveis monetárias e reais é eliminada.

<sup>43</sup> A demanda especulativa por moeda é uma função da taxa de juros, ou  $L_2 = f(i) = hi$ .

<sup>44</sup> A demanda transacional e precaucional por moeda é uma função da renda, ou  $L_1 = f(Y) = kY$ . Desta forma, a demanda total por moeda é  $L = L_1 + L_2 = kY + hi$ . No entanto, no artigo "A teoria geral do emprego", de 1937, Keynes reformula esse ponto, diferenciando claramente a demanda transacional da precaucional, esclarecendo que a última é função da incerteza ou do grau de confiança dos agentes econômicos (Keynes, 1978: 173; Dequech, 2000: 164).

<sup>45</sup> Se  $M_1 = L_1$  e  $M_2 = L_2$ , temos que  $M = M_1 + M_2 = L_1 + M_2$  e, portanto,  $M_2 = M - L_1^*$  (ver gráficos 3.1 e 3.2). O símbolo \* representa valores de equilíbrio.



Gráfico 3.1 – Renda e Moeda

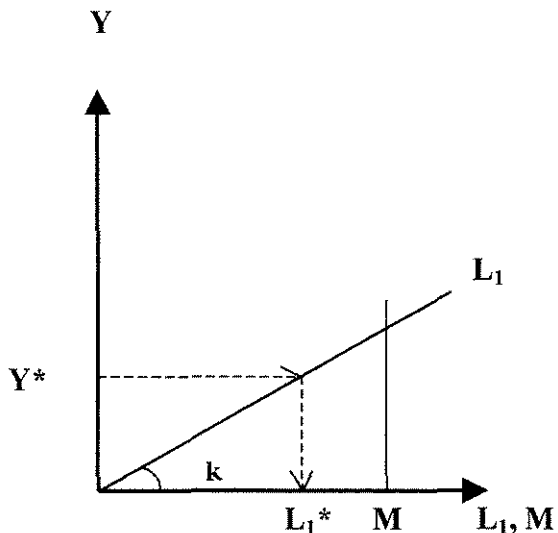
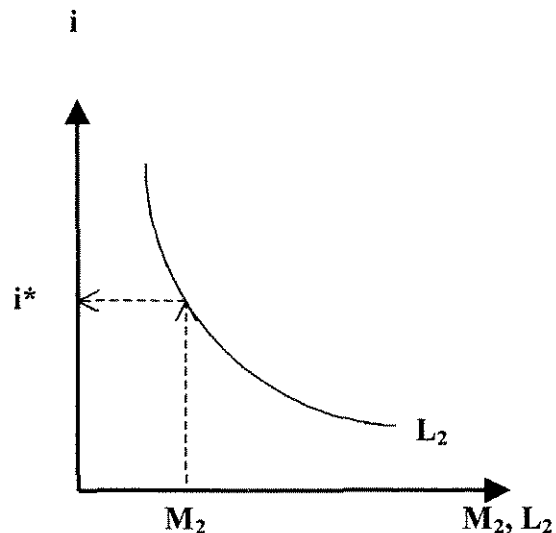


Gráfico 3.2 – Mercado Monetário



A taxa de juros, assim encontrada, permite a determinação do nível de investimentos no mercado de capitais. O investimento ( $I$ ) é função da Eficiência Marginal do Capital ( $EMgK$ ) e da taxa de juros ( $i$ ). A  $EMgK$ , por sua vez, é função da expectativa de rendimentos derivada dos investimentos e do preço dos bens de capital, incorporando, portanto, os aspectos incerteza e expectativas, cruciais para Keynes. Esta  $EMgK$  forma uma hierarquia de planos de investimentos com expectativas de lucratividade decrescentes.

Gráfico 3.3 – Mercado de Capitais

$i, EMgK$

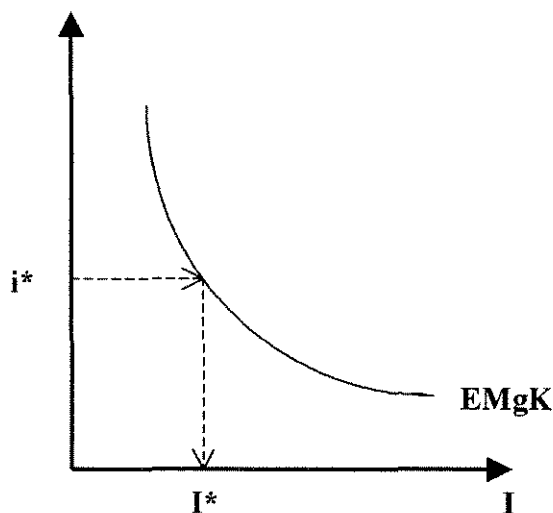
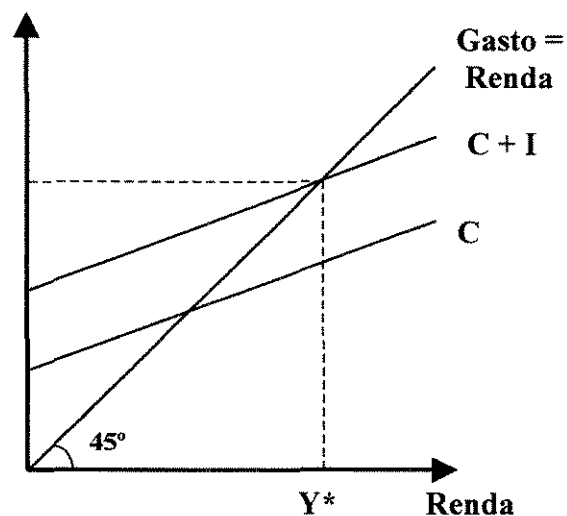


Gráfico 3.4 – Gasto e Renda

Gasto



Nesta análise, a poupança (S) não é determinante ou pré-requisito para os investimentos (I), sendo uma variável residual determinada pelas decisões de consumir e investir. A poupança é uma função da renda e a renda é uma função dos investimentos, sendo estes inversamente proporcionais à taxa de juros. Desta forma, são os investimentos que aparecem como determinantes da poupança. Existe uma desigualdade potencial entre S e I, uma vez que as decisões sobre poupar e investir são tomadas por pessoas diferentes, de modo que não se pode considerar a poupança fluindo automaticamente para o investimento. Dessa forma, S e I *ex-ante* podem ser diferentes, apesar de que S e I *ex-post*, contabilmente, serem sempre idênticos (Chick, 1993: 79, 197).

Com a função consumo<sup>46</sup> mais os investimentos determinados no mercado de capitais (gráfico 3.3), pode-se encontrar, através do multiplicador<sup>47</sup>, o nível de renda de equilíbrio ( $Y^*$ ) da economia<sup>48</sup> (gráfico 3.4). Existe uma relação complexa entre renda e gasto, pois o consumo é uma função da renda e, ao mesmo tempo, é um dos componentes da renda, juntamente com o investimento<sup>49</sup>.

A rejeição de Keynes à lei de Say aparece no mercado de bens, de modo que pode existir divergência entre a capacidade produtiva potencial e a produção real no caso de existir uma demanda efetiva insuficiente. Ou seja, como a oferta não cria automaticamente e necessariamente uma demanda exatamente igual, as curvas de oferta agregada e de demanda agregada não coincidem, a não ser no ponto de demanda efetiva. Este ponto representa um equilíbrio de curto prazo que depende de expectativas empresariais concretizadas. Considerando-se que a oferta agregada é razoavelmente fixa no curto prazo, o emprego aparece como dependente fundamentalmente da demanda agregada.

No mercado de bens, pode-se determinar o nível de emprego da economia ( $N^*$ ) (gráfico 3.5). O ponto de equilíbrio, chamado de nível da demanda efetiva (DE), entre as funções de oferta agregada (Z) e de rendimentos esperados, ou demanda agregada (D), corresponde ao nível de renda de equilíbrio e determina o nível de emprego, indicando o limite para a expansão lucrativa da produção, ou seja, o ponto onde a expectativa de lucros

<sup>46</sup> A função consumo possui um componente autônomo e é dependente da renda corrente via a propensão marginal a consumir (c):  $C = \bar{C} + cY$ .

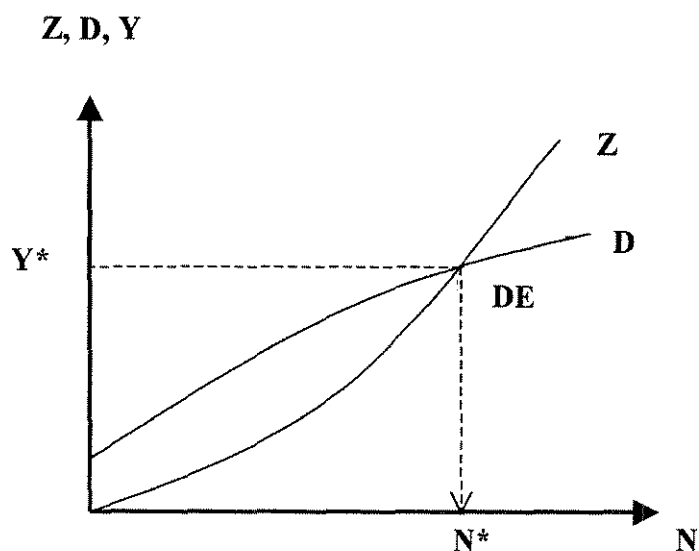
<sup>47</sup> O multiplicador da renda é uma função da propensão marginal a consumir, sendo igual a  $1/(1 - c)$ , podendo ser encontrado da seguinte forma:  $Y = C + I = \bar{C} + cY + I$ , o que resulta em  $Y = [1/(1 - c)](\bar{C} + I)$ .

<sup>48</sup> Este nível de renda é que permite encontrar simultaneamente a demanda  $L_1^*$  no gráfico 3.1.

<sup>49</sup> Simplificadamente não se consideram os gastos do governo e toma-se a economia como fechada.

do empresário é maximizada (Chick, 1993: 78). O princípio da demanda efetiva afirma que o emprego é determinado não no mercado de trabalho, mas pelos custos de produção (incluindo os salários), expressos na função  $Z$ , e pela demanda esperada pelos produtos, expressa na função  $D$  (Chick, 1989: 37). O ponto da demanda efetiva está sujeito a revisões contínuas de acordo com as expectativas de curto prazo, de modo que o nível de emprego também torna-se muito instável. A curva de oferta agregada corresponde a uma expectativa de vendas e sua inclinação depende da existência de rendimentos decrescentes, crescentes ou constantes. No gráfico 3.5, aparece uma função  $Z$  em concorrência perfeita e com rendimentos decrescentes, supondo-se uma determinada produtividade. A função de demanda agregada corresponde a um gasto desejado e tem uma inclinação menor que a oferta agregada no espaço relevante (próximo da DE) pelo fato de que a propensão marginal a consumir é menor que um, ou pela própria percepção dos empresários de que a taxa de expansão do mercado não é ilimitada (em relação à rentabilidade), e inicia-se acima do ponto zero devido ao consumo autônomo. Esta curva de demanda agregada (no espaço do gráfico 3.5) é derivada da soma dos gastos em consumo e investimentos (que aparece em outro espaço no gráfico 3.4). O ponto de demanda efetiva (*ex-ante*) corresponde ao nível de equilíbrio na ótica gasto/renda do gráfico 3.4 (*ex-post*), de modo que as expectativas de curto prazo são tomadas como satisfeitas.

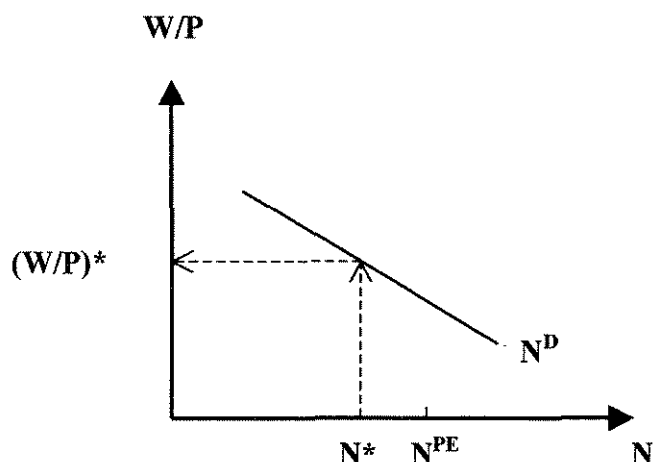
**Gráfico 3.5 – Mercado de Bens**



Nada garante que as funções  $Z$  e  $D$  sejam coincidentes, como determina a lei de Say. A oferta agregada é função do emprego e dos salários nominais (no modelo *fixprice* os últimos estão dados). A demanda agregada possui duas partes, sendo o consumo dependente dos mesmos fatores que  $Z$ , mas a segunda parte, o investimento, é dependente de expectativas em um contexto de incerteza, e não simplesmente do emprego ou da renda. Desta forma,  $Z$  e  $D$  são funções distintas, não havendo motivos para serem coincidentes a não ser como um caso especial.

Por fim, no “mercado de trabalho” pode-se encontrar o nível de salário real ( $W/P$ ) de equilíbrio para esta economia. Observe-se que o nível de emprego de equilíbrio ( $N^*$ ) não corresponde necessariamente ao pleno emprego ( $N^{PE}$ ), que seria somente um caso especial entre outras situações de equilíbrio. Keynes aqui constata uma assimetria entre trabalhadores e empresários, pois os últimos podem estar satisfeitos e os trabalhadores, com o desemprego involuntário, não. Keynes rejeitou a oferta de trabalho neoclássica, de maneira que não existe mais um ponto de equilíbrio no mercado de trabalho e o salário real só pode ser encontrado com o auxílio de um fator exógeno a este mercado: a demanda efetiva. Keynes também alterou o sentido causal da análise. Ou seja, não é o salário real que determina o emprego, mas a demanda efetiva que determina o emprego e este, via a curva de demanda por mão-de-obra, determina o salário real. Isto demonstra que a aceitação, por Keynes, da curva de demanda por trabalho neoclássica deve ser qualificada. Nesta análise, os salários não são tomados simplesmente como um custo de produção, mas também como renda e demanda. Isto não quer dizer que o salário real não seja também custo. A aceitação da curva de demanda negativamente inclinada mostra uma relação inversa entre salários reais e emprego, de modo que uma redução de salários nominais poderia fazer crescer o emprego, mas o efeito final depende do impacto nos preços e na demanda.

Gráfico 3.6 – “Mercado de Trabalho”

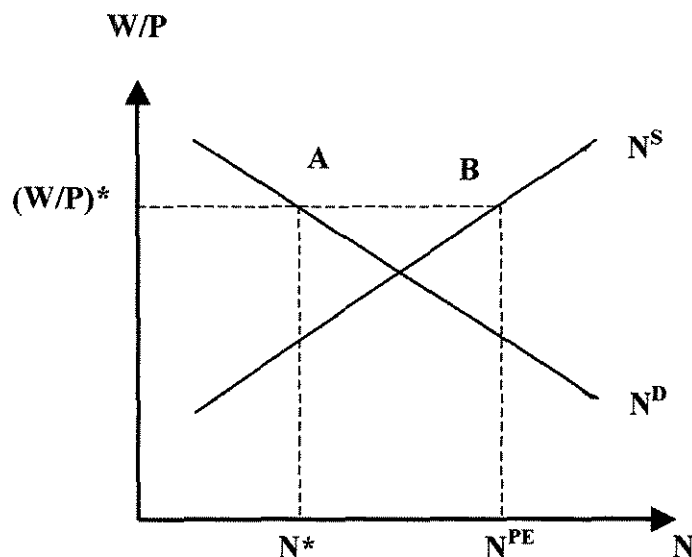


A situação  $N^* < N^{PE}$  é um caso de desemprego involuntário em uma situação de equilíbrio (ou seja, persistente), porque os mecanismos de ajustamento do mercado não levarão automaticamente ao pleno emprego. Este excesso de oferta de mão-de-obra não leva a uma redução substancial do salário real, que não está sob o controle dos trabalhadores. Os empresários poderiam, de fato, contratar mais trabalhadores a um salário real inferior, mas isto depende de existir uma demanda insatisfeita no mercado de bens. Se ocorrer equilíbrio no mercado de bens abaixo de pleno emprego, não existe motivo para os empresários contratarem mais trabalhadores, mesmo que seja com menores salários reais. Poderia ocorrer simplesmente substituição de trabalhadores de maiores salários por outros de menores salários, não alterando o nível de emprego. Por isso, a conclusão é que a demanda e a oferta de bens e serviços não são harmonizados automaticamente, ou não podem ser pré-harmonizados, com a demanda e a oferta de mão-de-obra (Chick, 1989: 38).

Uma forma de mensurar o desemprego involuntário seria acrescentar ao “mercado de trabalho” uma curva de oferta de mão-de-obra. Keynes nega esta curva enquanto determinante de salários reais e emprego, mas ela ainda poderia servir para definir a oferta de trabalho dado um salário real, sendo assim um limite máximo de emprego (Vercelli, 1991: 197). No gráfico seguinte, o ponto A representaria um equilíbrio entre o salário real  $(W/P)^*$  e o emprego  $N^*$ , determinados pela demanda efetiva no mercado de bens (com um salário nominal  $W_A$ ). Dado este salário real  $(W/P)^*$ , haveria uma oferta de trabalho (ponto B) que definiria o pleno emprego. A diferença entre  $N^{PE}$  e  $N^*$  (ou entre A e

B) é o desemprego involuntário quando  $N^*$  trabalhadores estão empregados ao salário nominal  $W_A$  e ao salário real  $(W/P)^*$  (Davidson, 1994: 189 e seguintes).

**Gráfico 3.7 – “Mercado de Trabalho”**



Dessa maneira, a análise causal de Keynes é inversa à neoclássica, partindo dos mercados monetário e de capitais para o mercado de bens, e deste para o “mercado de trabalho”. Este último não é determinante para a economia e, portanto, para a teoria, sendo por isso colocado como última etapa da análise.

Outra crítica que pode ser feita à determinação dos salários reais via o mercado de trabalho é que os salários, lucros e outras rendas são interdependentes e a sua soma está dada no curto prazo. Dessa forma, os salários reais não podem ser determinados pela oferta e demanda de trabalho, independentemente ou tomando como fixos os lucros e outras rendas, como fazem as teorias neoclássicas, pois são elementos interdependentes. Se os lucros e outras rendas estão dados, o salário real também estará e, em vista disso, o mercado de trabalho neoclássico não pode explicá-lo (Denis, 1978: 323-4).

Keynes nega o que ele chama de “segundo postulado clássico”, ou seja, a curva de oferta de trabalho controlada pelos trabalhadores. Esta curva seria determinada pelos pontos em que os trabalhadores igualassem sua Utilidade Marginal do Trabalho (UMgL), ou a utilidade do seu salário real, à sua Desutilidade Marginal do Trabalho (DMgL), ou o

desprazer do trabalho, em uma comparação das preferências trabalho-ócio. Keynes apresenta seis argumentos para se contrapor a este postulado.

Segundo a teoria neoclássica, se a DMgL fosse superior à UMgL haveria desemprego voluntário. Os trabalhadores desempregados estariam tendo um prazer com seu lazer superior ao desprazer do trabalho ao salário real vigente. Keynes argumenta que, se isto fosse verdade, os desempregados não estariam reclamando da situação, como de fato acontece. Ou seja, no mundo real, os desempregados estão sofrendo, não tendo prazer. Eles querem trabalhar, mas não têm controle sobre o salário real. Por outro lado, para a teoria neoclássica, o salário real determina o nível de emprego, o que envolve um raciocínio circular, segundo Keynes, pois os salários reais dependem dos preços, e estes dependem de custos que são uma função do emprego (dados rendimentos decrescentes). Um terceiro argumento é de que os trabalhadores, segundo a visão neoclássica, aceitariam reduções de salários nominais, o que também não corresponderia à realidade, pois ocorre resistência a estas reduções, apesar de que pequenos aumentos de preços são assimilados, sendo que um objetivo normalmente buscado é o de manutenção de salários reais relativos constantes. Keynes também argumenta que, se ocorrer aumento de emprego por queda de salários reais (com salários nominais constantes e preços maiores), isto estaria a indicar que antes havia desemprego involuntário. Se este desemprego fosse voluntário, a queda dos salários reais não poderia ter elevado o emprego, segundo a teoria neoclássica. De outra parte, a afirmação de que uma queda de salários reais levaria ao abandono de empregos não é razoável em situações de desemprego. Um quinto argumento é de que não são os trabalhadores que controlam seus salários reais e, portanto, eles não conseguem fazer a sua DMgL se igualar à UMgL. Os salários reais dependem do nível do custo de vida, o qual é determinado por fatores exógenos ao mercado de trabalho. Os salários nominais, por outro lado, são fixados ou pelas empresas, ou são determinados em negociações coletivas. De outra parte, os trabalhadores empregados não têm interesse em baixar seus salários reais para aumentar o emprego, enquanto os desempregados não possuem poder para isto. Por fim, Keynes argumenta que reduções de salários nominais levam a conflitos que não interessam às empresas, além de implicarem custos de demissão, contratação e treinamento para o caso de troca de empregados.

Uma queda de salários reais não leva tipicamente os trabalhadores a abandonarem seus empregos para gozarem de lazer, reduzindo a oferta de mão-de-obra. Este seria o comportamento de “pessoas excêntricas”. Os trabalhadores têm posições a manter, têm família para sustentar, filhos para educar, débitos a saldar, etc., não abdicando voluntariamente de seu status social e econômico, além de que tentam manter o respeito próprio. Por isto, a reação mais provável a uma redução de salários reais seria um aumento da oferta de trabalho, com o crescimento das horas-extras, a busca de um emprego adicional ou a introdução de outros membros da família no mercado de trabalho, além de que uma alternativa aos trabalhadores seria recorrerem à greve (Wells, 1987: 81).

Keynes aceita o “primeiro postulado clássico”, ou seja, de que o salário real é igual à Produtividade Marginal do Trabalho (PMgL)<sup>50</sup>. No entanto, com a rejeição do segundo postulado, o equilíbrio fica indeterminado, precisando de uma equação adicional exógena ao mercado de trabalho.

A aceitação deste primeiro postulado implica que o emprego só pode aumentar com queda de salários reais, dada a existência de rendimentos decrescentes do trabalho. É interessante que, justamente neste ponto de acordo entre Keynes e a teoria neoclássica, a evidência empírica mostra que os salários reais têm um comportamento pró-cíclico, ou seja, que os salários reais e o emprego possuem uma correlação positiva, o oposto do previsto pela idéia de rendimentos decrescentes (Amadeo, 1986b: 138). Keynes admite este fato em um artigo de 1939, onde cita Kalecki, o qual afirma que, se a economia estiver abaixo do pleno emprego, os rendimentos marginais são constantes. Keynes admite até a existência de rendimentos crescentes, apesar de que, a partir de certo ponto de demanda efetiva, trabalhadores e máquinas menos eficientes seriam introduzidos, levando o custo marginal a crescer (Keynes, 1983b).

Nesta análise (modelo *fixprice*), os salários nominais são tomados como constantes e, portanto, os preços tendem a se elevar com o aumento da demanda efetiva, tendo em vista os custos marginais crescentes, de modo que os salários reais se reduzem. Coloca-se, aqui, a necessidade da análise posterior de Keynes (modelo *flexprice*) para o entendimento dos processos com salários nominais flexíveis.

---

<sup>50</sup> Keynes também aceita outros pressupostos microeconômicos neoclássicos, como a empresa atomística. Segundo Victoria Chick, faz isto para enfrentar esta teoria em seus próprios termos (Chick, 1993: 146), ou para demonstrar que não é a inexistência destes pressupostos que explica o desemprego involuntário.



### 3.2 – Modelo Geral de Keynes – *Flexprice*

Nos capítulos 19 a 21 da *Teoria Geral*, Keynes generaliza seu modelo ao considerar os salários nominais flexíveis. Ou seja, Keynes mostra que salários nominais rígidos não são um pressuposto de sua teoria, assim como sua flexibilidade não é garantia de pleno emprego.

Keynes questiona se efetivamente uma redução de salários nominais leva a um aumento do emprego, como afirma com certeza a teoria neoclássica. Para esta, a redução salarial estimularia a oferta agregada pelo corte nos custos, enquanto a demanda agregada não sofreria cortes, garantia dada pela lei de Say. Em primeiro lugar, para Keynes, uma redução de salários nominais provavelmente seria acompanhada de uma redução equivalente dos preços, tal que os salários reais não se alterariam e, portanto, o efeito sobre o emprego e a produção seria nulo. Haveria, isto sim, uma deflação geral, o que poderia levar a uma crise, ou seja, ao efeito oposto do esperado pela teoria neoclássica (Wells, 1987: 82). Para que houvesse efeito positivo sobre o emprego, seria necessário, primeiramente, demonstrar que os preços dos bens cairiam menos que os salários nominais. Para Keynes, poderia ocorrer inclusive que a queda destes preços fosse superior à queda dos salários nominais, de maneira que os salários reais aumentariam, reduzindo emprego.

O questionamento de Keynes é feito em duas etapas. Na primeira são analisados os efeitos diretos da redução salarial sobre o emprego, considerando dadas a Propensão Marginal a Consumir ( $c$ ), a Eficiência Marginal do Capital (EMgK) e a taxa de juros ( $i$ ). Neste caso, a redução salarial implica menores custos para as empresas, o que poderia levar a uma maior produção, emprego e vendas. Contudo, se a Propensão Marginal a Consumir for inferior à unidade, como de fato o é, uma maior renda não será suficiente para que toda a maior produção seja vendida, de modo que é necessária uma elevação dos investimentos, o que só ocorrerá com variações na EMgK e/ou na taxa de juros (que são tomadas como constantes nesta etapa da análise). Se isto não ocorrer, as expectativas serão frustradas e o nível de emprego voltará ao patamar anterior. Dessa forma, Keynes conclui que não existe uma relação direta entre as variações de salários nominais e as variações no emprego.

Na segunda parte do questionamento, Keynes verifica os efeitos indiretos de variações salariais nominais sobre o emprego. Neste caso, uma queda de salários levará ao aumento da renda e do emprego somente se ocorrer concomitantemente uma elevação da demanda agregada, o que poderá acontecer com a elevação de investimentos e/ou com a elevação da Propensão Marginal a Consumir. Os investimentos somente aumentarão se houver uma elevação da EMgK e/ou uma diminuição da taxa de juros.

Keynes aborda seis efeitos possíveis da redução dos salários nominais. Se a redução salarial levar a uma queda de preços inferior, ocorrerá redistribuição de renda real dos assalariados para outros agentes econômicos. Como os assalariados possuem uma Propensão Marginal a Consumir superior aos demais agentes, o efeito líquido provável será desestimulante para a produção e o emprego.

Um segundo efeito será a queda de preços das exportações e, portanto, o seu estímulo, o que, em uma economia aberta, tenderá a aumentar os investimentos. Por outro lado, tenderá a aumentar os preços relativos das importações. Deve ser levado em conta que esta solução seria uma forma de “exportação de desemprego”, não havendo criação líquida de emprego para o mundo como um todo (Dequech, 1999: 204).

No terceiro efeito da queda salarial e conseqüente queda de preços, Keynes analisa os impactos sobre as expectativas. Se os agentes esperarem que não ocorrerão novos cortes nos salários e de que, ao contrário, estes tenderão a subir no futuro, uma maior EMgK estimulará antecipações de investimentos e de consumo. No entanto, se a expectativa for de que ocorrerão novos cortes salariais, o efeito pode ser o oposto, com adiamentos de investimentos e de consumo.

O quarto efeito discute o impacto da queda de preços causada pela redução salarial sobre a demanda transacional de moeda, a qual diminui pela menor necessidade de moeda para este fim tendo em vista as mercadorias mais baratas. Com isto aumenta a oferta residual de moeda para atender à demanda especulativa no mercado monetário, o que provoca redução da taxa de juros e, portanto, elevação de investimentos. Este é o chamado “efeito Keynes”. No entanto, Keynes ressalta que este efeito depende de os preços menores serem percebidos como permanentes. Estes dois últimos efeitos foram considerados por Keynes os principais no seu questionamento sobre a validade da análise neoclássica.

As reduções salariais provocam otimismo entre os empresários, mas existe um efeito oposto ao gerarem disputas trabalhistas que provocam expectativas desfavoráveis. Por outro lado, reduções salariais gerais são difíceis de serem obtidas quando existe um sistema de contratação coletiva descentralizado, considerando-se que os trabalhadores buscam manter sua renda relativa (em relação aos outros trabalhadores).

Por fim, Keynes levanta a questão de que reduções de preços são boas para os credores, mas negativas para os devedores, pois estes vão obter menores receitas com suas vendas. Se os empresários estão fortemente endividados, podem ocorrer falências, queda da EMgK e de investimentos. E se a dívida pública for alta, o Estado precisará arrecadar mais, desestimulando investimentos privados.

Um caso que pode ser acrescentado nesta análise é o chamado “efeito riqueza real”, ou “efeito Pigou”, desenvolvido por Patinkin como crítica a Keynes, no sentido de que o consumo depende também da riqueza, ou saldo real dos indivíduos, e não somente da sua renda corrente (ou da taxa de juros)<sup>51</sup>. Se os salários nominais forem reduzidos, os preços cairão levando a um aumento da riqueza real dos detentores de moeda ou títulos, o que estimula o consumo. Desta forma, a oferta agregada seria estimulada com a redução de custos, enquanto a demanda agregada seria desestimulada pela redução salarial, mas, em compensação, estimulada pelo aumento da riqueza real. Davidson (1994: 187) afirma que, para movimentos de preços dentro de parâmetros realistas, a evidência empírica deste efeito é muito pequena, o que seria admitido mesmo por Patinkin, além de que expectativas de novos declínios de preços reduziriam o impacto sobre o consumo.

Nestes casos, está prevista a exogeneidade da oferta de moeda, mas este não é um pressuposto considerado crucial para a teoria keynesiana (Dequech, 1999: 216, nota 2). A moeda pode ser tomada como exógena, endógena ou parcialmente exógena e endógena. A moeda endógena invalidaria os efeitos Keynes e Pigou. Uma queda de salários nominais e preços, reduzindo a demanda por moeda, pode induzir a uma queda da oferta monetária, não produzindo, assim, nenhum efeito sobre a liquidez e a taxa de juros (Amadeo, 1982: 19). Deve ser levado em conta também, neste ponto, a preferência por liquidez dos bancos, ou sua demanda precaucional por moeda, visto que, se sua confiança se deteriorar, estes podem reduzir a oferta de fundos para investimentos (Dequech, 1999: 209), levando a uma

---

<sup>51</sup> A função consumo seria:  $C = f(Y, i, M/P)$ .

queda da oferta monetária e a um aumento da taxa de juros, ou seja, o oposto do efeito previsto. Por outro lado, a riqueza real dos agentes econômicos também não aumentaria (Dequech, 1999: 206)<sup>52</sup>. Se, de forma mais realista, a moeda for tomada como parcialmente endógena e exógena, os dois efeitos têm sua eficácia, que já era questionada, ainda mais reduzida (em relação às análises originais, com moeda exógena).

Concluindo esta análise, Keynes afirma que os efeitos das reduções salariais sobre o emprego são incertos e, portanto, nada garante que salários flexíveis levem ao pleno emprego. Dessa maneira, refuta a certeza da teoria neoclássica (certeza baseada na lei de Say) e abre espaço para a política econômica.

Davidson (1994: 179 e seguintes), buscando afastar Keynes ainda mais da teoria neoclássica, demonstra que a própria curva de demanda por trabalho ( $N^D$ ) keynesiana pode ser derivada independentemente da Produtividade Marginal do Trabalho (PMgL), através dos diferentes pontos da demanda efetiva quando os salários nominais variam. Dessa forma, não seria a mesma derivação da demanda neoclássica por trabalho. Um aumento de salários provoca a elevação da curva de Demanda Agregada  $D$  e um recuo da curva de Oferta Agregada  $Z$  (aumento de custos). O novo ponto de demanda efetiva estará localizado à esquerda, à direita ou na mesma linha vertical do ponto anterior, dependendo das variações relativas de  $Z$  e  $D$ . Se  $Z$  elevar-se proporcionalmente mais que  $D$  com um aumento dos salários nominais (isto é, o efeito sobre os custos for maior que o sobre a demanda), a curva  $N^D$  terá a forma neoclássica (negativamente inclinada no espaço salários nominais  $W$  versus emprego  $N$ ). Se aumentos de  $W$  provocarem elevações proporcionais em  $Z$  e  $D$ , a curva  $N^D$  será vertical, a qual Davidson chama de curva de demanda por trabalho keynesiana. Se aumentos de  $W$  levarem a aumentos em  $D$  maiores que em  $Z$ , a curva  $N^D$  será positivamente inclinada, a qual poderia ser chamada de demanda por trabalho subconsumista. Em qualquer caso,  $N^D$  independe da existência de rendimentos decrescentes e, portanto, da Produtividade Marginal do Trabalho decrescente.

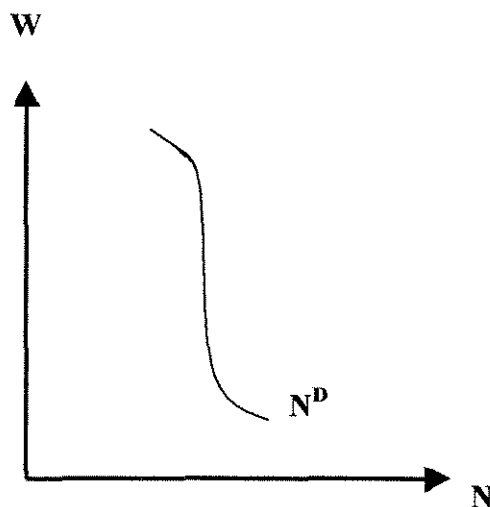
Davidson considera que a curva de demanda por trabalho deve ser, nos casos relevantes, vertical ou quase vertical no espaço salários nominais  $W$  e emprego  $N$ . Somente com variações de preços muito elevadas ocorreriam inclinações negativas da curva (com quedas ou elevações muito grandes de preços e salários nominais), onde provavelmente

---

<sup>52</sup> Se  $M$  e  $P$  caem na mesma proporção, a relação  $M/P$  fica constante.

ocorreria a desestruturação do sistema monetário (com uma espiral inflacionária ou deflacionária). Em uma situação como esta, a possibilidade de um equilíbrio com pleno emprego (com uma redução muito grande de salários) ficaria muito prejudicada.

**Gráfico 3.8 – Demanda por Trabalho**



Portanto, para a teoria keynesiana, a redução dos salários para se chegar ao pleno emprego possui alto custo e alto potencial de instabilização econômica e social, além de ser de resultado incerto. Por outro lado, existiriam alternativas superiores. Keynes afirma que uma política monetária flexível geraria o mesmo efeito sem o risco de deflação. A flexibilidade salarial total geraria grande instabilidade de preços, e a deflação geraria queda de empregos pela expectativa de novas reduções de preços e pelo desestímulo aos gastos. Por isso, Keynes entende que os salários nominais rígidos são uma âncora contra a deflação e, portanto, contra a crise econômica. Desta forma, Keynes pode ter uma visão positiva sobre o sindicalismo que luta por esta rigidez.

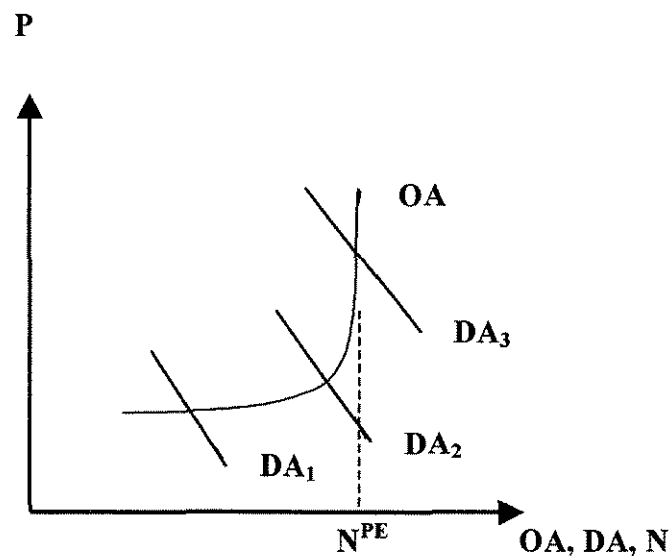
Mesmo entendendo que a política monetária é uma alternativa superior à flexibilidade dos salários nominais, Keynes admite que ela não é suficiente e precisa ser suplementada, pois, com capacidade ociosa, os empresários podem não aumentar a produção e o emprego somente com a redução da taxa de juros, de modo que não há garantia plena de sua eficácia. Por isto, intervenções diretas do Estado no mercado de bens

devem ser usadas para sustentar a demanda, através do uso de políticas fiscais, ou de ações sobre o consumo e o investimento (Keynes, 1983a: 118-9).

É óbvio que políticas expansionistas só têm sentido em casos de desemprego. Para Keynes, estas políticas teriam apenas efeitos reais somente no caso de alto desemprego, enquanto no pleno emprego teriam somente efeitos nominais, e, no caso intermediário, teriam efeitos mistos. Ou seja, à medida que o emprego se aproxima do seu nível pleno, os aumentos de demanda vão gerando cada vez mais aumentos de salários nominais e inflação e menos aumentos de renda e emprego (gráfico 3.9). Nesta análise, percebe-se a existência de uma curva de Phillips para Keynes, segundo Vercelli. Ou seja, para atingir o pleno emprego, o nível de preços aumentaria e, para existir estabilidade de preços, seria necessário certo nível de desemprego. Contudo, esta versão de curva de Phillips nunca foi proposta por Keynes como alternativa de política econômica (Vercelli, 1991: 193). Davidson afirma que tanto Keynes quanto a análise pós-keynesiana admitem a ocorrência de inflação antes de se atingir o pleno emprego, o que não implica a ocorrência ou a aceitação da existência de uma taxa de desemprego natural ou de uma NAIRU. Para prevenir este problema, causado por convenções culturais e institucionais, ou pela psicologia de trabalhadores e pela política de empregadores e sindicatos, Davidson coloca a necessidade da adoção de políticas de renda e de medidas educacionais visando prevenir aumentos salariais nominais superiores às variações da produtividade, que levam à inflação e à frustração dos aumentos salariais reais pretendidos, ou a ganhos em detrimento de outros membros da sociedade (Davidson, 1998: 828-9). Victoria Chick afirma que uma maior demanda é necessária para aumentar o emprego, mas que isto não é suficiente, pois, para que ocorra um aumento de produção, é necessário que este também seja lucrativo. Se, por exemplo, os custos aumentarem mais que a demanda ou se aumentos de salários absorverem o aumento potencial de lucros, a maior produção não ocorrerá por não valer a pena para o empresário. Para esta autora, é isto que ocorreu nos anos 60, quando os salários nominais estariam aumentando mais que a inflação. A inflação amenizava a luta entre lucros e salários, mas “... este mecanismo mostrou-se instável ...”, segundo ela. Dessa maneira, Chick afirma que, “... apesar de ser difícil dizer isso, uma política que quebre a resistência salarial torna-se necessária [para que] a demanda capitalista por lucros [seja]

harmonizada com a necessidade de emprego dos trabalhadores ...”, além de que este seria o “... real sentido da política do [...] governo britânico ...” nos anos 80 (Chick, 1989: 39).

**Gráfico 3.9 – Oferta Agregada e Demanda Agregada**



Dessa maneira, passo a passo, Keynes demonstra a falácia lógica da “fábula neoclássica” (Davidson, 1977: 359). Para Keynes, o emprego, os salários nominais, os preços e a demanda agregada são interdependentes. A demanda agregada é uma variável dependente dos salários, e não pode ser tomada como parâmetro para a determinação do emprego e dos salários reais. É necessário que se faça uma análise conjunta e agregada, em que os salários são tanto custo como parcela da demanda.

### 3.3 – Teoria Pós-Keynesiana

A teoria pós-keynesiana esclarece, enfatiza e acrescenta elementos em relação à teoria de Keynes. Esse autor, de acordo com a visão pós-keynesiana, elaborou uma teoria monetária do emprego, ou seja, considerou que as variáveis monetárias causariam efeitos reais e, por isto, não poderia ser aceita a dicotomia rígida entre variáveis monetárias e reais da teoria neoclássica. Os autores keynesianos ou pós-keynesianos criticam fortemente a teoria neoclássica. Por exemplo, para Davidson esta teoria adota “... um modelo mítico que subjuga as instituições monetárias aos fatores reais ...” (Davidson, 1977: 359) ou cria “...

um mundo hipotético, distante da experiência, como se fosse o mundo da experiência ...” (Davidson, 1999: 49, citando Keynes quando este comenta sobre Ricardo). Com base nessas visões, na opinião de Paul Wells, a teoria neoclássica ou ortodoxa é “... extraterrestre e irrelevante” (Wells, 1987: 75).

Para Keynes, a lei de Say teria validade somente em uma economia de trocas, não monetária, também chamada de economia cooperativa ou de salários reais, ou então em uma economia neutra, em que a moeda assumiria papel meramente facilitador de trocas. Essa é uma economia imaginária ou que faria parte da utopia liberal. Nesses casos, garantir-se-ia que o gasto agregado seria sempre igual à renda agregada, de modo que a economia permanecesse no pleno emprego. Em uma economia empresarial, ou de salários nominais, ao contrário, existem flutuações de demanda efetiva e de emprego e, em vista disso, não se garante o pleno emprego. Essa é uma economia monetária da produção, ou seja, uma economia capitalista real<sup>53</sup> (Keynes, 1979: 76 e seguintes). Nessa economia, “... dinheiro compra bens e bens compram dinheiro, mas bens não compram bens” (R. Clower, apud Davidson, 1977: 360).

Nesta economia empresarial, as decisões são tomadas com base em expectativas sobre o futuro, dada a existência de incerteza, o que coloca a possibilidade de erros em decisões econômicas. A teoria keynesiana possui o conceito de tempo histórico (e não somente o tempo lógico neoclássico), em que existe um passado irrevogável e um futuro desconhecido, dada a fragilidade das informações que os agentes possuem (Lima, 1992: 99 e seguintes). Este tempo move-se em uma só direção, havendo possibilidade de ajustamentos, mas não de reversão das decisões. No caso dos investimentos, leva-se em conta que os bens de capital são duráveis e não maleáveis e, portanto, que as correções de rota têm custos não desprezíveis.

Os agentes econômicos precisam tomar decisões em contextos de incerteza sobre os resultados de suas ações e sobre os resultados das ações dos outros agentes. Para Keynes, o conceito de incerteza é diferente do conceito de risco probabilístico. Ou seja, o futuro não é simplesmente arriscado e, portanto, passível de cálculo probabilístico. O mundo keynesiano é não ergódico, ou seja, as observações passadas não são suficientes

---

<sup>53</sup> Percebe-se neste ponto uma aproximação com as análises de Marx sobre as fórmulas  $M-D-M$  e  $D-M-D'$ , conforme reconhecido por Keynes (1979: 81).



para permitir que o risco futuro seja calculado probabilisticamente de forma confiável. As bases para o cálculo probabilístico não existem, pois as possibilidades futuras não são conhecidas a priori (Davidson, 1994: 17; Carvalho, 1988a: 77).

O comportamento do empresário keynesiano é completamente diferente do empresário neoclássico. Para Keynes, o empresário faz prognósticos sobre a demanda futura, age de acordo com expectativas em contexto de incerteza. Já o empresário neoclássico tem um comportamento que Paul Wells descreve da seguinte forma: um contabilista informa ao empresário o salário real do dia; com este dado e consultando uma tabela o empresário determina a contratação de X trabalhadores e a produção de Y unidades de produto, sem preocupações com a demanda por estas mercadorias. Este comportamento é classificado como irrealista pela teoria keynesiana (Wells, 1987: 84).

Na economia capitalista real, existe uma diferença de objetivos e de poder de decisão entre empresários e trabalhadores (assim como os consumidores). Enquanto os empresários buscam a acumulação de dinheiro, os trabalhadores têm como objetivo a obtenção de bens de consumo. Os empresários comandam os recursos e tomam decisões que regem a operação da economia (Carvalho, 1988b: 8). Neste contexto, os empresários decidem sobre produção, emprego e investimentos com base em suas expectativas sobre a rentabilidade futura de seus negócios, tomando decisões segundo premissas observadas que são insuficientes, o que lhes impõe a incerteza. Isto não é fruto somente de desconhecimento, mas também do fato de que é impossível conhecer estas premissas plenamente. Dessa forma, para permitir a tomada de decisões, os empresários criam premissas adicionais (fazem conjecturas) com base em sua imaginação, com a maior racionalidade possível, levando em conta o “peso dos argumentos”, por exemplo (Carvalho, 1988a: 73). Para Keynes, existem expectativas de curto e longo prazo. As primeiras estão baseadas em resultados anteriores, na experiência, e determinam as decisões de produção, permitindo checagens em pequenos intervalos e sendo reversíveis. Nesse caso, valeria a lógica formal da probabilidade. No entanto, as decisões de investimentos (as decisões cruciais de Shackle, entendidas como experimentos únicos, não repetidos e irreversíveis, a não ser com alto custo) são tomadas em função de expectativas de longo prazo (com a incerteza sobre o rendimento futuro do capital refletida na Eficiência Marginal do Capital). Nesse caso, a lógica humana, exógena, domina a lógica formal, e o comportamento

empresarial inclui elementos de *animal spirits* ou de expectativas não-ergódicas (Davidson, 1999: 53). Para Keynes, os empresários não fazem somente cálculos sobre lucros, mas possuem um “instinto espontâneo de agir”. Isto não leva ao irracionalismo, uma vez que as expectativas de longo prazo são muitas vezes estáveis, com os empresários baseando-se em determinados “estados de confiança” (Keynes, 1983a: 110, 117-8). Porém, mesmo assim, explica-se porque os investimentos são o elemento mais instável da demanda efetiva (Carvalho, 1988a: 79-80).

A moeda, para Keynes, possui um papel essencial na tomada de decisões, dada a incerteza e o tempo histórico, pois pode produzir impactos na produção e no emprego. Os empresários decidem ao longo do tempo (em uma economia seqüencial), conforme suas expectativas, sobre estratégias produtivas ou especulativas de valorização de riqueza. Além disto, a liquidez possui vantagens em relação a outros ativos, no sentido de ter o mesmo padrão em que irão vencer compromissos financeiros futuros para os agentes econômicos (Keynes, 1983a: 165), e conserva poder de compra ao longo do tempo, dando agilidade aos negócios, permitindo aproveitar oportunidades, etc., o que implica uma preferência por liquidez. Por outro lado, a própria contratação de fatores de produção, sendo anterior à etapa de venda, cria a necessidade de liquidez. Por isso, a busca por liquidez é um comportamento racional em contextos de incerteza e sob o domínio de expectativas. A liquidez permite maior segurança, sendo um instrumento de defesa e de refúgio (*hedge*) contra um futuro imprevisível, permitindo também a postergação de decisões sobre ativos menos líquidos. Desta forma, a moeda faz uma ligação entre o presente e o futuro na economia empresarial. Em um mundo incerto, o dinheiro é o instrumento básico para adiar decisões “reais” ou para transferir poder de compra no tempo (Davidson, 1977: 362). Aparecem nessa análise, portanto, as demandas transacional, especulativa e precaucional por moeda.

Todos os bens, para Keynes, podem ter três atributos: rendimento, custo de manutenção e prêmio de liquidez. A moeda possui um rendimento nulo e um custo de manutenção próximo ou igual a zero, mas possui alto prêmio de liquidez em função da incerteza, o que a diferencia de todas as outras mercadorias e justifica sua demanda como reserva de valor (Keynes, 1983a: 159). Por outro lado, a moeda possui duas propriedades essenciais: elasticidade de produção e de substituição iguais ou próximas de zero. A

primeira significa que a moeda não é produzida com trabalho, e a segunda, que a moeda não é substituível por bens com elasticidade de produção alta (Keynes, 1983a: 161-2). Nesta análise, Keynes parte da idéia de que existem três coisas a fazer com a renda, e não apenas duas: os agentes podem consumir, podem investir ou podem aplicar seus recursos em moeda ou outros ativos líquidos substitutos. As duas primeiras correspondem a aplicações em ativos reprodutíveis com trabalho, gerando uma demanda indutora de emprego, enquanto a última é uma aplicação em ativos não reprodutíveis com trabalho, gerando uma demanda não indutora de emprego.

Para a teoria neoclássica, um aumento de poupança sempre leva a um aumento de investimento. Por isto, coloca-se, por exemplo, a desejabilidade de uma concentração de renda nas mãos das famílias e empresas mais ricas, caso se deseje maior taxa de crescimento econômico, pois estas possuem maior propensão a poupar e, portanto, a acumulação será acrescida (Davidson, 1977: 359). Para a teoria keynesiana, ao considerar a possibilidade de aplicações de renda não ativadoras de produção e emprego, uma concentração de renda pode levar a uma redução de consumo e investimento (e, portanto, de poupança). Dessa maneira, poderia ocorrer inclusive uma queda de renda. Se a economia não estiver em uma situação de auge, um aumento de poupança *ex-ante* não eleva, automaticamente e no mesmo montante, o investimento *ex-ante* ou *ex-post*. Para Wells, a própria "... existência da circulação financeira põe por terra o corolário de Say de que a renda não despendida na aquisição de bens de consumo é necessariamente investida" (Wells, 1987: 93).

Desta forma, para Keynes, a causa do desemprego involuntário não é a rigidez de preços ou salários, ou as imperfeições de mercado, mas sim a existência de aplicações para a moeda derivadas das vantagens da liquidez, ou seja, ativos não reprodutíveis que possuem, portanto, uma demanda não indutora de emprego (Davidson, 1994: 27). O maior uso de moeda inativa (que não ativa a produção e o emprego) não causa somente variações de direção da demanda efetiva, levando a mudanças na produção, mas causa variações do montante da demanda efetiva. Os usos alternativos da moeda têm efeitos de curto e longo prazo, ou seja, sobre a ocupação da capacidade instalada e as decisões de investimentos, respectivamente. Dessa forma, Keynes nega a lei de Say afirmando que a moeda não é neutra em relação à economia real (à produção e ao emprego). Em uma recessão, as pessoas

aumentam sua demanda por ativos líquidos e diminuem sua demanda por bens e serviços (consumidos ou investidos). A moeda aparece como um refúgio com grande utilidade devido à incerteza. Se esta aumenta, os agentes produtivos reduzem os recursos monetários no circuito renda-gasto, e, com isto, o emprego diminui. Com o aumento da demanda por moeda como reserva de valor, não se gera, endogenamente, uma demanda compensatória que mantenha o nível de emprego. Os desempregados que surgem não podem ser usados para produzir moeda. Isto não depende da existência de inflexibilidade de preços ou salários, segundo Keynes e os pós-keynesianos. Os trabalhadores não conseguem igualar sua Desutilidade Marginal do Trabalho à utilidade do salário real, e não existe nenhuma tendência endógena neste sentido.

Para a teoria neoclássica uma situação de *market equilibrium* corresponde necessariamente a uma situação de *market clearing*, em princípio. Para a teoria keynesiana, ao contrário, pode existir equilíbrio, ou seja, uma situação em que não existem forças endógenas que alterem esta posição, sem a existência de *market clearing*, que corresponde à posição de oferta agregada igual à demanda agregada em pleno emprego (Davidson, 1994: 178). Davidson cita Arrow e Hahn, para os quais, autocriticamente, “... em um mundo com um passado quanto um futuro no qual os contratos são feitos em termos de moeda, não pode existir equilíbrio [geral]” (Arrow e Hahn, apud Davidson, 1977: 365). É interessante a contradição de termos entre a teoria keynesiana, para a qual a moeda tem papel real essencial, e a teoria que despreza os efeitos reais persistentes da moeda, chamada talvez indevidamente de monetarista.

Os autores pós-keynesianos contestam o efetivo keynesianismo das interpretações velho (síntese neoclássica) ou novo-keynesianas que explicam o desemprego como situações de inflexibilidade de preços ou salários (Davidson, 1992). Segundo essas interpretações, o desemprego involuntário seria uma situação de desequilíbrio, de curto prazo, de modo que Keynes aparece como um caso especial da teoria neoclássica, e sua teoria não seria geral. No entanto, na *Teoria Geral* Keynes contestou análises que já existiam anteriormente e que explicavam o desemprego como situações de desequilíbrio e *non-market clearing* (Davidson, 1999: 49). Neste debate, Mankiw acaba afirmando que “... se a economia novo-keynesiana não é uma representação verdadeira das posições de Keynes, então pior para Keynes ...”, ou que a *Teoria Geral* é um livro “obscuro” e

“antiquado” e talvez “... o próprio Keynes [não] sabia completamente o que queria dizer” (Mankiw, 1992, apud Davidson, 1999: 50, 63).

As flutuações da demanda efetiva, segundo a teoria keynesiana, são o principal fator determinante do emprego e, portanto, do desemprego. A demanda efetiva é altamente instável, dependendo da confiança dos agentes em suas expectativas. Desta forma, a causa fundamental de desemprego involuntário é a existência e manutenção, para fins de liquidez, de ativos não reprodutíveis, de acordo com o princípio da demanda efetiva. Ou seja, são os problemas de liquidez e não a falta de flexibilidade de preços e salários a causa básica (Davidson, 1999: 50-60). Se ocorrerem vazamentos no circuito renda-gasto, com aumento da demanda por moeda inativa (como reserva de valor), parte da renda não se transforma em gasto em bens e serviços, provocando queda de demanda efetiva e, portanto, de emprego. Dessa forma, as flutuações da demanda efetiva são compreendidas como um fenômeno essencialmente monetário. Uma crítica que pode ser feita a esta análise é de que, para Keynes, não é necessária a ocorrência de vazamentos no circuito renda-gasto para que ocorra desemprego involuntário. Keynes trabalha simplificadamente com expectativas de curto prazo satisfeitas e, neste caso, com o circuito renda-gasto funcionando bem, sem vazamentos, o emprego assim mesmo pode estar em nível inferior ao pleno. Dessa maneira, o desemprego involuntário tem origem em um problema de rentabilidade, sendo necessário se estudarem as causas determinantes da queda dos investimentos. Neste caso, o entesouramento pode inclusive aparecer como consequência, e não como causa do desemprego.

Para a teoria pós-keynesiana, como uma derivação de sua análise sobre as expectativas e a incerteza, não existe uma tendência ao equilíbrio no longo prazo, ou um centro de gravidade. Isto coloca, para o funcionamento adequado de uma economia empresarial, a necessidade de âncoras monetárias e institucionais para reduzir os efeitos da incerteza. Estas âncoras aumentam a previsibilidade e permitem a organização do processo produtivo, neutralizando conflitos e melhorando as expectativas. Ou seja, a incerteza não gera somente instabilidade, mas também rotinas ou regras práticas baseadas no aprendizado, por exemplo. Dessa forma, a existência de incerteza e de tempo irreversível, com a economia movendo-se “de um passado irrevogável para um futuro incerto”, determina que os agentes econômicos desenvolvam instituições, regras e convenções como

a própria moeda; os contratos monetários (dentre os quais os contratos salariais são os mais importantes, determinado salários nominais relativamente rígidos) e um sistema legal sobre estes contratos; e mercados a vista e futuros, cumprindo este papel de ancoragem. Uma convenção normalmente adotada pelos empresários, por exemplo, é a que projeta a situação corrente para o futuro (Keynes, 1983a: 112). As finanças e as instituições financeiras também possuem uma função vital neste sentido (Davidson, 1977: 360, 363-4), sendo o próprio banco central uma instituição que tem como objetivo suavizar o caráter instável da economia (Minsky, 1994b: 24).

A existência de salários nominais mais estáveis que os salários reais forma uma condição de estabilidade da economia, conforme destacado por Keynes (1983a: 166), ao contrário do previsto pela concepção neoclássica. A explicação tradicional é de que são os obstáculos institucionais, como sindicatos e monopólios, ou a escassez de informações, que produzem a rigidez de preços e salários que está na origem do desemprego. Para a teoria keynesiana, salários e preços plenamente flexíveis gerariam alta instabilidade econômica, o que poderia aumentar o desemprego. A rigidificação de preços e salários, assim, é vista como uma reação da sociedade contra esta instabilidade, permitindo o aumento do horizonte de planejamento para as empresas e, portanto, é um comportamento racional de trabalhadores e empresários (Amadeo, 1982: 125-8). Dessa forma, salários nominais rígidos aparecem em Keynes como desejáveis, e não somente como uma constatação empírica ou como uma hipótese simplificadora para destacar outras variáveis, como tinha aparecido em momentos anteriores de sua análise.

Outra forma de controlar o futuro e diminuir a incerteza seria dada pela busca de poder de mercado pelas empresas. Este é um argumento keynesiano contra o pressuposto de livre mercado como condição para o pleno emprego. Dessa maneira, este livre mercado tenderia a não existir ou persistir pela ação racional das empresas. A aceitação do pressuposto de livre competição por Keynes seria apenas instrumental, no sentido de demonstrar que, mesmo assim, salários e preços flexíveis podem não levar ao pleno emprego. Ou seja, o desemprego involuntário não seria causado por imperfeições de mercado como competição imperfeita, apesar de que, para Keynes, o conceito de livre concorrência admite imperfeições determinadas pela incerteza, por exemplo com relação à

demanda e aos preços futuros, de modo que este conceito não é tão rígido como o da teoria neoclássica (Dequech, 1999: 212-3).

\* \* \*

Hyman Minsky apresenta uma interpretação ou complementação teórica, chamada de “hipótese da instabilidade financeira”, em relação a Keynes, a qual é uma variante da teoria econômica pós-keynesiana. Minsky vai além do que está explicitado na *Teoria Geral*, por integrar na sua análise as implicações da estrutura dos passivos das empresas sobre a atividade econômica.

Para Minsky, a teoria neoclássica não consegue provar a existência de um equilíbrio geral de pleno emprego alcançado unicamente pelo processo de mercado em uma economia com ativos de capital e com instituições e práticas financeiras capitalistas. Esta teoria não consegue explicar a instabilidade financeira, presente com frequência na economia, ao tomar como causadores de ciclos e crises fatores exógenos, como, por exemplo, variações indevidas da quantidade de moeda ou gastos fiscais exagerados provocados pelos governos por motivos políticos ou por comportamentos irracionais de sindicatos. Para Minsky, a instabilidade financeira é geradora de ciclos econômicos, sendo o resultado do funcionamento normal da economia capitalista, ou seja, resulta endogenamente do comportamento dos agentes econômicos. Sendo assim, caberia aos governos intervir para controlar e guiar a economia, principalmente as instituições e a evolução financeira, para garantir o pleno emprego sem inflação via uma “estrutura financeira robusta” (Minsky, 1982: 92).

Segundo Minsky, a economia capitalista não é simplesmente uma economia de mercado, mas também uma economia de finanças. Esta economia é caracterizada pela existência de dois sistemas de preços relativos com determinantes diferentes. Os preços dos bens correntes dependem da visão sobre as condições de demanda de curto prazo e do conhecimento corrente das taxas de salários nominais. Estes preços são determinados pelas expectativas de curto prazo. Já os preços dos ativos de capital e dos ativos financeiros dependem da visão corrente sobre os fluxos de lucros futuros (são preços presentes de rendas futuras) e do valor subjetivo corrente em relação à incerteza incorporada no valor futuro do dinheiro. Estes preços, portanto, são determinados por expectativas de longo prazo e possuem uma volatilidade muito maior que os primeiros. Dessa forma, com

determinantes diferentes, não se pode supor que o mercado induzirá que ambos os preços variem a uma mesma taxa, sendo fundamental para a análise econômica sua avaliação em separado (Minsky, 1994a: 156-7). As relações entre estes dois sistemas de preços, com dois horizontes de tempo diferentes e dependentes de distintas variáveis, em suas relações com as condições financeiras da economia, determinam os investimentos, segundo Minsky. Estes investimentos, em conjunto com outras variáveis, determinam a demanda efetiva e, portanto, o emprego. Dessa maneira, Minsky (1982: 94-5) apresenta uma teoria do comportamento cíclico da economia, ou uma teoria financeira dos investimentos. A hipótese da instabilidade financeira integra na análise as instituições financeiras e as práticas financeiras, impondo condições e exigências para o comportamento futuro da economia.

Na visão da hipótese da instabilidade financeira, a oferta de moeda é considerada endógena. Moeda é criada quando bancos financiam negócios ou adquirem ativos, e moeda é destruída quando os empréstimos são pagos ou quando os bancos vendem ativos (Minsky, 1982: 102). Dessa forma, em um ambiente financeiro e bancário moderno, a oferta monetária precisaria ser vista como endógena. Keynes tomou a oferta de moeda como exógena, destacando que, assim, se existisse desemprego, o governo poderia intervir aumentando a oferta monetária para estimular a demanda efetiva. Com uma visão de moeda endógena, esta análise precisa ser modificada, mas o fato de existir criação e destruição privada de moeda não indica que o governo perca completamente o controle sobre a oferta de moeda. Minsky propõe a ação do governo justamente para manter ou criar um “ambiente financeiro robusto”.

Para Minsky, a principal transação que ocorre na economia é a troca de dinheiro no presente por dinheiro no futuro, como, por exemplo, quando ocorrem investimentos ou a aquisição de ativos de capital. Por isso, a teoria econômica não pode abstrair-se do tempo fazendo uma análise meramente estática. Admitindo-se a existência de flutuações do produto e de poder de mercado, a função de produção neoclássica não pode ser a base para a análise teórica da produção, nem a teoria da produtividade marginal, a base para a análise das remunerações relativas dos fatores (ou dos lucros). Ao contrário, a hipótese da instabilidade financeira é apresentada como uma visão da economia de *Wall Street* ou da



*City* (Minsky, 1982: 102-3), ou seja, uma economia fundamentalmente financeira, e não como uma economia de trocas em que as finanças são meramente instrumentais.

A atividade econômica gera fluxos de caixa (lucros) que são usados como garantias para financiar posições em ativos de capital ou para validar dívidas e os preços que foram pagos pelos ativos de capital no passado, permitindo honrar as obrigações de pagamentos originadas em decisões passadas de financiamento. Dessa forma, a economia capitalista somente funciona de forma saudável se existirem investimentos geradores de lucros, sendo que as flutuações nos investimentos determinam se as dívidas poderão ou não ser pagas. Dessa maneira, a pergunta fundamental a ser feita é porque motivo os investimentos flutuam ou qual o mecanismo que transforma um aperto financeiro em uma crise financeira (Minsky, 1982: 102-5). Para fazer esta análise Minsky estuda as diferentes posturas financeiras dos agentes econômicos.

Existem três tipos básicos de posturas financeiras das empresas, famílias e governos nas relações entre seus compromissos de pagamentos de contratos (suas dívidas) e seus fluxos de receitas. Para Minsky, estas seriam as posturas *hedge*, especulativa e *Ponzi*. A estabilidade da estrutura financeira e, portanto, da economia como um todo, depende do *mix* das posturas financeiras, sendo a postura *hedge* correspondente a uma economia mais estável, enquanto as posturas especulativa e *Ponzi* tornam a economia mais suscetível à instabilidade financeira.

A postura financeira *hedge* (coberta) corresponde à situação em que os agentes possuem um fluxo de caixa esperado que excede em todos os períodos os compromissos contratuais de pagamentos. Agentes econômicos com finanças especulativas correspondem à situação na qual o fluxo de caixa esperado para todo o período previsto excede o total de pagamentos de dívidas, mas, no curto prazo, o fluxo de caixa é inferior aos compromissos neste mesmo prazo, necessitando que parte do serviço da dívida seja refinanciada. A postura financeira *Ponzi* corresponde a agentes econômicos para os quais o fluxo de renda é inferior aos compromissos financeiros em todo o período, e que necessita de refinanciamento de parcela superior ao serviço da dívida. Esta situação corresponde a uma postura de alto risco, mas pode-se considerar que todo investimento de longo prazo e de retorno incerto tem aspectos de uma postura financeira *Ponzi*, segundo Minsky. Tanto empresas com finanças especulativas, quanto *Ponzi*, precisam se endividar ou vender ativos

para cumprirem seus compromissos totais, mas, além disto, a viabilidade da situação de *Ponzi finance* depende de uma expectativa de crescimento dos preços dos ativos da empresa no futuro (Minsky, 1982: 22-3, 105-6; Canuto e Laplane, 1995: 50). O *mix* de finanças *hedge*, especulativa e *Ponzi* varia de momento a momento e depende da história de cada economia, e permite o entendimento dos ciclos e crises financeiros e econômicos.

Para a hipótese da instabilidade financeira, o capitalismo possui falhas inerentes e inescapáveis. “A tranquilidade e o sucesso não são estados auto-sustentáveis ...”, e uma estrutura financeira inicialmente “robusta” pode transformar-se, endogenamente, em uma estrutura frágil (Minsky, 1982: 111). O capitalismo não conseguiria manter-se próximo ao pleno emprego por longo tempo, e o defeito mais profundo que explicaria este fato é a maneira como o sistema financeiro afeta os preços e as demandas por produtos e ativos de capital e financeiros, de modo que, de tempos em tempos, as dívidas e os serviços das dívidas sobem relativamente às rendas, gerando endogenamente crises financeiras, o que provoca um colapso de investimentos e, portanto, o desemprego (Minsky, 1994a: 160).

O mecanismo endógeno gerador de crises e ciclos financeiros é descrito por Minsky da seguinte maneira. Se a economia estiver em um período de tranquilidade, próxima ao pleno emprego, diminuem as exigências dos emprestadores de dinheiro e existe a tendência a uma alteração de portfólio, com o aumento das posições financeiras especulativas e *Ponzi* por parte das empresas ou outros agentes, tendência esta aceita e respaldada pelos bancos. O próprio sistema financeiro gera endogenamente os recursos (ou parte dos recursos) necessários para o aumento dos investimentos ou requeridos pelo aumento dos preços dos bens de capital. Quando a participação das finanças especulativas e *Ponzi* aumenta relativamente à estrutura financeira total, a economia torna-se crescentemente sensível às variações da taxa de juros. Dessa forma, se a taxa de juros aumenta, posições *hedge* podem tornar-se especulativas, e as especulativas, em *Ponzi*. A maior taxa de juros gera uma queda no valor presente dos lucros esperados pelos bens de capital, o que provoca uma diminuição dos investimentos. Por outro lado, a queda dos lucros indica uma deterioração da capacidade de pagamento dos empresários. Mesmo sem uma crise financeira aberta, as expectativas de longo prazo são afetadas, aumentando os prêmios de risco de projetos de investimentos, levando os empresários e banqueiros a buscarem posições financeiras menos especulativas, diminuindo a liquidez da economia em

um movimento auto-alimentado (Minsky, 1982: 106-8). Depois de certo período de instabilidade pode surgir, também endogenamente, uma fase de estabilidade financeira, mas agora com baixo nível de atividade econômica em razão da queda dos investimentos, até ser retomada novamente a fase ascendente do ciclo (Minsky, 1994b: 21).

Vistas dessa maneira, as crises financeiras são resultantes do funcionamento normal da economia. Os ciclos são endógenos, pois são causados pela busca de interesses próprios dos agentes econômicos em uma economia descentralizada, o que pode levar a “expansões incoerentes” ou a “bolhas especulativas” (Minsky, 1994b: 21-2). No entanto, estas crises podem ser evitadas ou minoradas dependendo de ações dos bancos centrais como emprestadores de última instância, de *deficits* fiscais dos governos para sustentar os lucros e/ou de modificações no balanço de pagamentos (Minsky, 1982: 108). Segundo Minsky, a forma privada de criação de recursos é inerentemente míope e precisa ser suplementada pela visão longa que o governo pode ter (Minsky, 1994a: 164). A alternativa à crise é basicamente uma combinação de ações do banco central e do governo que permitem a sustentação do emprego e da renda. O banco central, em caso de ameaça de crise, deve intervir como *lender-of-last-resort* para sustentar os preços dos ativos e dando solvabilidade às instituições financeiras, enquanto os governos devem gerar ou aumentar seus *deficits* públicos para sustentar a demanda e os lucros (Minsky, 1994a: 160).

Para Minsky, no início dos anos 90, por exemplo, somente não ocorreu uma grande depressão porque os governos usaram as duas alternativas anteriores. O capitalismo atual não estaria passando por crises graves, como a dos anos 30, porque presentemente existem três condições diferenciadoras: bancos centrais com menos constrangimentos para agir, um grande setor econômico governamental (*big government*) e uma política econômica muito mais intervencionista (Minsky, 1994a: 160). Minsky coloca também que existe um fator adicional tornando a manutenção do pleno emprego difícil, que é o fato de que os setores agrícola e industrial podem produzir todas as mercadorias que a população precisa gerando poucos empregos, de modo que instituições extramercado precisariam suplementar empregos que o mercado não gera (1994a: 164).

### 3.4 – Financeirização

Keynes, na *Teoria Geral*, alertou para o risco do predomínio de atividades especulativas sobre as atividades empreendedoras. Por exemplo, afirmou que “... no próprio interesse do público, o acesso a cassinos deve ser difícil e dispendioso ...” e que “... os especuladores podem não causar dano quando são apenas bolhas num fluxo constante de empreendimento; mas a situação torna-se séria quando o empreendimento se converte em bolhas no turbilhão especulativo” (Keynes, 1983a: 116). Para Keynes, a especulação reflete a preferência por liquidez ou a busca de proteção contra a incerteza sobre o futuro, de modo que, se esta aumenta, o comportamento “empreendedor” recua em detrimento do comportamento “especulativo”, e a circulação financeira torna-se mais ativa que a circulação industrial (Plihon, 1999: 124).

O mundo tem assistido a uma sucessão de crises nos mercados cambiais, nas bolsas de valores, nas finanças governamentais etc., de modo que se constata uma maior instabilidade financeira desde os anos 80. Para Plihon, as políticas liberais produziram instabilidade e diminuição do crescimento econômico em um mecanismo que se auto-alimenta. O rigor salarial e monetário levaria à queda do consumo e à alta das taxas de juros reais. Estes mecanismos desaceleram o investimento e geram o crescimento do *deficit* e da dívida pública. Este último fato estimulou a liberalização financeira que, com as altas taxas de juros, levou ao crescimento das finanças especulativas e da instabilidade financeira, induzindo a menores taxas de investimento produtivo e a menor crescimento econômico, o que leva a um maior *deficit* público e à realimentação das finanças especulativas, em um círculo vicioso. O Estado teria ficado à mercê dos mercados, levando a uma maior instabilidade e a uma queda das taxas de crescimento econômico. Este círculo vicioso demonstraria, segundo Plihon, o fracasso das políticas econômicas liberais (Plihon, 1995: 61; 1999: 104, 139).

Neste contexto, a financeirização expressaria a dominância financeira na dinâmica econômica, o que não descartaria que a dinâmica capitalista siga condicionada, em última instância, por fatores produtivos, segundo Braga. Para este autor, “... o capitalismo industrial está ‘subsumido’ no movimento mais geral de gestão e realização da riqueza (*lato sensu*) sob dominância financeira” (Braga, 1993: 47). Esta financeirização, ampliada pela liberalização e desregulamentação dos mercados financeiros e por

importantes mudanças nas políticas monetárias, aparece como uma resposta a uma realidade de crise econômica dos países desenvolvidos, com seus governos em crise fiscal e os EUA em crise de balanço de pagamentos. Os bancos centrais sancionaram as inovações financeiras, abortando as crises, mas com isto “... aumentam o endividamento e a especulação ...”, gerando maior instabilidade. As políticas econômicas dos EUA, a partir do final dos anos 70, teriam tido o papel não só de bancar seu sistema financeiro, mas também suas corporações em geral (Braga, 1993: 26-36).

Braga destaca a existência de um paradoxo da financeirização, no sentido de a realidade econômica atual “... simultaneamente desenvolver o sistema produtivo e ampliar a capitalização financeira” (Braga, 1993: 45). Isto ocorreria porque os “... grupos empresariais atuam, simultaneamente, pela riqueza financeirizada e pela produção” (Braga, 1993: 47). Ou seja, o que estaria ocorrendo é o oposto da “eutanásia do rentista” sonhada por Keynes, com os grupos empresariais combinando investimento inovador com o rentismo. No entanto, uma hipótese que Braga levanta é de que a financeirização poderia estar limitando a propagação das grandes inovações tecnológico-produtivas que estariam ocorrendo (Braga, 1993: 44-5).

Segundo Eatwell, ocorreram “... duas alterações institucionais fundamentais [que] marcaram uma clara ruptura no contexto internacional ...” a partir dos anos 70: o fim das taxas de câmbio fixas e a emergência dos mercados financeiros desregulamentados. Segundo este autor, existe uma incapacidade do sistema “... pós-Bretton Woods para lidar com desequilíbrios comerciais internacionais, a não ser mediante deflação e desemprego crescente nos países fragilizados ...”, o que gera “... impulsos deflacionários contagiosos” (Eatwell, 1996b: 32). Criaram-se grandes oportunidades de lucros especulativos com as taxas cambiais voláteis, ao mesmo tempo que surgiu a necessidade de proteção frente ao risco cambial, agora assumido privadamente. Isto fez surgir novos instrumentos financeiros e forçou a remoção de barreiras regulatórias. A possibilidade de livres e grandes fluxos de capitais líquidos obrigou os governos a adotarem políticas ditas *market friendly*, no sentido de preservar sua credibilidade de acordo com as exigências dos detentores e operadores destes capitais, pois políticas econômicas não confiáveis geram custos maiores (prêmios de risco sobre os juros) ou, no limite, crises financeiras (Eatwell, 1996b: 33-4).

A lógica de funcionamento dos mercados financeiros desregulamentados exige que o governo adote políticas e regras simples e claras, facilmente compreensíveis, para formarem a opinião média do mercado, não importando tanto que elas sejam baseadas em sólido arcabouço teórico e empírico. Estas políticas, buscando sempre a credibilidade em um mercado financeiro altamente volátil, levam a “... estratégias macroeconômicas amplamente deflacionárias ...”, impondo altas taxas de juros e não se importando com os impactos sobre o emprego, sendo também internacionalmente “contagiosas”. Com este arcabouço financeiro internacional, torna-se impossível a adoção de políticas expansionistas que busquem o pleno emprego, ao contrário dos anos 60. Neste contexto, os desequilíbrios externos, levando a altas taxas de juros internas, acabam por prejudicar também as pequenas e médias empresas (as maiores geradoras de emprego), mesmo que elas operem somente no setor doméstico (Eatwell, 1996b: 34-5).

Para Chesnais, a hipertrofia financeira refletiria a emergência de um “regime de acumulação mundial financeirizado”, ordenado pelo capital financeiro, com forte “preferência por liquidez” determinada pelo “motivo especulação”. Suas formas de valorização privilegiariam o curto prazo, a liquidez e a segurança, baseadas em expectativas de valorização e não em vantagens ligadas ao uso dos ativos (Chesnais, 1999b: 258-9).

A mundialização do capital seria resultante da crise do modo de desenvolvimento anterior, com um aumento da “apropriação parasitária de valor” (Chesnais, 1996: 317). A crise econômica a partir dos anos 60, com uma crescente dificuldade de valorização do capital produtivo, e o fracasso das políticas de estímulo à demanda, teria criado as bases para a mundialização financeira, com a liberalização, desregulamentação e a aproximação dos mercados monetários e financeiros, criando um espaço financeiro mundial, fortemente hierarquizado e com fracas instâncias de supervisão e controle (Chesnais, 1999a: 12-8).

Este “modo de acumulação financeirizado mundial”, “... com funcionamento fortemente dominado pelo nível de endividamento dos países em relação ao capital financeiro ...” (Chesnais, 1999a: 20-2), é caracterizado pela fragilidade financeira e risco sistêmico<sup>54</sup> e por periódicos abalos e crises financeiras, apesar de que não desembocando

---

<sup>54</sup> Risco sistêmico seria o risco de instabilidade generalizada que resulta da propagação de movimentos especulativos sobre os mercados.

em crises econômicas mais amplas devido às intervenções dos governos com o uso de mecanismos legados do período anterior. No entanto, com o enfraquecimento dos meios de intervenção pública nacionais e internacionais, e com a massa elevada de capital fictício, estas intervenções têm tido caráter *ad hoc*.

Guttman levanta a hipótese da dominação do capital fictício, composto por créditos baseados em capitalização de rendimentos previstos sem contrapartida direta em capital produtivo. Conforme essa visão, a especulação financeira ampliada não seria derivada de uma situação de inflação ou auge cíclico, tendo se tornado independente dos ciclos. Ao contrário, estaria sendo impulsionada pela antecipação de mais-valia futura ou pela punção de mais-valia da órbita produtiva (Guttman, 1999: 77-82; Plihon, 1999: 113).

Deste modo, expande-se um campo de valorização “autônoma” para o capital financeiro, mas esta autonomia é relativa, pois os valores devem ser transferidos da esfera da produção, onde são criados. Para Chesnais (1996: 241), “... os capitais que se valorizam na esfera financeira nasceram no setor produtivo ...” e, portanto, a valorização financeira é “fictícia”, no sentido de que se trata de uma retenção de mais-valia, ou seja, de uma “punção sobre os lucros industriais”. No entanto, esta valorização financeira teria se tornado uma “força independente e toda poderosa” sobre os Estados, empresas menores, classes e grupos despossuídos que estariam arcando com o peso das “exigências dos mercados” (Chesnais, 1996: 239, 47).

O fato de que esteja ocorrendo uma transferência de valor dos setores produtivos para o financeiro não implica uma oposição e conflito com grandes empresas industriais, por exemplo, pois estas também participam do processo de financeirização, ocorrendo uma maior imbricação entre as dimensões produtiva e financeira. Além disto, muitas vezes, estas empresas têm meios de transferir suas perdas de valor para os assalariados, além de que se ampliou o mecanismo de transferência de riqueza via dívida pública, pois os credores do Estado passaram a ficar com uma parte acrescida da despesa pública. Com o processo de financeirização, quando ocorreu queda de rentabilidade do capital industrial, este buscou e encontrou uma possibilidade ampliada de valorização financeira (Chesnais, 1996: 239-48). Desta forma, Chesnais chama a etapa econômica atual de mundialização, que seria industrial, comercial e financeira (1996: 304).

Os governos estimularam a financeirização de duas formas. Por um lado, recorrendo maciçamente aos mercados financeiros internacionais para financiar suas dívidas. Isto tornou a dívida pública o “... suporte privilegiado das aplicações internacionais ...”, enquanto o *deficit* público dos EUA forma o “... motor da globalização financeira” (Plihon, 1995: 68; 1999: 108). De outra parte, desregulamentando e diminuindo a taxa sobre as operações financeiras internacionais, o que facilitou a mobilidade do capital financeiro. Para Plihon, esta situação acabou conduzindo os governos a uma armadilha, pois as políticas monetárias passaram a ser ditadas pelos interesses dos investidores, produzindo uma “espada de Dâmocles” sobre a cabeça das autoridades (Plihon, 1995: 68-70). De acordo com Chesnais, as altas taxas de juros levaram os governos a transferir de 3% a 5% do PIB para o capital financeiro detentor da dívida pública, gerando a necessidade de adoção de economias orçamentárias e de austeridade, e conduzindo à depressão econômica (Chesnais, 1999a: 19).

Com a queda do sistema de Bretton Woods, em 1971-73, ocorreu a flexibilização das taxas cambiais e, a partir de então, surgiu uma forte volatilidade destas taxas e ocorreu um grande aumento das transações cambiais, muito maior que o crescimento das transações comerciais e dos investimentos externos diretos. Uma fonte para o crescimento das transações cambiais é a necessidade de fazer *hedge* em um sistema de câmbio flutuante. Entretanto, este aumento foi muito além destas necessidades. As moedas ampliaram sua participação nos portfólios financeiros de agentes com atuação internacional e passaram a ser objeto de operações de arbitragem. Chesnais observa que as moedas “... voltaram a se confundir entre os ativos financeiros” (Chesnais, 1996: 248). A divisa crucial (dólar) é também ativo financeiro, sendo, por isso, fonte geradora de tensões. As fortes oscilações das taxas de câmbio não podem ser explicadas pelas contas de comércio ou pelas mudanças na órbita econômica real. Elas são o efeito da integração financeira internacional, sendo determinadas predominantemente por fatores financeiros. Com mercados de capitais integrados internacionalmente, os movimentos de equilíbrio ocorrem pelos mercados financeiros de curto e longo prazo, e não pelo mercado de bens e serviços. Desta forma, as taxas cambiais flexíveis permitem maior instabilidade, pois aumenta a probabilidade de movimentos de fugas ou crises das moedas com uma maior integração



financeira e com a maior facilidade de diversificação internacional de portfólios (Minsky, 1994b: 27-34; Davidson, 1998: 818-21).

O corolário da integração financeira internacional é a necessidade de convergência dos objetivos de política econômica dos Estados. A inflação relativamente elevada, presente nos anos 70, é intolerável para as finanças internacionais, de modo que os governos adotaram políticas de deflação, com elevação das taxas de juros a partir do final dos anos 70, primeiramente nos EUA e na Grã-Bretanha. A difusão destas políticas, com a livre circulação de capitais, gerou fortes tensões internas e instabilizou as taxas cambiais. Existe uma impossibilidade de manter o câmbio fixo com livre mobilidade de capitais e, ao mesmo tempo, preservar uma política monetária autônoma. Neste caso, a política monetária interna fica sem autonomia em relação ao mercado financeiro internacional (Brunhoff, 1999: 35-53; Minsky: 1994b: 33).

A hipótese da financeirização como geradora de crises ou de menores taxas de crescimento entra, pelo menos parcialmente, em contradição com o desempenho dos Estados Unidos, desde os anos 80, mas principalmente no período mais recente. Braga (1993: 44) constata que nos EUA a financeirização não provocou um *crash* financeiro ou uma depressão; ao contrário, este país cresceu muito. Brunhoff (1999: 35) observa que a mundialização financeira está centralizada em alguns mercados financeiros poderosos e interdependentes, e possui um fracionamento monetário com a hegemonia do dólar. Desta forma, os EUA seriam o único país que pode aplicar uma política monetária em função de seus objetivos domésticos, porque o dólar é a principal moeda internacional e devido ao poderio financeiro deste país (Brunhoff, 1999: 52). Os bons resultados dos EUA seriam, portanto, fruto de uma exceção, tendo em vista o seu papel de centro financeiro mundial (Chesnais, 1999a: 19). Por isso, a análise sobre a financeirização teria maior validade para a Europa, o Japão e o Terceiro Mundo, com economias instáveis e com baixas taxas de crescimento, aparecendo os EUA como praticamente a única exceção.

Keynes havia previsto que o risco de predomínio da especulação sobre o empreendimento aumenta na medida em que progride a organização dos mercados financeiros. Uma das características da financeirização, justamente, é que as inovações financeiras deram à especulação uma importância sem precedentes (Plihon, 1999: 112-23). Nesta realidade, os derivativos, atual expressão maior do capital fictício, sem realidade fora

da esfera financeira (Chesnais, 1999a: 23), apresentam o paradoxo de que “... têm por objetivo a cobertura contra os riscos financeiros e, no entanto, tornaram-se uma das causas da instabilidade.” (Plihon, 1995: 66).

Entre 1980 e 1992, na OCDE, a taxa de crescimento real anual dos investimentos do setor privado foi de 2,3%, enquanto a do estoque de ativos financeiros foi de 6,0% (Chesnais, 1999a: 14). Ao mesmo tempo em que aumentavam os ativos financeiros, houve a “... redução da separação nítida entre os mercados de crédito e de capitais ...” (Braga, 1993: 44), em um processo de crescente desintermediação financeira, com a perda de importância relativa do sistema bancário<sup>55</sup>. Aumentou muito o peso dos investidores institucionais, como os fundos de pensão e os fundos mútuos de investimentos<sup>56</sup>. O fato de que estes agentes buscam fazer aplicações internacionais, enquanto os governos precisam financiar seus *deficits*, gerou uma convergência de interesses que foi um dos principais estímulos à liberalização financeira internacional (Chesnais, 1999a: 17). O problema do crescimento destes investidores institucionais, que se transformam nos principais agentes do capitalismo financeirizado, é que eles são os detentores da massa de liquidez que passa a “controlar” as políticas econômicas, e, além disto, tornam-se proprietários de muitas empresas, nas quais impõem seus critérios de gestão (o *corporate governance*), consagrando a supremacia da lógica financeira e encurtando o horizonte temporal para as estratégias dessas empresas (Chesnais, 1999a: 21; Plihon, 1999: 125).

Segundo Plihon (1995: 72-3), “... o funcionamento efetivo dos mercados financeiros desmente completamente ...” as hipóteses neoclássicas de homogeneidade de comportamento dos agentes, de equilíbrio geral e de expectativas racionais. O agente representativo homogêneo é “... contrário à realidade dos mercados financeiros ...”, pois efetivamente existem duas grandes categorias heterogêneas de operadores no mercado

<sup>55</sup> Nos EUA, entre 1980 e 1993, a participação no total dos ativos do conjunto das sociedades financeiras reduziu-se de 34,8% a 25,4% para os bancos, enquanto cresceu de 3,6% a 14,9% para os fundos mútuos de investimentos e de 17,4% a 24,4% para os fundos de pensão (Kaufman e Mote, 1994, apud Guttman, 1999: 80).

<sup>56</sup> A relação dos ativos de investidores institucionais (incluindo fundos de pensão, fundos mútuos, companhias de seguros e de seguros de vida) com o PIB, entre 1980 e 1993, passou de 59,3% a 125,6% para os EUA e de 64,1% a 165,3% para a Grã-Bretanha. Já a relação somente dos ativos dos fundos de pensão com o PIB, no mesmo período, passou de 35% a 68% e de 28% a 73%, respectivamente para os EUA e a Grã-Bretanha. A seguir vem o Japão, o Canadá e a Alemanha, com números menores, mas também crescentes, o que demonstraria uma difusão de um modelo de capitalismo anglo-saxônico (Farnetti, 1999: 187-9).

financeiro: os “fundamentalistas”, cujo comportamento é baseado na análise dos fundamentos econômicos, “... tais como a paridade do poder aquisitivo ...” das moedas “... e a paridade das taxas de juros ...”; e os “grafistas”, que se baseiam na opinião média do mercado, tentando “... prever a psicologia do mercado ...”, conforme afirmava Keynes. Este segundo representa um comportamento racional em condições de incerteza não probabilizável, mas, no entanto, não correspondendo ao previsto pela hipótese das expectativas racionais. À medida que aumenta o segundo comportamento, baseado em um mimetismo, surge a possibilidade de que ocorram processos de expectativas auto-realizáveis, com os agentes “fazendo o mercado”. O ponto de chegada não é uma situação de equilíbrio geral. Não existe uma convergência a um equilíbrio único, ótimo e estável. Pelo contrário, podem existir equilíbrios múltiplos, com processos de histerese ou *path dependence*.

Na visão keynesiana, as órbitas financeira e produtiva têm relativa autonomia, a primeira não sendo subordinada à segunda (por ter determinantes diversos), apesar de haver interdependência. Dessa forma, desequilíbrios reais podem produzir desequilíbrios na órbita financeira, assim como desequilíbrios na dinâmica cambial-financeira podem induzir a desajustes reais. Na visão neoclássica, ao contrário, a dinâmica da órbita financeira está subordinada à dinâmica dos mercados reais, apesar de que também se admite algum nível de autonomização, com mecanismos de propagação e bolhas especulativas, ou como resultado de choques aleatórios exógenos, segundo a teoria Novo-Clássica (Canuto e Laplane, 1995: 52).

Uma polêmica teórica que se coloca, justamente, é sobre se as crises financeiras têm tido origem na esfera da produção ou se se originam na própria esfera financeira e depois afetam (ou não) a produção, o investimento e o emprego, e, com isto, se realimentam. Wolfson (1993, apud Chesnais, 1999b: 254-5) afirma que, desde a Segunda Guerra Mundial, somente nas crises dos EUA de 1966 e na crise geral de 1974/75 a crise produtiva antecedeu ou desencadeou a crise financeira ou bancária. As falências bancárias de 1981 a 83 nos EUA teriam tido origem na política monetária do FED, e não na crise da esfera produtiva. Já a recessão de 1990/91 teria partido da esfera financeira, afetando posteriormente a produção. Por isto, Aglietta (1995: 62 e seguintes) refere-se a esta crise como uma “recessão financeira”. Guttmann faz uma distinção entre “instabilidade

financeira”, gerada pelos ciclos econômicos como parte do ajustamento recessionista em situações de superprodução, e “fragilidade financeira”, “... decorrente da gradativa acumulação de desequilíbrios estruturais no sistema de crédito” (Guttman, 1994: 223; Chesnais, 1999b: 254). A hipótese da financeirização traria, então, da “fragilidade financeira sistêmica”, ou do “risco sistêmico”. Estaria ocorrendo, nas décadas recentes, uma mudança na relação entre abalos financeiros e economia real, com uma perda de validade das abordagens cíclicas. A hipertrofia da órbita financeira poderia gerar, por si mesma, a “fragilidade sistêmica” (Chesnais, 1999b: 255). Para Aglietta, podem existir estados econômicos nos quais a resposta racional dos agentes individuais leva a um aumento da insegurança geral ou a uma bolha especulativa, por exemplo (Aglietta, 1995:72; 1998)<sup>57</sup>.

Neste novo contexto, as causas da fragilidade financeira teriam como origem, por exemplo, a própria hipertrofia da esfera financeira, a maior concorrência interior a esta órbita, as possibilidades de contágio rápido e geral, a generalização do comportamento dos mercados financeiros em outros setores (como o imobiliário e o de matérias-primas), a incorporação dos “mercados emergentes” e frágeis e a debilidade dos mecanismos de injeção de liquidez (Chesnais, 1999b: 263-5).

Depois da Segunda Guerra Mundial houve um processo de homogeneização das estruturas produtivas dos países desenvolvidos. Para Canuto e Laplane (1995: 55), a partir dos anos 80 ocorreu uma diferenciação destas estruturas, o que teria criado “... desequilíbrios e tensões que tendem a gerar, mais do que a conter, o potencial de instabilidade cambial-financeira internacional”. Ou seja, o enorme estoque de riqueza financeira acumulado gera um potencial de instabilidade, mas, por outro lado, Canuto e Laplane (1995: 57) argumentam que “... as fronteiras de acumulação produtiva existentes parecem não ser capazes de imobilizar a massa de riqueza líquida já acumulada”. Dessa forma, os autores notam que os fatores geradores de instabilidade ocorreriam tanto da órbita financeira para a produtiva, quanto o inverso. Aparentemente, a acumulação financeira e a

---

<sup>57</sup> A política de *too big to fail*, por exemplo, demonstraria a contradição a que são levadas as autoridades monetárias, pois se “... os agentes estão convictos de que a intervenção de um empréstimo em última instância e a socialização das perdas vão sempre salvar o que têm em jogo” (Chesnais, 1999b: 257), sua ação produz maior fragilidade financeira. A existência de um emprestador em última instância em situações de risco sistêmico leva a que os custos sociais superem os custos privados, de modo que surge o risco moral, o qual precisa ser controlado com políticas prudenciais, de acordo com Aglietta (1998).

acumulação produtiva avançariam com relativa autonomia, sendo que a instabilidade produzida pela primeira não inviabilizaria a segunda. A instabilidade cambial-financeira pode afetar a dinâmica real, e, com os mercados globalizados, este impacto pode extrapolar mais facilmente as fronteiras nacionais. Contudo, Canuto e Laplane observam que a instabilidade e as crises cambiais e financeiras não têm provocado crises graves na órbita real. Isto poderia parecer um paradoxo, que talvez pudesse ser explicado pelas ações dos governos para evitar as crises. Portanto, a situação não avançaria até uma crise aberta, mas também não existiriam taxas de crescimento elevadas como no período anterior, ficando-se em uma situação intermediária, ou, citando Keynes, como os dois autores fazem, “... nosso destino é a situação intermediária, não propriamente desesperada e tampouco satisfatória” (Keynes, 1983a: 173). O fato de que no presente praticamente só os EUA estejam com taxas de crescimento e de desemprego consideradas satisfatórias poderia estar a indicar, conforme destacado por Canuto e Laplane, que os impactos da instabilidade “... são condicionados pelas trajetórias tecnológicas e de mercado e tendem a ser diferenciados por empresas/grupos e países” (Canuto e Laplane, 1995: 57).

### **3.5 – Análise do Desemprego com Modelos Keynesianos**

Para Keynes, o “mercado de trabalho” não é um verdadeiro mercado, pois os salários reais não cumprem a função necessária para provocar o *market clearing*, ou seja, as variações de salários reais não podem eliminar o desemprego. Para a teoria pós-keynesiana, nem a demanda nem a oferta de mão-de-obra dependem dos salários reais. Além disto, a relação entre salários reais e nominais não é direta, sendo que ambos dependem de fatores distintos. A teoria pós-keynesiana coloca a necessidade de uma base microeconômica mais adequada para a teoria keynesiana, incorporando aspectos relativos a mercados imperfeitos (Eichner e Kregel, 1975). Dessa forma, elabora uma visão sobre o mercado de trabalho fundindo aspectos da teoria institucionalista para o entendimento sobre a oferta de trabalho (teoria dos mercados laborais fracionados, por exemplo) e aspectos como teorias sobre oligopólios, fixação de preços e tecnologia no tocante à demanda de mão-de-obra (Appelbaum, 1984: 119). Entretanto, estes aspectos não formam o centro do desenvolvimento da teoria pós-keynesiana.

Para a teoria pós-keynesiana, os salários nominais são determinados exogenamente, dependendo de fatores institucionais. Existe a barganha salarial entre empresas e o movimento sindical, que exercem seu poder negociador. Dessa maneira, os pressupostos neoclássicos não estão dados. Por outro lado, os salários reais dependem dos preços, os quais são função de elementos como o poder de mercado das empresas, a taxa de investimentos ou o crescimento econômico. Desta forma, estes fatores distintos determinam uma relação não direta entre salários reais e nominais, o que perturba a possibilidade de equilíbrio de pleno emprego, que é tomada como certa pela teoria neoclássica.

A economia capitalista é entendida, nesta visão, como sendo dual, com um setor oligopolizado (onde existem sindicatos fortes) e outro periférico, onde as empresas não têm poder de mercado. No setor oligopolista, a plena utilização da capacidade instalada é mais a exceção do que a regra e, portanto, as empresas podem aumentar sua produção com o aumento do uso de fatores, não sendo sujeitas a rendimentos decrescentes. Portanto, as curvas de oferta de produtos são horizontais, de modo que, se a demanda cresce moderadamente, as empresas aumentam sua produção e não seus preços. Os preços são determinados (de acordo com a concepção de Kalecki) adicionando-se uma margem, ou um *mark-up*, aos custos médios variáveis. Por outro lado, se a demanda por produtos cresce fortemente, os empresários vão aumentar sua capacidade produtiva e, para obter mais fundos internos de investimentos, podem aumentar a margem sobre os custos e os preços. Dessa forma, a demanda por trabalho é relacionada ao nível de produção planejada, sem referência à teoria da produtividade marginal. Esta demanda é diferente entre os setores oligopolista e periférico, sendo que o primeiro pode, em períodos de rápido crescimento, atrair trabalhadores do setor periférico de acordo com suas necessidades (Appelbaum, 1984: 126-9).

A teoria pós-keynesiana faz referência à teoria de mercados de trabalho fracionados (núcleo oligopólico versus setor periférico) e à teoria dos mercados internos de trabalho. A primeira explica a existência de diferentes salários reais, condições de trabalho, oportunidades de ascensão e diferenças de estabilidade e rotação no emprego. A segunda mostra a existência de hierarquias profissionais nas empresas, ou seja, de setores primário e secundário de mercados de trabalho internos às empresas. Desta forma, o desemprego não estaria ligado aos salários reais elevados, mas aos postos de trabalho, ou seja, o desemprego

estaria relacionado ao setor secundário, pouco qualificado, de alta rotatividade e baixos salários. Dessa maneira, a teoria entende que a determinação salarial e do nível de emprego são processos distintos, de modo que, se a demanda efetiva se reduz, surgem filas de desempregados em busca de emprego que não podem ser eliminadas com a simples redução dos salários reais (Appelbaum, 1984: 132, 135).

Partindo da análise keynesiana sobre o mercado de bens, Atesoglu (1999) apresenta um modelo pós-keynesiano do emprego, incluindo os gastos do governo e o setor externo. O modelo indica como determinantes primários do emprego os gastos autônomos medidos em unidades salariais, ou o investimento privado, o consumo autônomo, o investimento do governo e as exportações<sup>58</sup>. Segundo o autor, este modelo tem forte suporte empírico.

Davidson apresenta uma explicação pós-keynesiana para o desemprego dos países desenvolvidos, partindo da tese de Keynes de que “taxas de câmbio flexíveis e livre mobilidade internacional de capitais são incompatíveis com pleno emprego e rápido crescimento globais em uma era de livre comércio multilateral” (Davidson, 1998: 818). Da Segunda Guerra Mundial até 1973 os países desenvolvidos teriam operado de acordo com essa tese, apresentando grandes taxas de crescimento e altos níveis de emprego. A partir do colapso do sistema internacional de pagamentos de Bretton Woods, no entanto, as taxas de câmbio tornaram-se flexíveis e a mobilidade internacional dos fluxos financeiros se multiplicou. Como resultado, as próprias taxas de câmbio se tornaram objetos de especulação, quando os fluxos financeiros passaram a se sobrepor às trocas comerciais como determinantes das taxas de câmbio. Isso aumentou o grau de incerteza para os empresários, em suas decisões de investimentos, e aumentou a demanda precaucional de moeda. Como consequência, após 1973, aumentou a instabilidade econômica e reduziram-se fortemente as taxas de crescimento dos investimentos, da produtividade e do produto, e o desemprego cresceu fortemente. Portanto, segundo a visão pós-keynesiana, o colapso do

---

<sup>58</sup> O modelo é o seguinte:  $Z = kWN$ , onde  $k$  é o *mark-up* médio, ou a recíproca da participação dos salários na renda,  $W$  é o salário nominal médio e  $N$  o emprego;  $D = D_1 + D_2$ , onde  $D_1 = cWN$  e  $D_2 = A$ ,  $D_1$  sendo a demanda dependente da renda corrente ( $c$  é a propensão marginal a consumir) e  $D_2$  a demanda independente da renda corrente, ou o gasto autônomo  $A$ , que é a soma do investimento privado doméstico bruto  $I$ , dos gastos de consumo e investimento bruto do governo  $G$  e das exportações  $X$ . A partir da condição de equilíbrio  $D = Z$ , a solução do sistema leva à equação  $N = 1 / (k - c) [A / W]$ , indicando que o emprego é determinado pelos gastos autônomos em unidades salariais, tomando-se como dados os valores de  $k$  e  $c$  (Atesoglu, 1999).

sistema de Bretton Woods e a liberalização dos fluxos financeiros internacionais podem explicar em grande parte o crescimento do desemprego nos países desenvolvidos após 1973. Outra mudança fundamental em relação ao período anterior é de que se passou de uma situação na qual as políticas fiscais e monetárias seguiam as prescrições sugeridas pelo princípio da demanda efetiva para outra situação, na qual os *deficits* públicos e os próprios gastos públicos são vistos como indesejáveis, mesmo que visem reduzir o desemprego involuntário. Ao contrário, para combater a inflação, o aumento da insegurança no emprego passa a ser uma política, e a taxa de juros passa a ser usada para perpetuar o desemprego, o que está de acordo com as teorias sobre taxa natural de desemprego (Davidson, 1998: 818-21).

Com o processo de financeirização teria surgido uma dinâmica rentista, com o predomínio da especulação sobre o empreendimento na medida em que progrediu a organização dos mercados financeiros. Nesta realidade, os agentes passam a raciocinar a curto prazo, de forma “míope”, abstraindo-se dos fundamentos econômicos (Plihon, 1999: 112-4). As finanças liberalizadas formariam um freio à acumulação produtiva porque aumentam a instabilidade, conduzem à alta das taxas de juros e pioram a situação das finanças públicas. O rigor monetário leva a maiores taxas reais de juros, e a maior instabilidade leva a que os juros precisem incorporar um maior prêmio de risco. Além disto, uma verdadeira “ditadura dos credores” pressionaria por juros altos. As altas taxas de juros não produziram maior poupança e, portanto, investimento, conforme previsto pela teoria neoclássica. Ao contrário, produziram a supremacia do capital financeiro sobre o produtivo, com o privilégio da rentabilidade financeira de curto prazo em detrimento do investimento de longo prazo (Plihon, 1999: 119-23). Criou-se, assim, uma tendência à deflação com medidas de desendividamento das empresas, o que pode levar à recessão. Desta forma, a financeirização explicaria as menores taxas de crescimento econômico, e, portanto, o maior desemprego, desde os anos 70 nos países capitalistas desenvolvidos.

Segundo Chesnais, a mundialização traz impactos macroeconômicos negativos sobre o consumo, o investimento e o gasto público, com efeitos cumulativos. O consumo tendeu a diminuir pela queda, estagnação ou menor crescimento dos salários reais (também em relação à produtividade), pela queda do emprego, pela ampliação do leque salarial, pela ampliação dos rendimentos rentistas (para agentes com menores propensões marginais a



consumir) e pela maior incerteza que desestimula o consumo assalariado. O gasto público não financeiro também tendeu a diminuir com a queda (ou menor crescimento) da arrecadação e com maiores gastos com juros, em decorrência do crescimento da dívida pública e das taxas de juros. Porém, ao mesmo tempo, surgiu uma “economia de endividamento”, tanto privada quanto pública, que impediu uma queda ainda maior da demanda (ou das suas taxas de crescimento). O investimento tendeu a uma dinâmica média ou fraca. A mundialização teria contribuído para restabelecer a rentabilidade empresarial, mas o efeito não foi o aumento do investimento líquido, e sim o crescimento do gasto em aquisições/fusões, privatizações, reestruturação/ racionalização, além de que os altos juros tornaram as aplicações financeiras mais atrativas (Chesnais, 1996: 307-9). Ou seja, a recuperação das taxas de lucro não teria induzido a maiores investimentos produtivos devido às oportunidades de ganhos em aplicações não indutoras de emprego geradas pelo processo de financeirização.

Para Chesnais, as relações que garantiam a estabilidade e o crescimento no curto período anterior de alta performance (fase fordista) teriam sido parcialmente destruídas. Estas relações seriam o “... trabalho assalariado como forma predominante de inserção social e acesso à renda ...” (Chesnais, 1996: 300), que criava demanda para a produção em massa de bens duráveis; o ambiente monetário internacional estável, com a subordinação das finanças às necessidades industriais; e o Estado intervencionista, com força para impor ao capital privado uma disciplina e com recursos para suprir necessidades setoriais de investimentos. Na atualidade, ao contrário, existiria maior desemprego, marginalização e dualismo social; o destino da moeda estaria nas mãos dos “mercados” (este mercado não passaria de um capital-monetário concentrado nas mãos de um pequeno número de operadores); e os Estados estariam em crise fiscal e incapazes de impor disciplina ou objetivos ao capital privado. Esta situação, gerada pela mundialização, estaria ocasionando um efeito depressivo sobre a acumulação, o que explicaria as baixas taxas de crescimento atuais (Chesnais, 1996: 269, 300-4).

Para Eatwell, o alto desemprego nos países do G7 não podem ser explicados nem pelas mudanças tecnológicas, nem pelas alterações no comércio internacional. O elemento explicativo fundamental seria a menor taxa de crescimento da demanda provocada “... pela mudança na estrutura das finanças internacionais e seu conseqüente

impacto sobre a estrutura das políticas macroeconômicas domésticas” (Eatwell, 1996b: 31). Portanto, o desemprego não teria origem somente nos ciclos econômicos, mas em mudanças de longo prazo, ou no processo que pode ser chamado de financeirização.

A financeirização, além de provocar desemprego pelos impactos negativos que causa sobre o consumo, o investimento e os gastos públicos não financeiros, com o aumento das aplicações em ativos não indutores de emprego, também teria como efeitos a flexibilização de salários e de emprego, com maior insegurança e precarização; a maior desigualdade ou o dualismo social; e pressões por pioras nas legislações trabalhistas (Salama, 1999: 227; Chesnais, 1996: 306; Farnetti, 1999: 210). As novas normas internacionais ditadas pelo setor financeiro, pressupondo baixa inflação e elevada remuneração do dinheiro, levariam a estes efeitos (Brunhoff, 1999: 52-3). Os “mercados” é que passam a “sinalizar” os governos, com suas exigências de rentabilidade, qualquer que seja o custo em termos de crescimento ou desemprego (Chesnais, 1996: 269-70). Dessa maneira, a mundialização teria liberado o capitalismo de seus entraves, das regras, ou do “contrato social” chamado de *welfare state* (Petrella, 1994, apud Chesnais, 1996: 297-300). Para Chesnais (1999b: 260), o capital financeiro pretende controlar o valor e a mais-valia, o que também se expressa pela sua entrada no capital dos grandes grupos industriais. Cria-se uma nova lógica de gestão nestas empresas, a *corporate governance*, em que se dá ênfase aos resultados de curto prazo, ao rentismo, à liquidez e à defesa primordial do interesse dos acionistas. Esta lógica geraria efeitos nocivos sobre o investimento produtivo e o emprego, o que revela um paradoxo pelo fato de que, em muitos casos, este capital financeiro é formado com o dinheiro dos assalariados, como nos fundos de pensão (Farnetti, 1999: 204-9; Chesnais, 1996: 306). Apesar do aumento da exploração do trabalho, a economia não produz excedentes em nível elevado, porque o investimento, desestimulado pela lógica financeira, está em um nível muito baixo. Este fato incita a uma ainda maior flexibilização no mercado de trabalho (Salama, 1999: 228; Chesnais, 1999c: 296). Dessa forma, surge uma tendência de que a cada corte dos salários diretos e indiretos surja a necessidade de um novo corte. A atual baixa taxa de desemprego dos EUA ressalta o fato de que, para o capitalismo financeirizado, o fundamental não é o desemprego em si, mas sim a instabilidade ou flexibilidade do mercado de trabalho, de modo que o custo salarial seja baixo e que ajustes, porventura necessários, possam ser feitos com rapidez e sem entraves.

### 3.6 – Propostas de Políticas

Com o objetivo de definir políticas visando ao pleno emprego, é necessário objetivar o que significa este pleno emprego, ou qual o nível de emprego que o define. Para a OIT, seguindo as diretrizes de William Beveridge, o pleno emprego não é entendido como um nível de desemprego nulo. O próprio Keynes fazia a distinção entre desemprego voluntário e involuntário, e propunha políticas visando diminuir ou eliminar o último. Existem tipos de desemprego, como o friccional, o sazonal e o derivado do descasamento de habilidades em situações de mudanças na demanda de mão-de-obra, por exemplo, que são considerados como não tão problemáticos, em princípio. Segundo Beveridge (1988: 38), “... pleno emprego significa que o desemprego se reduz a breves intervalos de expectativa, com a certeza de que rapidamente [o desempregado] será requerido novamente em seu antigo posto de trabalho ou será requerido para um novo posto de trabalho que esteja dentro de suas possibilidades”. Dessa forma, o pleno emprego exige que o desemprego remanescente seja de pequena duração. Além disto, para a OIT, a definição de um posto de trabalho aceitável exige a satisfação de critérios quantitativos e também qualitativos. Ou seja, a oferta e a demanda de mão-de-obra devem ter relação quantitativa e qualitativa, de modo que o posto de trabalho seja produtivo e livremente aceito pelo trabalhador. Além disto, Beveridge propõe que o pleno emprego signifique a existência de mais vagas do que desempregados, como situação ideal, para que o mercado de trabalho seja favorável ao vendedor de mão-de-obra. Beveridge defende esta idéia considerando que existe uma diferença fundamental de impacto do desemprego sobre o trabalhador e sobre o empresário, pois, para este último, o comprador, o desemprego significaria uma perda, um prejuízo, enquanto para o trabalhador o desemprego é uma “catástrofe pessoal”, mesmo com o direito ao seguro desemprego. Dessa forma, “... são os postos de trabalho, e não os homens, os que devem esperar” (Beveridge, 1988: 39, 41 e 155-6). Portanto, o objetivo da política econômica deveria visar a um nível de emprego alto e estável, que seria, numa definição funcional de pleno emprego adotada por Beveridge, de uma taxa de desemprego de 3%, com a existência de ajuda social adequada aos desempregados (Beveridge, 1988: 41 e 156-60; ILO, 1996a: 15-7 e 45).

Para a teoria keynesiana e pós-keynesiana, as políticas visando alcançar uma demanda efetiva de pleno emprego devem conter principalmente medidas para estimular os investimentos, ampliando a diferença entre a Eficiência Marginal do Capital e a taxa de juros. A política monetária expansiva é útil para rebaixar a taxa de juros, mas pode não ser suficiente para induzir a um maior investimento. Dessa maneira, o Estado deve adotar políticas e criar instituições visando diminuir a incerteza dos negócios, aumentando a previsibilidade e melhorando as expectativas de retornos futuros, de forma a estimular o comportamento empreendedor e a desestimular o peso da demanda especulativa por moeda (ou o comportamento especulador) e o peso da demanda precaucional por moeda. Neste sentido, políticas de flexibilização absoluta de preços e salários são vistas como contraproducentes. Como o mercado pode gerar várias situações de equilíbrio, sem garantia de ocupação plena, a intervenção do Estado é vista como positiva no sentido de conduzir a economia à situação de equilíbrio de pleno emprego. Por isso, Davidson afirma que o governo deveria assumir um papel permanente como socializador de investimentos, sendo este o único meio eficaz para aproximar a economia do pleno emprego, conforme expresso por Keynes. Portanto, o *deficit* público poderia ser utilizado para financiar o investimento público (Davidson, 1999: 60).

A Organização Internacional do Trabalho defende que a meta do pleno emprego deva ser uma prioridade básica das políticas econômicas e sociais (ILO, 1996b: 1; 1995: 217 e seguintes). Segundo a OIT, a origem do desemprego e do aumento da desigualdade social não estaria em alterações no comércio internacional<sup>59</sup>, apesar de este gerar alguns efeitos setoriais, porque as importações com origem fora da OCDE estão concentradas em produtos trabalho-intensivos e de baixa qualificação. A introdução de novas tecnologias também não poderia explicar o aumento do desemprego, pois a produtividade tem crescido a baixos níveis, apesar de causar impactos mais importantes na estrutura do emprego. O desemprego não estaria relacionado com salários reais mínimos ou básicos muito altos, sendo o desemprego de trabalhadores de baixa qualificação pouco relacionado a este nível. Por outro lado, a proteção social, ou a rigidez no mercado de trabalho, também não é aceita pela OIT como explicação para o desemprego. O maior

---

<sup>59</sup> As importações para a OCDE com origem nos países do leste da Ásia mais a China representaram apenas 1,5% do PIB da OCDE em 1993 (ILO, 1996b: 4).

aumento do emprego no setor de serviços do que no industrial, o último mais sindicalizado, estaria relacionado mais com as modificações estruturais na economia do que com a existência ou não desta rigidez, por exemplo. Ao contrário, a OIT destaca os aspectos positivos destas instituições, as quais são geradoras de coesão social e eficiência econômica (ILO, 1996b: 4-8). Quanto ao fato de que o desemprego é menor nos EUA do que na Europa, a visão é de que isto tem origem não na menor rigidez do mercado de trabalho do primeiro, mas em "... um maior crescimento da demanda e da oferta na economia dos Estados Unidos, causada pela orientação mais expansiva da política fiscal estadunidense" (Singh, 1995: 543). Para a OIT, a principal causa do desemprego é justamente a insuficiente demanda efetiva relacionada às baixas taxas de crescimento econômico. Ou seja, trata-se de um desemprego de tipo keynesiano. Por isso, para alcançar o pleno emprego, seriam necessárias modificações nas políticas macroeconômicas, de forma a aumentar estas taxas de crescimento. A inflação atual está muito baixa, o que indica que este problema não é justificativa para a manutenção de políticas restritivas, segundo a OIT. As medidas propostas pela OIT incluem a construção de mecanismos para a coordenação internacional de políticas, necessária no atual contexto de interdependência; menores taxas de juros de curto e longo prazo; políticas orçamentárias visando a menores crescimentos das dívidas públicas; e a busca de acordos entre trabalhadores, empresários e governos para evitar que aumentos salariais gerem inflação (ILO, 1996b: 8-12). Os processos de liberalização, privatização e desregulamentação também atingiram os mercados de trabalho, aumentando a desigualdade social e marginalizando trabalhadores não qualificados, segundo a OIT, de modo que é necessária uma estratégia para esta segunda frente, do lado da oferta. A OIT, aqui, propõe a promoção da empregabilidade e a reinserção dos trabalhadores desempregados e excluídos, por meio de investimentos em recursos humanos; redução da cunha fiscal entre trabalho formal e informal; reestruturação das jornadas de trabalho; e programas para melhorar a situação de grupos vulneráveis (ILO, 1996b: 2-3, 10-20; 1995: 154-88).

O "consenso" novo-keynesiano atual é baseado em uma aparente correção desta teoria ao prever maiores taxas de desemprego em países com mercados de trabalho mais rígidos (Europa) e menores no caso contrário (EUA). Entretanto, esta visão não consegue ou tem muita dificuldade para explicar a evolução do desemprego tanto nos EUA quanto na

Europa (entre os anos 50 e 60 e os anos 80 e 90, por exemplo), ou as diferenças entre estas duas regiões ao longo do tempo e as diferenças de desemprego internas aos EUA no período recente, por exemplo, sendo obrigada a criar modelos específicos ou a incorporar argumentos que tendem a fugir de seu núcleo teórico básico para buscar respostas. A teoria keynesiana argumenta que o aparente acerto da teoria Novo-Keynesiana na diferença entre as atuais taxas de desemprego dos EUA e da Europa é fruto do acaso, tendo em vista o maior dinamismo da demanda efetiva nos EUA. Mesmo que estivesse correta neste ponto específico, a teoria não explicaria os outros casos, de modo que seria necessária a busca de uma teoria geral, ou seja, que conseguisse explicar todas as situações, o que não seria possível partindo-se teoricamente da análise do mercado de trabalho. Problemas de baixa empregabilidade e de imobilidade da mão-de-obra não conseguiriam explicar o alto desemprego. Joan Robinson argumenta que medidas como treinamento e incentivos à mobilidade da mão-de-obra (apesar de importantes) não são solução contra o desemprego quando a economia está em recessão. Na realidade, ao contrário, podem diminuir o desemprego quando o nível de atividade e de emprego é elevado. Imobilidade e baixa empregabilidade aparecem mais fortemente quando a economia está em crise, e diminuem automaticamente quando a economia cresce muito, pois os empresários tendem a diminuir o nível de exigências quando existe premência da demanda por mão-de-obra. Portanto, estes problemas tendem a desaparecer quando a economia está em crescimento (Robinson, 1980: 60). Por outro lado, a idéia de que o desemprego é causado porque os trabalhadores estão exigindo salários reais muito elevados não se sustenta. Isto poderia ser uma exceção, mas não uma regra que pudesse ser generalizável para a teoria. As pessoas em geral têm uma boa idéia do valor da sua força de trabalho, ou de sua produtividade, e não pedem ou exigem mais do que isto porque precisam dos empregos, principalmente em momentos de baixos níveis de ocupação, a não ser em casos muito específicos e anormais. Salários maiores que o valor da força de trabalho poderiam ser reivindicados somente nos picos cíclicos, justamente quando o desemprego é baixo. Além disto, normalmente as pessoas que estão desempregadas e as que podem viver por longos períodos sem empregos e salários são indivíduos diferentes, de modo que a insistência em salários acima daqueles de mercado não se sustentaria, e, no entanto, o desemprego involuntário pode persistir. A teoria neoclássica, percebendo a ineficácia destes argumentos, busca evidências

institucionais (teoria Novo-Keynesiana), o que a afasta de seu núcleo teórico duro (do agente econômico individual e racional), o que gera polêmicas internas (críticas novo-clássicas) e revela inconsistências teóricas.

Segundo a visão sobre financeirização, existe no presente uma excessiva flexibilidade na órbita financeira, geradora de incerteza e tendências deflacionistas, o que amplifica a instabilidade econômica e desestimula os investimentos, conforme a visão keynesiana. Desta forma, a solução para o problema do desemprego passaria pela redução desta flexibilidade. Para Chesnais, "... o processo de dominação dos mercados financeiros pode e deve ser derrubado" (Chesnais, 1999a: 32, citando Boyer e Dreche). Dessa forma, o regime de acumulação financeirizado, com a liberalização, desregulamentação e mundialização financeiras, é visto como reversível (Chesnais, 1999c: 318). Porém, para isto, os Estados teriam que restabelecer seu controle sobre os mercados financeiros, submetendo-os a uma regulação estrita. No entanto, no período atual, ao contrário, os Estados têm adotado políticas que não contestam esta realidade, o que desestimularia o crescimento econômico em vez de contrabalançar as tendências depressivas. O próprio fato de que a financeirização é desigual, e provoca resultados diferentes e defasados, entre países e empresas, reduz ainda mais a margem de manobra para reformas (Chesnais, 1996: 309, 20). Além disto, primeira e fundamentalmente, seria necessário mudar o enfoque teórico sobre o desemprego.

A hipertrofia financeira não seria uma simples anormalidade, mas refletiria a emergência de um novo regime de acumulação, de acordo com Chesnais. Portanto, não poderia ser facilmente eliminada com medidas tipo taxa Tobin (Chesnais, 1999c: 301). Este novo regime não estaria completamente livre, pois a política econômica e monetária dos EUA, em conjunto com outras instituições financeiras internacionais, como o FMI, ainda exerceriam um grau de regulação. A força da política monetária dos EUA e sua capacidade de intervenção estariam demonstrando a centralidade ou hegemonia econômica deste país (Chesnais, 1999b: 259).

Eatwell (1996b: 26) constata que, se o desemprego tem origem em mudanças da estrutura das finanças internacionais, e não simplesmente em fatores cíclicos, isto quer dizer que políticas anticíclicas tradicionais não serão eficazes. Para este autor, o desemprego atual é, em grande parte, causado pelo colapso de uma conjunção particular de

fatores, a qual era baseada em taxas fixas de câmbio, controles de capitais e políticas comerciais ativas (sem retaliações dos EUA) dos países europeus e do Japão. Desta forma, a retomada do pleno emprego envolveria a construção de um arcabouço institucional que tornaria a expansão, e não a deflação, como na atualidade, um “fator de contágio” (Eatwell, 1996b: 42). Não se trataria da reconstrução de Bretton Woods, que foi um sistema específico, datado, hegemônico pelos EUA. Deveria, isto sim, ser criado um sistema multilateral (dominado pelos EUA, Japão e Alemanha), institucionalizado, com o compromisso de garantir a estabilidade das moedas e de monitorar ou regular os fluxos de capitais de curto prazo. Ou seja, em vez de confiar em um modelo de auto-ajustamento, propõe-se a intervenção institucional, pois a suposição de que a estabilidade monetária seja suficiente para garantir o crescimento e o pleno emprego (pressuposto pelo Tratado de Maastricht, conforme Eatwell destaca) está equivocada (Eatwell, 1996b: 40, 42).

No que toca aos mercados cambiais, Brunhoff (1999: 55-9) considera que adotar somente regras micropreventivas ou intervenções pontuais dos bancos centrais não são suficientes, pois não influem sobre as causas da instabilidade. Existiria, nesta visão, uma superestimação da capacidade de regulação dos bancos centrais, com medidas para garantir maior independência ou credibilidade. Estas políticas pressuporiam na política monetária um conteúdo e alcance que não possuem. Dessa maneira, medidas para solucionar efetivamente os problemas deveriam incluir a ruptura com a regulação financeira privada, criando um organismo internacional com autoridade para administrar o sistema internacional de pagamentos, e um policentrismo monetário para garantir a estabilidade de um novo regime de câmbio relativamente fixo. Para evitar que um quase monopólio do dólar se transforme em um oligopólio dólar-marco-iena, a solução poderia ser a aceitação de um compromisso hierárquico com uma unidade contábil comum, como havia proposto Keynes, além de uma limitação da mobilidade dos capitais. O maior problema destas propostas é que elas exigem um alto grau de acordo, enquanto mesmo tentativas pequenas de cooperação não perduraram. A cooperação internacional carrega o risco de prejuízo à credibilidade, além de que a distribuição dos ganhos com estas estratégias é difícil de ser prevista (Eatwell, 1996b: 35-6). Dessa forma, Brunhoff afirma que somente com movimentos “de baixo para cima”, dos assalariados lesados pelas atuais



políticas econômicas, ou por uma grave crise internacional, é que se conseguirão adotar reformas efetivas.

Davidson (1997) apresenta uma revisão pós-keynesiana do “plano bancor” de Keynes, no sentido de reformar o sistema internacional de pagamentos e impor um controle social sobre os mercados cambiais. Deveria ser criado um banco central supranacional e uma unidade monetária internacional de compensações, como uma moeda com funções de conta e de reserva, a ser usada pelos bancos centrais (e não pelo público), com aceitação geral entre as nações, no sentido de garantir-se a necessária liquidez internacional e prevenir a insuficiência de demanda efetiva global, com mecanismos automáticos de ajuste. As taxas cambiais deveriam voltar a ser fixas, mas ajustáveis, e se permitiria que países adotassem mecanismos de controle sobre movimentos de capitais voláteis. Essas medidas, tomadas em comum acordo entre os países, voltariam a permitir o uso de políticas públicas visando o pleno emprego. Dessa forma, políticas nacionais de estímulo aos investimentos, tomadas simultaneamente e de forma cooperativa entre os governos, poderiam conduzir as economias ao pleno emprego.

Plihon contesta a eficácia de políticas baseadas na análise novo-clássica. Para esta visão, as políticas monetárias são impotentes quando não estão baseadas nos fundamentos econômicos. Desta forma, os “mercados” (ou os ataques especulativos) somente estariam antecipando crises cambiais ou financeiras com origem real, e acelerando o encontro de um novo equilíbrio. Desta forma, a melhor política monetária, a que restaura a eficácia desta política, é alcançada com medidas visando aumentar a sua credibilidade e com a independência do Banco Central (Plihon, 1995: 75). Nestas propostas, pode-se acrescentar, não é questionada a relatividade do conceito de credibilidade. A visão keynesiana contesta a eficácia desta solução, pois os mercados não necessariamente conseguiriam se auto-ajustar ao pleno emprego. A interação dos comportamentos individuais poderia inclusive aprofundar os desequilíbrios, de modo que medidas visando meramente aumentar a credibilidade da política monetária não seriam suficientes. Portanto, seriam necessárias medidas de regulação exógena aos mercados, com a intervenção das autoridades monetárias. Por exemplo, a busca de objetivos negociados ou a coordenação das políticas entre os países desenvolvidos, sinalizando os mercados, criaria âncoras para as

expectativas dos operadores. Dessa forma, o “bom” equilíbrio poderia e deveria ser suscitado.

Os governos deveriam “enquadrar” os mercados financeiros para restaurar a eficácia da política monetária frente às finanças internacionais. Isto poderia ser alcançado com a taxaço e re-regulamentação das operações financeiras especulativas, para conter a mobilidade do capital volátil e limitar a atuação de risco nos mercados. Com isto se conseguiria diminuir a diferença de velocidades das esferas real e financeira, que se tornou muito grande, e aumentaria o peso dos operadores “fundamentalistas”, conseguindo, portanto, uma redução de instabilidade. Keynes já havia feito esta proposta, que foi retomada por Tobin mais recentemente. O problema é que estas medidas devem ser tomadas e adotadas coletivamente pelos principais países, e não existe uma sensibilidade neste sentido. Plihon também propõe que os países abandonem o “dogma do monetarismo”, de forma a saírem do círculo vicioso de altas taxas de juros – *deficit* público<sup>60</sup>. As políticas monetárias restritivas teriam se tornado inadequadas por terem pouca eficácia, a não ser nos EUA, além de que a inflação está controlada. O aumento da instabilidade demonstraria falta de confiança dos mercados nas políticas econômicas, duvidando de que estas possam resolver o *deficit* público, a recessão e o desemprego. O objetivo da política econômica deveria voltar a ser a crescimento e o emprego, e a política monetária deveria buscar uma redução das taxas de juros até um nível igual à variação do PIB, de forma negociada e geral entre os países e de forma crível no longo prazo, com coerência temporal. Com isto, se conseguiria reduzir o *deficit* público e o peso da dívida pública sem a necessidade de aumento de impostos e/ou cortes de gastos, como fazem as políticas liberais. Por fim, os Estados também precisariam fazer investimentos que sinalizassem ao setor privado suas intenções e prioridades, “reabilitando-se o papel motor das despesas públicas”. Parte-se aqui da proposta de Keynes, com um orçamento público dividido em duas partes: um corrente, que deveria ser equilibrado e financiado por impostos; e outro de investimentos, financiando-se com empréstimos um programa público de investimentos de longo prazo (Plihon, 1995: 75-6; Plihon, 1999: 130-9).

---

<sup>60</sup> O *deficit* público, nesta visão, é mais a consequência do que a causa das altas taxas de juros.

### 3.7 – Conclusão

A teoria keynesiana parte em sua análise da constatação de que o pleno emprego, em uma economia capitalista, não é uma situação de equilíbrio ou permanente. Ao contrário, o desemprego involuntário pode ser uma situação que se estenda por longos períodos, o que o caracterizaria como de equilíbrio. Este fato implica que o livre mercado pode não levar automaticamente ao pleno emprego e, portanto, justifica políticas públicas contra o desemprego.

As situações de pleno emprego ou de desemprego involuntário de trabalho e de capital físico são geradas pelo comportamento da demanda efetiva, que sofre as conseqüências da existência de incerteza e de instabilidade intrínsecas a uma economia monetária da produção, em que a moeda tem papel determinante, ao contrário das teorias neoclássicas, que partem da lei de Say, em que a moeda não tem este papel.

Para justificar a adoção de políticas econômicas, a análise teórica keynesiana constata a existência de capacidade ociosa e desemprego involuntário como uma situação de equilíbrio, ao contrário da teoria neoclássica, que parte, em sua análise, do equilíbrio de pleno emprego como situação normal, dada a lei de Say, de modo que, nesta situação, as políticas econômicas tornam-se desnecessárias, ineficientes e até irracionais. Para a teoria keynesiana, o desemprego pode ser involuntário, porque os trabalhadores desempregados não conseguem empregos mesmo se oferecendo para trabalhar por menores salários que os vigentes no mercado, pois não é o salário real elevado que está determinando o desemprego, mas sim a demanda efetiva muito baixa. Dessa forma, justificam-se ações governamentais, exógenas ao “livre mercado”, para tirar a economia do equilíbrio indesejado e levá-la ao equilíbrio de pleno emprego, ou também para manter a economia próxima a este estado. Além disto, mesmo que os mecanismos automáticos do mercado tirassem a economia da recessão, as políticas poderiam se justificar para acelerar este processo.

O núcleo teórico comum às teorias keynesianas, portanto, é a consideração da demanda agregada como determinante fundamental do nível de emprego. Dessa maneira, no curto prazo, nem a oferta agregada e nem o mercado de trabalho seriam fundamentais. O emprego é determinado pela demanda efetiva, enquanto os trabalhadores não controlam efetivamente sua oferta de mão-de-obra. Existe desemprego voluntário, mas este tem pouca

relevância teórica, empírica e político-econômica. A preocupação teórica e de política fundamental é com o desemprego involuntário, ou seja, com o equilíbrio abaixo do pleno emprego. Sendo este desemprego involuntário gerado por insuficiência de demanda efetiva, a preocupação volta-se para os determinantes desta. O principal componente da demanda efetiva é o investimento, de modo que a análise centra-se nos determinantes da taxa de investimentos, e em como as políticas econômicas podem aumentar esta taxa, partindo da idéia de que existe incerteza e de que as decisões sobre os investimentos são tomadas com base em expectativas sobre o futuro.

Este núcleo teórico comum é adaptado de acordo com a evolução econômica do período recente. A visão pós-keynesiana tenta recuperar, complementar e atualizar a visão original de Keynes, buscando sempre mostrar como algumas visões que se autodenominam de origem keynesiana (como a novo-keynesiana) na realidade são fundamentalmente neoclássicas em seu núcleo teórico duro. Destacando a compreensão keynesiana sobre a economia capitalista como uma economia monetária da produção, na qual a lei de Say não vigora, a visão pós-keynesiana também busca explicar teoricamente a instabilidade financeira como uma característica endógena de economias funcionando de forma liberal. Esta instabilidade financeira poderia explicar as crises financeiras presentes com frequência nos períodos recentes como consequência do funcionamento normal destas economias. As visões sobre financeirização e mundialização, por outro lado, atualizam a teoria keynesiana, ao incorporarem as mudanças econômicas recentes, destacando que o aumento da incerteza decorrente destas mudanças desestimulou os investimentos, o que explicaria as menores taxas de crescimento econômico. A imposição pelos “mercados”<sup>61</sup> de políticas econômicas que busquem preservar a credibilidade junto aos setores econômicos, cuja lógica predomina nestes novos contextos, fez com que o estado passasse a não mais poder agir visando alcançar o pleno emprego. Além disto, ocorreu perda de autonomia nacional das políticas econômicas. Com essa fragilização dos estados e das políticas econômicas como instrumentos de controle anticíclicos, somente o mercado poderia produzir o pleno emprego. Como resultado, os ciclos voltam a tender a tornarem-se mais fortes e a economia mais instável. Dessa forma, uma situação de equilíbrio com desemprego involuntário

---

<sup>61</sup> Estes mercados não correspondem ao livre mercado pressuposto como ideal pela teoria neoclássica, mas sim a um mercado oligopolizado e financeirizado.

estaria ocorrendo como decorrência desta nova realidade. Nesse contexto, as políticas de demanda seriam insuficientes, sendo necessárias medidas para diminuir a instabilidade, como as âncoras monetárias e institucionais.

As críticas às políticas keynesianas de demanda agregada ressaltam que elas gerariam inflação e aumentos excessivos de salários, além de que desestimulariam os investimentos privados e produziriam desequilíbrios de finanças públicas. Os teóricos keynesianos contra argumentam afirmando que o desemprego atual é gerado como consequência do baixo crescimento do PIB nos países desenvolvidos. Existiria, ao mesmo tempo, baixo crescimento, alto desemprego e pequena inflação, de modo que se poderia estimular o investimento com políticas públicas sem o risco da inflação. Ou então, acrescentam-se propostas de acordos capital-trabalho ou de políticas de renda visando impedir que o pleno emprego gere uma espiral preços-salários. Dessa maneira, a proposta prioritária seria de atuar sobre a demanda efetiva, apesar de que não se descartam políticas específicas sobre o mercado de trabalho com o objetivo, por exemplo, de adaptar a mão-de-obra às condições particulares da sua demanda. As políticas sobre a demanda agregada buscam aumentar a diferença entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juros, com o uso do gasto público e da regulação, a fim de diminuir a incerteza e a instabilidade, por exemplo. No entanto, nas circunstâncias específicas atuais, seria necessária também uma coordenação internacional de políticas econômicas e a reconstrução do sistema monetário internacional, no sentido de criar novas âncoras (regras, convenções) monetárias e institucionais.

#### **4 – TEORIAS SCHUMPETERIANAS SOBRE DESEMPREGO**

As teorias schumpeterianas sobre desemprego identificam as mudanças estruturais (tecnológicas e outras), que ocorrem ao longo do tempo na economia, como potenciais geradoras de desemprego. O desenvolvimento econômico, gerado por inovações, produz desequilíbrios e ciclos, com a realocação de recursos entre setores. Portanto, destaca-se a dinâmica do lado da oferta da economia causando impactos estruturais no mercado de trabalho. As alterações geradas na demanda por mão-de-obra podem não ser compensadas plenamente e automaticamente por mecanismos de mercado devido à possibilidade de falhas nos mecanismos de compensação, o que originaria o desemprego schumpeteriano.

Este capítulo destaca primeiramente a contribuição de Schumpeter e de outros autores da mesma corrente teórica sobre a relação entre inovações e desenvolvimento e a centralidade teórica e prática da mudança econômica sobre a estática, na qual aparece o distanciamento da teoria schumpeteriana tanto das análises neoclássicas quanto keynesianas. Além disto, discute-se a relação entre a flexibilidade do mercado de trabalho e as inovações e o desenvolvimento. O funcionamento ideal e as possíveis falhas dos mecanismos de compensação são analisadas a seguir, de forma que aparece a possibilidade do desemprego tecnológico como questão teórica e empiricamente relevante. Complementando a análise sobre desenvolvimento, os ciclos econômicos são apresentados como resultantes do processo inovativo, o qual é entendido em sua dinâmica descontínua e geradora de instabilidade. A seguir, apresenta-se uma análise sobre a influência das formas de mercado sobre as forças de atração e de expulsão de mão-de-obra, comparando-se os mecanismos concorrencial e oligopolístico. As mudanças estruturais do emprego como conseqüência do desenvolvimento capitalista são apresentadas após, destacando-se a análise já antiga, porém atual, de Hobson, que previa o aumento do emprego em serviços em detrimento do industrial e agrícola à medida que as economias se desenvolvem e

amadurecem. Outro fator possível causador de mudanças econômicas estruturais, e portanto de desemprego, é o comércio internacional, que se analisa a seguir, discutindo-se seus impactos no contexto atual, com o aumento das exportações manufatureiras de países de baixos salários para países desenvolvidos e a possibilidade de realocização industrial. Análises de cunho neoclássico também são incluídas aqui por sua relativa semelhança com as análises schumpeterianas. Ou seja, elas destacam a origem dos problemas sobre o mercado de trabalho como estruturais, de forma que mudanças na oferta no mercado de bens produzem impactos sobre a demanda de mão-de-obra, o que pode gerar desemprego. Por fim, apresentam-se propostas de políticas de vários autores visando evitar ou minorar o desemprego schumpeteriano, com ênfase na situação concreta e atual dos países desenvolvidos.

#### **4.1 – Inovações e Desenvolvimento**

Para Schumpeter, o equilíbrio geral walrasiano, descrevendo o fluxo circular da vida econômica, está correto no sentido de descrever uma situação normal, tendencial, estática, uma vida econômica passiva e adaptativa, em que não ocorrem inovações e nem reações às inovações (Schumpeter, 1951b: 63; 1951c: 135). No entanto, a teoria walrasiana não conseguiria esclarecer o “fenômeno fundamental do desenvolvimento econômico”. A análise estática, tratando apenas de um crescimento equilibrado, não seria, portanto, satisfatória para explicar o desenvolvimento, o qual é entendido como um processo distinto do crescimento (Schumpeter, 1982a: 47; 1982b: 98).

Desta forma, para Schumpeter, a teoria econômica precisa explicar as mudanças econômicas que “... são teórica e praticamente, econômica e culturalmente muito mais importantes do que a estabilidade econômica sobre a qual esteve concentrada por tanto tempo toda a atenção analítica” (Schumpeter, 1982a: 167-8). Segundo Schumpeter, “... o capitalismo, então, é, pela própria natureza, uma forma ou método de ‘mudança econômica’, e não apenas nunca está, mas nunca pode estar, estacionário” (Schumpeter, 1984: 112). Dessa forma, existe “... um elemento no processo capitalista [...] que destruirá ‘por seu simples funcionamento e desde seu interior’ [...] qualquer equilíbrio que possa ter-se estabelecido por si mesmo” (Schumpeter, 1951b: 72). Ou seja, as descontinuidades econômicas não são causadas simplesmente por causas exógenas, com expressão estatística

porém não teórica. Existem três fatores que causam modificações econômicas: os externos (climáticos, por exemplo); o crescimento (gerado por fatores que aparecem continuamente, como o crescimento da população ou aumentos de produtividade com uma tecnologia dada); e as inovações. As mudanças econômicas geradas pelas inovações promovem o desenvolvimento e destroem o equilíbrio econômico. Este progresso aparece fundamentalmente pela combinação dos recursos (materiais e forças) existentes em novos usos, tirando meios de produção de combinações antigas (Schumpeter, 1951b: 64, 71; 1951c: 131-6).

Dessa maneira, o processo inovativo assume um caráter essencial para Schumpeter. Para ele, “... o impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista decorre dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados, das novas formas de organização industrial que a empresa capitalista cria ...” (Schumpeter, 1984: 112), ou também de novas fontes de matérias-primas e de melhores métodos produtivos e comerciais, aparecendo com grande importância a função do empresário inovador (Schumpeter, 1982a: 47-9, 54). Depois, apesar de relacionar todas estas fontes, Schumpeter acentua muito mais as inovações, e não os mercados. Estas inovações são mudanças qualitativas e descontínuas, promovendo alterações nas funções de produção, levando a que se produza um bem a um menor custo unitário, ou a que se produza um novo bem. As inovações de tipo tecnológico também interrompem a ação da lei dos rendimentos decrescentes, segundo Schumpeter (1951b: 67; 1951c: 135; 1982b: 87 e seguintes). As atividades agrícolas e de mineração teriam rendimentos decrescentes sem a ocorrência de inovações. Neste caso, as atividades industriais, dependentes de insumos agrícolas e minerais, e as atividades de serviços, dependentes da indústria, também teriam, como consequência, rendimentos decrescentes. Para Schumpeter, as inovações permitem uma mudança ascendente, de uma para outra curva de rendimentos decrescentes. Labini assume uma posição diferente, admitindo que, se as inovações são contínuas, isto permitiria uma maior produção com rendimentos crescentes (Labini, 1993: 54-5). O processo de inovações, por isso, “... incessantemente revoluciona a estrutura econômica ‘a partir de dentro’, incessantemente destruindo a velha, incessantemente criando uma nova ...”, de forma que, para Schumpeter, a destruição criativa é o “... fato essencial acerca do capitalismo” (Schumpeter, 1984: 113). O processo



concorrencial também deve ser entendido de forma mais ampla, não se destacando somente a concorrência via preços, mas também a via novas mercadorias, novas tecnologias, novas fontes de oferta e novos tipos de organização. Desta forma, para Schumpeter (1984: 114), é mais importante estudar como o capitalismo cria e destrói as estruturas econômicas, e não como administra as estruturas existentes.

Para Schumpeter, sem a ocorrência de inovações a economia tenderia a uma situação estacionária, “... no sentido de que os seus processos se reproduzem a uma taxa constante” (Schumpeter, 1982a: 168). Este seria o equilíbrio walrasiano. Pode-se concluir que esta taxa constante tenderia a ser baixa, porque dependeria de fatores pouco dinâmicos como o crescimento da população ou a simples melhora de tecnologias já existentes. Labini é mais incisivo sobre a função das inovações de prevenir o estado estacionário. Inovações que determinem variações na tecnologia da produção são necessárias, uma vez que, caso contrário, “... a taxa de crescimento da produção total necessariamente cairia e, no limite, tenderia a se anular” (Labini, 1984: 141). Kalecki tem uma visão semelhante. Para ele, se o crescimento da produção não for suficiente para compensar o crescimento conjunto da produtividade e da população economicamente ativa, surgindo o desemprego, “... não é provável que isso ponha em ação forças que possam automaticamente mitigar o aumento do desemprego mediante uma taxa mais alta de elevação da produção”. Kalecki afirma que “... o desenvolvimento a longo prazo não é inerente à economia capitalista. Dessa forma, torna-se necessária a presença de ‘fatores de desenvolvimento’ específicos para sustentar um movimento ascendente a longo prazo”. Entre esses fatores Kalecki aponta “... as inovações em seu sentido mais amplo como o fator mais importante para promover o desenvolvimento.” (Kalecki, 1983a: 136).

As inovações podem ser exógenas ou endógenas. As exógenas, ou autônomas, podem ser fruto do progresso científico, independente de estímulos econômicos, ou da ação pública, como os gastos militares. Entretanto, apesar deste caráter autônomo, as inovações só se põem em movimento se forem economicamente convenientes. As inovações endógenas, ou induzidas, são as geradas por estímulos econômicos, como por aumentos de custos, ou de salários, e/ou de demanda ou mercados. Dessa forma, a demanda condiciona as inovações, porém, ao mesmo tempo, as inovações condicionam a demanda com a maior produtividade, com os novos bens ou os bens modificados que geram (Labini, 1993: 17, 19,

79, 90). Estes estímulos econômicos determinam também a velocidade do progresso técnico, segundo Labini. Para este autor, as inovações (técnicas, organizacionais, institucionais ou de legislação) podem ser classificadas também como grandes ou pequenas. As grandes inovações são as que abrem novos campos de atividade econômica. No longo prazo, o desenvolvimento dependeria fundamentalmente destas inovações (1993: 17-8, 55, 80-1). As pequenas inovações são as que se seguem às grandes nos novos campos de atividade, e na sua difusão, com um fluxo quase contínuo. Estas inovações exploram e desenvolvem as potencialidades das grandes inovações. Para Labini, "... parece que as atividades que sofrem transformações profundas graças a grandes inovações são também aquelas em que o fluxo das pequenas inovações é mais intenso que nas outras atividades" (Labini, 1993: 18, 89). O processo inovador inclui tanto a introdução quanto a difusão das inovações, sendo que a introdução pode ser autônoma ou induzida, gerando lucros extras, enquanto a difusão é sempre induzida. A concorrência cumpre este papel, impulsionando um processo de imitação. Esta capacidade de imitar cumpre um importante papel no processo de desenvolvimento, podendo ser inclusive uma imitação criativa, como foi exemplo o Japão após a Segunda Guerra Mundial. No entanto, progressivamente, a difusão leva à conversão das inovações de produto em inovações de processo (Labini, 1993: 58-9, 95).

As pequenas inovações são em essência de racionalização. Sempre que o custo de um fator de produção aumenta, se a empresa não pode repassá-lo aos preços, ela busca poupar este fator com inovações. Segundo Labini, as inovações poupadoras de trabalho tendem a ser as mais freqüentes, porque um aumento salarial tenderia a ser permanente, ao contrário de aumentos de preços de outros fatores. Uma grande conflitividade no mercado de trabalho também pode estimular inovações de reestruturação, como teria ocorrido nos anos 70, segundo Labini (1993: 89-94). Entretanto, estes investimentos em racionalização não são estimulados somente pelo aumento dos custos do trabalho, visto que os processos de obsolescência e a necessidade de renovação ou reposição, além da pressão da concorrência, são também importantes indutores.

Uma das características das inovações é que elas têm um caráter essencialmente descontínuo, não podendo ser descritas em termos de uma teoria de equilíbrio. Dessa maneira, as inovações, ao mesmo tempo que criam o desenvolvimento econômico, também

são fonte de instabilidade por não se distribuírem uniformemente ao longo do tempo; ao contrário, concentram-se em certos momentos formando os chamados *clusters* (agrupamentos) de inovações. Esta instabilidade, gerada pelas inovações, se expressa em forma de ciclos econômicos. Portanto, a instabilidade é uma característica da economia em condições não estáticas, em que existe progresso, de forma que, para Schumpeter, o ciclo e o desenvolvimento possuem explicação única e endógena (Schumpeter, 1951b: 66-7; 1951c: 138).

Segundo Labini, o progresso técnico tende a exercer a longo prazo um efeito positivo sobre o emprego, uma vez que é ele que gera o crescimento da produtividade, que é essencial para o aumento da demanda real, que, por sua vez, determina o nível de emprego. Contudo, este progresso técnico exerce um efeito dual sobre o emprego, reduzindo o emprego por unidade produzida ao mesmo tempo em que tende a impulsionar para cima a demanda real, a produção e o emprego. Schumpeter (1982a: 164) afirma que as inovações diminuem o trabalho requerido por unidade de produto, destruindo empregos antigos, mas, de outra parte, criam novos empregos. “Em muitos casos importantes a introdução de novas tecnologias incrementou diretamente as oportunidades de emprego ...”, de acordo com Schumpeter (1951d: 202). Para Labini, os investimentos inovativos, que estão “... na raiz do desenvolvimento econômico ...”, implicam, ao mesmo tempo, que o investimento e o emprego não variem proporcionalmente. “O desenvolvimento pode se manter somente mediante variações sistemáticas – não ocasionais – nos coeficientes técnicos, ou seja, por meio de investimentos inovadores. E estes investimentos são feitos principalmente em máquinas novas ou aperfeiçoadas, que reduzem a necessidade de mão-de-obra” (Labini, 1984: 9, 96, 141-2). Dessa forma, o progresso técnico leva a uma permanente redistribuição de recursos entre setores e regiões, produzindo “... variações quase contínuas na composição da demanda ...” de trabalho, o que gera um “... problema de desacordo entre as ofertas específicas e as demandas específicas de trabalho”. Se, em um determinado setor, a produtividade cresce mais que a produção, sobram trabalhadores que precisam ser transferidos para outros setores, cuja produção pode crescer pela maior renda e demanda real propiciada pela maior produtividade média da economia. Estes processos podem demorar algum tempo, gerando um desemprego friccional, porém são uma consequência inevitável do progresso técnico e econômico, cuja ocorrência não pode ser

bloqueada, sob pena de frear as inovações e o desenvolvimento, mas cujas conseqüências devem ser atenuadas, segundo Labini (1993: 14-5, 134-5). Este processo, assim descrito, é a melhor hipótese, não levando em conta a possibilidade de falhas dos mecanismos de compensação, conforme será visto adiante.

Freeman e Soete destacam que as inovações não são uniformemente distribuídas, tendendo a se concentrar em certos setores, o que pode gerar crises de ajustamento estrutural (Freeman e Soete, 1994: 31). O progresso técnico, gerando mudanças estruturais na economia, produz descasamentos entre oferta e demanda de mão-de-obra. Dessa forma, pode surgir um desemprego, que também pode ser chamado de estrutural, devido às diferenças entre a estrutura da força de trabalho (idade, habilidades, localização geográfica) e o "... *mix* particular de atributos ..." requeridos (Freeman, Clark e Soete, 1982: 10-1, cap. 7).

Labini afirma que Keynes, na *Teoria Geral*, adota a hipótese de uma relação direta entre investimento e emprego, ou seja, que a técnica não varie<sup>62</sup>. Uma defesa desta posição teórica de Keynes seria a de que ele estaria trabalhando no curto prazo, quando a hipótese poderia ser adotada. Entretanto, para Labini, admitir que esta formulação seja válida no curto prazo não leva em conta que a própria "... substituição de máquinas, que continuamente se desgastam, oferece possibilidades 'contínuas' de introduzir alterações ..." tecnológicas. Portanto, "... uma formulação baseada no progresso técnico é, logicamente, admissível mesmo a curto prazo". Deve ser levado em conta também que a própria elevação da renda, além de elevar o emprego, estimula o crescimento da produtividade, segundo a lei de "Smith-Verdoorn" (Labini, 1993: 145). Labini acrescenta que, "... se Marx e Schumpeter têm razão, o sistema capitalista é, na verdade, inconcebível sem progresso técnico, sem as contínuas modificações da técnica" (Labini, 1984: 143). Desta forma, a formulação de Keynes não seria aceitável mesmo no curto prazo, não porque esteja errada, mas por ser parcial (Labini, 1984: 142-6).

Freeman, Clark e Soete também criticam Keynes neste aspecto. O desemprego keynesiano ocorre se a taxa de crescimento da demanda efetiva é menor que a taxa de crescimento da produção potencial. No entanto, argumentam que se isto estiver ocorrendo

---

<sup>62</sup> Se  $\pi$  é a produtividade e N o nível de emprego, tem-se que  $\Delta \text{PIB} = \Delta \pi + \Delta N$ , ou  $\Delta N = \Delta \text{PIB} - \Delta \pi$ . Simplificadamente, o desemprego keynesiano ocorre se  $\Delta \text{PIB}$  diminui, com  $\Delta \pi$  constante, enquanto o desemprego tecnológico ocorre se  $\Delta \pi$  aumenta, com  $\Delta \text{PIB}$  constante.

pela saturação do consumo de um grande número de bens de setores velhos e maduros ou por falhas na identificação de novos desejos ou necessidades de consumo, existem “problemas estruturais de demanda” que não são resolvidos com simples políticas keynesianas de estímulo à demanda, segundo Pasinetti (apud Freeman et alii, 1982: 141-6). Se os empresários tiverem dificuldades para perceber a direção na qual as opções dos consumidores estão se expandindo, aumenta a incerteza para estes empresários, e a postergação de investimentos torna-se uma atitude racional, o que leva a uma redução de demanda efetiva e ao conseqüente desemprego. Pasinetti afirma que “... nós não podemos esperar das teorias e políticas keynesianas o que elas não podem dar ...” (Pasinetti, apud Freeman et alii, 1982: 142, nota), o que pode gerar desilusões com o keynesianismo. Desta forma, a economia pode entrar em um período de pausa até que novos produtos ou novos usos para velhos produtos sejam encontrados, ou até que se reencontrem os caminhos apropriados para o crescimento. Este problema pode ser resolvido com inovações que levem a uma reconversão da demanda efetiva, atendendo ou criando necessidades para os consumidores, ou também permitindo o acesso a bens de consumo já existentes para classes sociais inferiores.

A teoria sobre o ciclo de vida do produto, importante para a análise das inovações e seu impacto sobre o emprego, afirma que os produtos possuem quatro estágios ou fases de vida, formando uma curva em S em relação ao crescimento da produção. A primeira fase é a da introdução da inovação; a segunda é a do crescimento, quando a elasticidade da demanda é alta e o aumento da produção e do emprego é grande; a terceira fase é a da maturidade; e a última é a do declínio, quando o crescimento da produção e do emprego decaem. Estes estágios ocorrem com a introdução de um novo produto, por exemplo. Se ocorrer a introdução de uma inovação sobre um produto de uma indústria madura ou em declínio, este produto pode ser renovado ou modernizado em si ou no processo de sua produção. Com isto, existe um recuo no ciclo do produto, voltando para a fase de crescimento, de forma que o produto pode “renascer”, ocorrendo novamente grande aumento de produção e emprego (Robertson e Langlois, 1995: 557-9).

Quanto à relação entre o mercado de trabalho e as inovações e o desenvolvimento, a teoria schumpeteriana também discorda da visão neoclássica. Para Labini, o ideal não é a total flexibilidade no mercado de trabalho, como defendido pela

teoria neoclássica, mas um equilíbrio entre rigidez e flexibilidade. Segundo este autor, “... o problema está em encontrar um *optimum* entre rigidez e flexibilidade” (Labini, 1993: 17). Portanto, é um erro pensar que quanto maior a flexibilidade do emprego, maior o estímulo à produção. Segundo esta visão, a proibição de despedir seria prejudicial ao desenvolvimento, uma vez que o progresso técnico gera e exige uma incessante redistribuição de recursos humanos e materiais, e uma maior dificuldade para despedir gera uma menor propensão a admitir, estimulando nos empresários a busca de aumentos de produtividade para alcançar maior produção. Entretanto, por outro lado, um excesso de flexibilidade no mercado de trabalho pode debilitar o crescimento da produtividade. Uma certa segurança no emprego promove a lealdade, reduz a resistência dos trabalhadores às inovações, favorece a especialização e a eficiência, o que a flexibilidade excessiva impediria. Dessa maneira, o ideal seria “... uma combinação ótima entre flexibilidade e rigidez ...”, nível este que pode variar ao longo do tempo (Labini, 1993: 117, 123, 154).

Uma excessiva rigidez do emprego geraria também uma maior facilidade para que se conseguissem aumentos de salários reais. Para Labini, o aumento dos salários pode contribuir para aumentar o desemprego, porém isto não implica considerar a plena flexibilidade salarial como ideal. Existiria um ótimo de aumento de salários nominais que se situaria próximo do aumento da produtividade ou um pouco acima deste nível. Uma variação muito maior que esta deixaria de produzir efeitos positivos, gerando desemprego. Até este nível ótimo, expande o mercado e estimula o aumento da produtividade. De acordo com Labini, o problema dos salários “... não está em sua rigidez à baixa, mas em sua flexibilidade à alta ...”, que poderia ser excessiva (Labini, 1993: 149, 153-4).

Labini observa que a idéia de que o desenvolvimento e o pleno emprego são garantidos com a plena flexibilidade no mercado de trabalho não é corroborada pela história. Por exemplo, nos anos 30 o mercado de trabalho era muito flexível e o desemprego foi muito alto nos países desenvolvidos. Já nos anos 50 e 60, ao contrário, o mercado de trabalho tornou-se muito mais rígido e a taxa de desemprego foi muito baixa. Neste último período, o mercado de trabalho foi mais rígido na Europa em relação aos EUA, e o desemprego foi maior nos EUA (Labini, 1993: 120). No período atual, aparentemente, a teoria neoclássica estaria correta, porém isto seria somente um acaso. Uma teoria eficaz teria que explicar todas as situações anteriores. Uma teoria de cunho

schumpeteriano parte da análise dos fatores de desenvolvimento para explicar o crescimento da demanda e da produção, e, portanto, do emprego, e não privilegia ou isola a análise do mercado de trabalho como determinante do desenvolvimento e do emprego.

#### 4.2 - Mecanismos de Compensação

Marco Vivarelli (1995: caps. 3, 4 e 5) procura mostrar que o desemprego tecnológico é uma categoria analítica a ser estudada teórica e empiricamente, ao contrário da visão neoclássica, que tenta desqualificá-lo nos dois sentidos. O processo de inovação permite a produção de uma unidade de produto com menos trabalho, sendo potencialmente um perigo para o nível de emprego, mas também provoca o surgimento de mecanismos de compensação. A discussão que se coloca, então, é sobre se estes mecanismos de mercado promovem a reabsorção total dos trabalhadores demitidos devido às inovações ou se este mecanismo pode ser incompleto, ou inclusive não funcionar, em um contexto no qual o equilíbrio geral não está garantido. Para a teoria neoclássica esta discussão é irrelevante tendo em vista que, assumindo um mundo walrasiano perfeito, com preços flexíveis e *market clearing*, os mecanismos de compensação são, a priori, plenamente eficazes. Além disto, como reluta em reconhecer a distinção entre inovações radicais e incrementais, sua negação do desemprego tecnológico é acrescida por esta posição.

Há uma série de mecanismos de compensação que podem ser discutidos em sua eficácia para reverter as prováveis demissões causadas pelas inovações, atuando em nível microeconômico, intersetorial e macroeconômico. O primeiro é o mecanismo que ocorre via novos bens de capital, cuja produção é estimulada pelas inovações e que, portanto, gera empregos neste setor. A crítica que pode ser feita aqui é que a capacidade de compensação deste mecanismo é necessariamente parcial, visto que o trabalho envolvido na produção dos novos bens de capital precisa ser menor que o trabalho deslocado pelas inovações para que estas sejam rentáveis e, portanto, ocorram<sup>63</sup>. Além disto, se os novos bens de capital substituem a produção de outros obsoletos, pode não ocorrer compensação visto que os trabalhadores são simplesmente transferidos da produção dos últimos para os primeiros. Por outro lado, se estes novos bens são produzidos com uma nova tecnologia, poupadora de

---

<sup>63</sup> Como já destacava Marx sobre “A teoria da compensação, relativa aos trabalhadores deslocados pela maquinaria” (Marx, 1983/4, tomo 2, cap. XIII, 6: 54-60).

mão-de-obra, pode ocorrer perda de emprego, inclusive no setor de bens de capital. As inovações tendem a ocorrer em todos os setores, de forma que este mecanismo de compensação falha, a não ser que ocorra uma acumulação a uma taxa cada vez mais rápida e o progresso técnico seja introduzido através de investimentos adicionais. Em períodos de estagnação, a simples reposição incorpora novas tecnologias, gerando maior produtividade e, ao mesmo tempo, maior desemprego, sem gerar demanda crescente para o setor de bens de capital.

Um segundo mecanismo de compensação é o que ocorre mediante a queda de preços. As inovações promovem a redução de custos e, portanto, com livre competição, de preços, o que provoca um aumento da demanda. A este aumento da demanda corresponde um aumento de produção e de emprego, que compensa o emprego deslocado pelas inovações. A crítica a este mecanismo parte da crítica à lei de Say. Se a demanda já estiver saturada, a queda de preços pode não elevá-la. Se a expectativa de lucros futuros estiver baixa, os investimentos podem ser postergados. Ou seja, as elasticidades preço e renda da demanda precisam ser tais que permitam que o crescimento estimulado da produção seja suficiente para compensar o crescimento da produtividade, de forma a não gerar desemprego. Além disto, o primeiro efeito provocado pela demissão de trabalhadores é a redução do consumo. Dessa forma, um aumento de oferta provocado pela inovação pode não criar, por meio da queda de preços, sua própria demanda, uma vez que podem surgir limitações que impedem o mecanismo de compensação de atuar plenamente. Além disto, sem concorrência perfeita e plena flexibilidade de preços, este mecanismo é ainda mais prejudicado.

Outro mecanismo ocorre através dos novos investimentos. Se houver um intervalo de tempo entre a queda de custos e a queda de preços ou, se esta transmissão não for total, surgem lucros extras que são investidos, gerando maiores produção e emprego. Aqui também existe a dependência do funcionamento da lei de Say, com os lucros automática e instantaneamente se transformando em investimentos. Segundo a interpretação keynesiana, a transformação dos lucros em investimentos não é automática, dependendo da comparação entre a eficiência marginal do capital e a taxa de juros, ou de expectativas positivas que, a priori, não são garantidas. Por outro lado, como os lucros adicionais não são só usados para contratar trabalhadores, mas também para adquirir novos



bens de capital, este terceiro mecanismo passa a depender do primeiro, com os problemas já vistos. Se os novos investimentos forem capital-intensivos, a compensação passa a ser parcial e permanentemente postergada. Os investimentos são justamente o caminho privilegiado para a introdução de inovações poupadoras de mão-de-obra. Investimentos em racionalização, por exemplo, geram provavelmente mais desemprego tecnológico do que emprego pelo aumento da demanda. Desta forma, este mecanismo só funcionaria plenamente se os lucros extras forem investidos produtiva e imediatamente e se forem utilizados em expansão de produção. Se houver atrasos ou diferenças de ritmos entre o progresso técnico e os investimentos, o processo fica prejudicado. Além disto, o impacto dos investimentos sobre a demanda é duplo, sendo positivo pelos investimentos correntes e negativo pelos investimentos passados já completados e, portanto, o impacto líquido sobre o emprego depende da evolução dos investimentos ao longo do tempo.

Um quarto mecanismo ocorre através da introdução de novos produtos. Este tipo de inovação gera empregos de forma líquida, sem destruir empregos, desde que os novos produtos não sejam simplesmente substitutos de velhos bens. Novos bens criam novas necessidades, tendo um papel importante no sentido de manter elevada a propensão média ao consumo. Este mecanismo é o que consensualmente é o mais eficaz gerador de empregos, não realizando propriamente uma compensação se os produtos forem realmente novos, apesar de que pode ser questionada a sua importância em decorrência de sua relativa raridade e pequeno peso em relação ao produto total.

O mecanismo de compensação considerado o mais importante para os autores neoclássicos é o que atua via redução de salários nominais. As inovações, gerando redução de custos e de preços, provocariam desemprego somente se os salários nominais permanecessem constantes e, portanto, os salários reais aumentassem (tendo em vista os menores preços). Para que o mercado de trabalho permaneça equilibrado, no pleno emprego, é necessária a redução nominal dos salários, que ocorreria com livre mercado. Com isto, produções mais trabalho-intensivas tornam-se rentáveis, ocorrendo um fluxo de mão-de-obra para estes setores ou mesmo reversão tecnológica internamente a um setor. Desta forma, a substituição entre capital e trabalho permite a manutenção do pleno emprego. Este mecanismo pode ser criticado levando-se em conta a existência de rigidez tecnológica ou em decorrência de progresso técnico localizado, tornando a inovação

cumulativa e irreversível, de modo que a substituição entre capital e trabalho não é contínua, o que torna a redução salarial ineficaz. Além disto, salários menores tornariam as máquinas mais baratas, impulsionando a troca de mais trabalho por máquinas. Por outro lado, considerando-se que os salários são um componente fundamental da demanda agregada, segundo o argumento keynesiano, a redução salarial poderia causar uma espiral deflacionária com conseqüências recessivas, provocando mais desemprego. Labini, levando em conta que “... a mecanização da produção é um processo ininterrupto ...”, afirma que a lógica deste mecanismo levaria à “... conclusão absurda de que a desocupação seria gradativamente reabsorvida somente por meio de progressivas reduções dos salários: os salários, em outras palavras, deveriam tender a zero”. Labini acrescenta que “... o processo deveria se interromper muito antes, pela progressiva contração da demanda ...”, o que leva à conclusão de que “... ‘a perpetuação’ do processo de mecanização é logicamente incompatível com salários perfeitamente flexíveis para baixo” (Labini, 1984: 130).

Adicionalmente, Vivarelli acrescenta mais três mecanismos de compensação, na realidade extensões ou complementos aos anteriores, considerados os principais. O efeito Pigou deriva do mecanismo que ocorre via queda de preços, causado pelas inovações, que leva a um aumento de riqueza monetária real, induzindo a uma maior demanda e, portanto, a maior produção e emprego. Considerando-se os problemas já colocados anteriormente, este mecanismo tende a gerar compensação incompleta.

O efeito renda leva em conta que os ganhos derivados da queda de custos podem ser apropriados também pelos trabalhadores. Portanto, pode ocorrer aumento de lucros e de salários reais, elevando os lucros e o consumo. Um aumento permanente de salários reais pode ser alcançado se os sindicatos forem suficientemente fortes. Entretanto, a compensação aqui também tende a ser parcial, levando-se em conta que o primeiro efeito da inovação foi a queda de consumo derivada das demissões, que a propensão marginal a consumir é menor que a unidade e que o aumento de salários leva a um enfraquecimento do impacto potencial dos novos investimentos.

O efeito Schumpeter leva em conta que os novos investimentos podem ter seu ritmo acelerado se a difusão das inovações provocar uma elevação da expectativa de lucros, levando a um efeito de compensação maior. Esta taxa acelerada de investimentos provoca

não só uma maior demanda, como também uma mais rápida introdução de inovações, com os efeitos negativos já comentados para a reabsorção do desemprego tecnológico.

Como conclusão, pode-se argumentar que os mecanismos de compensação gerados pelas inovações não oferecem garantias plenas e a priori de eficácia, a não ser em casos específicos. O resultado final depende da inter-relação entre os mecanismos, e as hipóteses assumidas pela teoria neoclássica não podem ser tomadas como gerais. Desta forma, o desemprego tecnológico torna-se possível tanto no curto quanto no longo prazo, tanto teórica quanto empiricamente, como um dos componentes do desemprego involuntário total. Ou seja, o desemprego tecnológico pode ocorrer em certos momentos históricos, gerando problemas econômicos e de política, apesar de que um desemprego tecnológico de massa é improvável devido ao funcionamento dos mecanismos de compensação, às inovações de produtos e à progressiva e constante redução das jornadas de trabalho.

Labini afirma a existência de forças de expulsão e forças de atração de mão-de-obra<sup>64</sup> coexistindo e determinando a existência ou não de desemprego tecnológico segundo o resultado líquido da interação das duas forças. Os investimentos geram as duas forças contrastantes. Se os investimentos não introduzem variações tecnológicas, o emprego aumenta proporcionalmente, existindo somente forças de atração de mão-de-obra. Neste caso, não ocorreria desemprego tecnológico, mas poderia existir outro tipo de desemprego, derivado de baixos investimentos, por exemplo. Por outro lado, quando os investimentos introduzem variações tecnológicas surgem forças de expulsão de mão-de-obra, agindo antes da reação dos mecanismos de compensação. Segundo Labini, "... quando aumenta a produtividade dos fatores, passam a agir forças que expulsam trabalhadores do processo produtivo" (Labini, 1984: 144). Podem ocorrer, neste caso, duas situações: ou o investimento e o emprego variam em sentidos opostos, e o desemprego inicialmente criado "... pode ser reabsorvido somente se crescem, progressivamente, consumo e investimento ..." (Labini, 1984: 143); ou o investimento líquido pode ficar constante e o emprego diminuir, caso em que são "... substituídas, à medida que se deterioram, máquinas do tipo anterior por máquinas novas, mais eficientes do que as precedentes" (Labini, 1984: 143-4).

---

<sup>64</sup> Da mesma forma como Marx (1983/4, tomo 2: 60) falava da existência de forças de repulsão e atração de trabalhadores.

Este caso é importante porquanto pode acontecer no curto prazo em muitos setores. Entretanto, mesmo neste caso, o nível de emprego final pode permanecer constante, também com aumentos de consumo e investimento. Ou seja, para que não surja ou aumente o desemprego, é necessário que a variação do PIB compense a variação da produtividade<sup>65</sup>. Labini toma como sinônimos forças de atração e forças de reabsorção. Na realidade, poderiam ser feitas duas interpretações sobre esta sua teoria: ou existiriam forças de atração (investimentos sem inovações) e de expulsão (investimentos inovativos), e após ou além disto atuariam os mecanismos de compensação; ou existiriam forças de expulsão e, como reação, os mecanismos de compensação (as forças de reabsorção de Labini) fariam o papel das forças de atração.

### 4.3 – Ciclos Econômicos

Para Schumpeter, o ciclo econômico é parte essencial do mecanismo do progresso. A inovação "... produz as 'ondas' cíclicas que são essencialmente a forma que toma o 'progresso' " (Schumpeter, 1951b: 71-2). Estas inovações não geram um movimento simples "... porque os períodos de gestação e de absorção dos efeitos pelo sistema econômico não são, em geral, iguais para todas as inovações" (Schumpeter, 1982b: 166-7). No processo como um todo do ciclo dos negócios "... sempre existe ou revolução ou absorção dos resultados da revolução" (Schumpeter, 1984: 113). Ou seja, existe um fator primário gerador de ciclos (a inovação) e um fator secundário (a reação à inovação). Dessa forma, o ciclo aparece como a forma que o desenvolvimento econômico toma no capitalismo; este desenvolvimento não é uniforme porque as inovações são descontínuas. Ou seja, existem inovações radicais, ou revolucionárias, e não somente inovações incrementais. Por isto, para Schumpeter, não se pode contrapor o progresso, como algo positivo, às flutuações, como algo negativo, porquanto só não haveria ciclos sem inovações e, portanto, sem desenvolvimento (Schumpeter, 1982a: 143, 148; Ekerman e Zerkowski, 1984: 220).

Schumpeter entende o ciclo como uma flutuação econômica no entorno do equilíbrio, possuindo quatro fases: prosperidade, recessão, depressão e reaquecimento. Cada uma destas fases possui forças diferentes atuando. No entanto, elas estão logicamente

---

<sup>65</sup> Segundo a fórmula:  $\Delta \text{PIB} = \Delta \text{Produtividade} + \Delta \text{Emprego}$ , simplificadoamente.

interconectadas (Schumpeter, 1982b: 149). Para Schumpeter, todas as teorias de ciclos “... consideram que o que ocorre na depressão é a conseqüência de algo que ocorreu na prosperidade ou, de todo modo, antes da própria crise ou depressão” (Schumpeter, 1951a: 33). Com este entendimento, afirma que “... as crises são [...] um elemento essencial do processo capitalista e não meramente colapsos ocasionais para serem explicados individualmente por diferentes fatos em cada caso” (Schumpeter, 1951a: 26). Segundo Schumpeter, a história do capitalismo industrial demonstra a existência dos ciclos, que são interpretados por ele em um esquema “tricíclico”. Existiriam as ondas longas, ou ciclos de Kondratiev, relacionados às inovações fundamentais, com duração entre 54 e 60 anos; os ciclos de Juglar, de média duração (de 9 a 10 anos); e os ciclos de Kitchin, com duração em torno de 40 meses. Estes ciclos são entendidos como simultâneos e superpostos (Schumpeter, 1982b: 161-74; 1951c: 138-42).

Para Schumpeter, “... as crises não desaparecerão antes do sistema capitalista, do qual são filhas” (Schumpeter, 1982a: 167). Todavia, por outro lado, defende que “... surge sempre, ou tende a surgir, um novo equilíbrio que absorve o resultado da inovação levada a cabo nos períodos precedentes de prosperidade ...”, de forma que “... as instabilidades que surgem do processo de inovação tendem a corrigir-se por si mesmas e não se acumulam” (Schumpeter, 1951b: 72).

Nesta concepção teórica, o desemprego involuntário aparece como uma conseqüência inevitável das depressões cíclicas. Portanto, o desemprego involuntário inclui o tecnológico, que “... é uma parte integrante do desemprego cíclico” (Schumpeter, 1982a: 165). O desemprego tecnológico é visto como sendo, em geral, um problema transitório, apesar de, às vezes, severo. A concepção cíclica da economia leva Schumpeter a entender não só o desemprego como uma situação de desequilíbrio, mas o próprio pleno emprego como sendo também uma ocorrência em desequilíbrio. Para este autor, “... o pleno emprego deixa de ser uma propriedade do estado de equilíbrio e, em lugar disto, indica [...] desequilíbrio de um certo tipo” (Schumpeter, 1982b: 161).

Para Labini, “... o processo de desenvolvimento é impulsionado pelas inovações tecnológicas e tem um comportamento cíclico que envolve também o emprego e, de maneira clara, o desemprego [...] o qual, pelo menos em parte, é desemprego tecnológico”. Uma inovação, melhorando as perspectivas de lucro, estimula “... a produção de bens de

capital e, de forma derivada, dos bens de consumo e a demanda de trabalho” (Labini, 1993: 163). O aumento dos lucros também pode estimular as inovações, pelo crescimento dos investimentos que, em geral, possuem caráter inovativo (Labini, 1993: 194). O aumento da demanda de trabalho “... impulsiona para cima os salários unitários e totais, a demanda de bens de consumo e, de forma derivada, a demanda de bens de capital. No entanto, quando o aumento dos salários unitários supera o aumento da produtividade, tende a comprimir os lucros ...”, o que faz as empresas reagirem buscando aumentos de produtividade com tecnologias que poupem trabalho. Isto “... melhora a situação das empresas pelo lado dos custos ...”, porém tende a piorar o lado da demanda com o menor crescimento da massa salarial, de forma que “... cedo ou tarde o impulso negativo tende a superar o impulso positivo e o ciclo se inverte” (Labini, 1993: 163).

A teoria de Schumpeter sobre os ciclos longos não explica porque razão ocorrem descontinuidades na introdução das grandes inovações. O economista G. Mensch (apud Freeman et alii, 1982: cap. 3) tentou demonstrar porque, historicamente, estas inovações ficam agrupadas nas depressões, ou em suas proximidades. Para ele, logo após o auge de uma onda longa, tende a ocorrer um período de “impasse tecnológico”. Dessa maneira, no período de recessão prevalecem as pequenas inovações, promovendo melhoramentos, ou racionalização, ou as inovações de diferenciação de produto. Entretanto, os períodos de depressão removem as barreiras às grandes inovações, gerando um “mecanismo acelerador” que diminui o tempo existente entre, ou para, a transformação das invenções em inovações, o que estimula e oportuniza a retomada ascendente do ciclo. A depressão torna lucrativas invenções já existentes, permitindo que elas se transformem em inovações, de modo que, assim, se explicam os *clusters* de inovações destes períodos. No entanto, para Freeman, Clark e Soete, a evidência empírica não suporta adequadamente esta teoria. Labini, por outro lado, afirma que as inovações surgem antes da fase ascendente do ciclo porque, durante a fase descendente, “... como resposta às persistentes dificuldades econômicas se intensifica a produção de inventos e de inovações, os quais depois pouco a pouco favorecem os investimentos que impulsionam a fase ascendente do ciclo sucessivo” (Labini, 1993: 65).

De acordo com Freeman, Clark e Soete, apesar de muitas inovações ocorrerem nos períodos de depressão, a geração de emprego neste período ainda é de pequena escala,

ficando concentrada na mão-de-obra altamente especializada. No período seguinte, as novas indústrias e os novos padrões tecnológicos geram muitos empregos, com a instalação completa de novas capacidades produtivas e os impulsos na indústria de bens de capital, mais os efeitos derivados deste crescimento. A necessidade de grandes investimentos em novas infra-estruturas derivada das grandes inovações acelera a fase ascendente do ciclo e também produz muitos empregos. Estas novas tecnologias, ainda não plenamente padronizadas, ainda são trabalho-intensivas. Além disto, pequenas firmas entrantes nestes mercados também impulsionam o emprego por terem intensidades de capital abaixo da média. À medida que as novas tecnologias e indústrias maturam e a economia inverte sua trajetória ascendente, reduz-se o emprego gerado por um mesmo volume de investimento. A partir deste momento, passam a preponderar a exploração de economias de escala, inovações de racionalização e a padronização tecnológica, impulsionadas pela maior competição e pelo aumento de custos, especialmente os salariais. A difusão das inovações tende a extinguir os lucros extras gerados no período anterior. Os custos salariais tendem a elevar-se pela existência de pleno emprego no auge econômico, quando os sindicatos podem possuir maior poder de barganha, e porque ocorre escassez de trabalhadores com habilidades específicas em decorrência do rápido crescimento das novas indústrias e tecnologias. Estes fatos conduzem à queda das taxas médias de lucro, o que tende a levar a economia à recessão. Os “... sucessivos enfraquecimentos dos elementos expansionistas ...” e os esforços para combater a inflação tendem a impulsionar a economia da estagnação para a depressão. Nesta situação, com o crescimento do volume de investimentos necessários para gerar novos empregos, estímulos de tipo keynesiano tornam-se menos eficazes, a não ser em setores de baixa intensidade de capital como serviços governamentais e administrativos. No entanto, para Freeman, Clark e Soete, estímulos exógenos no sentido de restaurar as expectativas e o nível de rentabilidade são necessários para se evitarem desastres sociais como o desemprego em massa prolongado (Freeman, Clark e Soete, 1982: 75-81).

Para Labini, as forças de expulsão e de atração de mão-de-obra devem ser analisadas no contexto dos ciclos econômicos, uma vez que, historicamente, uma perfeita compensação das duas forças nunca ocorreu de modo contínuo. Ou seja, nas fases ascendentes dos ciclos prevalecem as forças de atração, que reduzem o desemprego, e nas

descendentes, as forças de expulsão, que aumentam o desemprego. Sempre existem as duas forças, porém, em cada caso, uma das duas age mais fortemente. O problema da fase descendente é que, apesar da acumulação de capital estar diminuindo, a produtividade continua aumentando, através de aperfeiçoamentos técnicos e organizacionais, por exemplo, ou com o predomínio de investimentos de substituição, com baixo investimento líquido (Labini, 1984: 142, 154). Para Labini, da mesma forma que para Schumpeter, “... o nível ‘normal’ de emprego em uma economia que se desenvolve ciclicamente ‘não pode ser o do pleno emprego’. Tal nível é atingido na fase máxima da ‘prosperidade’ – uma fase que não pode de forma alguma ser considerada ‘normal’ ou ‘de equilíbrio’ ”. Dessa maneira, “... o pleno emprego, longe de aparecer como uma característica de equilíbrio, caracteriza uma situação desequilibrada” (Labini, 1984: 145).

Segundo Vivarelli, as ondas longas, ou ciclos de Kondratiev, são originadas pela difusão de *clusters* de inovações introduzidas no ciclo anterior. Na fase ascendente do ciclo estas inovações têm efeitos positivos sobre o emprego, muitas delas sendo inovações de produtos, e ocorre rápida expansão de novas capacidades de produção, com aumento de demanda agregada. Entretanto, quando as oportunidades do paradigma tecnológico corrente maturam e se exaurem, a economia tende a uma reversão cíclica. Durante a fase recessiva do ciclo a concorrência, em um contexto oligopolista, induz à exploração de economias de escala e à introdução de inovações de processos, de modo que as inovações redutoras de custos e poupadoras de mão-de-obra, ou seja, os investimentos de racionalização, tornam-se dominantes. A demanda tende a diminuir sua taxa de crescimento com a redução dos investimentos e das inovações de produtos. O simples investimento de reposição pode gerar mais desemprego, neste caso, quando velhos equipamentos são substituídos por outros mais modernos. Neste contexto, os mecanismos de compensação não são capazes de se contrapor eficazmente ao processo de racionalização, tendo resultados parciais, imperfeitos e atrasados, o que leva ao surgimento do desemprego tecnológico. Dessa forma, este desemprego torna-se um componente importante do desemprego involuntário total. Segundo Vivarelli, para o desemprego tecnológico, as políticas keynesianas podem ser ineficazes. Uma reconversão, com a reversão do desemprego, ocorrerá “... somente quando as inovações de produto prevalecerem novamente sobre as inovações de processo” (Vivarelli, 1995: 90).



Freeman, Soete e Efendioglu destacam que, paradoxalmente, o crescimento do emprego depende de um rápido aumento da produtividade do trabalho, se esta estiver sendo gerada por “novas tecnologias revolucionárias”, uma vez que estas estimulam a taxa de investimentos. Dessa forma, gera-se um círculo virtuoso de crescimento, visto que, apesar da produtividade se acelerar, a produção cresce a um ritmo ainda mais elevado, permitindo um acréscimo líquido do emprego. Se ocorrer uma harmonia entre estas tecnologias, as políticas macroeconômicas, laborais e de comércio internacional e os fatores institucionais, pode-se gerar um período de pleno emprego. Para os três autores, foi justamente isto o que ocorreu na Europa, no Japão e na América do Norte entre 1950 e 1970, também com o auxílio dos baixos preços do petróleo e das matérias-primas, e com a grande expansão das indústrias de bens de consumo duráveis (com destaque para os automóveis), do aço, dos plásticos e dos serviços conexos (Freeman, Soete e Efendioglu, 1995: 660).

Segundo a interpretação de Freeman, Clark e Soete, após a Segunda Guerra Mundial, os países desenvolvidos passaram por uma mudança na estrutura de suas economias, com novos setores em rápido crescimento (principalmente as indústrias química e eletrônica), enquanto os setores anteriormente líderes transformaram-se em indústrias em declínio, com crescimento lento. Este período, até o final dos anos 60, corresponderia à fase ascendente de um ciclo de Kondratiev. Considerando que os investimentos possuem um duplo papel, expandindo a capacidade produtiva e fazendo parte da demanda agregada, os três autores destacam que, nos anos 70, diminuiu a participação dos investimentos para expansão da capacidade no total dos investimentos, com aumento dos investimentos de racionalização. Dessa maneira, ocorreu um sensível crescimento na intensidade do capital, ou seja, no volume de investimento necessário para gerar a mesma quantidade de emprego. Tanto para as indústrias que crescem rapidamente quanto para as de crescimento lento, a intensidade do capital aumenta, porém, no primeiro caso, o problema do desemprego não aparece porque o crescimento acelerado leva junto o emprego. Ocorre que, na fase descendente dos ciclos, torna-se maior o número de indústrias em declínio, e é decrescente o número de indústrias em expansão, de modo que o desemprego torna-se um problema (Freeman, Clark e Soete, 1982: 160-2, cap. 7). De forma semelhante, Schumpeter destaca a presença de indústrias impulsionadoras, de indústrias impulsionadas e das que entram em crise

estrutural nos ciclos econômicos, de modo que geram-se alterações na demanda no mercado de trabalho (Labini, 1993: 57).

Dessa maneira, Freeman, Clark e Soete consideram que, a partir do final dos anos 60, a economia teria entrado em uma fase descendente de um ciclo de Kondratiev, gerando o aumento do desemprego. Sua causa seria a maturação das indústrias de rápido crescimento dos anos 50 e início dos anos 60, o que produziu maior concorrência, concentração e adoção de economias de escala, contribuindo fortemente para o acelerado processo de racionalização, que teria começado antes da crise de 1974/75. O crescimento do preço do petróleo, os altos gastos com a proteção do meio ambiente e o maior crescimento real dos salários (induzindo à adoção de tecnologias capital-intensivas) são fatores que teriam acelerado a tendência, porém não a originado (Freeman, Clark e Soete, 1982: 160-1).

A partir dos anos 80, no entanto, assumiram grande impulso as tecnologias de informação e comunicação (TIC). Segundo Freeman e Soete, as indústrias e serviços ligados a estas tecnologias possuem as maiores taxas de crescimento da produção, do comércio, da produtividade e do emprego na economia. Estes setores em ascensão possuem um círculo virtuoso de alto crescimento da produção, da produtividade e do emprego, ao contrário de setores maduros ou em declínio, nos quais o emprego e a produtividade andam em direções opostas. Nos setores em ascensão "... a rápida difusão de 'novos' produtos e processos está fortemente associada com redução de custos e altas elasticidades renda e preço" (Freeman e Soete, 1994: 59). Portanto, apesar do rápido crescimento da produtividade, o grande aumento da produção nos setores de alta tecnologia permite um rápido aumento do emprego. Estas tecnologias, segundo Freeman e Soete, afetam todas as indústrias e serviços, criando novas oportunidades de investimentos de forma generalizada (Freeman e Soete, 1994: 59, 79, 145). No entanto, deve-se levar em conta que muitos destes investimentos podem ser de racionalização. Dessa maneira, de forma direta, nos novos setores produtores de tecnologias de informação e comunicação, pode ocorrer grande crescimento do emprego; porém, de forma indireta, em outros setores a aplicação desta mesma tecnologia pode gerar desemprego. Segundo Freeman, Soete e Efendioglu, de acordo com estudos empíricos, "... tomando-se em conta estes diversos efeitos, resulta

difícil fazer um balanço das perdas e ganhos ...” para os empregos (Freeman, Soete e Efendioglu, 1995: 659).

Alguns autores constataam a ocorrência atual de uma nova revolução tecnológica. O fato de que as taxas gerais de crescimento da produtividade, da produção e do emprego ainda serem relativamente baixas indicaria que este processo ainda está em curso, necessitando de um maior tempo de maturação. Enquanto isto, a reestruturação industrial recupera a lucratividade de certos setores, porém a custa de desemprego. O problema é que a velocidade e a dimensão desta transição seriam excessivas. O emprego, por enquanto, estaria aumentando de forma acelerada apenas nos setores produtores das novas tecnologias de informação e comunicação, principalmente, além de nos serviços pessoais com pouca possibilidade de adoção de tecnologias poupadoras de mão-de-obra. Segundo Labini, nas economias industrializadas, o próprio setor de investigação científica pura e aplicada é responsável por cerca de 2% dos empregos. Segundo o mesmo autor, o emprego “... nas empresas de alto nível tecnológico representa uma fração modesta do total; mas estas empresas têm um papel essencial, visto que provêm os impulsos mais vigorosos ao processo de crescimento da renda e da produtividade de todo o sistema” (Labini, 1993: 63, 57, 97, 110-3).

#### **4.4 - Estrutura Oligopolista e Emprego**

Para Labini, o desenvolvimento é “... um processo essencialmente determinado pelas inovações tecnológicas e condicionado pelas formas de mercado” (Labini, 1993: 9). Para este autor, as forças de atração e de expulsão de mão-de-obra agem com intensidades diferentes em contextos concorrenciais ou oligopolísticos. No mecanismo monopolístico e oligopolístico de distribuição dos frutos do progresso técnico, os preços são mais rígidos à baixa, e as rendas nominais tendem a crescer, enquanto no mecanismo concorrencial, ou “clássico”, os preços são plenamente flexíveis e as rendas nominais tendem a permanecer constantes. Podem ocorrer três efeitos gerados pelos menores custos das inovações: os preços se reduzem, os lucros aumentam ou os salários crescem. Para Labini, o caso mais favorável é o de queda de preços, em contexto concorrencial, uma vez que ocorre a difusão do progresso técnico para todas as firmas. Os preços baixam para os consumidores e também para os produtores, no caso dos bens de produção, gerando sucessivas reduções de

custos e preços. Com a redução de preços dos bens de produção, os investimentos são incentivados, o que induz à reabsorção do desemprego.

Com preços rígidos, em contexto monopolístico ou oligopolístico, os menores custos podem ser apropriados como maiores salários nominais e reais (sendo consumidos) ou maiores lucros (sendo consumidos, investidos ou entesourados). O pior caso seria o dos lucros entesourados, que gerariam uma situação de desequilíbrio em que os lucros adicionais desaparecem de circulação, os preços tendem a diminuir, a produção de bens de consumo cai, o desemprego aumenta e, no final, os próprios lucros caem. Os casos de lucros e salários consumidos gerariam condições estacionárias, com renda e emprego constantes. Ou seja, o desemprego tecnológico gerado pela inovação se manteria. Para Labini, em comparação com o caso concorrencial, "... o aumento dos salários monetários tem efeitos negativos, enquanto se constitui em obstáculo (ou, melhor, circunscreve e portanto reduz muito) à difusão dos frutos do progresso técnico" (Labini, 1984: 138). Já o caso de lucros investidos, assim como a situação de preços menores, geram condições de progresso, com maiores investimentos e produção e, portanto, maior emprego. Entretanto, a situação de maiores lucros investidos resulta em reabsorção de desemprego tecnológico mais lento e limitado, em relação ao caso concorrencial, "... porque ficam de fora todas aquelas empresas pequenas e médias que não realizam inovações e que conseguem obter financiamentos externos a longo prazo com dificuldades bem maiores do que outras empresas, médias e grandes" (Labini, 1984: 137). Como conclusão, Labini afirma que, no mecanismo monopolístico e oligopolístico, as forças de atração são mais lentas e fracas que no mecanismo concorrencial, em relação a uma mesma força de expulsão, ou seja, que "... as forças de reabsorção de mão-de-obra não cessam de operar [...] mas tendem a ser superadas pelas forças de expulsão ..." (Labini, 1984: 147), de modo que "... a mão-de-obra gradativamente expulsa ou liberada em consequência do progresso técnico ..." tende a permanecer em situação de desemprego tecnológico (Labini, 1984: 133-8; 147-50).

Schumpeter também destaca que as imperfeições da concorrência podem explicar o desemprego involuntário, independentemente do processo cíclico. No entanto, Schumpeter considera que o processo econômico por si só, endogenamente, produz estas imperfeições na concorrência, interpretação esta que leva o autor a abandonar a suposição

de equilíbrio com concorrência perfeita (Schumpeter, 1982b: 161; Ekerman e Zerkowski, 1984: 225).

Apesar de chegar a estas conclusões, estes autores não propõem medidas liberais no sentido de aumentar a concorrência, ou de flexibilizar preços e salários. Labini, citando Schumpeter e Lange, afirma que este tipo de política poderia gerar um caos dos preços, um mercado desorganizado, ou um “caos oligopolístico”. A comparação é hipotética, não se tratando de uma idealização da livre concorrência, para demonstrar as dificuldades, porém não recomendando uma política, visto que a substituição do mecanismo concorrencial pelo oligopolista é um dado histórico e lógico, com este processo de concentração gerando uma “... estrutura constitucionalmente incompatível com a [livre] concorrência” (Labini, 1984: 139-40). Desta forma, melhor seria uma política “... para ‘regular’ os preços e os salários, de certa forma que se julgue adequada ao desenvolvimento econômico ...” (Labini, 1984: 140), ou que “... intervenham elementos externos às empresas privadas de certo país, tais como os gastos e investimentos públicos e a demanda externa” (Labini, 1984: 147).

Labini observa que o crescimento real da demanda é uma das condições para o desenvolvimento. No sistema concorrencial, as elevações de produtividade levam à queda dos preços e, como os salários nominais tendem a ser menos flexíveis à baixa que os preços, os salários reais tendem a crescer, de forma que a demanda real cresce mesmo com a produção crescendo mais que o emprego. Em oligopólio, com produtividade crescente e preços mais rígidos, se os salários nominais se reduzissem conforme o aumento da produtividade, ou mesmo se ficassem constantes, os salários reais se reduziriam ou ficariam fixos, e a demanda real teria o mesmo comportamento. Como o emprego também está crescendo menos que a produção, a demanda real relativa à massa salarial não acompanharia os aumentos de produção, tendendo a colocar sérios entraves à continuidade do desenvolvimento. Dessa forma, em oligopólio, a demanda nominal precisa crescer para que a demanda real cresça. Com rigidez de preços, o aumento dos salários nominais favorece o crescimento da demanda real. Ou seja, em oligopólio, com preços rígidos, os salários nominais rígidos são necessários para se garantir o desenvolvimento, segundo Labini. Dessa maneira, “... governos e sindicatos podem pois desempenhar um papel positivo no processo de desenvolvimento ...”, desde que os aumentos dos salários nominais

não sejam excessivos, visto que, neste caso, podem gerar inflação. Além disto, para Labini, esta relativa rigidez dos salários nominais estimula o desenvolvimento tecnológico e possui um papel de manutenção da paz social nas empresas (Labini, 1993: 65, 69).

Segundo Labini, o problema da estrutura oligopolista não é a inovação, uma vez que, ao contrário, as empresas oligopolistas são tecnicamente mais inovadoras que as empresas concorrenciais. O problema está no processo de distribuição dos frutos do progresso técnico para os outros setores (Labini, 1984: 155). Prendendo-se a uma análise estática ou de competição somente via preços, chega-se à conclusão que os oligopólios geram produção e emprego menores e preços maiores que em livre competição. Entretanto, a competição induz as empresas à diferenciação, à busca de lucros extraordinários, à inovação, enfim (Dequech, 1999: 15-7). Quanto ao emprego, existe o problema de que o oligopólio tende a usar parcialmente a capacidade instalada, além do risco do desemprego tecnológico. No entanto, ao mesmo tempo, ele pode gerar mais inovações, e, se as inovações são a base do desenvolvimento econômico, prevenindo o estado estacionário, numa perspectiva dinâmica, pode-se concluir sobre seus efeitos positivos sobre o emprego.

#### **4.5 – Mudanças Estruturais no Emprego**

Pode-se constatar a ocorrência progressiva de uma mudança na estrutura econômica e, portanto, do emprego, em direção às atividades de serviços, da mesma forma que, no passado, ocorreu a transição da agricultura para a indústria. Dessa forma, se antes formou-se a sociedade industrial, no presente alguns autores constataam a emergência de uma sociedade pós-industrial (Labini, 1993: 49; Freeman et alii, 1995: 658). Hobson já constataava o que ele chamou de “lei normal de evolução do emprego”, ou seja, uma tendência do desenvolvimento das ocupações no capitalismo moderno. Segundo ele, numa primeira etapa, a maioria da população está ocupada na agricultura e uma minoria, na manufatura e no comércio. Numa segunda etapa, cresce o emprego no setor de mineração e de manufaturas básicas, como têxtil e metalúrgico. Já numa terceira etapa, ocorre a transição para indústrias novas, como a química, e para os serviços, como os transportes, o comércio e as finanças (Hobson, 1983: 296).

Estas tendências estruturais decorrem das mudanças na produção e nos padrões de consumo. A maior produtividade na agricultura e na indústria, com inovações que

liberam mão-de-obra, permite que se produza, com menos trabalho direto, em princípio, todas as mercadorias que a sociedade demanda. A queda do emprego na agricultura é devida à combinação de efeitos das mudanças técnicas e da lei de Engel, ou seja, da baixa elasticidade da demanda dos produtos agrícolas. As mudanças nos padrões de consumo, à medida que aumenta a renda, também diminui o consumo de certos produtos industriais, levando a uma transição também de certas indústrias para outras (Freeman e Soete, 1994: 77; Hobson, 1983: 295). Por outro lado, o declínio do emprego industrial decorre da aceleração de um processo de subcontratação, com o crescimento dos serviços para as indústrias. Além disso, ocorre também um grande aumento do emprego na administração pública e um grande acréscimo do emprego feminino (Labini, 1993: 105-7). Para Hobson, “... a diminuição do nível das ocupações na agricultura e na manufatura [...] é uma tendência inevitável numa economia avançada ...” (Hobson, 1983: 297), e já previa que os “... progressos futuros envolverão gastos maiores com recreação, viagens, educação, serviços profissionais; e as camadas médias e abastadas despendem uma cota ainda maior de suas rendas crescentes em consumo não material” (Hobson, 1983: 295).

Dessa maneira, a economia teria uma tendência estrutural a gerar uma forte concentração de empregos no setor de serviços. Hobson constatava a cem anos que “... não há provas que justifiquem a conclusão de que a maquinaria gera uma diminuição líquida da demanda de mão-de-obra, apesar de sua tendência para reduzir o percentual de empregos nas indústrias ‘manufatureiras’ ”. Existiriam, porém, segundo ele, “... fortes razões para crer que ela tende a tornar o emprego mais instável, de manutenção mais precária e mais oscilante em valor mercantil” (Hobson, 1983: 245).

#### **4.6 – Impactos do Comércio Internacional**

Alterações nos fluxos do comércio internacional podem ser fontes de mudanças estruturais nos mercados de trabalho, com impactos sobre o emprego. Houve, no período recente, um grande crescimento das exportações de produtos manufaturados por parte dos países não desenvolvidos<sup>66</sup>, tendo estes países deixado de ser meros exportadores de

---

<sup>66</sup> A participação dos países “em desenvolvimento” nas exportações mundiais de manufaturados cresceu de cerca de 6% em 1970 para 10% em 1980 e 17% em 1992 (Fouquin, Chevallier e Pisani-Ferry, 1995: 190).

produtos primários<sup>67</sup>. A participação destas exportações nas importações dos países desenvolvidos também aumentou consideravelmente<sup>68</sup>, porém sua participação na demanda dos países desenvolvidos ainda é considerada relativamente baixa<sup>69</sup>.

Adrian Wood observa que, desde aproximadamente 1980, aumentou a diferença entre as taxas de desemprego e entre os salários de trabalhadores qualificados e não qualificados nos países desenvolvidos. Ao mesmo tempo, houve uma rápida globalização, entendida como uma queda de barreiras para as transações econômicas internacionais. Para Wood, os dois processos estão interligados de forma causal (Wood, 1998: 1463). A queda de barreiras é provocada por vários processos, como a transformação de atividades antes não comercializáveis internacionalmente, como muitos serviços, em comercializáveis, o que decorreu das inovações nas comunicações e da redução de obstáculos legais. Também ocorreu o aumento da produção ou subcontratação no “Sul” de parcelas da produção de empresas do “Norte” (*outsourcing*), com a redução de custos de transporte e de comunicações. Dessa forma, ocorreu redução de barreiras para serviços, investimentos e mercadorias (Wood, 1998: 1466).

Para a maioria dos autores, a maior competição dos países do “Sul” não gerou um problema de menor crescimento no “Norte” ou uma tendência de desequilíbrio de balanço de pagamentos para estes últimos. Para Wood, em média o “Norte” ganhou substancialmente com as mudanças no comércio com o “Sul” (Wood, 1994: 22). Na opinião de Appelbaum e Schettkat, a pequena participação deste comércio na demanda dos países desenvolvidos “... não parece suficiente para justificar a diminuição global do emprego manufatureiro na OCDE” (Appelbaum e Schettkat, 1995: 691). Eatwell observa que, se o saldo global do comércio se manteve inalterado, não há efeito líquido sobre a demanda agregada, de modo que este comércio não poderia explicar o desemprego. Para Eatwell, existe uma tendência de excedente para os países do G7 neste comércio (Eatwell,

---

<sup>67</sup> A relação das exportações de manufaturados do “Sul” “em desenvolvimento” para o “Norte” desenvolvido com suas exportações totais (exclusive petróleo) cresceu de 6% em 1955 para 71% em 1989 (Wood, 1994: 2).

<sup>68</sup> As exportações de manufaturados do “Sul” para o “Norte” passaram de cerca de US\$ 4,0 bilhões em 1960 e US\$ 20 bilhões em 1970 para US\$ 60 bilhões em 1980 e US\$ 200 bilhões em 1990 (dólares constantes de 1980), com uma taxa média de crescimento real de 14,6% ao ano de 1960 a 1990 (Wood, 1994: 1, 12).

<sup>69</sup> A parcela de importações da OCDE de produtos manufaturados procedentes de países “em desenvolvimento” foi de cerca de 1,5% do PIB em 1990 (Appelbaum e Schettkat, 1995: 691), enquanto para a União Européia o percentual sobre o PNB era de 2,1% e para os EUA de 2,5% (Freeman, 1995: 16). Já a demanda de bens manufaturados dos países do G7 atendida por importações do Terceiro Mundo foi de 1% em 1968, 2% em 1980, 3,1% em 1988 e 4% em 1993 (Eatwell, 1996b: 29).



1996b: 29), apesar de Richard Freeman destacar que, para os EUA, existe *deficit* com a China, Taiwan e Hong-Kong, sendo este o segundo *deficit* em importância, logo após o com o Japão (Freeman, 1995: 15).

Apesar de este comércio não gerar um problema de forma geral, para os países desenvolvidos, vários autores destacam que ele prejudicou indústrias específicas. Dessa forma, para Adrian Wood, o crescimento do comércio de produtos manufaturados entre países desenvolvidos e não desenvolvidos produziu um grande impacto nos mercados de trabalho. Nos países desenvolvidos, os trabalhadores não qualificados tiveram seus salários reduzidos ou foram desempregados, ao mesmo tempo que os trabalhadores qualificados foram beneficiados, de modo que, como consequência, teria aumentado o leque salarial (Wood, 1994: 23). Consta-se que piorou a situação relativa dos trabalhadores não qualificados nos países desenvolvidos, em termos salariais ou de emprego, ao mesmo tempo que houve um grande aumento de importações de manufaturas intensivas em trabalho não qualificado. Para Wood, a principal causa dos primeiros problemas é justamente este segundo fato (Wood, 1995: 57-8). Em setores específicos, de trabalho não qualificado, os empregos podem ser reduzidos diretamente, pela perda dos mercados destes setores, ou indiretamente, com a reestruturação das empresas e a adoção de técnicas menos intensivas em mão-de-obra (Eatwell, 1996b: 29). Como Freeman, Clark e Soete destacam, o rápido incremento na intensidade do capital (relação investimento/emprego) combinado com a queda de empregos é freqüentemente observado em indústrias que adotam posições defensivas com respeito à competição externa (Freeman, Clark e Soete, 1982: 162).

Para Wood, o aumento das exportações manufatureiras do “Sul” para o “Norte” gerou um forte incremento de competição de setores de trabalho não qualificado entre os dois grupos de países, sendo os salários e os custos consideravelmente superiores no “Norte”. Desta forma, estes setores do “Norte” foram deslocados, gerando desemprego e/ou quedas salariais com a redução da demanda por trabalho não qualificado. De acordo com Wood, o comércio de manufaturas é baseado mais na existência de habilidades do que de capital, considerando que o capital é móvel e o trabalho possui mobilidade muito menor. Dessa maneira, a tendência deste comércio não seria diminuir os salários médios ou aumentar o desemprego “em geral” nos países desenvolvidos, mas sim de aumentar a desigualdade entre trabalhadores qualificados e não qualificados (Wood, 1994: 5). Apesar

de a mobilidade internacional do trabalho ser relativamente pequena, vários autores consideram que não se pode tratar os mercados de trabalho nacionais como isolados, tendo em vista que estes sofrem influências que podem mudar a estrutura ocupacional dos países (Freeman, 1995: 21; Simai, 1995b; Dijk, 1995).

Este processo pode ser entendido usando-se o modelo de comércio internacional de Heckscher-Ohlin, em que o trabalho qualificado e o não qualificado são os dois fatores, e o “Norte” desenvolvido e o “Sul” “em desenvolvimento” são os dois países. O comércio com o “Sul” levaria o “Norte” a se especializar na produção de produtos intensivos em trabalho qualificado em decorrência de sua vantagem comparativa, que se deriva da relativa abundância de oferta deste trabalho, e a reduzir a produção de mercadorias intensivas em trabalho não qualificado. Isto aumentaria, no “Norte”, os preços relativos dos bens intensivos em trabalho qualificado, a demanda relativa por trabalho qualificado e a diferença entre os salários dos trabalhadores qualificados e não qualificados<sup>70</sup> (Wood, 1998: 1465).

Adrian Wood estima que a redução da demanda por trabalhadores não qualificados nos países desenvolvidos, relativamente à demanda por trabalhadores qualificados, foi de cerca de 20% (destacando que esta estimativa possui grande margem de erro), como consequência do comércio acrescido com o “Sul” (Wood, 1994: 10-1). Esse autor afirma que as análises que minimizam este impacto usam metodologias que, equivocadamente, o subestimam (Wood, 1995: 58). Por outro lado, aumentou a demanda relativa por trabalhadores qualificados, ficando esta acima da sua oferta relativa (comparando-se os períodos 1980-96 com 1940-80 para os EUA), de forma que os salários reais relativos destes trabalhadores aumentaram (Wood, 1998: 1464).

Além disto, Wood observa que houve um crescimento da desigualdade entre trabalhadores qualificados. Isto teria decorrido do fato de que aumentou também a produção de bens tecnologicamente sofisticados no “Sul”, o que foi viabilizado pelas novas facilidades de comunicações, de transportes e na organização dos negócios<sup>71</sup>. Isto permitiu que trabalhadores altamente qualificados do “Norte” cooperassem com trabalhadores do

---

<sup>70</sup> É interessante notar um renovado interesse no modelo de Heckscher-Ohlin no período recente, devido à elevação do comércio “Norte”-“Sul”, depois de um período anterior de grande crescimento do comércio intra-industrial entre os países desenvolvidos, que este modelo não explicava satisfatoriamente.

<sup>71</sup> Estranhamente Wood não destaca as facilidades da informática.

“Sul” de forma mais ágil, ocorrendo, por isso, também uma redução de barreiras ao movimento (real ou virtual) dos trabalhadores altamente qualificados do “Norte”<sup>72</sup>, o que ampliou sua demanda e, por isto, seus salários, ao mesmo tempo que reduziu a demanda por trabalhadores não qualificados e também para os medianamente qualificados, o que explicaria a maior desigualdade também entre os trabalhadores qualificados (Wood, 1998: 1467).

De acordo com Wood, os efeitos do incremento do comércio com o “Sul” causaram impactos diferenciados nos EUA e na Europa em decorrência das diferenças entre seus mercados de trabalho. Nos EUA, com salários mais flexíveis, o problema teria aparecido mais como aumento do leque salarial ou da desigualdade social. Na Europa, com salários menos flexíveis, o problema apresentou-se mais como maior desemprego relativo de trabalhadores não qualificados (Wood, 1994: 22; 1998: 1466).

Sachs e Shatz (1994) fazem uma análise sobre os impactos das importações provenientes de países “em desenvolvimento” para a mão-de-obra da indústria dos EUA. Houve aumento destas importações e, ao mesmo tempo, grande queda do emprego industrial e, especificamente, do emprego em setores de trabalho não qualificado, além de aumento da desigualdade de rendas entre trabalhadores qualificados e não qualificados. Os autores destacam que o padrão do comércio dos EUA com os países “em desenvolvimento” é o de exportar bens mais intensivos em trabalho qualificado e importar bens menos intensivos nesse tipo de trabalho, padrão este que teria se acentuado à medida que este comércio cresceu. Isto teria diminuído bruscamente o emprego nos setores de trabalho não qualificado, enquanto os setores intensivos em trabalho altamente qualificado tiveram seu emprego aumentado. Segundo os autores, os EUA têm dado uma proteção modesta aos setores de trabalho não qualificado em resposta às pressões das importações. Sachs e Shatz destacam que, enquanto Adrian Wood considera o impacto da globalização sobre o mercado de trabalho dos países desenvolvidos substancial, Paul Krugman (1996) argumenta que este impacto é quase nulo. Assumindo uma posição intermediária, Sachs e Shatz concluem que a internacionalização da economia dos EUA contribuiu para o declínio do emprego industrial, particularmente do não qualificado, e para o aumento do leque salarial entre trabalhadores qualificados e não qualificados, porém, ao mesmo tempo,

---

<sup>72</sup> Ou seja, ocorreu uma queda de “custos de cooperação” e de “custos de transporte” (Wood, 1998: 1467).

concordam com Krugman de que, por si só, este processo é insuficiente para explicar a maioria dos movimentos observados no mercado de trabalho.

Hine e Wright (1998) apresentam uma análise sobre os impactos da globalização sobre o emprego na indústria manufatureira da Grã-Bretanha, onde houve grande queda do nível deste emprego e também grande aumento do desemprego de trabalhadores não qualificados, além de redução de seus salários relativos. Para os autores, vários fatores atuaram neste sentido, como as inovações tecnológicas, mudanças institucionais e um rápido aumento da penetração das importações provenientes de países de baixos salários. Este último fator gerou reações defensivas por parte da indústria britânica, com aumentos de produtividade que produziram desemprego no curto prazo. Para os autores, este seria o custo transitório do ajustamento (mas que poderia estar sendo excessivo) que garantiria a manutenção de empregos no longo prazo. Portanto, a maior competição gerada pelo aumento das importações levaria a um aumento da eficiência no uso da mão-de-obra, produzindo desemprego e desigualdade. Contrariamente ao esperado, os autores concluem que este efeito é mais forte se as importações tiverem origem nos países desenvolvidos do que nos países de baixos salários. No entanto, as importações industriais britânicas com origem nos países do leste asiático têm aumentado muito mais que as de origem européia, o que amplifica o peso deste comércio em seus impactos sobre o mercado de trabalho.

Existe uma discordância teórica sobre se as causas do aumento da desigualdade salarial e/ou da diferença entre as taxas de desemprego dos trabalhadores qualificados e não qualificados têm origem nas mudanças tecnológicas ou nas do comércio internacional. Para Adrian Wood, as novas tecnologias deteriorariam as posições relativas dos trabalhadores não qualificados, mas o fator principal seria a ampliação do comércio com o “Sul”. Segundo esse autor, as inovações aparecem como induzidas pelo comércio internacional, como resposta à competição internacional (Wood, 1995: 76-7). Freeman e Soete, ao contrário, afirmam que o fator primário é a mudança tecnológica. O comércio teria importância no sentido de que a possibilidade de realocização internacional questionaria a eficácia dos mecanismos de compensação nos países de altos salários e altos custos de trabalho. Dessa forma, os trabalhos rotineiros podem ser transferidos para regiões e países com menores custos de trabalho, causando impactos negativos significativos na demanda

por trabalhadores não qualificados pela competição das manufaturas de países não desenvolvidos. Em princípio, para os países desenvolvidos o comércio em setores de alta tecnologia e altos salários gera crescimento do emprego, considerando-se que o comércio de bens de tecnologia de informação e comunicação é o de maior crescimento. No entanto, esta tecnologia também aumenta a possibilidade de que serviços tornem-se *tradeables*, estimulando uma maior mobilidade geográfica de atividades de serviços, e permitindo sua realocação. Dessa maneira, com estas novas tecnologias, mesmo atividades de serviços altamente qualificadas deixaram de ser protegidas. Freeman e Soete constatarem que aumentou a competição internacional também nos setores de alta tecnologia, e que os países asiáticos possuem uma oferta crescente de trabalhadores qualificados. De fato, a pressão por realocação teria aumentado, considerando-se que, de 1975 a 1990, a relação entre os custos do trabalho e a produtividade do trabalho cresceu nos países desenvolvidos em relação aos países do sudeste asiático. Permitindo uma maior flexibilidade e mobilidade do capital, estas novas tecnologias colocam, segundo Freeman e Soete, o risco do dualismo social, com o desemprego, ou o ressurgimento de uma classe de trabalhadores pobres nos países desenvolvidos, se não forem adotadas medidas contrárias adequadas (Freeman e Soete, 1994: 67-100). Wood insiste em sua tese acrescentando que fatores tecnológicos poderiam explicar o aumento da demanda relativa de mão-de-obra qualificada, enquanto as mudanças no comércio internacional poderiam explicar a aceleração deste crescimento nas últimas duas décadas relativamente às cinco décadas anteriores, sendo este último fato o determinante para se entender o aumento da desigualdade no mercado de trabalho no período recente (Wood, 1998: 1464-5).

Na avaliação da OIT, o descasamento entre oferta e demanda no mercado de trabalho, ou seja, a ocorrência de qualificações inadequadas dos trabalhadores, gerados tanto por motivos tecnológicos quanto do comércio internacional, possui pouca importância para explicar o desemprego nos países desenvolvidos. A OIT observa que este fator teria importância no auge cíclico, quando existem vagas e faltam trabalhadores com as qualificações necessárias, e não em períodos de baixo crescimento, como nos anos posteriores à década de 60. De fato aumentou também o desemprego de trabalhadores qualificados, e um crescimento maior da taxa de desemprego para os trabalhadores não qualificados pode estar indicando simplesmente que trabalhadores qualificados estão sendo

contratados para postos de trabalho que exigiriam menos qualificação, porque os trabalhadores qualificados estão desempregados e dispostos a aceitar menores salários, tendo em vista o alto desemprego, o que sempre acontece nestas circunstâncias (ILO, 1996a: 59-61).

#### 4.7 – Propostas de Políticas

Em relação às políticas, Ekerman e Zerkowski afirmam que “... Schumpeter não é, por princípio, contra a intervenção estatal, no sentido de eliminar o desemprego ...”, tendo em vista que, “... em condições especiais, pode-se criar uma situação de ‘depressão’, [...], no qual o sistema econômico não encontra forças interiores para sair da situação de desequilíbrio, do qual o desemprego é uma manifestação ...” (Ekerman e Zerkowski, 1984: 210), além de que a depressão é um processo que pode durar anos (Schumpeter, 1982b: 150). Para Schumpeter, a crise tem um papel positivo de seleção das firmas aptas e inaptas, além de reverter o processo inflacionário. Contudo, o fato de que a depressão “... afeta indivíduos que não têm nada a ver com a causa e o significado do ciclo, sobretudo os trabalhadores ...”, indica a necessidade de uma “política terapêutica” (Schumpeter, 1982a: 166-7). Por outro lado, Schumpeter também admite que o planejamento econômico poderia mitigar o ciclo econômico e, portanto, o desemprego. Além disto, a planificação do avanço tecnológico poderia minimizar os efeitos negativos que este pode causar ao emprego (Schumpeter, 1951d: 202).

Analisando os casos dos EUA e da Itália, Vivarelli conclui que os mecanismos de compensação, nas décadas de 60, 70 e 80, tiveram eficácia plena para o primeiro país e parcial para o segundo. Os mecanismos que agem via queda de preços e via reinvestimentos de lucros extras foram importantes para compensar os potenciais efeitos negativos das inovações sobre o emprego nos dois países. No entanto, as inovações de produto, de acordo com a experiência dos EUA, aparecem como a mais eficaz força para garantir o nível de emprego, o que leva Vivarelli a considerar positivamente as políticas visando a inovação de produto na busca de altos níveis de emprego. No entanto, a redução da jornada de trabalho é, para Vivarelli, a mais importante política contra o desemprego tecnológico, tendo em vista que os mecanismos de compensação e a difusão de novos produtos teriam efeitos apenas parciais. Além disto, esta política teria a função de distribuir

os frutos do progresso técnico. Em nível microeconômico, a redistribuição do trabalho entre setores exige políticas de treinamento e requalificação, além de medidas visando permitir movimentos geográficos e sociais da mão-de-obra, para minorar os problemas do desemprego tecnológico (Vivarelli, 1995: 142-5; 166-71).

Para Labini, o aumento do desemprego após os anos 60 teve três causas fundamentais: o debilitamento do desenvolvimento, a reestruturação industrial e as mudanças na oferta de mão-de-obra (principalmente a grande entrada de mulheres no mercado de trabalho). Na segunda causa, aparecem diretamente os efeitos das inovações, porém estas somente teriam se tornado adversas ao emprego em decorrência do primeiro fator (Labini, 1993: 19, 126-7). As mudanças estruturais que ocorreram após os anos 60 tenderam a tornar menos eficazes as políticas de tipo keynesiano, segundo Labini, de modo que as políticas propostas para reimpulsionar o desenvolvimento incluem medidas como políticas de desenvolvimento de pesquisas, em particular para gerar inovações que introduzam novos bens, e incentivos creditícios e fiscais para investimentos inovadores. No entanto, medidas keynesianas como a realização de obras públicas, a redução da taxa de juros e ações coordenadas para reformar o sistema monetário internacional também são propostas. As medidas em geral têm o sentido de pelo menos frear as demissões nas grandes empresas, ao mesmo tempo em que se busca impulsionar o crescimento das médias e pequenas empresas para gerar novos empregos (Labini, 1993: 164-6).

Labini considera que existe um nível ideal de flexibilidade no mercado de trabalho, nem mínimo nem excessivo. Quando propõe políticas, no entanto, considera que a inflexibilidade deve ser reduzida, tomando como parâmetro o padrão europeu. Por isso, propõe medidas no sentido de aumentar a flexibilidade do mercado de trabalho, como a reforma das condições de recrutamento e demissão visando equilibrar pequenas e grandes empresas e o setor público e privado. Ou seja, considerando as constantes modificações na composição e localização do produto e da demanda de mão-de-obra, Labini considera que as admissões e demissões devem ser liberalizadas, apesar de que somente depois da melhoria das “redes de proteção”. Por outro lado, deveria ser melhorado o sistema educacional, incrementando-se programas de readaptação e requalificação, formação e atualização de mão-de-obra e formando especialistas necessários para permitir a difusão

das inovações, o que poderia ser feito em sociedades de empresários e sindicatos para a formação profissional (Labini, 1993: 75, 166-70).

Para Labini, deveriam ser tomadas também medidas de controle sobre o custo do trabalho, no sentido de impedir que os salários cresçam mais que a produtividade e que o preço dos bens de capital, para que os investimentos não sejam desestimulados e para que não seja estimulada a substituição de trabalho por bens de capital mais baratos. Isto deveria ser feito com medidas fiscais e com a participação dos trabalhadores nos lucros, por exemplo (Labini, 1993: 73-4, 166).

Labini também defende medidas de flexibilização das jornadas de trabalho. No entanto, é cético em relação aos impactos da redução da jornada sobre o emprego, no curto prazo, apesar de constatar que esta é uma tendência, e que, no longo prazo, a redução dos horários anuais e o trabalho de meio-turno convergirão e se confundirão. Para Labini, o problema da redução generalizada das jornadas de trabalho é que a escassez de trabalhadores especializados fica maior. Ou seja, existem relações de complementaridade entre trabalhadores, e não somente de substituíbilidade, além de que surgem problemas derivados da competição internacional (Labini, 1993: 159-66). No entanto, um efeito positivo, não levado em conta por Labini, é que a redução da jornada tende a aumentar a intensidade da geração de empregos, o que aparece quando a economia volta a crescer. Este processo poderia estar ocorrendo hoje em vários países desenvolvidos, desmentindo a tese de crescimento sem criação de empregos (*jobless growth*) (Padalino e Vivarelli, 1997: 224-5; ILO, 1996a: 15-26).

Outra medida proposta por Labini para estimular a geração de empregos é o apoio às pequenas empresas e ao trabalho independente, como a criação de áreas industriais equipadas com infra-estrutura, oferecimento de serviços, concessão de apoios fiscais, comerciais e tecnológicos, e financiamentos (Labini, 1993: 75, 166). Por fim, Labini defende o estímulo às atividades e ocupações socialmente úteis, porém fora do mercado. Para o autor, à medida que aumentar a automatização e a robotização da economia, este setor tenderá a crescer, de forma que aumentará necessariamente a cota da renda social redistribuída pelo Estado (Labini, 1993: 76).

Freeman, Soete e Efendioglu, admitindo que uma economia baseada no saber gera efeitos nocivos para trabalhadores não qualificados, propõem a criação de empregos



em serviços sociais e pessoais, nos quais não é necessário se ater a questões de competitividade. Em relação aos produtos e serviços comercializáveis em nível internacional, seria necessária a difusão rápida e eficaz das tecnologias de informação e comunicações (TIC), de forma a gerar competitividade. Se isto ocorrer juntamente com a adoção, fomentada por organismos internacionais, de políticas macroeconômicas expansionistas, o resultado pode ser um círculo virtuoso de crescimento e geração de empregos. Para os autores, a tendência descendente de custos e preços dos produtos e serviços das TICs afastaria o perigo de inflação (Freeman, Soete e Efendioglu, 1995: 674).

Para Freeman e Soete, a tecnologia de informação e comunicações possui um vasto potencial de criação de empregos, porém, para isto, é necessário que os investimentos públicos tenham um caráter schumpeteriano e não somente keynesiano. Dessa forma, requer-se um substancial investimento em infra-estrutura de telecomunicações, bancos de dados, promoção de P&D, incentivos às inovações, ampliação de acesso às inovações, subsídios a certas categorias de usuários e a resolução de questões regulatórias fundamentais, conseguindo-se, com isto, a geração de competitividade econômica. De outra parte, a transformação do perfil de habilidades requeridas da mão-de-obra impõe investimentos em infra-estrutura de educação e treinamento (Freeman e Soete, 1994: 147-56). Entretanto, para se voltar ao pleno emprego, é necessário também estimular e aumentar um setor *non tradeable*, ou protegido, com atividades trabalho-intensivas em serviços pessoais, educação, melhorias ao meio ambiente e manutenção e reparos, que são as atividades de maior crescimento de emprego, juntamente com as ocupações nas atividades ligadas às TICs (Freeman e Soete, 1994: 147, 165-6).

Para Adrian Wood, a solução para a maior competição dos países não desenvolvidos no comércio internacional não deve ser o protecionismo dos países desenvolvidos. A longo prazo, a solução passaria por maiores investimentos em educação, enquanto, no curto prazo, deveriam ser tomadas medidas para estimular a demanda e a renda dos trabalhadores não qualificados, redistribuindo-se a renda dos trabalhadores qualificados, que teriam sido beneficiados pela nova situação, para os não qualificados. Segundo Wood, os investimentos em educação e treinamento e a assistência para realocação de mão-de-obra não só diminuem o diferencial de renda entre trabalhadores qualificados e não qualificados, mas também tendem a aumentar a renda média para todos

os trabalhadores. No entanto, este resultado tenderia a ser lento, além de que existe o problema de seu financiamento (Wood, 1994: 22-3; 1998: 1479).

Freeman e Soete alertam que a resposta à competição internacional intensificada pode ser, alternativamente, a redução dos salários e benefícios sociais ou uma mudança estrutural rumo a setores e atividades de altas habilidades. Se a resposta for uma maior flexibilização do mercado de trabalho, corre-se o risco de que o resultado seja simplesmente a geração de piores empregos, e não mais empregos. Ou seja, pode-se gerar conseqüências negativas de longo prazo para a produtividade e a competitividade. Ou seja, para os dois autores, a plena flexibilidade salarial pode gerar efeitos negativos similares aos gerados com o pleno protecionismo, além de que rebaixar as condições do mercado de trabalho representa a “importação do subdesenvolvimento”. As mudanças tecnológicas podem realmente tornar “velhas rigidezes” ultrapassadas. No entanto, fazem surgir a necessidade de “novas rigidezes”, e não da plena flexibilidade. Dessa maneira, para Freeman e Soete, “... do ponto de vista social, econômico e tecnológico, o caminho alternativo de uma rápida mudança para atividades de altas habilidades [...] é altamente preferível a uma solução de baixos salários” (Freeman e Soete, 1994: 107). Os países europeus não deveriam tentar se ajustar “para baixo”, buscando permanecer competitivos em setores nos quais eles de fato não têm vantagens comparativas. Devem, ao contrário, adotar políticas de ajustamento positivo rumo a setores de altas habilidades e altas rendas. Para evitar a realocização de empresas, os países deveriam adotar políticas com menor foco em atração de firmas estrangeiras através de subsídios e mais em criação de condições de infra-estrutura favoráveis, incluindo educação e treinamento, formação de redes de firmas pequenas e médias subcontratadas e colaboração com instituições de pesquisa. Estas medidas aumentariam a atratividade da localização e reduziriam a flexibilidade locacional. Por outro lado, os países também deveriam criar regulamentos internacionais sobre padrões sociais e de meio ambiente no comércio internacional. Além disto, também devem ser estimuladas políticas tecnológicas em nível internacional como a infra-estrutura de telecomunicações, transferência de tecnologias, educação e P&D internacionais e outros itens de infra-estrutura tecnológica. De forma semelhante aos teóricos keynesianos, Freeman e Soete defendem a necessidade de uma economia internacional “vertebrada” (como foi a de Bretton Woods), com uma regulação e estrutura (incluindo instituições,

infra-estrutura física, tecnológica, de educação e treinamento) que gere a estabilidade necessária para estimular o comércio internacional, o investimento e o crescimento. Uma economia “invertibrada pura”, conforme defendem os autores neoclássicos, prejudicaria as expectativas, levando a resultados negativos (Freeman e Soete, 1994: 95, 105-7, 122, 146-7, 163, 173-4).

#### **4.8 – Conclusão**

As teorias schumpeterianas destacam as mudanças estruturais da oferta agregada como geradoras potenciais de desemprego, na medida em que estas geram mudanças na demanda por mão-de-obra<sup>73</sup>. As principais fontes de alterações na oferta agregada são as inovações e o conseqüente desenvolvimento econômico, que provocam endogenamente e intrinsecamente desequilíbrios e ciclos na economia. Estas inovações produzem forças de atração e de expulsão de mão-de-obra, concomitantemente, de modo que, se ocorrerem falhas nos mecanismos de compensação, pode surgir o desemprego estrutural ou especificamente tecnológico. Portanto, este desemprego não é originado por um desajuste no mercado de trabalho, como salários reais muito elevados, ou por uma demanda efetiva conjunturalmente baixa. São as inovações ou o comércio internacional, por exemplo, que geram mudanças estruturais na oferta agregada, e, portanto, possivelmente, um descasamento entre oferta e demanda de mão-de-obra. O desemprego assim gerado é caracterizado como uma situação de desequilíbrio e é involuntário. Como a economia tem comportamento cíclico, a descontinuidade e a instabilidade são endógenas, e, portanto, o próprio pleno emprego é entendido como uma situação intrinsecamente transitória. Neste contexto, o desenvolvimento econômico exige certa flexibilidade do mercado de trabalho, para que as alterações da demanda de mão-de-obra possam ser atendidas. Entretanto, esta flexibilidade não deve ser completa ou excessiva, porquanto isto desestimularia as inovações tecnológicas. Dessa maneira, existiria um nível ideal de flexibilidade no mercado de trabalho.

---

<sup>73</sup> Neste ponto pode-se perceber uma certa semelhança entre as teorias schumpeteriana e neoclássica, ou entre as concepções sobre o desemprego estrutural schumpeteriano e a taxa natural de desemprego, uma vez que são mudanças na demanda por mão-de-obra que podem criar ou afetar estes desempregos. No entanto, a análise de ambos é distinta, visto que a teoria schumpeteriana destaca sua principal origem nas inovações, independentemente do mercado de trabalho, enquanto a teoria neoclássica entende que, sem inflexibilidades no mercado de trabalho, este desemprego não ocorreria, independentemente de sua origem.

Os ganhos de produtividade decorrentes das inovações podem se transformar em variações de salários, de lucros, de jornadas de trabalho e/ou de emprego. Dessa forma, o problema para o emprego não é a alta taxa de crescimento da produtividade, inclusive porque ela reduziu seu ritmo de crescimento nos países desenvolvidos depois dos anos 60, porém como ela é distribuída ou alocada, além de sua dependência em relação às variações do PIB. Ou seja, se o crescimento econômico se reduzir, como aconteceu após os anos 60, mesmo menores taxas de variação de produtividade podem gerar desemprego se estes ganhos forem destinados majoritariamente ao aumento dos lucros e, conseqüentemente, com menores ganhos salariais e menores reduções de jornada de trabalho.

Nas análises schumpeterianas, as mudanças na evolução econômica recente também geram modificações e atualizações teóricas, além de serem adaptadas de acordo com o momento do ciclo econômico que se está vivendo. Com base em seu núcleo teórico, ou seja, no entendimento da dinâmica de desequilíbrio gerada pelas inovações e pelo desenvolvimento, e no funcionamento efetivo dos mecanismos de compensação, hoje a teoria schumpeteriana busca compreender os impactos estruturais causados, por exemplo, pelas novas tecnologias de informações e de comunicações e pelas mudanças no comércio internacional, que geram decadência e afluência de determinados setores econômicos. Esta dinâmica gera impactos específicos sobre o mercado de trabalho, que reage, de acordo com suas características de flexibilidades e inflexibilidades, de modo que pode surgir o desemprego schumpeteriano.

Com base neste mesmo núcleo teórico comum, as teorias schumpeterianas propõem políticas contra o desemprego que incidam sobre a oferta agregada e também sobre o mercado de trabalho. Por exemplo, destaca-se como política de estímulo ao desenvolvimento e à geração de empregos uma política de apoio às inovações, o que inclui investimentos públicos, os quais, portanto, devem possuir um caráter schumpeteriano e não somente keynesiano. Outras políticas incluem medidas que permitam a redistribuição de mão-de-obra entre setores econômicos, como o treinamento e a requalificação profissional. Como o mercado de trabalho deve ter um nível de flexibilidade ideal, são propostas políticas para alcançar este nível. A redução da jornada de trabalho como forma de redistribuir os frutos do progresso técnico e evitar o desemprego é uma política polêmica

entre os autores schumpeterianos, apesar de haver concordância sobre seu impacto positivo no longo prazo.

## CONCLUSÃO FINAL

Uma das características distintivas do período pós-Segunda Guerra Mundial é que foi dada grande importância, em termos de política econômica, ao alcance e manutenção do pleno emprego<sup>74</sup>, com base em um relativo consenso político, uma realidade econômica e em uma teoria econômica. Mesmo os economistas neoclássicos admitiam este objetivo, apesar de questionarem a teoria keynesiana<sup>75</sup>. Este relativo consenso fazia com que membros das elites, como os lordes Keynes e Beveridge, defendessem como prioridade o pleno emprego. Estas elites e a opinião pública aceitaram que era tarefa dos governos não somente reduzir o desemprego quando este estivesse alto nas crises, mas também manter um alto e estável nível de emprego como um de seus principais objetivos e responsabilidades (Robinson, 1980: 10). No entanto, a partir da crise dos anos 70, cada vez mais se questionou a possibilidade, a necessidade e a utilidade de se usarem políticas econômicas neste sentido. O poder estatal deixou de assumir a responsabilidade de criar, via política econômica, um número “suficiente” de oportunidades de emprego (Offe, 1989b: 95). O próprio conceito de pleno emprego passou a ser questionado, e teses pessimistas sobre o futuro do emprego se difundiram, como a de *jobless growth* ou a da inevitabilidade da aceleração dos níveis de preços em caso de se tentar forçar a diminuição do desemprego abaixo de sua “taxa natural”. A OIT entende que estas teses são injustificadas, tendo inclusive ocorrido um aumento recente da elasticidade emprego-PIB<sup>76</sup> e uma queda acentuada e sustentada das taxas de inflação. O principal problema em relação às baixas taxas de emprego seriam, em primeiro lugar, as igualmente baixas taxas de crescimento econômico que, se revertidas, poderiam produzir empregos a

---

<sup>74</sup> Entendido como um nível de emprego próximo ao pleno, uma vez que se admitia a existência de algum desemprego conjuntural, sazonal ou friccional.

<sup>75</sup> Por exemplo, Friedman afirmava que “... existe ampla concordância sobre os objetivos principais da política econômica: alto nível de emprego, preços estáveis e crescimento rápido” (Friedman, 1968: 1).

<sup>76</sup> De 0,49 entre 1975 e 1982 a 0,63 de 1982 a 1993, para 15 países desenvolvidos (Boltho e Glyn, 1995: 4-5, apud ILO, 1996a: 24).

um nível adequado (ILO, 1996a: cap. 2) e, em segundo lugar, a forma de distribuição dos ganhos de produtividade, que tem sido contrária ao objetivo de pleno emprego (Husson, 1999).

O período keynesiano, ou da “Idade de Ouro”, pode ser entendido como um episódio único em que confluíram condições econômicas e políticas especiais. Neste período extremamente favorável, com grandes taxas de crescimento econômico e de produtividade, configurou-se uma situação em que “todos puderam ganhar”, enquanto, em termos políticos, uma parte importante das elites do Primeiro Mundo apoiou o aumento da igualdade social. Para Claus Offe, “... os 25 anos de prosperidade econômica após o fim da Segunda Guerra Mundial foram mais uma exceção do que regra no desenvolvimento capitalista ...”, e, após, esta “... fase inédita da acumulação de capital chegou ao fim” (Offe, 1989b: 80). Com a crise dos anos 70 e o fracasso das políticas econômicas keynesianas, reverteram-se estas condições e ganhou força uma volta à lógica de teoria e de política econômica pré-keynesiana. Por isso, no entender de Mandel, por exemplo, “... ‘a função histórica’ da recessão de 1974/5 [...] foi [...] a de acabar com o ‘pleno emprego’ como ‘objetivo prioritário da política econômica, monetária e fiscal’ e de reintroduzir um desemprego massivo permanente” (Mandel, 1990: 161). Nessa interpretação, uma “nostalgia keynesiana” não seria solução para os altos níveis de desemprego, visto que a crise econômica que os geram não tem origem simplesmente em uma insuficiência de demanda efetiva (Brenner, 1999) e, além disto, as condições de governabilidade nacional e o compromisso de forças sociais do período keynesiano já não existem (Negri, 1999).

A evolução econômica específica das últimas décadas pode explicar o reforço e a consolidação plena da visão neoclássica, como decorrência da crise do capital produtivo e da organização econômica anterior, e do enfraquecimento das políticas econômicas nacionais e da capacidade de intervenção pública. Existiria hoje uma hegemonia do capital financeiro, o que teria, em termos de políticas econômicas, fragilizado o “consenso keynesiano” e impulsionado a visão neoclássica. Este predomínio de uma acumulação financeirizada da riqueza exige que a prioridade de política seja o controle da inflação, o que tornou a variável preço mais importante que o desemprego. Por isto, fatos que possam gerar elevação do nível de preços, como o *deficit* público ou a própria intervenção estatal, um crescimento econômico muito acelerado ou uma grande geração de empregos, são

vistos como perigosos. Dessa maneira, a tradição teórica que relaciona empregos e preços via taxa natural de desemprego se impõe, e pode-se entender que isto acontece devido à confluência de uma específica realidade e evolução econômica com esta teoria. Ou seja, esta hegemonia teórica corresponderia à hegemonia econômica.

O avanço do predomínio teórico neoclássico também pode ser compreendido como correspondente à necessidade de recuperação das taxas de lucro declinantes e deprimidas dos anos 60 e 70, uma vez que as políticas econômicas propostas por esta teoria facilitariam esta recuperação ao atacarem as conquistas salariais e sociais dos trabalhadores, por exemplo. A teoria neoclássica trata a mercadoria força de trabalho de forma semelhante às outras mercadorias, supondo uma relação igualitária entre demandantes e ofertantes no mercado de trabalho, no qual se fazem contratos de trabalho como outros contratos de compra e venda. No entanto, segundo Offe, os trabalhadores possuem desvantagens estruturais no mercado de trabalho, o que os coloca em posição dependente. Estas desvantagens são parcialmente equalizadas pelo *welfare state*, pelos sindicatos e pela legislação. Portanto, as desvantagens estruturais são repostas ao se destruírem as proteções ao trabalho, e o capital se impõe, tendo em vista que, conforme Marx, citado por Offe, “... entre direitos iguais, a força decide” (Offe, 1989a: 24-38). Por isso, o fato de as políticas baseadas na teoria neoclássica não terem sucesso no combate ao desemprego apenas revelaria que esta não é efetivamente sua prioridade, o que também explicaria como a hegemonia teórica e de política econômica neoclássica se mantém apesar de seu aparente fracasso ao não conseguir reduzir o desemprego que, ao contrário, elevou-se muito.

A criação do conceito de “taxa natural de desemprego” cumpriu um importante papel no sentido de dar *status* teórico ao abandono do pleno emprego como prioridade de política econômica. Desta forma, o desemprego deixou novamente de ser um índice de crise econômica para o *mainstream*. Segundo Brunhoff (1991), este conceito permite que se deprecie o trabalho, igualando-o a outras mercadorias em que a concorrência deve fixar os preços (os salários) e a quantidade (o emprego), tomando-se os agentes econômicos como homogêneos e, além disto, supondo-se o mercado de trabalho como tendo uma função de oferta de mão-de-obra com a mesma lógica da função de oferta de bens, não se levando em conta que, no mercado de bens, a oferta possui como lógica a acumulação e, no mercado de trabalho, a mão-de-obra busca sua automanutenção física. Isto leva a uma posição teórica



surpreendente, uma vez que a teoria neoclássica percebe o empresário como um agente econômico possuidor de uma racionalidade que jamais produz desemprego, em princípio, ao mesmo tempo que percebe os trabalhadores como possuidores de um poder de decisão que os permitem não só se autodesempregarem voluntariamente, mas também com poder para desempregarem o capital, que, assim, estará involuntariamente desempregado para o empresário. Para as teorias keynesianas não neoclássicas, schumpeterianas ou marxianas, ao contrário, os trabalhadores possuem um papel passivo, dependente, enquanto o capital, ou o empresário, assume um papel ativo e decisivo, positivamente (no caso de crescimento econômico) ou negativamente (no caso de crise e desemprego).

Não havendo crises, mas apenas flutuações passageiras auto-elimináveis causadas por choques exógenos, deslegitima-se a intervenção estatal com vistas à redução do desemprego. Ao contrário, este tipo de intervenção tende a ser entendido como prejudicial à iniciativa privada. Além disto, o desemprego passa a ser visto como um problema individual, de empregabilidade, de modo que as soluções devem atingir estes problemas de oferta no mercado de trabalho, em nível microeconômico, e não de demanda em nível agregado ou de oferta em outros mercados além do de trabalho. Portanto, negando-se a noção de crise, por definição elimina-se o desemprego involuntário causado por estas crises como problema teórico e prático. Em outras palavras, segundo Davidson (1994: 193), os teóricos neoclássicos “resolvem” o problema do desemprego do mundo real não por análise, mas por suposição, ao assumirem a lei de Say.

Após os anos 70, portanto, a prioridade das políticas econômicas alterou-se, buscando a redução da inflação e a competitividade internacional, por exemplo, enquanto o objetivo de alto ou pleno emprego foi relegado a segundo plano. Altos níveis de desemprego passaram a ser tolerados, e, inclusive, a serem vistos como funcionais. Neste sentido, atualiza-se a visão kaleckiana ou marxiana sobre a função disciplinadora (ou de estímulo à produtividade) do desemprego (ou, mais amplamente, do “exército industrial de reserva”) para o capitalismo, o que é admitido mesmo por autores neoclássicos (como nas visões sobre mercado de trabalho primário e secundário). Kalecki afirma que “... é falsa a suposição de que um governo manterá o pleno emprego numa economia capitalista se ele sabe como fazê-lo” (Kalecki, 1983b: 54). Os empresários serão contra esta possibilidade pela reprovação à interferência do governo na economia, por motivos baseados em uma

ética ou moral capitalista e porque a manutenção do pleno emprego levaria à diminuição do efeito disciplinador do desemprego, e os governos podem ou tendem a ser sensíveis a estes argumentos. Na opinião de Kalecki, os empresários apreciam mais a “disciplina nas fábricas” e a “estabilidade política” do que os lucros. Por isso, do ponto de vista empresarial, seu instinto de classe os leva a aceitarem o desemprego como uma situação normal da economia, e o pleno emprego durável como “insano” (Kalecki, 1983b: 54-6). Tal pensamento é oposto ao que afirma a teoria neoclássica, que, portanto, representaria os interesses empresariais mais do ponto de vista ideológico do que teórico.

A concepção e a política sobre o desemprego, desta forma, dependeria de interesses reais e objetivos no processo de acumulação produtiva e financeira de capital. Os indicadores econômicos básicos para os empresários são a massa e a taxa de lucro, e não o índice de produção ou de emprego. Com o objetivo de recuperar ou aumentar os primeiros, em um contexto de menor dinamismo econômico, empresários e governos buscam a redução de salários reais diretos e do *welfare state*. Para isto, o desemprego e a insegurança no emprego cumprem papel fundamental, o que, juntamente com menores gastos públicos não financeiros, tende a recolocar o capital como definidor pleno dos rumos da economia.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, Michel. **Macroéconomie Financière**. Paris: La Decouverte, 1995.
- \_\_\_\_\_. Lidando com o risco sistêmico. **Economia e Sociedade**, n. 11, dez. 1998.
- AKERLOF, George. Labor contracts as partial gift exchange. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 97, n. 4, nov. 1982.
- \_\_\_\_\_. Gift exchange and efficiency-wage theory: four views. **The American Economic Review**, v. 74, n. 2, may 1984.
- \_\_\_\_\_. & YELLEN, Janet. A near-rational model of the business cycle, with wage and price inertia. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 100, suplemento, 1985.
- \_\_\_\_\_. & \_\_\_\_\_. Fairness and unemployment. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- ALOGOSKOUFIS, George. Aggregate employment and intertemporal substitution in the UK. **The Economic Journal**, v. 97, jun. 1987.
- AMADEO SWAELEN, Edward. **Desemprego, Salários e Preços: um estudo comparativo de Keynes e do pensamento macroeconômico da década de 1970**. Rio de Janeiro: BNDES, 1982.
- AMADEO, Edward. Sobre salários nominais: as críticas keynesiana e monetarista à abordagem de Keynes sobre o mercado de trabalho. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, v. 16, n. 2, agosto 1986a.
- \_\_\_\_\_. Salários reais e nível de emprego: uma nota sobre causalidade. **Ensaio FEE**. Porto Alegre: FEE, ano 7, n. 2 (14), 1986b.
- \_\_\_\_\_. & ESTEVÃO, Marcello. **A Teoria Econômica do Desemprego**. São Paulo: HUCITEC, 1994.
- APPELBAUM, Eileen. El mercado de trabajo. In: EICHNER, Alfred (Ed.). **Economía postkeynesiana**. Madrid: Hermann Blume, 1984.
- \_\_\_\_\_. & SCHETTKAT, Ronald. El empleo y la productividad en las economías industriales. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 114, n. 4-5, 1995.
- ATESOGLU, H. Sonmez. A Post Keynesian explanation of employment in the United States. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 21, n. 4, Summer 1999.
- AZARIADIS, Costas. Implicit contracts and underemployment equilibria. **Journal of Political Economy**, v. 83, n. 6, 1975.
- BALL, Laurence & MANKIW, N. Gregory. A sticky-price manifesto. **Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy**, n. 41, 1994.
- \_\_\_\_\_. ; \_\_\_\_\_. & ROMER, David. The new keynesian economics and the output-inflation trade-off. **Brookings Papers on Economic Activity**, n.1, 1988.
- \_\_\_\_\_. & ROMER, David. Are prices too sticky? **The Quarterly Journal of Economics**, v. 104, n. 3, ago. 1989a.

- \_\_\_\_\_. & \_\_\_\_\_. The equilibrium and optimal timing of price changes. **Review of Economic Studies**, v. 56, 1989b.
- BALTAR, Paulo. **Salários e Preços: esboço de uma abordagem teórica**. Campinas, 1985. Tese de doutoramento, Instituto de Economia, Unicamp, mimeo.
- BANCO MUNDIAL. **O Trabalhador e o Processo de Integração Mundial**. Washington: Banco Mundial, 1995. (Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1995)
- BARRO, Robert. Unanticipated money growth and unemployment in the United States. **The American Economic Review**, v. 67, n. 2, mar. 1977.
- \_\_\_\_\_. The persistence of unemployment. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- BEAN, Charles. European unemployment: a survey. **Journal of Economic Literature**, v. XXXII, junho 1994a.
- \_\_\_\_\_. European unemployment: a retrospective. **European Economic Review**, 38, 1994b.
- \_\_\_\_\_; LAYARD, P. & NICKELL, S. The rise in unemployment: a multi-country study. **Economica**, 53, maio 1986.
- BEVERIDGE, William. **Pleno Empleo en una Sociedad Libre**. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.
- BLANCHARD, Olivier. The wage price spiral. **Quarterly Journal of Economics**, v. 101, n. 3 Ago. 1986.
- \_\_\_\_\_. Why does money affect output? A survey. In: FRIEDMAN, Benjamin & HAHN, Frank (Eds.). **Handbook of Monetary Economics**, v. II. Amsterdam: North-Holland, 1990.
- \_\_\_\_\_. **Macroeconomia**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- \_\_\_\_\_ & DIAMOND, Peter. The Beveridge Curve. **Brookings Papers on Economic Activity**, n. 1, 1989.
- \_\_\_\_\_ & SUMMERS, Lawrence. Beyond the natural rate hypothesis. **The American Economic Review**, v.78, n. 2, maio 1988.
- BLINDER, Alan. Keynes, Lucas and Scientific Progress. **The American Economic Review**, v.77, n. 2, maio 1987.
- \_\_\_\_\_. The challenge of high unemployment. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- \_\_\_\_\_. **Macroeconomics under Debate**. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1989.
- BLUESTONE, Barry & HARRISON, Bennett. The growth of low-wage employment: 1963-86. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- BOLTHO, Andrea & GLYN, Andrew. Hay alguna política macroeconômica capaz de crear empleos? **Revista Internacional del Trabajo**, v. 114, n. 4-5, 1995.
- BORJAS, George. **Labor Economics**. Boston: McGraw-Hill, 2000.
- BOWLES, Samuel. The production process in a competitive economy: walrasian, neo-hobbesian, and marxian models. **The American Economic Review**, v. 75, n. 1, mar. 1985.
- BRAGA, José C. S. A financeirização da riqueza. **Economia e Sociedade**, n. 2, ago. 1993.
- BRENNER, Robert. The economics os global turbulence. **New Left Review**, n. 229, maio/junho 1998.

- \_\_\_\_\_. A economia da turbulência global. **Praga**. São Paulo: HUCITEC, n. 7, março 1999.
- BRUNHOFF, Suzanne de. **A Hora do Mercado: crítica ao liberalismo**. São Paulo: Unesp, 1991.
- \_\_\_\_\_. A instabilidade financeira internacional. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999.
- BRUNO, Michael & SACHS, Jeffrey. **Economics of Worldwide Stagflation**. Oxford: Basil Blackwell, 1985.
- BUDD, Alan; LEVINE, Paul & SMITH, Peter. Unemployment, vacancies and the long-term unemployed. **The Economic Journal**, v. 98, dez. 1988.
- BUREAU OF LABOR STATISTICS / USA: <http://www.bls.gov>
- CALMFORS, Lars & HORN, Henrik. Employment policies and centralized wage-setting. **Economica**, v. 53, 1986.
- CALVO, Guillermo. Quasi-walrasian theories of unemployment. **The American Economic Review**, v. 69, n. 2, maio 1979.
- CANUTO, Otaviano & LAPLANE, Mariano. Especulação e instabilidade na globalização financeira. **Economia e Sociedade**, n. 5, dez. 1995.
- CARRUTH, Alan & OSWALD, Andrew. On union preferences and labour market models: insiders and outsiders. **The Economic Journal**, v. 97, jun. 1987.
- CARVALHO, Fernando J. C. Keynes on probability, uncertainty, and decision making. **Journal of Post Keynesian Economics**, v. 11, n. 1, fall 1988a.
- \_\_\_\_\_. **Fundamentos da Escola Pós-Keynesiana: a teoria de uma economia monetária**. Rio de Janeiro: UFRJ/IEI (Texto para Discussão n. 176), 1988b.
- CASTELLS, Manuel & AOYAMA, Yuko. Hacia la sociedad de la información: estructura del empleo en los países del G-7 de 1920 a 1990. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 113, n. 1, 1994.
- CENTRE FOR ECONOMIC POLICY RESEARCH. **Unemployment: Choices for Europe**. London: CEPR, 1995.
- CHESNAIS. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. **Economia e Sociedade**, n. 5, dez. 1995.
- \_\_\_\_\_. **A Mundialização do Capital**. São Paulo: Xamã, 1996.
- \_\_\_\_\_. Introdução Geral. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999a.
- \_\_\_\_\_. Mundialização financeira e vulnerabilidade sistêmica. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999b.
- \_\_\_\_\_. Os “crashes” financeiros asiáticos e os mecanismos de propagação internacional de crise econômica. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999c.
- CHICK, Victoria. A Teoria Geral de Keynes 50 anos depois: o que resta? In: AMADEO SWAELEN, Edward (Ed.). **John M. Keynes: Cinquenta Anos da Teoria Geral**. Rio de Janeiro: INPES/IPEA, 1989.
- \_\_\_\_\_. **Macroeconomia Após Keynes: um reexame da Teoria Geral**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1993.

- COEN, Robert & HICKMAN, Bert. Is european unemployment classical or keynesian? **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- COUTINHO, Luciano. Percalços e Problemas da Economia Mundial Capitalista. In: BELLUZZO, L. G. M. & COUTINHO, L. (Orgs.). **Desenvolvimento Capitalista no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1982.
- \_\_\_\_\_. & BELLUZZO, Luiz G. M. Estado, Sistema Financeiro e Forma de Manifestação da Crise: 1929-1974. In: BELLUZZO, L. G. M. & COUTINHO, L. (Orgs.). **Desenvolvimento Capitalista no Brasil**. São Paulo: Brasiliense, 1982.
- \_\_\_\_\_. & \_\_\_\_\_. "Financeirização" da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. **Economia e Sociedade**, n. 11, dez. 1998.
- DAVIDSON, Paul. **Money and the Real World**. Macmillan, 1977.
- \_\_\_\_\_. Por qué importa el dinero: lecciones de medio siglo de teoría monetaria. In: OCAMPO, J. (Org.) **Economía poskeynesiana**. México: Fondo de Cultura Económica, 1988.
- \_\_\_\_\_. Would Keynes be a New Keynesian? **Eastern Economic Journal**, v. 18, n. 4, fall 1992.
- \_\_\_\_\_. **Post Keynesian Macroeconomic Theory**. Aldershot: Edward Elgar, 1994.
- \_\_\_\_\_. Are grains of sand in the wheels of international finance sufficient to do the job when boulders are often required? **The Economic Journal**, v. 107, maio 1997.
- \_\_\_\_\_. Post keynesian employment analysis and the macroeconomics of OECD unemployment. **The Economic Journal**, v. 108, maio 1998.
- \_\_\_\_\_. Colocando as evidências em ordem: macroeconomia de Keynes versus velho e novo keynesianismo. In: LIMA, G. T. et alii (Orgs.). **Macroeconomia Moderna: Keynes e a Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.
- DEDECCA, Cláudio S. Desregulação e Desemprego no Capitalismo Avançado. **São Paulo em Perspectiva**. São Paulo: Fundação SEADE, v. 10, n. 1, 1996a.
- \_\_\_\_\_. Racionalização econômica e heterogeneidade nas relações e nos mercados de trabalho no capitalismo avançado. In: OLIVEIRA, C. A. & MATTOSO, J. (Orgs.) **Crise e Trabalho no Brasil**. São Paulo: Scritta, 1996b.
- \_\_\_\_\_. **Racionalização Econômica e Trabalho no Capitalismo Avançado** (Coleção Teses). Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 1999.
- DENIS, Henri. **História do Pensamento Econômico**. Lisboa: Livros Horizonte, 1978.
- DEQUECH, David. Another look at wage and price flexibility as the solution to unemployment. In: DAVIDSON, Paul & KREGEL, Jan (Eds.). **Full Employment and Price Stability in a Global Economy**. Cheltenham (UK) e Northampton (USA): Edward Elgar, 1999.
- \_\_\_\_\_. Asset choice, liquidity preference, and rationality under uncertainty. **Journal of Economic Issues**, v. XXXIV, n. 1, março 2000.
- DICKENS, William & LANG, Kevin. The reemergence of segmented labor market theory. **The American Economic Review**, v.78, n. 2, maio 1988.
- DIJK, Meine P. van. The internationalization of the labour market. In: SIMAI, Mihály (Ed.). **Global Employment: an international investigation into the future of work** (ONU/WIDER). Tokyo: UN University Press; London: Zed Books, 1995.
- EATWELL, John (Ed.). **Global Unemployment: loss os jobs in the '90s**. Armonk e London: M. E. Sharpe, 1996a.

- \_\_\_\_\_. Desemprego em escala mundial. **Economia e Sociedade**, n. 6, jun. 1996b.
- EHRENBERG, Ronald & OAXACA, Ronald. Unemployment insurance, duration of unemployment, and subsequent wage gain. **The American Economic Review**, v. 66, n. 5, dez. 1976.
- \_\_\_\_\_. & SMITH, Robert. **A Moderna Economia do Trabalho: teoria e política pública**. São Paulo: Makron Books, 2000.
- EICHNER, A. & KREGEL, J. An essay on post-keynesian theory: a new paradigm in economics. **Journal of Economic Literature**, v. XIII, n. 4, dez. 1975.
- EKERMAN, R. & ZERKOWSKI, R. A análise teórica schumpeteriana do ciclo econômico. **Revista Brasileira de Economia**. Rio de Janeiro, v. 38, n. 3, jul./set. 1984.
- FAJNZYLBER, Fernando. **La Industrialización Trunca de América Latina**. México: Nueva Imagen, 1983.
- FARNETTI, Richard. O papel dos fundos de pensão e de investimentos coletivos anglo-saxônicos no desenvolvimento das finanças globalizadas. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999.
- FISCHER, Stanley. Long-term contracts, rational expectations, and the optimal money supply rule. **Journal of Political Economy**, v. 85, n. 1, 1977.
- FOUQUIN, Michel et alii. The "New" International Competition: effects on employment. In: SIMAI, Mihály (Ed.). **Global Employment: an international investigation into the future of work** (ONU/WIDER). Tokyo: UN University Press; London: Zed Books, 1995.
- FREEMAN, C.; CLARK, J. & SOETE L. **Unemployment and Technical Innovation: a study of long waves and economic development**. London: Frances Pinter, 1982.
- \_\_\_\_\_. & SOETE, L. **Work for All or Mass Unemployment? Computerised Technical Change into the 21st Century**. London: Pinter, 1994.
- \_\_\_\_\_.; SOETE, Luc & EFENDIOGLU, Umit. El auge de la tecnología de la comunicación y sus efectos en el empleo. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 114, n. 4-5, 1995.
- FREEMAN, Richard. Evaluating the european view that the United States has no unemployment problem. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- \_\_\_\_\_. Are your wages set in Beijing? **Journal of Economic Perspectives**, v. 9, n. 3, summer 1995.
- FRIEDMAN, Milton. The role of monetary policy. **The American Economic Review**, v. 58, n. 1, mar. 1968.
- \_\_\_\_\_. Theoretical framework for monetary analysis. In: GORDON, R. (Org.). **Milton Friedman's Monetary Framework: a Debate with his Critics**. Chicago: University of Chicago Press, 1974.
- \_\_\_\_\_. Inflação e desemprego: a novidade da dimensão política. **Literatura Econômica**, v. 7, n. 3, 1985.
- GALBRAITH, James. Time to ditch the NAIRU. **Journal of Economic Perspectives**, v. 11, n. 1, winter 1997.
- GILL, Colin. **Work, Unemployment and the New Technology**. Cambridge: Polity, 1985.
- GLYN, Andrew. A social-democracia e o pleno emprego. **Política Externa**, v. 4, n. 2, set. 1995.



- \_\_\_\_\_ & ROWTHORN, Bob. West european unemployment: corporatism and structural change. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- \_\_\_\_\_ et alii. The Rise and Fall of the Golden Age. In: MARGLIN, S. & SCHOR, J. (Eds.). **The Golden Age of Capitalism**. New York: Oxford University Press, 1990.
- GORDON, Robert. Why U.S. wage and employment behavior differs from that in Britain and Japan. **The Economic Journal**, v. 92, mar. 1982.
- \_\_\_\_\_. What is New-Keynesian Economics? **Journal of Economic Literature**, v. XXVIII, set. 1990.
- GORZ, André. **Critique of Economic Reason**. London: Verso, 1988.
- GOTTFRIES, Nils & HORN, Henrik. Wage formation and the persistence of unemployment. **The Economic Journal**, v. 97, dez. 1987.
- GREENAWAY, David & MILNER, Chris. Repercusiones de la Ronda Uruguay en el empleo mundial. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 114, n. 4-5, 1995.
- GREENWALD, Bruce & STIGLITZ, Joseph. New and Old Keynesians. **Journal of Economic Perspectives**, v.7, n. 1, winter 1993.
- GUTTMANN, Robert. **How Credit-Money Shapes the Economy: the United States in a Global System**. Armonk e London: M. E. Sharpe, 1994.
- \_\_\_\_\_. As mutações do capital financeiro. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999.
- HALL, Robert. Fluctuations in equilibrium unemployment. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- HICKS, John. Mr. Keynes and the classics: a suggested interpretation. **Econometrica**, v. 5, abr. 1937
- HINE, Robert & WRIGHT, Peter. Trade with low wage economies, employment and productivity in UK manufacturing. **The Economic Journal**, v. 108, set. 1998.
- HOBSON, John. **A Evolução do Capitalismo Moderno**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- HUDSON, John. **Unemployment After Keynes: towards a new general theory**. Hertfordshire: Harvester-Wheatsheaf e New York: St. Martin's Press, 1988.
- HUSSON, Michel. Fim do trabalho ou redução de sua duração? **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 5, dez. 1999.
- INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. **El Empleo en el Mundo 1995**. Genebra: OIT, 1995.
- \_\_\_\_\_. **El Empleo en el Mundo 1996/97: las políticas nacionales en la era de la mundialización**. Genebra: OIT, 1996a.
- \_\_\_\_\_. **Combating unemployment and exclusion: issues and policy options**. Genebra: ILO, 1996b.
- \_\_\_\_\_. **Bulletin of Labour Statistics**. Genebra: ILO, vários números.
- \_\_\_\_\_. **Year Book of Labour Statistics**. Genebra: ILO, vários anos.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND. **International Financial Statistics Yearbook**. Washington: IMF. Vários números.
- \_\_\_\_\_. **IMF World Economic Outlook**. Washington: IMF, vários números.
- \_\_\_\_\_. <http://www.imf.org>
- JUHN, Chinhui; MURPHY, Kevin & TOPEL, Robert. Why has the natural rate of unemployment increased over time? **Brookings Papers on Economic Activity**, n. 2, 1991.

- KALDOR, Nicholas. Inflation and recession in the world economy. *The Economic Journal*, v. 86, dez. 1976.
- KALECKI, Michal. Três caminhos para o pleno emprego. In: KALECKI, Michal. **Kalecki**. São Paulo: Ática (Coleção Grandes Cientistas Sociais), 1980.
- \_\_\_\_\_. **Teoria da Dinâmica Econômica**. São Paulo: Abril Cultural, 1983a.
- \_\_\_\_\_. Os aspectos políticos do pleno emprego. In: KALECKI, Michal. **Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas**. São Paulo: HUCITEC, 1983b.
- KARANASSOU, Marika & SNOWER, Dennis. How labour market flexibility affects unemployment: long-term implications of the chain reaction theory. *The Economic Journal*, v. 108, maio 1998.
- KATZ, Laurence. Some recent developments in labor economics and their implications for macroeconomics. *Journal of Money, Credit, and Banking*, v. 20, n. 3, ago. 1988.
- KEYNES, John M. A Teoria Geral do Emprego. In: KEYNES, John M. **Keynes**. São Paulo: Ática (Coleção Grandes Cientistas Sociais), 1978.
- \_\_\_\_\_. The general theory and after: a supplement. *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, v. XXIX. Londres: Macmillan, 1979.
- \_\_\_\_\_. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Abril Cultural, 1983a.
- \_\_\_\_\_. Movimentos relativos dos salários reais e da produção. In: KEYNES, John M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Abril Cultural (Apêndice 2), 1983b.
- KIEFER, Nicholas & NEUMANN, George. An empirical job-search model, with a test of the constant reservation-wage hypothesis. *Journal of Political Economy*, v. 87, n. 1, 1979.
- KNOESTER, Anthonie & WINDT, Nico van der. Real wages and taxation in tem OECD countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, , v. 49, n. 1, 1987.
- KREGEL, J. A. Mercados e instituciones como aspectos de un sistema de producción capitalista. In: OCAMPO, J. (Org.) **Economía poskeynesiana**. México: Fondo de Cultura Económica, 1988.
- KRUGMAN, Paul. **Pop Internationalism**. Cambridge: MIT Press, 1996.
- LABINI, Paolo S. **Oligopólio e Progresso Técnico**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.
- \_\_\_\_\_. **Nuevas tecnologías y desempleo**. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- LAYARD, Richar & NICKELL, Stephen. Unemployment in Britain. *Economica*, v. 53, maio 1986.
- \_\_\_\_\_; \_\_\_\_\_ & JACKMAN, R. **Unemployment: macroeconomic performance and the labour market**. Oxford: Oxford University Press, 1991.
- LEIJONHUFVUD, Axel. Keynes and the keynesians: a suggested interpretation. *The American Economic Review*, v. 57, n. 2, maio 1967.
- LIMA, Gilberto T. **Em Busca do Tempo Perdido: a recuperação pós-keynesiana da economia do emprego de Keynes**. Rio de Janeiro: BNDES, 1992.
- LINDBECK, Assar. Macroeconomic theory and the labor market. *European Economic Review*, 36, 1992.
- \_\_\_\_\_. The welfare state and the employment problem. *The American Economic Review*, v. 84, n. 2, maio 1994.

- \_\_\_\_\_ & SNOWER, Denis. Wage setting, unemployment, and insider-outsider relations. **The American Economic Review**, v. 76, n. 2, maio 1986.
- \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_. Cooperation, harassment, and involuntary unemployment: an insider-outsider approach. **The American Economic Review**, v. 78, n. 1, mar. 1988a.
- \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_. Long-term unemployment and macroeconomic policy. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988b.
- LIPSEY, Richard. The relation between unemployment and the role of change of money wage rates in the United Kingdom, 1962- 1957: a further analysis. **Economica**, v. 27, fev. 1960.
- LONG, John & PLOSSER, Charles. Real business cycles. **Journal of Political Economy**, v. 91, n. 1, 1983.
- LUCAS, Robert, Jr. Some international evidence on output-inflation tradeoffs. **The American Economic Review**, v. 63, n. 3, jun. 1973.
- \_\_\_\_\_. An equilibrium model of the business cycle. **Journal of Political Economy**, v. 83, n. 6, 1975.
- \_\_\_\_\_. Unemployment policy. **The American Economic Review**, v. 68, n. 2, maio 1978.
- \_\_\_\_\_. **Studies in Business-Cycle Theory**. Cambridge: MIT Press, 1995.
- \_\_\_\_\_ & RAPPING, Leonard. Price expectations and the Phillips Curve. **The American Economic Review**, v. 59, n. 3, jun. 1969a.
- \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_. Real wages, employment and inflation. **Journal of Political Economy**, v. 77, set-out 1969b.
- \_\_\_\_\_ & SARGENT, T. After keynesian macroeconomics. In: LUCAS, R., Jr. & SARGENT, T. (Orgs.). **Rational Expectations and Econometric Practice**. Londres: G. Allen & Unwin, 1981.
- MADDISON, Angus. **The World Economy in the 20th Century**. Paris: OCDE, 1989.
- \_\_\_\_\_. **Monitoring the World Economy, 1820-1992**. Paris: OCDE, 1995.
- MADSEN, Jakob. General equilibrium macroeconomic models of unemployment: can they explain the unemployment path in the OECD? **The Economic Journal**, v. 108, maio 1998.
- MALINVAUD, Edmond. Wages and unemployment. **The Economic Journal**, v. 92, mar. 1982.
- \_\_\_\_\_. **Diagnosing Unemployment**. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- MANDEL, Ernest. **A Crise do Capital**. São Paulo: Ensaio; Campinas: Ed. da Unicamp, 1990.
- MANKIW, N. Gregory. Small menu costs and large business cycles: a macroeconomic model of monopoly. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 100, n. 2, maio 1985.
- \_\_\_\_\_. Real Business Cycles: a New Keynesian perspective. **Journal of Economic Perspectives**, v. 3, n. 3, summer 1989.
- \_\_\_\_\_. A quick refresher course in macroeconomics. **Journal of Economic Literature**, v. XXVIII, dez. 1990.
- \_\_\_\_\_. **Macroeconomia**. Rio de Janeiro: LTC, 1998.
- MARGLIN, Stephen & SCHOR, Juliet (Eds.). **The Golden Age of Capitalism**. New York: Oxford University Press, 1990.

- \_\_\_\_\_ & BHADURI, Amit. Profit Squeeze and Keynesian Theory. In: MARGLIN, Stephen & SCHOR, Juliet (Eds.). **The Golden Age of Capitalism**. New York: Oxford University Press, 1990.
- MARX, Karl. **O Capital** (Volume I). São Paulo: Abril Cultural, 1983/4.
- MATTOSO, Jorge. **A Desordem do Trabalho**. São Paulo: Scritta, 1995.
- McCALLUM, John. Inflation and social consensus in the seventies. **The Economic Journal**, v. 93, dez. 1983.
- McDONALD, Ian & SOLOW, Robert. Wage bargaining and employment. **The American Economic Review**, v. 71, n. 5, dez. 1981.
- \_\_\_\_\_ & \_\_\_\_\_. Wages and employment in a segmented labor market. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 100, n. 4, nov. 1985.
- MINSKY, Hyman. **Las Razones de Keynes**. México: Fondo de Cultura Económica, 1975.
- \_\_\_\_\_. **Can "It" Happen Again? Essays on Instability and Finance**. Armonk, New York: M. E. Sharpe, 1982.
- \_\_\_\_\_. **Stabilizing an Unstable Economy**. New Haven and London: Yale University Press, 1986.
- \_\_\_\_\_. Full employment and economic growth as an objective of economic policy: some thoughts on the limits of capitalism. In: DAVIDSON, P. & KREGEL, J. (Orgs.). **Employment, Growth, and Finance Economic Reality and Economic Growth**, 1994a.
- \_\_\_\_\_. Integração financeira e política monetária. **Economia e Sociedade**, n. 3, dez. 1994b.
- MODIGLIANI, Franco. Liquidity preference and the theory of interest and money. **Econometrica**, v. 12, jan. 1944.
- MORTENSEN, Dale & PISSARIDES, Christopher. Unemployment responses to 'skill-biased' technology shocks: the role of labour market policy. **The Economic Journal**, 109, abr. 1999.
- NARENDRANATHAN, W.; NICKELL, S. & STERN, J. Unemployment Benefits Revisited. **The Economic Journal**, v. 95, jun. 1985.
- NEGRI, Antonio. Keynes e os ilusionistas. **Folha de São Paulo**, 11/04/1999.
- NEWBERY, David & STIGLITZ, Joseph. Wage rigidity, implicit contracts, unemployment and economic efficiency. **The Economic Journal**, v. 97, jun. 1987.
- NICKELL, Stephen. Estimating the probability of leaving unemployment. **Econometrica**, v. 47, n. 5, set. 1979.
- \_\_\_\_\_. Wages and unemployment: a general framework. **The Economic Journal**, v. 92, mar. 1982.
- \_\_\_\_\_. Unemployment: a survey. In: OSWALD, Andrew (Ed.). **Surveys in Economics**. Oxford: Blackwell, 1991.
- \_\_\_\_\_. Unemployment: questions and some answers. **The Economic Journal**, v. 108, maio 1998.
- \_\_\_\_\_ & BELL, Brian. Changes in the distribution of wages and unemployment in OECD countries. **The American Economic Review**, v. 86, n. 2, maio 1996.
- OECD. **The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations** (Part I – Labour Market Trends and Underlying Forces of Change). Paris: OECD, 1994a.

- \_\_\_\_\_. **The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations (Part II – The Adjustment Potential of the Labour Market)**. Paris: OECD, 1994b.
- \_\_\_\_\_. **Historical Statistics**. Paris: OECD, 1996.
- \_\_\_\_\_. **Implementing the OECD Jobs Strategy: Lessons from Member Countries' Experience**. Paris: OECD, 1997.
- \_\_\_\_\_. **Main Economic Indicators**. Paris: OECD, vários números.
- \_\_\_\_\_. **National Accounts of the OECD Countries**. Paris: OECD, vários números.
- \_\_\_\_\_. **OECD Economic Outlook**. Paris: OECD, vários números.
- \_\_\_\_\_. **OECD Employment Outlook**. Paris: OECD, vários números.
- \_\_\_\_\_. <http://www.oecd.org>
- OFFE, Claus. A economia política do mercado de trabalho. In: OFFE, Claus. **Capitalismo Desorganizado**. São Paulo: Brasiliense, 1985a.
- \_\_\_\_\_. O futuro do mercado de trabalho. In: OFFE, Claus. **Capitalismo Desorganizado**. São Paulo: Brasiliense, 1985b.
- \_\_\_\_\_. Três perspectivas para o problema do desemprego. In: OFFE, Claus. **Capitalismo Desorganizado**. São Paulo: Brasiliense, 1985c.
- \_\_\_\_\_. Desemprego, sindicato e inovação na política social. **Ensaio FEE**. Porto Alegre: FEE, ano 18, n. 1 (35), 1997.
- OLIVEIRA, Carlos A. B. et al. (Orgs.). **O Mundo do Trabalho: crise e mudança no final do século**. São Paulo: Scritta, Cesit/Unicamp e Ministério do Trabalho/PNUD, 1994.
- OLSON, Mancur. The secular increase in European unemployment rates. **European Economic Review**, 39, 1995.
- PADALINO, Samanta & VIVARELLI, Marco. Coeficiente de empleo del crecimiento económico en los países del G-7. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 116, n. 2, 1997.
- PASTORE, José. **O Desemprego tem Cura?** São Paulo: Makron Books, 1998.
- PATINKIN, Don. Price flexibility and full employment. **The American Economic Review**, set. 1948.
- PHELPS, Edmund. Money wage dynamics and the labor market equilibrium. In: PHELPS, E. (Org.). **Microeconomic Foundation of Employment and Inflation Theory**. New York: W. W. Norton, 1970.
- PHELPS, Edmund & ZOEGA, Gylfi. Natural-rate theory and OECD unemployment. **The Economic Journal**, v. 108, maio 1998.
- PHILLIPS, A. W. The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957. **Economica**, v. 25, nov. 1958.
- PIGOU, A. C. **Lapses from Full Employment**. Fairfield: Augustus M. Kelley, 1978.
- PLIHON, Dominique. A ascensão das finanças especulativas. **Economia e Sociedade**, n. 5, dez. 1995.
- \_\_\_\_\_. Desequilíbrios mundiais e instabilidade financeira: a responsabilidade das políticas liberais. Um ponto de vista keynesiano. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999.
- PLOSSER, Charles. Understanding real business cycles. **Journal of Economic Perspectives**, v.3, n. 3, summer 1989.
- POCHMANN, Márcio. **Políticas do Trabalho e de Garantia de Renda no Capitalismo em Mudança: um estudo sobre as experiências da França, da Inglaterra, da Itália e do Brasil desde o segundo pós-guerra aos dias de hoje**. São Paulo: Ltr, 1995.

- \_\_\_\_\_. O problema recente do emprego no capitalismo contemporâneo. **Anais do 24º Encontro Nacional de Economia**. Águas de Lindóia: ANPEC, dez. 1996.
- \_\_\_\_\_. As políticas de geração de emprego e renda: experiências internacionais recentes. In: OLIVEIRA, Marco A. (Org.) **Reforma do Estado & Políticas de Emprego no Brasil**. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp, 1998.
- \_\_\_\_\_. **O Trabalho sob Fogo Cruzado**. São Paulo: Contexto, 1999.
- \_\_\_\_\_. **O desemprego na economia global: dimensão, hierarquia e evolução no último quartel do século XX**. Campinas: Instituto de Economia/Unicamp (mimeo), 2000.
- POSSAS, Mario L. **Dinâmica da Economia Capitalista: uma abordagem teórica**. São Paulo: Brasiliense, 1987.
- RIFKIN, Jeremy. **O Fim dos Empregos**. São Paulo: Makron, 1994.
- ROBERTSON, P. & LANGLOIS, R. Innovation, networks and vertical integration. **Research Policy**, n. 24, 1995.
- ROBINSON, Joan. **Introdução à Teoria do Emprego**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1980.
- ROMER, David. The New Keynesian Synthesis. **Journal of Economic Perspectives**, v. 7, n. 1, winter 1993.
- RUBERY, Jill. The labour market outlook and the outlook for labour market analysis. In: CROMPTON, R.; GALLIE, D. & PURCELL, K. (Eds.). **Changing Forms of Employment: Organisations, Skills and gender**. London and New York: Routledge, 1996.
- SACHS, Jeffrey. Wages, profits, and macroeconomic adjustment: a comparative study. **Brookings Papers on Economic Activity**, n. 2, 1979.
- \_\_\_\_\_. Real wages and unemployment in the OECD countries. **Brookings Papers on Economic Activity**, n. 1, 1983.
- \_\_\_\_\_. & LARRAIN B., F. **Macroeconomia**. São Paulo: Makron, 1992.
- \_\_\_\_\_. & SHATZ, Howard. Trade and jobs in U.S. manufacturing. **Brookings Papers on Economic Activity**, n. 1, 1994.
- SALAMA, Pierre. A financeirização excludente: as lições das economias latino-americanas. In: CHESNAIS, François (Coord.). **A Mundialização Financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1999.
- SALOP, Steven. A model of the natural rate of unemployment. **The American Economic Review**, v. 69, n. 1, mar. 1979.
- SANTAMÁKI-VUORI, T. Fighting unemployment and polarization. In: SIMAI, Mihály (Ed.). **Global Employment: an international investigation into the future of work (ONU/WIDER)**. Tokyo: UN University Press; London: Zed Books, 1995.
- SCHULTZE, Charles. Microeconomic efficiency and nominal wage stickiness. **The American Economic Review**, v. 75, n. 1, mar. 1985.
- SCHUMPETER, Joseph. La explicación de los ciclos económicos. In: SCHUMPETER, Joseph. **Ensayos de Joseph A. Schumpeter**. Barcelona: Oikos-tau, 1951a.
- \_\_\_\_\_. La inestabilidad del capitalismo. In: SCHUMPETER, Joseph. **Ensayos de Joseph A. Schumpeter**. Barcelona: Oikos-tau, 1951b.
- \_\_\_\_\_. El análisis del cambio económico. In: SCHUMPETER, Joseph. **Ensayos de Joseph A. Schumpeter**. Barcelona: Oikos-tau, 1951c.

- \_\_\_\_\_. Capitalismo. In: SCHUMPETER, Joseph. **Ensayos de Joseph A. Schumpeter**. Barcelona: Oikos-tau, 1951d.
- \_\_\_\_\_. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982a.
- \_\_\_\_\_. **Business Cycles**. Philadelphia: Porcupine, 1982b.
- \_\_\_\_\_. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro: Zahar, 1984.
- SHAPIRO, Edward. **Análise Macroeconômica**. São Paulo: Atlas, 1992.
- SHAPIRO, Carl & STIGLITZ, Joseph. Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device. **The American Economic Review**, v. 74, n. 3, jun. 1984.
- SHEFFRIN, Steven. **Expectativas Racionales**. Madrid: Alianza Editorial, 1985.
- SILVA, Antonio C. Macedo e. **Macroeconomia sem Equilíbrio**. Petrópolis: Vozes; Campinas: FECAMP, 1999.
- SILVA, Ilmar F. et al. A jornada de trabalho no Brasil: o debate e as propostas. In: POSTHUMA, Anne (Org.). **Abertura e Ajuste do Mercado de Trabalho no Brasil: políticas para conciliar os desafios de emprego e competitividade**. São Paulo: Ed. 34, 1999.
- SIMAI, Mihály. The politics and economics of global employment. In: SIMAI, Mihály (Ed.). **Global Employment: an international investigation into the future of work (ONU/WIDER)**. Tokyo: UN University Press; London: Zed Books, 1995a.
- \_\_\_\_\_. Employment and the internationalization of the labour markets. In: SIMAI, Mihály (Ed.). **Global Employment: an international investigation into the future of work (ONU/WIDER)**. Tokyo: UN University Press; London: Zed Books, 1995b.
- SINGER, Paul. **Economia Política do Trabalho**. São Paulo: Hucitec, 1979.
- \_\_\_\_\_. **Globalização e Desemprego: diagnóstico e alternativas**. São Paulo: Contexto, 1998.
- SINGH, Ajit. Requisitos institucionales para el pleno empleo en las economías adelantadas. **Revista Internacional del Trabajo**, v. 114, n. 4-5, 1995.
- SLAUGHTER, Matthew. International trade and labour-market outcomes: results, questions, and policy options. **The Economic Journal**, v. 108, set. 1998.
- SOLON, Gary. Work incentive effects of taxing unemployment benefits. **Econometrica**, v. 53, n. 2, mar. 1985.
- SOLOW, Robert. On theories of unemployment. **The American Economic Review**, v. 70, n. 1, mar. 1980.
- \_\_\_\_\_. Unemployment: getting the questions right. **Economica**, 53, maio 1986.
- SOUZA, Paulo Renato. **Emprego, Salários e Pobreza**. São Paulo: Hucitec e Funcamp, 1980.
- STIGLITZ, Joseph. Equilibrium wage distributions. **The Economic Journal**, v. 95, set. 1985.
- SUMMERS, Lawrence. Relative wages, efficiency wages, and keynesian unemployment. **The American Economic Review**, v. 78, n. 2, maio 1988.
- TAVARES, Maria da C. & FIORI, José L. (Orgs.). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997.
- TAYLOR, John. Staggered wage setting in a macro model. **The American Economic Review**, v. 69, n. 2, maio 1979.
- \_\_\_\_\_. Aggregate dynamics and staggered contracts. **Journal of Political Economy**, v. 88, n. 1, 1980.

- TEIXEIRA, Aloísio. **O Movimento de Industrialização nas Economias Capitalistas Centrais no Pós-Guerra**. Rio de Janeiro: IIEI/UFRJ, 1983.
- TOBIN, James. Inflation and unemployment. **The American Economic Review**, v. 62, n. 1, mar. 1972.
- \_\_\_\_\_. Keynesian models of recession and depression. **The American Economic Review**, v.65, n. 2, maio 1975.
- \_\_\_\_\_. Price flexibility and output stability: an old keynesian view. **Journal of Economic Perspectives**, v. 7, n. 1, winter 1993.
- UNITED NATIONS. **Yearbook of National Accounts Statistics**. New York: UN, vários anos.
- UNITED STATES OF AMERICA. **Economic Report of the President**. Washington: US Government Printing Office, vários anos.
- VERCELLI, Alessandro. **Methodological Foundations of macroeconomics: Keynes and Lucas**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- \_\_\_\_\_. Por uma macroeconomia não reducionista: uma perspectiva de longo prazo. **Economia e Sociedade**, n. 3, dez. 1994.
- VIVARELLI, Marco. **The Economics of Technology and Employment: theory and empirical evidence**. Aldershot: Edward Elgar, 1995.
- VROEY, Michel De. Involuntary unemployment: the missing piece in Keynes's *General Theory*. **The European Journal of the History of Economic Thought**, v. 4, n. 2, Summer 1997.
- WEISS, Andrew. Job Queues and layoffs in labor markets with flexible wages. **Journal of Political Economy**, v. 88, n. 3, 1980.
- WELLS, Paul. Economia da Liberdade: a rejeição de Keynes às teorias clássicas de emprego e demanda agregada. In: LOPES, C. M. et alii. **Ensaio de Economia Pós-Keynesiana**. Fortaleza: EUFC, 1987.
- WOOD, Adrian. **North-South Trade, Employment and Inequality: changing fortunes in a skill-driven world**. Oxford: Clarendon Press, 1994.
- \_\_\_\_\_. How trade hurt unskilled workers. **Journal of Economic Perspectives**, v. 9, n. 3, summer 1995.
- \_\_\_\_\_. Globalisation and the rise in labour market inequalities. **The Economic Journal**, v. 108, set. 1998.
- YELLEN, Janet. Efficiency wage models of unemployment. **The American Economic Review**, v. 74, n. 2, maio 1984.





## **ANEXO ESTADÍSTICO**



**Tab. A1 - PIB**

Taxa de variação real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÁ-BRET.
1960	2,0	13,1	8,7	7,0	5,4	5,8
1961	2,6	14,6	5,1	5,5	8,2	3,3
1962	5,8	7,1	4,4	6,7	6,2	1,0
1963	3,9	10,5	3,0	5,3	5,6	3,9
1964	5,2	13,2	6,7	6,5	2,8	5,2
1965	6,2	5,1	5,6	4,8	3,3	2,3
1966	6,0	10,6	2,5	5,2	6,0	2,0
1967	2,6	10,8	-0,2	4,7	7,2	2,6
1968	4,7	12,8	6,3	4,3	6,5	4,1
1969	2,8	12,3	7,8	7,0	6,1	1,5
1970	-0,2	9,8	6,0	5,7	5,3	2,2
1971	3,4	4,6	3,2	5,4	1,6	2,7
1972	5,5	8,8	3,7	5,9	3,2	2,2
1973	5,4	8,8	4,9	5,4	7,0	7,5
1974	-0,6	-1,0	0,5	3,2	4,1	-1,0
1975	-0,9	2,3	-1,8	0,2	-3,6	-0,6
1976	5,4	5,3	5,2	5,2	5,9	3,6
1977	5,4	5,3	3,0	3,1	1,9	1,3
1978	4,4	5,0	3,2	3,7	2,7	3,3
1979	2,8	5,5	4,5	3,5	4,9	1,4
1980	-0,3	2,8	1,0	1,6	3,5	-2,2
1981	2,5	3,2	0,1	1,2	0,5	-1,3
1982	-2,1	3,1	-0,9	2,5	0,5	1,7
1983	4,0	2,3	1,8	0,7	1,2	3,7
1984	6,8	3,9	2,8	1,3	2,6	2,3
1985	3,7	4,4	2,0	1,9	2,8	3,8
1986	3,0	2,9	2,3	2,5	2,8	4,3
1987	2,9	4,2	1,5	2,3	3,1	4,8
1988	3,8	6,2	3,7	4,5	3,9	5,0
1989	3,4	4,8	3,6	4,3	2,9	2,2
1990	1,2	5,1	5,7	2,5	2,2	0,4
1991	-0,9	3,8	5,0	0,8	1,1	-2,0
1992	2,7	1,0	2,2	1,2	0,6	-0,5
1993	2,3	0,3	-1,2	-1,3	-1,2	2,1
1994	3,5	0,6	2,7	2,8	2,2	4,3
1995	2,0	1,5	1,8	2,1	2,9	2,7
1996	2,8	3,9	1,4	1,5	0,7	2,2
1997	3,8	0,9	2,2	2,4	1,5	3,3

- Alemanha ocidental até 1991 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: OECD Economic Outlook e IMF World Economic Outlook

**Tab. A2 - PRODUÇÃO INDUSTRIAL**

Taxa de variação

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÁ-BRET.
1960	2,3	24,7	11,1	9,6	14,3	6,8
1961	0,7	19,8	6,0	5,6	11,6	1,3
1962	8,4	8,5	5,7	4,0	9,7	0,9
1963	5,9	11,1	1,8	6,1	9,3	2,9
1964	6,8	15,4	8,3	14,3	1,0	8,2
1965	9,9	4,2	5,4	-3,7	4,7	2,8
1966	8,8	13,2	1,1	5,1	13,4	1,5
1967	2,2	19,4	-3,1	2,5	8,2	0,8
1968	5,6	15,2	9,3	3,6	6,4	7,6
1969	4,6	16,0	12,7	10,4	3,9	3,4
1970	-3,4	13,8	6,2	5,3	6,4	0,5
1971	1,4	2,7	1,5	6,0	-0,1	-0,5
1972	9,6	7,3	3,7	5,8	4,4	1,8
1973	8,1	14,9	5,5	7,1	9,7	8,9
1974	-1,4	-3,9	-2,3	2,5	4,4	-2,0
1975	-8,8	-11,0	-6,7	-6,5	-9,1	-5,4
1976	9,2	11,2	7,2	7,8	12,5	3,3
1977	7,9	4,1	2,5	1,6	1,0	5,2
1978	6,6	6,3	1,8	2,4	1,9	2,8
1979	4,0	7,4	5,0	3,9	6,7	3,9
1980	-1,9	4,6	0,2	0,7	5,5	-6,6
1981	2,2	1,1	-2,4	-1,1	-1,5	-3,1
1982	-7,1	0,2	-3,2	-0,8	-3,1	1,9
1983	6,0	3,6	0,5	0,0	-3,1	3,6
1984	11,1	9,4	2,8	1,7	3,3	0,1
1985	2,0	3,7	4,1	0,7	1,1	5,5
1986	1,0	-0,3	2,0	1,2	3,6	2,4
1987	3,8	3,4	0,3	1,9	4,0	3,2
1988	5,4	9,5	3,5	4,2	5,9	3,6
1989	2,5	6,0	4,7	3,6	3,1	0,4
1990	1,1	4,7	5,5	1,4	0,2	-0,5
1991	-1,9	2,2	3,2	0,3	-2,0	-2,9
1992	3,1	-6,1	-2,3	-1,2	-0,6	-0,4
1993	3,6	-4,2	-7,3	-3,8	-2,1	2,2
1994	5,4	1,3	3,8	4,0	6,2	5,3
1995	4,9	3,3	2,0	2,0	6,1	2,2
1996	3,5	2,7	0,5	0,3	-2,8	1,1
1997	5,0	4,0	3,5	3,8	2,8	1,4

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: OECD Economic Outlook, OECD Main Economic Indicators, IMF International Financial Statistics Yearbook e Economic Report of the President (USA)

**Tab. A3 - CONSUMO PRIVADO**

Taxa de variação real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960	2,9	9,3	7,0	5,5	5,9	4,1
1961	2,1	8,6	6,3	6,1	7,0	2,3
1962	4,9	9,5	5,3	7,3	6,5	2,1
1963	4,4	9,8	3,6	7,2	8,9	4,3
1964	5,7	11,1	5,1	5,6	3,0	3,5
1965	6,4	5,2	6,7	4,4	2,7	2,0
1966	5,3	8,0	3,7	4,8	6,8	2,1
1967	3,0	9,4	1,1	5,0	7,0	2,5
1968	5,1	8,3	4,8	3,6	5,0	2,8
1969	3,6	10,1	7,9	6,5	6,5	0,6
1970	2,4	6,9	7,6	4,7	7,3	2,8
1971	3,1	5,6	5,2	6,3	2,9	3,1
1972	5,4	9,3	4,5	6,1	3,4	6,1
1973	4,2	9,2	3,1	5,6	5,8	5,2
1974	-0,9	-0,3	0,7	3,2	2,6	-1,5
1975	2,3	4,4	3,3	3,2	-1,4	-0,6
1976	5,4	3,5	3,7	5,5	3,5	0,3
1977	4,4	4,2	4,2	3,2	2,3	-0,5
1978	4,1	5,4	3,9	3,7	3,0	5,5
1979	2,2	6,5	3,6	3,0	5,3	4,2
1980	-0,2	1,4	1,3	1,2	4,3	0,0
1981	1,2	1,5	-0,6	2,1	1,2	0,1
1982	1,2	4,4	-1,3	3,5	1,4	1,0
1983	5,2	3,3	1,5	0,9	0,8	4,5
1984	5,2	2,6	1,8	1,1	2,3	2,0
1985	4,7	3,3	1,7	2,4	3,0	3,8
1986	4,0	3,5	3,5	3,9	3,5	6,8
1987	3,1	4,2	3,4	2,9	4,1	5,3
1988	3,9	5,3	2,7	3,3	4,2	7,5
1989	2,3	4,8	2,8	3,1	3,3	3,2
1990	1,7	4,4	5,4	2,7	2,4	0,6
1991	-0,6	2,5	5,6	1,4	2,7	-2,2
1992	2,8	2,1	2,8	1,4	1,0	-0,1
1993	2,9	1,2	0,1	0,2	-2,4	2,5
1994	3,3	1,9	1,2	1,4	1,4	2,8
1995	2,4	2,1	1,8	1,7	1,9	1,7
1996	2,6	2,9	1,4	2,1	0,8	3,6
1997	3,3	1,1	0,2	0,9	2,4	4,6

- Alemanha ocidental até 1991 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: OECD Economic Outlook e United Nations Yearbook of National Accounts Statistics

**Tab. A4 - FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO**

Taxa de variação real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÁ-BRET.
1960	-0,2	33,5	11,6	6,9	12,5	9,7
1961	-0,8	28,2	9,8	12,3	11,9	9,7
1962	8,0	10,8	5,5	9,3	10,1	-0,4
1963	4,4	9,9	2,5	8,1	8,1	1,6
1964	6,5	17,1	11,8	13,9	-6,4	16,6
1965	9,0	2,2	4,6	7,2	-8,6	4,0
1966	5,5	11,8	0,9	8,3	4,0	2,5
1967	-2,3	17,7	-6,9	6,0	11,7	8,8
1968	7,3	19,9	3,5	5,5	10,8	6,1
1969	3,9	18,5	9,8	9,2	7,8	-0,5
1970	-3,1	16,9	9,4	4,6	3,0	2,5
1971	7,1	4,4	6,0	7,3	-3,2	1,8
1972	11,0	9,7	2,6	6,0	1,3	-0,2
1973	8,7	11,6	-0,3	8,5	8,5	6,5
1974	-7,6	-8,3	-9,7	1,3	2,0	-2,4
1975	-11,8	-1,0	-5,2	-6,4	-7,1	-2,0
1976	9,7	2,7	3,7	3,3	-0,4	1,7
1977	14,3	2,8	3,6	-1,8	1,7	-1,8
1978	10,8	7,8	4,1	2,1	0,6	3,0
1979	4,7	5,9	6,7	3,1	5,4	2,8
1980	-5,9	-0,4	2,2	2,6	8,4	-5,4
1981	0,5	2,3	-5,0	-1,9	-3,1	-9,6
1982	-7,0	-0,2	-5,4	-1,4	-4,9	5,4
1983	7,9	-1,1	3,1	-3,6	-1,0	5,0
1984	15,6	4,3	0,1	-2,6	3,4	8,9
1985	6,0	5,0	-0,5	3,2	0,5	4,2
1986	2,1	4,8	3,3	4,5	2,0	2,6
1987	0,4	9,1	1,8	4,8	4,4	10,3
1988	1,5	11,5	4,4	9,6	6,9	13,9
1989	2,0	8,2	6,3	7,9	4,4	6,0
1990	-1,4	8,5	8,5	2,8	3,6	-3,5
1991	-6,6	3,3	6,0	0,0	0,8	-9,5
1992	5,2	-1,5	3,5	-2,8	-1,8	-1,5
1993	5,1	-2,0	-5,6	-6,7	-12,8	0,6
1994	6,5	-0,8	3,5	1,3	0,5	4,3
1995	4,4	1,7	0,8	2,5	7,1	1,5
1996	7,5	9,5	-1,2	-0,5	0,4	1,5
1997	6,6	-3,4	0,2	0,2	0,6	4,8

- Alemanha ocidental até 1991 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: OECD Economic Outlook, IMF World Economic Outlook e United Nations Yearbook of National Accounts Statistics

**Tab. A5 - PARTICIPAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NO PIB**

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITALIA	GRÃ-BRET.
1960	18,4	32,6	27,3	23,0	24,7	18,6
1961	17,7	38,9	27,2	22,9	25,5	18,3
1962	18,5	34,8	27,3	23,6	25,4	17,0
1963	18,4	33,8	26,3	23,6	25,1	16,8
1964	18,6	34,7	28,2	25,3	22,7	18,3
1965	19,7	32,0	28,5	24,9	20,0	18,4
1966	19,8	32,5	26,5	25,7	19,6	18,4
1967	18,7	35,4	23,0	25,6	20,5	19,1
1968	18,9	36,9	24,4	25,1	20,3	19,4
1969	19,2	37,7	26,1	26,1	21,7	18,7
1970	17,7	39,1	27,6	25,7	27,4	18,8
1971	18,7	35,8	26,7	24,7	24,9	18,9
1972	19,8	35,5	25,9	25,3	24,0	18,5
1973	20,7	38,1	25,2	25,8	27,2	19,8
1974	19,8	37,4	22,0	26,2	30,1	20,9
1975	17,2	32,8	19,8	22,8	23,9	19,9
1976	18,9	31,9	21,5	24,1	26,9	19,6
1977	20,6	30,9	20,9	24,4	24,9	18,5
1978	21,9	30,9	21,1	23,2	24,1	18,4
1979	21,8	32,5	23,3	23,7	24,7	18,6
1980	20,0	32,3	23,3	24,2	27,0	17,9
1981	20,9	31,2	20,8	21,7	24,7	16,2
1982	18,4	29,9	19,3	21,9	23,5	16,1
1983	18,4	28,0	20,2	19,9	21,8	16,0
1984	21,2	28,0	20,2	19,0	22,9	16,9
1985	20,1	28,1	19,5	18,9	22,5	16,9
1986	19,4	27,7	19,4	19,6	20,9	16,8
1987	18,9	28,5	19,2	20,2	21,0	17,5
1988	18,4	30,4	19,9	21,4	21,5	19,1
1989	18,2	31,5	20,7	22,3	21,3	20,0
1990	16,9	32,5	20,9	22,3	21,0	19,3
1991	15,2	32,1	21,1	21,2	20,5	16,7
1992	15,5	30,8	21,1	19,6	19,4	15,4
1993	15,9	29,5	21,8	18,5	17,0	14,9
1994	16,6	28,6	22,0	18,0	16,6	15,0
1995	16,7	28,5	21,7	17,9	17,3	15,4
1996	17,0	29,7	20,9	17,4	17,0	15,4
1997	17,2	28,3	20,1	17,1	16,7	15,4

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- 1993 a 1997: cálculo a partir dos dados da FBKF e do PIB.

Fonte: IMF International Financial Statistics Yearbook



**Tab. A6 - PARTICIPAÇÃO DAS DESPESAS TOTAIS DOS GOVERNOS NO PIB**

Despesas correntes mais despesas de capital líquidas sobre PIB nominal

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÁ-BRET.
1960	27,8	20,7	32,0	34,6	30,1	32,6
1961	29,2	20,6	33,4	35,7	29,4	33,4
1962	29,0	23,1	35,2	37,0	30,5	34,2
1963	29,0	23,2	35,9	37,8	31,1	35,6
1964	28,4	23,2	35,7	38,0	31,8	33,9
1965	27,9	22,7	36,6	38,4	34,3	36,1
1966	29,1	23,3	36,7	38,5	34,3	35,3
1967	31,1	22,7	38,6	39,0	33,7	38,2
1968	31,3	22,6	39,1	40,3	34,7	39,2
1969	30,9	21,5	38,6	39,6	34,2	41,2
1970	31,7	19,4	38,6	38,5	34,2	38,8
1971	31,6	20,9	40,1	38,1	36,6	38,1
1972	31,3	22,1	40,8	38,3	38,6	39,3
1973	30,6	22,4	41,5	38,3	37,8	40,4
1974	32,2	24,5	44,6	39,3	37,9	44,8
1975	34,7	27,2	48,9	43,4	43,2	46,4
1976	33,4	27,7	47,9	43,9	42,2	46,0
1977	32,2	29,0	48,0	43,7	42,5	43,5
1978	30,0	30,0	47,3	44,6	42,4	41,4
1979	29,9	31,1	47,2	45,0	41,6	40,9
1980	31,4	32,0	47,9	46,1	42,1	43,0
1981	31,7	32,8	48,7	48,6	46,3	44,2
1982	33,4	33,0	49,0	50,3	47,8	44,5
1983	33,4	33,3	47,8	51,4	48,9	44,7
1984	32,3	32,3	47,4	51,9	49,8	45,2
1985	32,9	31,6	47,0	52,2	51,2	44,0
1986	33,1	31,9	46,4	51,3	51,0	42,4
1987	33,0	32,1	46,7	50,9	50,4	40,7
1988	32,1	31,3	46,3	50,0	50,5	38,0
1989	31,9	30,6	44,8	49,1	51,4	37,6
1990	32,8	31,3	45,1	49,8	53,6	39,9
1991	33,4	30,9	47,9	50,5	53,5	40,7
1992	34,4	31,7	48,5	52,3	53,8	43,1
1993	33,8	33,7	49,5	55,0	57,4	43,6
1994	32,8	34,4	48,9	54,4	54,9	43,2
1995	32,9	35,6	49,5	54,3	52,7	43,0
1996	32,7	35,9	48,9	54,8	52,7	41,9
1997	32,0	35,2	47,7	54,1	50,6	39,7

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fonte: OECD Economic Outlook

**Tab. A7 - DEFICIT PÚBLICO**

Deficit (-) ou superavit (+) sobre PIB

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1959	-1,6	-0,5	-1,7	-2,4	-2,6	-0,6
1960	0,0	0,3	-0,6	-1,4	-1,6	-1,2
1961	-0,7	0,3	0,3	-1,4	-1,4	-0,8
1962	-1,3	-0,3	-0,4	-1,7	-2,0	0,3
1963	-0,8	-0,8	-0,7	-2,0	-2,4	-0,5
1964	-0,9	-1,1	-0,2	-0,4	-2,2	-1,2
1965	-0,2	-1,6	-0,4	0,0	-4,0	-1,6
1966	-0,5	-2,2	-0,5	-0,4	-4,3	-1,4
1967	-1,1	-1,6	-1,7	-1,1	-2,6	-2,8
1968	-1,7	-1,3	-0,8	-1,5	-4,0	-1,7
1969	0,5	-1,0	0,3	-0,5	-3,1	1,9
1970	-1,1	-0,4	1,0	0,5	-4,8	1,8
1971	-2,2	-0,2	0,8	-0,4	-6,6	-0,7
1972	-1,4	-1,6	0,7	0,7	-7,4	-2,7
1973	-0,6	-1,6	1,4	0,4	-8,3	-3,4
1974	-0,7	-1,3	-0,7	0,4	-7,4	-4,6
1975	-4,6	-5,2	-3,6	-2,6	-12,1	-7,4
1976	-3,1	-5,7	-2,8	-1,0	-8,4	-5,8
1977	-2,5	-6,4	-2,1	-1,2	-10,4	-3,4
1978	-1,9	-7,5	-2,1	-1,4	-13,5	-5,2
1979	-1,1	-7,4	-2,0	-1,5	-9,8	-5,6
1980	-2,5	-7,0	-1,8	-0,1	-9,5	-4,6
1981	-2,4	-6,5	-2,4	-2,3	-11,5	-4,8
1982	-4,5	-6,5	-2,0	-3,4	-13,4	-3,4
1983	-5,7	-6,7	-2,0	-3,5	-14,0	-4,4
1984	-5,0	-5,8	-1,8	-2,7	-13,0	-3,2
1985	-5,2	-4,9	-1,1	-2,7	-14,7	-2,9
1986	-4,7	-4,8	-0,9	-3,4	-12,0	-2,4
1987	-3,6	-3,5	-1,1	-1,2	-11,3	-0,7
1988	-2,8	-2,6	-1,7	-2,3	-11,2	1,5
1989	-2,8	-2,9	-0,2	-1,9	-10,8	1,5
1990	-4,1	-1,6	-1,6	-2,1	-10,6	0,7
1991	-4,5	1,7	-2,2	-1,3	-10,3	-1,0
1992	-5,2	0,3	-2,4	-3,9	-10,8	-5,0
1993	-3,5	-1,5	-2,5	-5,7	-10,2	-6,4
1994	-2,7		-1,4	-5,6	-9,3	-5,2
1995	-2,0		-1,8	-6,6	-6,9	-5,3
1996	-1,4		-2,1	-5,3	-7,3	
1997	0,0		-1,4	-3,5	-1,6	

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Japão: quebras de série em 1975 e 1991.

- Alemanha: quebras de série em 1970, 1974, 1975, 1990 e 1992.

- França: quebra de série em 1972.

- Itália: quebra de série em 1993.

- Grã-Bretanha: quebra de série em 1970.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A8 - DEFICIT PÚBLICO***Deficit (-) ou superavit (+) como porcentagem do PIB nominal*

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960						
1961						
1962						
1963						
1964						
1965						
1966						
1967						
1968						
1969						
1970	-1,1	1,7	0,2	1,1	-4,0	2,9
1971	-1,8	1,2	-0,2	0,8	-5,9	1,3
1972	-0,3	-0,1	-0,5	0,8	-8,6	-1,3
1973	0,5	0,5	1,2	0,8	-7,9	-2,7
1974	-0,3	0,4	-1,3	0,1	-7,8	-3,9
1975	-4,1	-2,8	-5,6	-2,2	-12,9	-4,6
1976	-2,2	-3,7	-3,4	-0,6	-9,8	-5,0
1977	-1,0	-3,8	-2,4	-0,8	-8,6	-3,4
1978	0,0	-5,5	-2,4	-2,1	-10,4	-4,4
1979	0,5	-4,7	-2,6	-0,8	-10,2	-3,3
1980	-1,4	-4,4	-2,9	0,0	-8,6	-3,4
1981	-1,1	-3,8	-3,7	-1,9	-11,5	-2,6
1982	-3,5	-3,6	-3,3	-2,8	-11,4	-2,5
1983	-4,1	-3,6	-2,6	-3,2	-10,7	-3,3
1984	-3,0	-2,1	-1,9	-2,8	-11,7	-3,9
1985	-3,2	-0,8	-1,2	-2,9	-12,6	-2,8
1986	-3,5	-0,9	-1,3	-2,7	-11,7	-2,4
1987	-2,6	0,5	-1,9	-1,9	-11,0	-1,6
1988	-2,1	1,5	-2,2	-1,7	-10,7	0,7
1989	-1,7	2,5	0,1	-1,2	-9,8	1,0
1990	-2,7	2,9	-2,1	-1,6	-11,1	-1,2
1991	-3,3	2,9	-3,3	-2,0	-10,1	-2,6
1992	-4,4	1,5	-2,8	-3,9	-9,6	-6,3
1993	-3,6	-1,6	-3,2	-5,7	-10,0	-7,9
1994	-2,3	-2,3	-2,4	-5,6	-9,6	-6,9
1995	-1,9	-3,6	-3,3	-5,0	-7,7	-5,6
1996	-1,1	-4,3	-3,4	-4,0	-6,7	-4,7
1997	0,0	-3,1	-2,6	-3,0	-2,7	-1,9

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: OECD Economic Outlook e IMF World Economic Outlook

**Tab. A9 - ENDIVIDAMENTO PÚBLICO**

Divida governamental sobre PIB

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1959	48,1		8,4	31,4	44,5	
1960	45,9		7,4	28,6	40,0	
1961	45,5		7,8	26,4	37,4	
1962	43,3		7,5	23,9	35,2	
1963	41,6		7,9	22,2	33,2	
1964	39,5		7,5	19,7	32,5	
1965	36,7		7,2	17,6	34,2	
1966	33,7		7,3	15,3	35,4	
1967	33,0		8,8	16,0	35,2	
1968	30,7		8,8	15,8	36,5	
1969	28,3		7,6	14,4	35,6	
1970	28,1		7,0	12,5	34,1	60,0
1971	28,2		6,5	10,9	38,3	57,9
1972	26,8		6,7	8,7	42,5	53,6
1973	24,5		6,7	7,6	43,9	50,5
1974	23,5		7,3	7,3	44,0	51,1
1975	26,8	16,2	10,1	8,8	49,8	50,4
1976	27,8	20,5	11,5	15,3	48,7	50,8
1977	27,8	25,6	12,8	15,0	51,3	50,5
1978	27,0	31,1	14,0	14,7	57,0	48,6
1979	25,7	35,6	14,8	15,0	56,6	45,0
1980	26,5	40,9	16,0	14,9	54,8	46,1
1981	26,5	44,2	18,1	15,8	57,7	43,6
1982	30,5	47,4	19,8	17,0	62,7	44,2
1983	33,4	51,6	20,8	19,5	68,4	45,7
1984	35,2	53,3	21,4	21,0	72,1	46,9
1985	38,2	54,5	21,9	22,8	79,3	46,6
1986	41,0	58,8	21,9	23,6	83,5	46,8
1987	41,6	60,5	22,4	24,0	87,9	45,3
1988	41,5	59,3	23,0	25,7	90,6	43,0
1989	41,3	58,0	22,4	26,3	93,7	37,3
1990	44,4	55,8	24,7	27,4	96,1	33,7
1991	48,1		23,9	27,5	98,9	32,9
1992	50,3		26,1	30,2	106,2	34,0
1993	51,7		28,6	35,0	113,9	
1994	51,0		30,2	39,5	117,9	
1995	50,7		37,3	42,7	117,0	
1996	49,9		38,8	45,3	117,8	
1997	47,4		39,0	46,7	115,3	

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Alemanha: quebras de série em 1975, 1990 e 1992.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A10 - DÍVIDA PÚBLICA**

Taxa de variação real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960	-2,5		5,9	-3,1	2,2	
1961	1,6		12,4	-1,8	1,7	
1962	1,3		2,2	-3,9	0,9	
1963	0,2		7,4	-1,0	1,1	
1964	0,9		1,6	-4,5	1,0	
1965	-1,2		2,2	-6,6	8,6	
1966	-2,0		4,0	-8,0	9,7	
1967	0,6		20,2	10,0	8,0	
1968	-0,1		6,8	2,7	11,0	
1969	-5,6		-5,7	-2,3	5,0	
1970	-1,2		0,9	-7,4	9,8	
1971	4,3		-1,9	-7,7	16,1	-1,6
1972	1,2		7,4	-15,4	15,0	-3,4
1973	-3,5		3,7	-7,1	12,8	-0,8
1974	-6,7		9,8	-2,3	6,3	-1,3
1975	13,9		35,2	20,9	9,7	0,1
1976	9,5	30,0	19,6	84,0	5,8	2,2
1977	4,5	29,1	15,0	0,7	8,9	0,0
1978	1,9	28,9	13,9	2,3	17,2	2,6
1979	-4,3	19,5	9,8	5,1	5,7	-4,1
1980	-1,2	15,4	8,7	-1,1	0,1	1,6
1981	1,4	10,7	10,9	5,5	6,8	-7,0
1982	12,7	9,6	7,5	10,2	9,7	2,3
1983	15,2	11,3	6,9	15,4	10,3	7,7
1984	12,1	7,8	5,1	9,2	8,8	4,8
1985	12,4	6,9	4,6	10,5	12,9	2,7
1986	11,4	12,1	5,8	8,7	10,3	4,6
1987	3,9	7,2	5,6	4,0	10,0	2,1
1988	3,1	4,1	6,4	12,0	8,8	0,9
1989	2,1	2,4	0,7	6,2	6,4	-12,0
1990	7,7	0,2	17,2	6,3	6,0	-11,9
1991	7,1		9,8	1,4	5,4	-3,5
1992	7,2		12,1	10,6	7,3	3,4
1993	4,8		7,8	14,8	5,8	
1994	1,8		8,3	16,1	5,1	
1995	1,2		26,2	10,2	2,0	
1996	0,8		4,8	6,8	2,4	
1997	-1,6		1,9	5,2	0,3	

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Alemanha: quebra de série em 1975.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A11 - DÍVIDA PÚBLICA**

Percentual do PIB nominal

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960						
1961						
1962						
1963						
1964						
1965						
1966						
1967						
1968						
1969						
1970						
1971						
1972						
1973						
1974						
1975						
1976						
1977						
1978	39,2	41,9	30,1		62,4	
1979	37,2	47,0	30,8		61,5	
1980	37,0	51,2	32,8	30,9	58,1	54,0
1981	36,2	54,2	35,0	30,1	60,3	54,5
1982	40,7	58,0	39,0	34,2	65,3	53,2
1983	43,7	63,4	40,3	35,3	70,2	53,4
1984	45,3	64,5	41,8	37,1	75,5	60,3
1985	49,5	65,3	42,8	38,6	82,3	58,9
1986	52,4	68,4	42,7	39,3	86,4	57,9
1987	53,7	70,4	43,4	40,7	90,6	55,6
1988	54,2	68,0	43,4	40,6	92,8	49,3
1989	54,1	64,5	41,0	40,6	95,7	42,9
1990	55,5	62,6	45,5	40,2	104,5	39,3
1991	59,6	59,3	44,4	41,0	108,4	40,6
1992	61,9	61,1	45,7	45,5	117,3	47,6
1993	63,3	64,8	51,9	52,7	118,9	56,6
1994	62,5	70,7	51,8	56,1	125,1	54,2
1995	63,1	77,8	62,2	60,1	124,2	59,7
1996	63,1	82,7	64,9	63,0	123,7	61,2
1997	61,5	87,1	65,0	64,6	121,7	60,3

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- 1997: estimativas.

- Descontinuidades das séries para Itália em 1990 e Grã-Bretanha em 1984.

Fonte: OECD Economic Outlook

**Tab. A12 - ENDIVIDAMENTO DOS EUA**

US\$ bilhões

Anos	Dívidas nominais	Dívidas reais	Variação real	PIB nominal	Dívidas/PIB
1959					
1960					
1961					
1962					
1963					
1964					
1965					
1966					
1967					
1968	1234,6	5693,4		910,6	1,4
1969	1324,5	5796,4	1,8	982,2	1,3
1970	1413,4	5840,2	0,8	1035,6	1,4
1971	1547,1	6128,6	4,9	1125,4	1,4
1972	1703,5	6529,0	6,5	1237,3	1,4
1973	1889,5	6825,3	4,5	1382,6	1,4
1974	2062,4	6714,9	-1,6	1496,9	1,4
1975	2250,2	6709,2	-0,1	1630,6	1,4
1976	2495,3	7030,9	4,8	1819,0	1,4
1977	2811,4	7437,2	5,8	2026,9	1,4
1978	3199,9	7866,4	5,8	2291,4	1,4
1979	3588,2	7929,9	0,8	2557,5	1,4
1980	3929,9	7651,5	-3,5	2784,2	1,4
1981	4340,5	7661,8	0,1	3115,9	1,4
1982	4775,7	7940,5	3,6	3242,1	1,5
1983	5354,4	8622,8	8,6	3514,5	1,5
1984	6140,6	9481,2	10,0	3902,4	1,6
1985	7065,9	10533,9	11,1	4180,7	1,7
1986	7928,8	11607,0	10,2	4422,2	1,8
1987	8666,2	12235,7	5,4	4692,3	1,8
1988	9459,6	12825,8	4,8	5049,6	1,9
1989	10154,3	13136,5	2,4	5438,7	1,9
1990	10822,5	13285,9	1,1	5743,8	1,9
1991	11296,9	13306,1	0,2	5916,7	1,9
1992	11820,3	13513,9	1,6	6244,4	1,9
1993	12410,1	13775,6	1,9	6558,1	1,9
1994	13001,3	14063,1	2,1	6947,0	1,9
1995	13697,0	14415,2	2,5	7265,4	1,9
1996	14424,4	14750,2	2,3	7661,6	1,9
1997	15166,8	15166,8	2,8	8110,9	1,9
1970/79			3,2		1,4
1980/89			5,2		1,6
1990/97			1,8		1,9

- Dívidas internas de todas as órbitas de governo e setores privados (empresas e pessoas físicas) não financeiros.

- Dívidas reais em valores de 1997.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A13 - CRÉDITO DOMÉSTICO BANCÁRIO PARA GOVERNO E SETOR PRIVADO**

Taxa de variação real

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960	2,5	18,6	8,5	7,5	12,0	-0,4
1961	6,4	18,2	10,6	9,4	11,3	-1,2
1962	7,2	11,3	10,1	11,5	15,1	-1,0
1963	8,3	17,5	7,9	7,6	25,5	5,3
1964	7,8	13,0	10,7	4,9	0,5	5,1
1965	8,2	9,4	9,2	7,2	8,0	1,8
1966	3,1	13,1	5,2	8,6	4,8	-1,4
1967	6,6	13,0	7,4	11,8	12,0	8,4
1968	5,5	8,7	9,4	13,1	12,2	5,0
1969	0,0	11,7	10,7	7,8	11,2	-5,9
1970	2,0	9,0	6,9	4,4	9,9	-1,5
1971	7,8	14,2	8,5	9,9	10,9	-6,2
1972	10,3	19,6	8,1	12,4	13,6	20,6
1973	6,4	4,9	4,0	5,6	9,6	15,4
1974	-1,9	-7,7	0,9	3,6	4,8	1,5
1975	-1,8	4,3	3,9	6,3	5,6	-13,1
1976	4,7	4,1	6,1	10,3	2,9	-10,0
1977	5,5	2,4	6,1	7,5	0,7	-15,4
1978	4,3	9,5	8,3	66,0	4,6	7,1
1979	-0,2	4,7	7,6	2,6	0,4	-0,7
1980	-4,4	0,4	3,8	-1,0	-3,4	-1,5
1981	-1,1	4,9	2,3	0,4	-2,3	15,0
1982	-0,2	5,2	1,2	3,8	2,3	7,3
1983	7,5	5,6	3,3	3,0	-0,1	8,2
1984	9,0	6,5	3,5	3,3	3,6	12,2
1985	6,1	6,7	4,1	2,5	4,5	7,8
1986	8,3	8,3	3,7	7,7	3,3	13,0
1987	3,9	9,4	3,8	4,3	3,5	72,1
1988	2,7	9,7	4,8	7,8	4,9	15,8
1989	-1,0	9,1	2,8	6,2	6,9	15,2
1990	-3,8	5,9	12,5	6,8	4,3	1,4
1991	-4,0	-0,4	6,2	0,3	9,0	-3,3
1992	-0,4	1,2	6,1	1,1	7,7	-1,6
1993	1,0	-0,5	5,1	-5,1	-0,5	1,9
1994	2,8	-1,1	5,9	1,0	-0,6	5,8
1995	4,2	1,8	5,8	3,7	-3,0	7,5
1996	2,8	1,3	6,1	1,3	-0,3	6,7
1997	5,7	-0,4	4,2	2,1	0,6	2,5

- Crédito para todas as órbitas de governo. Setor privado inclui empresas e consumidores.

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Grã-Bretanha: quebra de série em 1987.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook



**Tab. A14 - CRÉDITO DOMÉSTICO BANCÁRIO E FINANCEIRO - EUA E JAPÃO**

Para Governo e setor privado

Anos	EUA			Variação real	JAPÃO			Variação real
	Bancário	Financeiro	Total		Bancário	Financeiro	Total	
1960								
1961								
1962								
1963								
1964								
1965								
1966								
1967								
1968	678,5	792,6	1471,1		45,34			
1969	715,2	950,0	1665,2	7,4	53,30			
1970	773,0	1011,9	1784,9	1,2	62,50	99,14	161,6	
1971	869,1	1145,9	2015,0	8,2	75,53	120,41	195,9	14,6
1972	990,5	1305,3	2295,8	10,2	94,54	149,67	244,2	19,1
1973	1118,2	1424,6	2542,8	4,4	110,82	179,55	290,4	6,4
1974	1216,7	1483,1	2699,8	-4,3	127,33	208,83	336,2	-7,0
1975	1305,1	1593,6	2898,7	-1,7	148,49	246,25	394,7	5,0
1976	1445,7	1769,1	3214,8	4,8	169,07	286,06	455,1	5,5
1977	1624,2	1954,7	3578,9	4,5	187,02	323,54	510,6	3,8
1978	1822,5	2180,8	4003,3	3,9	212,67	368,43	581,1	9,6
1979	2023,6	2407,2	4430,8	-0,5	230,55	409,99	640,5	6,4
1980	2195,3	2618,8	4814,1	-4,3	249,97	457,56	707,5	2,3
1981	2394,1	2799,5	5193,6	-2,2	274,90	506,68	781,6	5,4
1982	2536,6	3008,2	5544,8	0,6	297,55	559,08	856,6	6,6
1983	2815,2	3396,3	6211,5	8,5	319,88	607,51	927,4	6,4
1984	3200,1	3831,4	7031,5	8,5	348,34	659,80	1008,1	6,3
1985	3517,6	4423,0	7940,6	9,0	378,94	716,19	1095,1	6,5
1986	3880,9	5014,2	8895,1	10,0	413,31	784,07	1197,4	8,6
1987	4181,0	5400,5	9581,5	3,9	452,40	863,64	1316,0	9,8
1988	4472,6	5786,5	10259,1	2,8	500,13	958,27	1458,4	10,0
1989	4639,8	6228,5	10868,3	1,1	557,29	1058,65	1615,9	8,5
1990	4704,4	6352,6	11057,0	-3,5	608,57	1147,49	1756,1	5,4
1991	4707,0	6683,4	11390,4	-1,2	626,01	1208,95	1835,0	1,2
1992	4829,3	7156,2	11985,5	2,1	644,34	1275,67	1920,0	2,9
1993	5026,0	7759,8	12785,8	3,6	649,31	1325,38	1974,7	1,5
1994	5300,1	8129,3	13429,4	2,3	646,82	1372,64	2019,5	1,6
1995	5674,8	9158,6	14833,4	7,5	658,28	1421,79	2080,1	3,1
1996	6006,1	10158,3	16164,4	5,9	667,36	1476,78	2144,1	3,0
1997	6493,7	11700,5	18194,2	10,1	675,96	1500,72	2176,7	-0,2
1970/79				3,0				6,8
1980/89				3,7				7,0
1990/97				3,3				2,3

- Crédito para todas as órbitas de governo. Setor privado inclui empresas e consumidores.

- Dados na moeda de cada país.

- Japão: 1971/79.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A15 - TAXAS NOMINAIS DE JUROS DE CURTO PRAZO**

Médias anuais e por períodos

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960	2,94	8,40	5,1	4,08		4,88
1961	2,38	11,44	3,6	3,65		5,13
1962	2,78	10,31	3,4	3,61		4,18
1963	3,16	7,54	4,0	3,98		3,66
1964	3,55	10,02	4,1	4,74		4,61
1965	3,95	6,97	5,1	4,21		5,91
1966	4,88	5,84	6,6	4,78		6,10
1967	4,33	6,39	4,3	4,80		5,82
1968	5,35	7,88	3,8	6,15		7,09
1969	6,69	7,70	5,8	8,96	5,00	7,64
1970	6,44	8,28	9,4	8,68	7,38	7,02
1971	4,34	6,41	7,2	5,84	5,76	5,58
1972	4,07	4,72	5,6	4,95	5,18	5,52
1973	7,03	7,16	12,1	8,91	6,93	9,34
1974	7,87	12,54	9,9	12,91	14,57	11,37
1975	5,82	10,67	5,0	7,92	10,64	10,17
1976	4,99	6,98	4,3	8,56	15,68	11,12
1977	5,27	5,68	4,4	9,07	14,03	7,68
1978	7,22	4,36	3,7	7,98	11,49	7,84
1979	10,04	5,86	6,7	9,04	11,86	12,97
1980	11,62	10,93	9,5	11,85	17,17	15,16
1981	14,08	7,43	12,1	15,30	19,60	13,03
1982	10,72	6,94	8,9	14,87	20,16	11,47
1983	8,62	6,39	5,8	12,53	18,44	9,59
1984	9,57	6,10	6,0	11,74	17,27	9,30
1985	7,49	6,46	5,4	9,93	15,25	11,56
1986	5,97	4,79	4,6	7,74	13,41	10,37
1987	5,83	3,51	4,0	7,98	11,51	9,25
1988	6,67	3,62	4,2	7,52	11,29	9,78
1989	8,11	4,87	7,1	9,07	12,69	13,05
1990	7,51	7,24	8,4	9,85	12,38	14,08
1991	5,41	7,46	9,2	9,49	12,21	10,85
1992	3,46	4,58	9,5	10,35	14,02	8,94
1993	3,02	3,06	7,2	8,75	10,20	5,25
1994	4,27	2,20	5,3	5,69	8,51	5,15
1995	5,51	1,21	4,5	6,35	10,46	6,33
1996	5,04	0,47	3,3	3,73	8,82	5,77
1997	5,07	0,48	3,3	3,24	6,88	6,48
1960/69	4,00	8,25	4,58	4,90	nd	5,50
1970/79	6,31	7,27	6,83	8,39	10,35	8,86
1980/89	8,87	6,10	6,76	10,85	15,68	11,26
1990/97	4,91	3,34	6,34	7,18	10,44	7,86

- EUA e Grã-Bretanha: Treasury Bill Rate

- Japão, França e Itália: Money Market Rate

- Alemanha: Interbank Deposit Rate

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fonte: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A16 - TAXAS REAIS DE JUROS DE CURTO PRAZO**

Médias anuais e por períodos, deflacionamento pelo IPC

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITALIA	GRÁ-BRET.
1960	1,3	4,4	3,5	-0,1		3,8
1961	1,3	5,7	1,3	1,2		1,6
1962	1,7	3,5	0,5	-1,5		0,1
1963	1,9	-0,2	1,0	-1,1		1,6
1964	2,2	6,1	1,8	1,5		1,3
1965	2,3	0,3	1,8	1,5		1,1
1966	1,7	0,8	2,9	2,1		2,1
1967	1,5	2,3	2,7	1,9		3,3
1968	1,1	2,4	2,2	1,5		2,3
1969	1,2	2,3	3,8	2,7	2,3	2,0
1970	0,5	0,6	5,8	2,6	2,3	0,6
1971	0,0	0,6	2,1	0,5	0,7	-3,6
1972	0,6	0,0	0,0	-1,2	-0,4	-1,5
1973	0,9	-4,1	4,8	1,6	-3,7	0,1
1974	-2,7	-9,5	2,6	-0,8	-3,6	-3,8
1975	-3,1	-1,0	-0,8	-3,5	-5,6	-11,4
1976	-0,8	-2,1	0,0	-1,0	-0,8	-4,7
1977	-1,2	-2,1	0,8	-0,2	-3,8	-7,0
1978	-0,4	0,5	0,9	-1,0	-0,6	-0,4
1979	-1,0	2,2	2,5	-1,6	-2,5	-0,5
1980	-1,7	2,7	3,8	-1,5	-3,3	-2,3
1981	3,4	2,5	5,5	1,7	1,5	1,0
1982	4,3	3,9	3,4	2,7	3,1	2,6
1983	5,3	4,5	2,4	2,7	3,3	4,8
1984	5,1	3,7	3,5	4,0	5,8	4,1
1985	3,8	4,4	3,3	3,9	5,5	5,1
1986	4,1	4,1	4,7	4,9	7,1	6,7
1987	2,1	3,4	3,8	4,7	6,5	4,8
1988	2,5	2,8	2,9	4,7	5,9	4,7
1989	3,2	2,6	4,3	5,3	6,0	4,9
1990	2,0	4,0	5,6	6,2	5,5	4,2
1991	1,2	4,0	5,5	6,1	5,6	4,7
1992	0,4	2,8	4,2	7,8	8,3	5,0
1993	0,0	1,7	2,7	6,5	5,4	3,6
1994	1,6	1,5	2,5	3,9	4,2	2,6
1995	2,6	1,3	2,7	4,6	5,0	2,8
1996	2,1	0,4	1,8	1,7	4,7	3,3
1997	2,7	-1,2	1,5	2,0	5,1	3,3
1960/69	1,6	2,7	2,1	1,0		1,9
1970/79	-0,7	-1,5	1,9	-0,5	-1,8	-3,2
1980/89	3,2	3,5	3,8	3,3	4,1	3,6
1990/97	1,6	1,8	3,3	4,9	5,5	3,7

- EUA e Grã-Bretanha: Treasury Bill Rate

- Japão, França e Itália: Money Market Rate

- Alemanha: Interbank Deposit Rate

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A17 - SALDO NOMINAL DA BALANÇA COMERCIAL**

Em US\$ bilhões

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1959	1,0	0,4	1,9	0,4	-0,1	-0,3
1960	4,9	0,3	2,1	0,1	-0,6	-1,1
1961	5,6	-0,6	2,5	0,4	-0,6	-0,4
1962	4,5	0,4	1,7	0,5	-0,9	-0,3
1963	5,2	-0,2	2,4	0,1	-1,9	-0,2
1964	6,8	0,4	2,5	-0,3	-0,6	-1,4
1965	5,0	1,9	1,4	0,6	0,7	-0,6
1966	3,8	2,3	3,1	0,1	0,4	-0,2
1967	3,8	1,2	5,2	0,2	0,0	-1,6
1968	0,6	2,5	5,7	-0,1	1,1	-1,6
1969	0,6	3,7	5,1	-1,0	0,6	-0,4
1970	2,6	4,0	5,7	0,3	-0,2	0,0
1971	-2,3	7,8	4,5	0,9	0,3	0,5
1972	-6,4	8,9	6,0	1,0	0,2	-1,8
1973	0,9	3,6	12,5	0,4	-3,8	-6,3
1974	-5,5	1,4	18,6	-4,8	-8,1	-12,2
1975	8,9	4,9	13,7	1,0	-0,7	-7,3
1976	-9,5	9,8	15,3	-5,0	-3,7	-7,1
1977	-31,1	17,2	18,5	-3,4	0,4	-4,0
1978	-33,9	24,3	23,3	0,0	3,5	-3,1
1979	-27,5	1,7	15,1	-3,6	-0,2	-7,0
1980	-25,5	2,1	7,9	-14,1	-15,9	3,4
1981	-28,0	20,0	15,4	-10,1	-11,3	7,0
1982	-36,5	18,1	24,1	-15,5	-8,0	3,2
1983	-67,1	31,5	19,4	-8,4	-1,7	-2,4
1984	-112,5	44,3	21,5	-4,5	-5,1	-7,1
1985	-122,2	55,3	28,4	-4,8	-5,4	-4,0
1986	-145,1	91,2	54,7	-1,4	5,0	-14,1
1987	-159,6	91,6	68,0	-7,8	0,1	-19,0
1988	-127,0	92,2	76,4	-7,7	-0,9	-38,2
1989	-115,1	80,1	75,0	-10,3	-1,7	-40,5
1990	-109,0	69,3	68,5	-13,3	1,1	-32,7
1991	-74,1	96,1	19,4	-9,7	-0,5	-18,3
1992	-94,3	124,8	28,2	2,4	3,2	-23,3
1993	-130,7	139,4	41,2	7,5	32,8	-20,0
1994	-164,1	144,2	50,9	7,3	35,6	-16,9
1995	-171,9	131,8	65,1	11,0	44,8	-18,5
1996	-189,4	83,6	71,2	14,9	60,9	-20,2
1997	-196,0	101,6	71,8	28,1	46,8	-19,5

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fonte: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A18 - SALDO REAL DA BALANÇA COMERCIAL**

Em US\$ bilhões de 1997, valores anuais e médias anuais por períodos

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÁ-BRET.
1960	23,7	0,4	4,5	0,4	-8,6	-9,8
1961	27,0	-0,8	5,5	2,0	-8,1	-3,7
1962	22,2	0,6	3,8	2,3	-12,7	-2,5
1963	25,5	-0,2	5,3	0,6	-26,0	-1,7
1964	32,7	0,5	5,4	-1,3	-8,5	-11,6
1965	23,3	2,6	2,9	2,9	9,2	-5,0
1966	17,5	3,1	6,4	0,4	5,0	-1,3
1967	17,1	1,6	10,9	0,9	0,4	-12,2
1968	2,9	3,4	12,0	-0,4	14,6	-11,6
1969	2,6	4,9	10,6	-4,1	7,8	-2,9
1970	10,5	5,0	11,7	1,0	-3,0	-0,2
1971	-8,9	10,0	9,1	3,2	3,5	3,2
1972	-23,9	11,9	12,0	3,8	2,8	-10,9
1973	2,9	4,2	22,7	1,4	-34,6	-31,0
1974	-12,7	1,1	27,5	-11,8	-47,4	-52,7
1975	18,6	3,9	20,1	2,5	-3,6	-22,4
1976	-19,2	7,5	21,4	-11,0	-16,4	-18,0
1977	-59,6	13,9	25,4	-6,6	1,4	-8,7
1978	-60,5	22,3	32,4	-0,1	12,2	-6,3
1979	-42,2	1,3	19,4	-6,4	-0,5	-13,2
1980	-32,6	1,3	9,2	-21,5	-37,8	5,7
1981	-33,5	12,0	16,2	-13,3	-21,2	10,9
1982	-43,7	10,2	24,5	-18,0	-13,2	4,6
1983	-81,7	19,1	19,7	-9,0	-2,7	-3,2
1984	-134,8	27,4	20,8	-4,4	-7,2	-8,8
1985	-148,9	34,9	26,9	-4,6	-7,0	-4,7
1986	-178,9	78,5	57,4	-1,5	7,5	-17,9
1987	-187,4	84,4	73,8	-8,5	0,1	-23,5
1988	-141,5	88,0	81,5	-8,1	-1,3	-47,2
1989	-124,8	72,2	77,2	-10,2	-2,2	-48,1
1990	-115,8	59,3	71,3	-13,3	1,5	-37,7
1991	-78,3	88,2	20,1	-9,8	-0,6	-20,8
1992	-99,3	120,4	29,5	2,5	4,2	-26,2
1993	-137,8	148,0	43,4	8,2	38,6	-20,3
1994	-169,8	159,6	53,2	7,5	40,2	-16,7
1995	-169,7	147,7	67,0	11,2	47,0	-17,5
1996	-185,7	87,4	73,0	15,1	60,8	-19,1
1997	-196,0	101,6	71,8	28,1	46,8	-19,5
1960/69	19,4	1,6	6,7	0,4	-2,7	-6,2
1970/79	-19,5	8,1	20,2	-2,4	-8,6	-16,0
1980/89	-110,8	42,8	40,7	-9,9	-8,5	-13,2
1990/97	-144,1	114,0	53,7	6,2	29,8	-22,2

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Valores inflacionados pelos índices de preços médios das exportações e importações.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A19 - TAXA DE CÂMBIO EFETIVA REAL**

Índice de 1979 = 100,0

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960						
1961						
1962						
1963						
1964						
1965						
1966						
1967						
1968						
1969						
1970						
1971						
1972						
1973						
1974						
1975	107,8	97,2	89,5	103,7	120,9	88,2
1976	112,4	96,0	90,6	102,7	108,1	80,5
1977	110,5	102,1	95,6	98,4	102,8	79,5
1978	100,6	116,5	98,4	98,5	97,5	86,3
1979	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1980	103,3	88,1	98,1	103,3	98,8	120,8
1981	116,9	95,9	90,1	99,9	95,3	125,8
1982	133,0	86,0	92,3	100,7	94,7	118,3
1983	136,2	92,5	95,4	97,1	99,4	108,1
1984	144,5	96,3	94,0	95,5	101,1	102,7
1985	147,9	95,6	94,0	98,1	99,4	102,0
1986	117,5	118,2	103,4	100,4	99,6	94,6
1987	101,2	122,8	112,2	99,5	100,7	93,6
1988	95,4	130,1	113,2	97,2	97,5	99,6
1989	98,7	124,2	112,1	93,9	103,0	98,6
1990	90,7	110,4	118,4	95,2	108,9	100,4
1991	88,8	119,5	118,4	91,2	110,0	102,8
1992	87,2	124,2	122,9	92,2	108,5	99,5
1993	89,2	150,5	131,2	94,1	90,8	92,7
1994	87,9	159,5	136,2	93,3	84,6	93,2
1995	83,8	165,2	147,2	93,3	77,9	87,5
1996	88,3	138,2	146,5	90,7	85,9	91,0
1997	96,5	127,7	136,8	87,1	88,1	109,9

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fonte dos dados brutos: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A20 - PREÇOS AO CONSUMIDOR**

Taxas de variação anuais e médias anuais por períodos

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITALIA	GRÁ-BRET.
1960	1,6	3,8	1,5	4,2	2,1	1,0
1961	1,1	5,4	2,3	2,4	2,0	3,5
1962	1,1	6,6	2,9	5,2	5,0	4,1
1963	1,2	7,8	3,0	5,1	6,7	2,0
1964	1,3	3,7	2,3	3,2	6,2	3,3
1965	1,6	6,7	3,2	2,7	4,2	4,8
1966	3,1	5,0	3,6	2,6	2,4	3,9
1967	2,8	4,0	1,6	2,8	1,3	2,4
1968	4,2	5,4	1,6	4,6	1,2	4,7
1969	5,4	5,3	1,9	6,1	2,6	5,5
1970	5,9	7,6	3,4	5,9	5,0	6,4
1971	4,3	5,8	5,0	5,3	5,0	9,5
1972	3,4	4,7	5,6	6,2	5,6	7,1
1973	6,1	11,7	7,0	7,2	11,0	9,2
1974	10,9	24,4	7,1	13,8	18,9	15,8
1975	9,2	11,8	5,9	11,8	17,2	24,3
1976	5,8	9,3	4,3	9,7	16,6	16,6
1977	6,5	8,0	3,6	9,3	18,5	15,8
1978	7,6	3,8	2,8	9,1	12,2	8,3
1979	11,2	3,6	4,1	10,8	14,7	13,5
1980	13,5	8,0	5,5	13,5	21,2	17,9
1981	10,3	4,8	6,3	13,4	17,8	11,9
1982	6,2	2,9	5,3	11,8	16,5	8,6
1983	3,2	1,8	3,3	9,6	14,7	4,6
1984	4,3	2,3	2,4	7,4	10,8	5,0
1985	3,6	2,0	2,0	5,8	9,2	6,1
1986	1,8	0,7	-0,1	2,7	5,9	3,4
1987	3,7	0,1	0,2	3,1	4,7	4,2
1988	4,1	0,8	1,3	2,7	5,1	4,9
1989	4,8	2,2	2,7	3,6	6,3	7,8
1990	5,4	3,1	2,7	3,4	6,5	9,5
1991	4,2	3,3	3,5	3,2	6,3	5,9
1992	3,0	1,7	5,1	2,4	5,3	3,8
1993	3,0	1,3	4,4	2,1	4,6	1,6
1994	2,6	0,7	2,7	1,7	4,1	2,5
1995	2,8	-0,1	1,8	1,7	5,2	3,4
1996	2,9	0,1	1,5	2,0	3,9	2,4
1997	2,3	1,7	1,8	1,2	1,7	3,1
1960/69	2,3	5,4	2,4	3,9	3,4	3,5
1970/79	7,1	9,1	4,9	8,9	12,5	12,6
1980/89	5,6	2,5	2,9	7,4	11,2	7,4
1990/97	3,3	1,5	2,9	2,2	4,7	4,0

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fonte: IMF International Financial Statistics Yearbook

Tab. A21 - TAXAS DE LUCRO

Anos	EUA			JAPÃO		ALEMANHA		FRANÇA		ITÁLIA		GRÃ-BRETANHA		
	1	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	3
1947			22,0											
1948			21,0											7,80
1949			22,0											7,10
1950			20,0											10,40
1951	20,2		22,0	15,2		21,7		10,3		15,0		12,9		10,60
1952	17,0		21,0	14,2		24,8		9,0		13,7		12,6		4,60
1953	15,9		20,0	18,9		24,0		8,6		13,2		13,0		4,80
1954	14,5		20,0	19,9		23,3		9,0		14,3		13,6		6,10
1955	13,0		21,0	18,3		25,8		9,0		14,2		13,9		6,50
1956	15,5		18,0	18,3		24,9		9,5		14,3		12,7		5,70
1957	13,8		18,0	22,5		24,4		10,8		13,8		12,3		5,30
1958	11,6		18,0	20,3		22,5		10,5		14,3		11,6		4,20
1959	14,7		19,0	20,4		23,2		9,8		15,5		12,3		5,20
1960	13,5		19,0	25,7		22,9		11,2		16,6		13,5		6,10
1961	13,6		19,0	26,4		20,2		11,0		16,2		11,2		5,30
1962	15,7		20,0	24,3		18,0		10,2		14,8		10,4		4,70
1963	16,9		21,0	23,3		16,2		10,4		12,6		11,4		5,50
1964	18,2		21,0	21,4		17,0		11,4		10,4		11,8		6,00
1965	20,0		21,0			16,5		11,6		11,9		11,2		5,60
1966	19,8		21,0	23,0		15,1		11,9		12,8		9,8		7,10
1967	17,6		19,0	26,3		14,3		12,6		13,4		9,5		7,00
1968	17,2		19,0	31,6		15,9		13,2		14,9		9,6		6,90
1969	15,1		17,0	30,5		15,8		14,8		15,8		9,3		6,70
1970	11,8	14,0	15,0	32,0	16,9	14,5	13,3	14,3	14,3	15,0	11,9	7,5	9,2	5,15
1971	12,4	14,0	15,0	24,8	16,9	13,3	13,3	14,6	14,3	11,7	11,9	7,4	9,2	4,97
1972	13,0	14,0	16,0	22,7	16,9	12,8	13,3	14,7	14,3	12,0	11,9	7,7	9,2	5,30
1973	13,1	14,0	14,0	19,6	16,9	12,2	13,3	14,2	14,3	11,0	11,9	8,0	9,2	6,73
1974	10,2	14,0	11,0	15,2	16,9	10,4	13,3	12,2	14,3	10,2	11,9	4,6	9,2	4,09
1975	10,9	14,0	12,0	13,5	16,9	9,2	13,3	9,4	14,3	4,1	11,9	3,3	9,2	3,39
1976	11,6	14,0	12,0	14,5	16,9	10,7	13,3	7,9	14,3	6,6	11,9	4,0	9,2	4,62
1977	12,4	14,0	12,0	14,4	16,9	11,0	13,3	9,2	14,3	5,3	11,9	6,3	9,2	5,84
1978	12,2	14,0	12,0	15,8	16,9	11,7	13,3	9,3	14,3	5,6	11,9	6,5	9,2	5,85
1979	10,7	14,0	11,0	14,7	16,9	12,2	13,3	9,5	14,3	9,2	11,9	5,4	9,2	5,70
1980	11,6	13,7	10,0	15,4	16,9	10,5	13,3	8,5	14,3	11,4	11,9	4,9	9,2	5,53
1981	11,6	13,7	11,0	14,5	13,3	9,7	11,0	9,2	11,7	9,0	11,5	4,9	7,6	5,93
1982	10,6	12,6	11,0	14,2	13,0	9,5	10,8	9,1	11,6	9,0	11,5	5,4	8,4	7,58
1983	12,0	14,2	11,0	13,9	12,8	10,1	11,5	9,2	11,7	9,0	11,6	6,0	9,2	8,76
1984	13,2	15,6	14,0	14,5	13,3	10,5	11,9	9,7	12,3	9,7	12,5	6,0	9,3	9,24
1985	13,4	15,9	14,0	14,7	13,5	10,5	12,0	10,0	12,7	9,9	12,7	6,2	9,6	9,61
1986	13,5	16,0	15,0	15,3	14,0	11,0	12,5	11,0	14,0	11,0	14,1	5,9	9,1	8,99
1987	13,5	16,0	14,0	15,0	13,8	10,8	12,3	11,2	14,2	11,0	14,1	6,2	9,5	9,30
1988	13,8	16,3	14,0	15,9	14,6	11,2	12,8	11,7	14,9	11,3	14,5	6,1	9,4	9,76
1989	14,6	17,3	15,0	16,2	14,9	11,5	13,1	12,2	15,5	11,2	14,4	5,8	8,9	10,70
1990	14,4	17,1	16,0	16,2	14,9	12,0	13,7	12,1	15,4	11,0	14,1	5,3	8,2	
1991	14,0	16,6	14,0	16,0	14,7	11,2	12,7	12,0	15,2	10,8	13,9	5,1	7,9	
1992	14,7	17,4	15,0	15,3	14,0	10,9	12,4	12,0	15,2	10,8	13,8	5,6	8,7	
1993	15,0	17,8	15,0	14,8	13,6	10,6	12,1	11,6	14,8	10,8	13,8	6,4	9,8	
1994	15,5	18,3	16,0	14,3	13,1	11,3	12,9	12,4	15,7	11,7	15,0	6,7	10,4	
1995	15,5	18,3		13,9	12,8	11,8	13,4	12,4	15,8	12,1	15,5	6,6	10,2	
1996	15,5	18,4		14,9	13,7	12,2	13,9	12,4	15,7	12,0	15,4	6,8	10,5	
1997	15,6	18,5		13,9	12,8	12,7	14,5	12,5	15,9	11,7	15,0	6,7	10,4	

- EUA 2: de 1970 a 1979, média do período.

- Japão 2, Alemanha 2, França 2, Itália 2 e Grã-Bretanha 2: de 1970 a 1980, média do período.

- Dados número 1: taxa de lucro líquida = lucro líquido dividido pelo estoque de capital fixo líquido (meio do ano) do setor privado e das empresas públicas. De 1980 (EUA) e 1981 (demais países) a 1997: calculado a partir dos dados de OECD Economic Outlook comparando-se as médias das duas séries de 1970 a 1979 (EUA) e de 1970 a 1980 (demais países).

- Dados número 2: taxa de retorno sobre o capital do setor empresarial.

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

Fontes:

Dados número 1: Armstrong e Glyn, apud Marglin e Bhaduri (1990)

Dados número 2: OECD Economic Outlook

EUA 3: Moseley (1997)

Grã-Bretanha 3: Cockshott, Cottrell & Michaelson (1995)



**Tab. A22 - OCUPAÇÃO TOTAL**

Índice e Variação

Anos	EUA		JAPÃO		ALEMANHA		FRANÇA		ITÁLIA		GRÃ-BRET.	
	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%
1959	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
1960	101,8	1,8	102,1	2,1	101,4	1,4	100,6	0,6	99,9	-0,1	102,0	2,0
1961	101,7	-0,1	103,4	1,2	102,6	1,1	101,2	0,6	100,1	0,2	103,3	1,3
1962	103,1	1,4	104,8	1,3	103,1	0,5	102,5	1,3	98,9	-1,2	103,9	0,5
1963	104,8	1,6	105,6	0,8	103,4	0,3	105,1	2,5	97,4	-1,6	104,1	0,2
1964	107,2	2,3	107,0	1,3	103,7	0,3	106,6	1,4	97,2	-0,2	105,4	1,3
1965	110,0	2,6	108,6	1,5	104,3	0,6	106,1	-0,4	94,8	-2,4	106,5	1,0
1966	112,8	2,5	110,9	2,2	104,0	-0,3	106,1	0,0	93,0	-2,0	107,1	0,6
1967	115,1	2,0	112,9	1,8	100,6	-3,3	105,5	-0,6	94,0	1,1	105,4	-1,6
1968	117,6	2,1	114,8	1,7	100,7	0,1	103,9	-1,5	93,8	-0,2	104,7	-0,7
1969	120,6	2,6	115,7	0,8	102,3	1,5	105,7	1,8	92,9	-1,0	104,8	0,1
1970	121,7	0,9	116,9	1,0	103,4	1,1	107,1	1,3	93,3	0,4	104,1	-0,7
1971	122,4	0,6	117,5	0,5	103,6	0,2	107,6	0,5	93,0	-0,3	102,6	-1,4
1972	126,5	3,3	117,6	0,1	103,2	-0,4	108,4	0,7	91,5	-1,6	102,5	-0,1
1973	130,7	3,4	120,6	2,6	103,5	0,3	109,9	1,4	92,3	0,9	105,1	2,5
1974	133,0	1,8	120,2	-0,4	101,6	-1,9	110,9	0,9	94,3	2,1	105,5	0,4
1975	131,2	-1,4	119,8	-0,3	98,0	-3,5	109,8	-1,0	94,8	0,5	105,0	-0,5
1976	135,5	3,2	121,0	1,0	97,0	-1,1	110,6	0,8	95,4	0,7	104,3	-0,7
1977	140,2	3,5	122,6	1,4	96,9	-0,1	111,5	0,8	96,7	1,4	104,6	0,3
1978	146,1	4,2	124,1	1,2	97,6	0,8	111,9	0,3	97,2	0,5	104,8	0,2
1979	150,1	2,7	125,8	1,3	98,9	1,3	112,0	0,1	98,2	1,1	106,7	1,9
1980	150,6	0,3	127,1	1,0	101,9	3,0	112,1	0,1	97,9	-0,3	106,1	-0,6
1981	152,3	1,1	128,1	0,8	101,1	-0,8	111,5	-0,5	98,2	0,4	101,7	-4,2
1982	151,0	-0,9	129,4	1,0	99,2	-1,9	112,0	0,4	97,9	-0,4	99,1	-2,5
1983	153,0	1,3	131,6	1,7	98,0	-1,2	111,8	-0,2	97,9	0,1	99,4	0,3
1984	159,3	4,1	132,4	0,6	98,2	0,2	110,7	-0,9	98,4	0,4	101,4	2,0
1985	162,5	2,0	133,3	0,7	98,9	0,7	110,6	-0,1	98,8	0,5	102,8	1,4
1986	166,2	2,3	134,4	0,8	99,9	1,0	111,2	0,5	99,3	0,5	105,6	2,8
1987	170,6	2,6	135,7	1,0	100,6	0,7	111,6	0,4	99,3	-0,1	108,3	2,5
1988	174,4	2,2	138,0	1,7	101,8	1,1	112,8	1,0	100,5	1,3	111,9	3,3
1989	178,0	2,1	140,7	1,9	103,2	1,4	114,4	1,5	100,1	-0,5	113,9	1,8
1990	178,9	0,5	143,5	2,0	106,0	2,7	115,4	0,8	101,5	1,4	114,9	0,9
1991	177,3	-0,9	146,2	1,9	107,8	1,7	115,4	0,0	102,9	1,4	111,1	-3,3
1992	178,4	0,6	147,7	1,1	108,4	0,5	114,7	-0,6	102,2	-0,6	107,2	-3,5
1993	181,0	1,5	148,1	0,3	106,7	-1,6	113,3	-1,2	97,3	-4,8	106,7	-0,5
1994	186,7	3,2	148,1	0,0	105,3	-1,3	113,4	0,1	95,8	-1,5	107,8	1,0
1995	189,5	1,5	148,2	0,1	104,9	-0,3	114,4	0,9	95,3	-0,5	109,0	1,1
1996	192,2	1,4	148,9	0,5	103,6	-1,3	114,4	0,0	95,7	0,4	110,1	1,1
1997	196,5	2,2	150,5	1,1	102,1	-1,4	114,8	0,3	95,7	0,0	112,0	1,7

- Alemanha ocidental até 1993 e, após, Alemanha unificada.

- França: até 1968, emprego em setores não-agrícolas.

Fontes dos dados brutos: ILO Bulletin of Labour Statistics e OECD Economic Outlook

**Tab. A23 - TAXA DE DESEMPREGO PADRONIZADA**

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMÂNHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1960	5,5	1,2	0,9	1,7	6,7	2,0
1961	6,5	1,1	0,6	1,5	5,6	1,9
1962	5,5	1,0	0,5	1,4	4,8	2,4
1963	5,6	1,0	0,6	1,2	4,0	3,0
1964	5,0	1,1	0,4	1,4	4,3	2,6
1965	4,4	1,2	0,3	1,5	5,3	2,3
1966	3,6	1,3	0,2	1,8	5,7	2,2
1967	3,7	1,3	1,3	1,9	5,3	3,3
1968	3,5	1,2	1,5	2,6	5,6	3,2
1969	3,4	1,1	0,9	2,3	5,6	3,0
1970	4,8	1,1	0,8	2,5	5,3	3,0
1971	5,8	1,2	0,9	2,7	5,3	3,6
1972	5,5	1,4	0,8	2,8	6,3	4,0
1973	4,8	1,3	0,8	2,7	6,2	3,0
1974	5,5	1,4	1,6	2,8	5,3	2,9
1975	8,3	1,9	3,6	4,0	5,8	4,3
1976	7,6	2,0	3,7	4,4	6,6	5,6
1977	6,9	2,0	3,6	4,9	7,0	6,0
1978	6,1	2,2	3,0	4,7	5,3	5,7
1979	5,8	2,1	2,7	5,3	5,8	4,7
1980	7,2	2,0	2,6	5,8	5,6	6,2
1981	7,6	2,2	4,0	7,0	6,2	9,7
1982	9,7	2,4	5,7	7,7	6,8	11,1
1983	9,6	2,7	6,9	8,1	7,7	11,1
1984	7,5	2,7	7,1	9,7	8,1	11,1
1985	7,2	2,6	7,2	10,1	8,5	11,5
1986	7,0	2,8	6,5	10,2	9,2	11,5
1987	6,2	2,8	6,3	10,4	9,9	10,6
1988	5,5	2,5	6,2	9,8	10,0	8,7
1989	5,3	2,3	5,6	9,3	10,0	7,3
1990	5,6	2,1	4,8	9,0	9,1	7,1
1991	6,8	2,1	4,2	9,5	8,8	8,8
1992	7,5	2,2	4,5	10,4	9,0	10,1
1993	6,9	2,5	7,9	11,7	10,3	10,5
1994	6,1	2,9	8,4	12,3	11,4	9,6
1995	5,6	3,2	8,2	11,7	11,9	8,7
1996	5,4	3,4	8,9	12,4	12,0	8,2
1997	4,9	3,4	9,9	12,3	12,0	7,0

- De 1960 a 1963: dados ajustados a partir da taxa não padronizada.

- Até 1977, percentual sobre a força de trabalho total e, após, sobre a força de trabalho civil.

- Alemanha ocidental até 1992 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: OECD Economic Outlook, IMF World Economic Outlook e ILO Bulletin of Labour Statistics

**Tab. A24 - NÚMERO DE DESEMPREGADOS**

Média anual, em milhares

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITALIA	GRÁ-BRET.	TOTAL
1959	3.740	650	540	140	1.117	512	6.699
1960	3.852	500	271	130	836	393	5.982
1961	4.714	440	181	111	710	377	6.533
1962	3.911	400	155	123	611	500	5.700
1963	4.070	400	186	140	504	612	5.912
1964	3.786	370	169	114	549	413	5.401
1965	3.366	390	147	142	721	360	5.126
1966	2.875	440	161	148	769	391	4.784
1967	2.975	630	460	196	679	597	5.537
1968	2.817	590	324	254	684	599	5.268
1969	2.831	570	179	223	655	592	5.050
1970	4.088	590	149	262	1.111	634	6.834
1971	4.993	640	185	338	1.109	842	8.107
1972	4.840	730	246	384	1.297	955	8.452
1973	4.304	680	274	394	1.305	630	7.587
1974	5.156	730	583	498	1.113	828	8.908
1975	7.929	1.000	1.074	840	1.230	1.040	13.113
1976	7.406	1.080	1.060	934	1.426	1.384	13.290
1977	6.991	1.100	1.030	1.073	1.545	1.504	13.243
1978	6.202	1.240	993	1.167	1.571	1.486	12.659
1979	6.137	1.170	876	1.350	1.698	1.404	12.635
1980	7.637	1.140	889	1.451	1.698	1.813	14.628
1981	8.273	1.260	1.272	1.773	1.913	2.752	17.243
1982	10.678	1.360	1.883	2.008	2.068	3.147	21.144
1983	10.717	1.560	2.258	2.068	2.278	3.115	21.996
1984	8.539	1.610	2.266	2.340	2.303	3.175	20.233
1985	8.312	1.560	2.304	2.458	2.382	3.282	20.298
1986	8.237	1.670	2.288	2.517	2.611	3.303	20.626
1987	7.425	1.730	2.229	2.622	2.832	2.959	19.797
1988	6.701	1.550	2.242	2.563	2.885	2.375	18.316
1989	6.528	1.420	2.038	2.532	2.865	1.803	17.186
1990	6.874	1.340	1.883	2.505	2.621	1.667	16.890
1991	8.426	1.360	1.689	2.709	2.653	2.298	19.135
1992	9.384	1.420	1.808	2.911	2.799	2.779	21.101
1993	8.734	1.656	3.443	3.172	2.360	2.919	22.284
1994	7.997	1.920	3.693	3.329	2.541	2.637	22.117
1995	7.404	2.098	3.612	2.976	2.725	2.326	21.141
1996	7.236	2.250	3.980	3.063	2.763	2.122	21.414
1997	6.739	2.303	4.400	3.102	2.805	1.602	20.951

- Ocorreram várias mudanças metodológicas ao longo do tempo.

- Alemanha ocidental até 1992 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: ILO Bulletin of Labour Statistics e IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A25 - POPULAÇÃO**

Milhões de habitantes

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1959	177,83	93,29	54,88	45,24	49,36	52,13
1960	180,68	94,10	55,43	45,68	49,64	52,35
1961	183,69	94,95	56,18	46,16	49,90	52,81
1962	186,54	95,83	56,94	47,00	50,24	53,27
1963	189,24	96,81	57,59	47,82	51,18	53,54
1964	191,89	97,83	58,27	48,31	51,57	53,85
1965	194,30	98,88	59,01	48,76	51,99	54,18
1966	196,56	99,79	59,50	49,16	52,33	54,50
1967	198,71	100,83	59,87	49,55	52,67	54,80
1968	200,71	101,96	60,17	49,91	52,99	55,05
1969	202,68	103,17	60,44	50,32	53,32	55,27
1970	205,05	104,34	60,71	50,77	53,66	55,42
1971	207,66	105,70	61,29	51,25	54,01	55,61
1972	209,90	107,19	61,67	51,70	54,41	55,78
1973	211,91	108,71	61,97	52,13	54,80	55,91
1974	213,85	110,16	62,04	52,49	55,10	55,92
1975	215,97	111,57	61,83	52,79	55,40	55,90
1976	218,04	112,77	61,51	52,91	55,70	55,89
1977	220,24	113,86	61,40	53,15	55,93	55,85
1978	222,59	114,90	61,31	53,38	56,13	55,84
1979	225,06	115,87	61,44	53,61	56,29	55,88
1980	227,76	116,81	61,54	53,88	56,43	56,33
1981	229,94	117,66	61,66	54,18	56,51	56,35
1982	232,17	118,48	61,60	54,48	56,64	56,31
1983	234,30	119,31	61,38	54,73	56,84	56,35
1984	236,37	120,08	61,13	54,95	57,00	56,51
1985	238,49	120,84	60,97	55,17	57,14	56,68
1986	240,68	121,49	61,01	55,55	57,25	56,85
1987	242,84	122,09	61,09	55,82	57,34	57,01
1988	245,06	122,58	61,42	56,10	57,44	57,16
1989	247,34	123,09	61,99	56,38	57,54	57,36
1990	249,91	123,48	63,23	56,73	57,66	57,56
1991	252,62	123,92	79,98	57,05	56,75	57,81
1992	255,39	124,32	80,57	57,37	56,86	58,01
1993	258,13	124,67	81,19	57,65	57,05	58,19
1994	260,00	124,96	81,41	57,90	57,20	58,39
1995	263,04	125,20	81,66	58,14	57,30	58,61
1996	265,45	125,76	81,90	58,37	57,38	58,80
1997	267,90	125,64	82,07	58,61	57,52	58,20

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Itália em 1991 e Grã-Bretanha em 1997: mudanças metodológicas.

Fonte: IMF International Financial Statistics Yearbook

**Tab. A26 - POPULAÇÃO ECONOMICAMENTE ATIVA**

Taxas de variação

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1961	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1962	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1963	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1964	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1965	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1966	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1967	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1968	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1969	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1970	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1971	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1972	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1973	1,9	1,3	0,3	0,8	-0,4	0,3
1974	2,6	0,8	0,1	0,9	1,1	0,6
1975	2,6	0,8	0,1	0,9	1,1	0,6
1976	2,6	0,8	0,1	0,9	1,1	0,6
1977	2,6	0,8	0,1	0,9	1,1	0,6
1978	2,6	0,8	0,1	0,9	1,1	0,6
1979	2,6	0,8	0,1	0,9	1,1	0,6
1980	1,9	1,0	1,5	0,6	1,4	0,4
1981	1,6	1,0	1,3	0,8	0,1	-0,4
1982	1,4	1,2	0,9	1,0	0,5	-0,2
1983	1,2	2,0	0,2	0,3	1,0	-0,3
1984	1,8	0,6	0,2	0,6	1,1	2,5
1985	1,7	0,6	0,8	0,2	0,4	1,7
1986	2,0	1,0	0,6	0,6	1,5	0,3
1987	1,7	1,1	0,5	0,5	0,8	0,7
1988	1,5	1,3	0,8	0,4	0,9	1,0
1989	1,8	1,7	0,7	0,7	-0,4	0,6
1990	0,7	1,8	1,8	0,5	0,0	0,3
1991	0,4	1,9	1,1	0,7	0,3	0,2
1992	1,2	1,1	-0,2	0,4	0,1	-0,5
1993	0,8	0,6	0,2	0,4	-1,0	-0,8
1994	0,9	0,5	0,1	1,0	-0,5	-0,3
1995	1,0	0,3	-0,5	0,1	0,2	0,4
1996	1,2	0,7	-0,2	0,8	0,5	0,4
1997	1,8	1,1	-0,1	0,4	0,2	0,5

- 1961 a 1973 e 1974 a 1979: médias dos períodos.

- Alemanha ocidental até 1991 e, após, Alemanha unificada.

Fontes: ILO Yearbook of Labour Statistics, OECD Economic Outlook e  
OECD Historical Statistics.

**Tab. A27 - "PRODUTIVIDADE"**

Varição do PIB sobre variação da ocupação

Anos	EUA			JAPÃO			ALEMANHA			FRANÇA			ITÁLIA			GRÃ-BRETANHA		
	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.	PIB	Ocup.	Prod.
1960	2,0	1,8	0,2	13,1	2,1	10,8	8,7	1,4	7,2	7,0	0,6	6,4	5,4	-0,1	5,5	5,8	2,0	3,7
1961	2,6	-0,1	2,7	14,6	1,2	13,2	5,1	1,1	4,0	5,5	0,6	4,9	8,2	0,2	8,0	3,3	1,3	2,0
1962	5,8	1,4	4,3	7,1	1,3	5,7	4,4	0,5	3,9	6,7	1,3	5,3	6,2	-1,2	7,5	1,0	0,5	0,5
1963	3,9	1,6	2,3	10,5	0,8	9,6	3,0	0,3	2,7	5,3	2,5	2,7	5,6	-1,6	7,3	3,9	0,2	3,7
1964	5,2	2,3	2,8	13,2	1,3	11,7	6,7	0,3	6,4	6,5	1,4	5,0	2,8	-0,2	3,0	5,2	1,3	3,8
1965	6,2	2,6	3,5	5,1	1,5	3,5	5,6	0,6	5,0	4,8	-0,4	5,2	3,3	-2,4	5,8	2,3	1,0	1,3
1966	6,0	2,5	3,4	10,6	2,2	8,2	2,5	-0,3	2,8	5,2	0,0	5,2	6,0	-2,0	8,2	2,0	0,6	1,4
1967	2,6	2,0	0,6	10,8	1,8	8,8	-0,2	-3,3	3,2	4,7	-0,6	5,3	7,2	1,1	6,0	2,6	-1,6	4,3
1968	4,7	2,1	2,5	12,8	1,7	10,9	6,3	0,1	6,2	4,3	-1,5	5,9	6,5	-0,2	6,7	4,1	-0,7	4,8
1969	2,8	2,6	0,2	12,3	0,8	11,4	7,8	1,5	6,2	7,0	1,8	5,1	6,1	-1,0	7,2	1,5	0,1	1,4
1970	-0,2	0,9	-1,1	9,8	1,0	8,7	6,0	1,1	4,8	5,7	1,3	4,3	5,3	0,4	4,9	2,2	-0,7	2,9
1971	3,4	0,6	2,8	4,6	0,5	4,1	3,2	0,2	3,0	5,4	0,5	4,9	1,6	-0,3	1,9	2,7	-1,4	4,2
1972	5,5	3,3	2,1	8,8	0,1	8,7	3,7	-0,4	4,1	5,9	0,7	5,2	3,2	-1,6	4,9	2,2	-0,1	2,3
1973	5,4	3,4	1,9	8,8	2,6	6,0	4,9	0,3	4,6	5,4	1,4	3,9	7,0	0,9	6,0	7,5	2,5	4,9
1974	-0,6	1,8	-2,4	-1,0	-0,4	-0,6	0,5	-1,9	2,4	3,2	0,9	2,3	4,1	2,1	2,0	-1,0	0,4	-1,4
1975	-0,9	-1,4	0,5	2,3	-0,3	2,6	-1,8	-3,5	1,8	0,2	-1,0	1,2	-3,6	0,5	-4,1	-0,6	-0,5	-0,1
1976	5,4	3,2	2,1	5,3	1,0	4,3	5,2	-1,1	6,4	5,2	0,8	4,4	5,9	0,7	5,2	3,6	-0,7	4,3
1977	5,4	3,5	1,8	5,3	1,4	3,8	3,0	-0,1	3,1	3,1	0,8	2,3	1,9	1,4	0,5	1,3	0,3	1,0
1978	4,4	4,2	0,2	5,0	1,2	3,8	3,2	0,8	2,4	3,7	0,3	3,4	2,7	0,5	2,2	3,3	0,2	3,1
1979	2,8	2,7	0,1	5,5	1,3	4,1	4,5	1,3	3,2	3,5	0,1	3,4	4,9	1,1	3,8	1,4	1,9	-0,5
1980	-0,3	0,3	-0,6	2,8	1,0	1,8	1,0	3,0	-1,9	1,6	0,1	1,5	3,5	-0,3	3,8	-2,2	-0,6	-1,6
1981	2,5	1,1	1,4	3,2	0,8	2,4	0,1	-0,8	0,9	1,2	-0,5	1,7	0,5	0,4	0,1	-1,3	-4,2	3,0
1982	-2,1	-0,9	-1,2	3,1	1,0	2,1	-0,9	-1,9	1,0	2,5	0,4	2,1	0,5	-0,4	0,9	1,7	-2,5	4,3
1983	4,0	1,3	2,7	2,3	1,7	0,6	1,8	-1,2	3,0	0,7	-0,2	0,9	1,2	0,1	1,1	3,7	0,3	3,4
1984	6,8	4,1	2,6	3,9	0,6	3,3	2,8	0,2	2,6	1,3	-0,9	2,2	2,6	0,4	2,2	2,3	2,0	0,3
1985	3,7	2,0	1,7	4,4	0,7	3,7	2,0	0,7	1,3	1,9	-0,1	2,0	2,8	0,5	2,3	3,8	1,4	2,4
1986	3,0	2,3	0,7	2,9	0,8	2,1	2,3	1,0	1,3	2,5	0,5	2,0	2,8	0,5	2,3	4,3	2,8	1,5
1987	2,9	2,6	0,3	4,2	1,0	3,2	1,5	0,7	0,8	2,3	0,4	1,9	3,1	-0,1	3,2	4,8	2,5	2,2
1988	3,8	2,2	1,6	6,2	1,7	4,4	3,7	1,1	2,6	4,5	1,0	3,5	3,9	1,3	2,6	5,0	3,3	1,6
1989	3,4	2,1	1,3	4,8	1,9	2,8	3,6	1,4	2,2	4,3	1,5	2,8	2,9	-0,5	3,4	2,2	1,8	0,4
1990	1,2	0,5	0,7	5,1	2,0	3,0	5,7	2,7	2,9	2,5	0,8	1,7	2,2	1,4	0,8	0,4	0,9	-0,5
1991	-0,9	-0,9	0,0	3,8	1,9	1,9	5,0	1,7	3,2	0,8	0,0	0,8	1,1	1,4	-0,3	-2,0	-3,3	1,3
1992	2,7	0,6	2,1	1,0	1,1	-0,1	2,2	0,5	1,7	1,2	-0,6	1,8	0,6	-0,6	1,2	-0,5	-3,5	3,1
1993	2,3	1,5	0,8	0,3	0,3	0,0	-1,2	-1,6	0,4	-1,3	-1,2	-0,1	-1,2	-4,8	3,8	2,1	-0,5	2,6
1994	3,5	3,2	0,3	0,6	0,0	0,6	2,7	-1,3	4,1	2,8	0,1	2,7	2,2	-1,5	3,8	4,3	1,0	3,3
1995	2,0	1,5	0,5	1,5	0,1	1,4	1,8	-0,3	2,1	2,1	0,9	1,2	2,9	-0,5	3,4	2,7	1,1	1,6
1996	2,8	1,4	1,4	3,9	0,5	3,4	1,4	-1,3	2,7	1,5	0,0	1,5	0,7	0,4	0,3	2,2	1,1	1,1
1997	3,8	2,2	1,6	0,9	1,1	-0,2	2,2	-1,4	3,7	2,4	0,3	2,1	1,5	0,0	1,5	3,3	1,7	1,6

Fontes: Tabelas A1 e A22

**Tab. A28 - SALÁRIOS EM ATIVIDADES NÃO-AGRÍCOLAS**

Índices e variações reais

Anos	EUA		JAPÃO		ALEMANHA		FRANÇA		ITÁLIA		GRÃ-BRET.	
	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%	Índice	%
1959	100,0		100,0		100,0		100,0		100,0		100,0	
1960	101,9	1,9	103,9	3,9	107,8	7,8	104,3	4,3	102,5	2,5	107,5	7,5
1961	103,2	1,3	107,7	3,6	116,5	8,0	109,7	5,2	104,7	2,1	111,0	3,3
1962	105,9	2,6	111,8	3,8	125,9	8,1	113,2	3,1	111,0	6,0	110,9	-0,1
1963	107,4	1,5	115,2	3,1	131,6	4,5	116,9	3,3	118,9	7,1	113,6	2,4
1964	109,8	2,2	121,4	5,4	140,9	7,1	120,3	2,8	131,3	10,5	118,7	4,5
1965	112,1	2,2	125,2	3,1	150,3	6,6	124,2	3,2	136,6	4,0	124,3	4,8
1966	113,7	1,4	133,1	6,3	154,9	3,1	127,9	3,0	138,3	1,2	126,5	1,8
1967	115,8	1,8	141,9	6,6	157,1	1,4	133,1	4,1	143,4	3,7	129,6	2,4
1968	118,2	2,1	153,2	8,0	160,9	2,4	144,9	8,9	147,1	2,5	132,7	2,4
1969	119,6	1,2	168,9	10,3	173,8	8,0	150,1	3,6	153,9	4,6	135,4	2,1
1970	120,0	0,3	184,6	9,3	190,5	9,6	158,2	5,4	176,9	14,9	146,4	8,1
1971	122,9	2,4	200,3	8,5	203,2	6,6	168,4	6,4	188,5	6,6	150,7	2,9
1972	127,5	3,8	221,6	10,7	209,3	3,0	180,7	7,3	194,9	3,4	161,9	7,4
1973	128,0	0,4	241,6	9,0	217,1	3,7	193,6	7,2	216,1	10,9	167,0	3,2
1974	124,1	-3,0	245,6	1,6	224,9	3,6	204,3	5,5	218,2	1,0	173,4	3,8
1975	121,4	-2,2	251,2	2,3	229,1	1,8	211,0	3,3	238,4	9,2	176,8	2,0
1976	123,1	1,4	259,6	3,4	234,0	2,1	222,5	5,4	246,9	3,6	168,8	-4,6
1977	124,9	1,4	263,6	1,5	242,6	3,7	229,8	3,3	265,5	7,6	157,9	-6,4
1978	125,8	0,7	272,0	3,2	248,7	2,5	236,0	2,7	275,8	3,9	167,1	5,8
1979	122,4	-2,7	276,6	1,7	252,5	1,5	238,6	1,1	286,8	4,0	171,7	2,7
1980	116,6	-4,7	272,1	-1,6	255,7	1,3	244,1	2,3	288,4	0,6	173,8	1,2
1981	115,1	-1,3	275,2	1,1	254,6	-0,5	248,3	1,7	303,3	5,2	172,5	-0,7
1982	114,8	-0,2	276,8	0,6	253,8	-0,3	251,3	1,2	306,2	0,9	173,8	0,8
1983	116,1	1,1	280,0	1,2	254,2	0,2	258,7	3,0	307,3	0,4	178,9	2,9
1984	115,5	-0,5	285,9	2,1	254,0	-0,1	256,0	-1,1	309,2	0,6	182,0	1,7
1985	114,9	-0,5	286,4	0,2	258,7	1,9	256,4	0,1	313,6	1,4	183,9	1,1
1986	115,3	0,4	293,3	2,4	268,4	3,7	258,0	0,6	310,6	-1,0	190,2	3,4
1987	114,0	-1,1	301,1	2,6	278,9	3,9	260,0	0,8	315,7	1,6	194,5	2,3
1988	113,1	-0,8	303,4	0,8	286,9	2,9	259,8	-0,1	318,9	1,0	198,2	1,9
1989	112,4	-0,7	310,8	2,5	290,4	1,2	261,1	0,5	318,5	-0,1	199,1	0,4
1990	110,5	-1,7	312,5	0,5	298,3	2,7	264,6	1,3	320,7	0,7	199,0	0,0
1991	109,3	-1,1	314,5	0,7	305,9	2,6	268,7	1,6	331,3	3,3	204,1	2,6
1992	108,6	-0,6	315,7	0,4	307,8	0,6	272,3	1,3	331,8	0,2	208,7	2,2
1993	108,1	-0,5	312,1	-1,2	311,1	1,1	273,5	0,4	328,2	-1,1	211,1	1,2
1994	108,2	0,1	315,9	1,2	312,0	0,3	274,4	0,4	326,4	-0,6	209,4	-0,8
1995	108,2	0,0	322,5	2,1	317,9	1,9	276,3	0,7	319,8	-2,0	209,5	0,0
1996	108,6	0,3	325,6	1,0	323,2	1,7	277,7	0,5	313,3	-2,0	212,4	1,4
1997	110,2	1,5	326,4	0,3	321,5	-0,5	281,1	1,2	319,2	1,9	215,3	1,4

- Alemanha ocidental para toda a série.

- Itália: índice de taxa de salários mínimos por hora.

- Grã-Bretanha: até 1982, salários para homens. Depois, média geral. De 1995 a 1997: média para todos os setores econômicos.

Fontes: ILO Yearbook of Labour Statistics, ILO Bulletin of Labour Statistics e OECD Main Economic Indicators

**Tab. A29 - "PRODUTIVIDADE" MENOS SALÁRIOS REAIS**

Variação da "produtividade" (A) sobre variação dos salários reais (B)

Anos	EUA			JAPÃO			ALEMANHA			FRANÇA			ITÁLIA			GRÃ-BRETANHA		
	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B	A	B	A-B
1959																		
1960	0,2	1,9	-1,6	10,8	3,9	6,6	7,2	7,8	-0,6	6,4	4,3	2,0	5,5	2,5	2,9	3,7	7,5	-3,5
1961	2,7	1,3	1,4	13,2	3,6	9,3	4,0	8,0	-3,8	4,9	5,2	-0,3	8,0	2,1	5,8	2,0	3,3	-1,3
1962	4,3	2,6	1,7	5,7	3,8	1,8	3,9	8,1	-3,9	5,3	3,1	2,1	7,5	6,1	1,4	0,5	-0,1	0,6
1963	2,3	1,5	0,8	9,6	3,1	6,4	2,7	4,5	-1,7	2,7	3,3	-0,6	7,3	7,1	0,2	3,7	2,4	1,3
1964	2,8	2,2	0,6	11,7	5,4	6,0	6,4	7,1	-0,7	5,0	2,8	2,1	3,0	10,5	-6,8	3,8	4,5	-0,7
1965	3,5	2,2	1,3	3,5	3,1	0,4	5,0	6,6	-1,6	5,2	3,3	1,9	5,8	4,0	1,8	1,3	4,8	-3,3
1966	3,4	1,4	2,0	8,2	6,3	1,8	2,8	3,1	-0,3	5,2	3,0	2,1	8,2	1,2	6,8	1,4	1,8	-0,4
1967	0,6	1,9	-1,2	8,8	6,6	2,1	3,2	1,5	1,7	5,3	4,1	1,2	6,0	3,7	2,2	4,3	2,4	1,8
1968	2,5	2,1	0,4	10,9	8,0	2,7	6,2	2,4	3,7	5,9	8,9	-2,7	6,7	2,6	4,1	4,8	2,4	2,4
1969	0,2	1,2	-1,0	11,4	10,3	1,0	6,2	8,0	-1,7	5,1	3,6	1,5	7,2	4,6	2,4	1,4	2,1	-0,7
1970	-1,1	0,3	-1,4	8,7	9,3	-0,5	4,8	9,7	-4,4	4,3	5,4	-1,0	4,9	14,9	-8,8	2,9	8,1	-4,8
1971	2,8	2,4	0,4	4,1	8,5	-4,1	3,0	6,7	-3,4	4,9	6,4	-1,5	1,9	6,6	-4,4	4,2	3,0	1,2
1972	2,1	3,8	-1,6	8,7	10,7	-1,8	4,1	3,0	1,1	5,2	7,3	-2,0	4,9	3,4	1,5	2,3	7,4	-4,7
1973	1,9	0,4	1,6	6,0	9,0	-2,8	4,6	3,7	0,8	3,9	7,2	-3,0	6,0	10,9	-4,4	4,9	3,2	1,7
1974	-2,4	-3,0	0,7	-0,6	1,6	-2,2	2,4	3,6	-1,2	2,3	5,5	-3,1	2,0	1,0	1,0	-1,4	3,8	-5,0
1975	0,5	-2,2	2,7	2,6	2,3	0,3	1,8	1,8	-0,1	1,2	3,3	-2,0	-4,1	9,3	-12,2	-0,1	2,0	-2,1
1976	2,1	1,4	0,7	4,3	3,4	0,9	6,4	2,1	4,1	4,4	5,4	-1,0	5,2	3,6	1,5	4,3	-4,6	9,3
1977	1,8	1,4	0,4	3,8	1,5	2,2	3,1	3,7	-0,6	2,3	3,3	-1,0	0,5	7,6	-6,6	1,0	-6,4	7,9
1978	0,2	0,7	-0,5	3,8	3,2	0,5	2,4	2,5	-0,1	3,4	2,7	0,7	2,2	3,9	-1,6	3,1	5,8	-2,6
1979	0,1	-2,7	2,9	4,1	1,7	2,4	3,2	1,5	1,6	3,4	1,1	2,3	3,8	4,0	-0,2	-0,5	2,7	-3,1
1980	-0,6	-4,8	4,4	1,8	-1,6	3,5	-1,9	1,3	-3,2	1,5	2,3	-0,8	3,8	0,6	3,2	-1,6	1,2	-2,8
1981	1,4	-1,3	2,7	2,4	1,1	1,3	0,9	-0,5	1,4	1,7	1,7	0,0	0,1	5,2	-4,8	3,0	-0,7	3,8
1982	-1,2	-0,2	-1,0	2,1	0,6	1,5	1,0	-0,3	1,3	2,1	1,2	0,9	0,9	0,9	0,0	4,3	0,8	3,5
1983	2,7	1,1	1,5	0,6	1,2	-0,6	3,0	0,2	2,9	0,9	3,0	-2,0	1,1	0,4	0,7	3,4	2,9	0,5
1984	2,6	-0,5	3,1	3,3	2,1	1,1	2,6	-0,1	2,7	2,2	-1,1	3,3	2,2	0,6	1,6	0,3	1,8	-1,4
1985	1,7	-0,5	2,2	3,7	0,2	3,5	1,3	1,9	-0,6	2,0	0,2	1,8	2,3	1,4	0,8	2,4	1,1	1,3
1986	0,7	0,4	0,3	2,1	2,4	-0,3	1,3	3,8	-2,4	2,0	0,6	1,4	2,3	-1,0	3,3	1,5	3,4	-1,9
1987	0,3	-1,1	1,4	3,2	2,6	0,5	0,8	3,9	-3,0	1,9	0,8	1,1	3,2	1,6	1,5	2,2	2,3	0,0
1988	1,6	-0,8	2,3	4,4	0,8	3,6	2,6	2,9	-0,3	3,5	-0,1	3,5	2,6	1,0	1,5	1,6	1,9	-0,3
1989	1,3	-0,7	2,0	2,8	2,5	0,3	2,2	1,2	0,9	2,8	0,5	2,3	3,4	-0,1	3,5	0,4	0,5	-0,1
1990	0,7	-1,7	2,4	3,0	0,5	2,5	2,9	2,7	0,2	1,7	1,3	0,3	0,8	0,7	0,1	-0,5	0,0	-0,5
1991	0,0	-1,1	1,1	1,9	0,7	1,2	3,2	2,6	0,7	0,8	1,6	-0,7	-0,3	3,3	-3,5	1,3	2,6	-1,2
1992	2,1	-0,6	2,7	-0,1	0,4	-0,5	1,7	0,6	1,1	1,8	1,3	0,5	1,2	0,2	1,0	3,1	2,2	0,9
1993	0,8	-0,5	1,3	0,0	-1,2	1,2	0,4	1,1	-0,6	-0,1	0,4	-0,5	3,8	-1,1	4,9	2,6	1,2	1,4
1994	0,3	0,1	0,1	0,6	1,2	-0,6	4,1	0,3	3,7	2,7	0,4	2,3	3,8	-0,6	4,3	3,3	-0,8	4,1
1995	0,5	0,0	0,5	1,4	2,1	-0,7	2,1	1,9	0,2	1,2	0,7	0,5	3,4	-2,0	5,6	1,6	0,0	1,6
1996	1,4	0,3	1,1	3,4	1,0	2,4	2,7	1,7	1,0	1,5	0,5	1,0	0,3	-2,0	2,4	1,1	1,4	-0,3
1997	1,6	1,5	0,0	-0,2	0,3	-0,4	3,7	-0,5	4,2	2,1	1,2	0,8	1,5	1,9	-0,4	1,6	1,4	0,2

- Salários reais em atividades não-agrícolas.

Fontes: Tabelas A27 e A28



**Tab. A30 - PARTICIPAÇÃO DA RENDA DE CAPITAL NO VALOR ADICIONADO**  
Setor Empresarial

Anos	EUA	JAPÃO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	GRÃ-BRET.
1959						
1960						
1961						
1962						
1963						
1964						
1965						
1966						
1967						
1968						
1969						
1970						
1971						
1972						
1973						
1974						
1975						
1976						
1977						
1978						
1979						
1980						
1981	32,7	30,3	30,9	32,1	34,6	28,8
1982	31,6	29,8	31,2	32,2	34,8	30,6
1983	33,3	29,5	33,2	33,0	34,1	32,3
1984	34,0	30,4	34,0	34,6	35,9	31,8
1985	34,0	31,7	34,5	35,6	36,4	32,1
1986	34,0	32,5	35,1	38,2	38,3	30,9
1987	33,3	32,5	34,6	38,5	38,1	31,3
1988	33,1	33,5	35,6	39,5	38,5	30,8
1989	34,4	33,9	36,3	40,3	38,0	29,4
1990	33,8	34,1	37,1	39,9	37,0	27,5
1991	33,3	34,1	35,2	39,9	36,1	26,5
1992	33,6	33,7	34,5	40,2	36,1	28,0
1993	33,7	33,4	34,5	39,7	37,7	30,3
1994	34,0	32,3	36,0	41,2	40,7	31,0
1995	34,0	31,8	36,7	41,1	42,1	31,0
1996	34,2	33,2	37,5	40,9	42,3	31,6
1997	34,2	31,9	38,9	41,0	41,9	30,6
1970/80	32,3	33,5	33,7	35,4	34,3	30,0
1981/89	33,4	31,6	33,9	36,0	36,5	30,9
1990/97	33,9	33,1	36,3	40,5	39,2	29,6

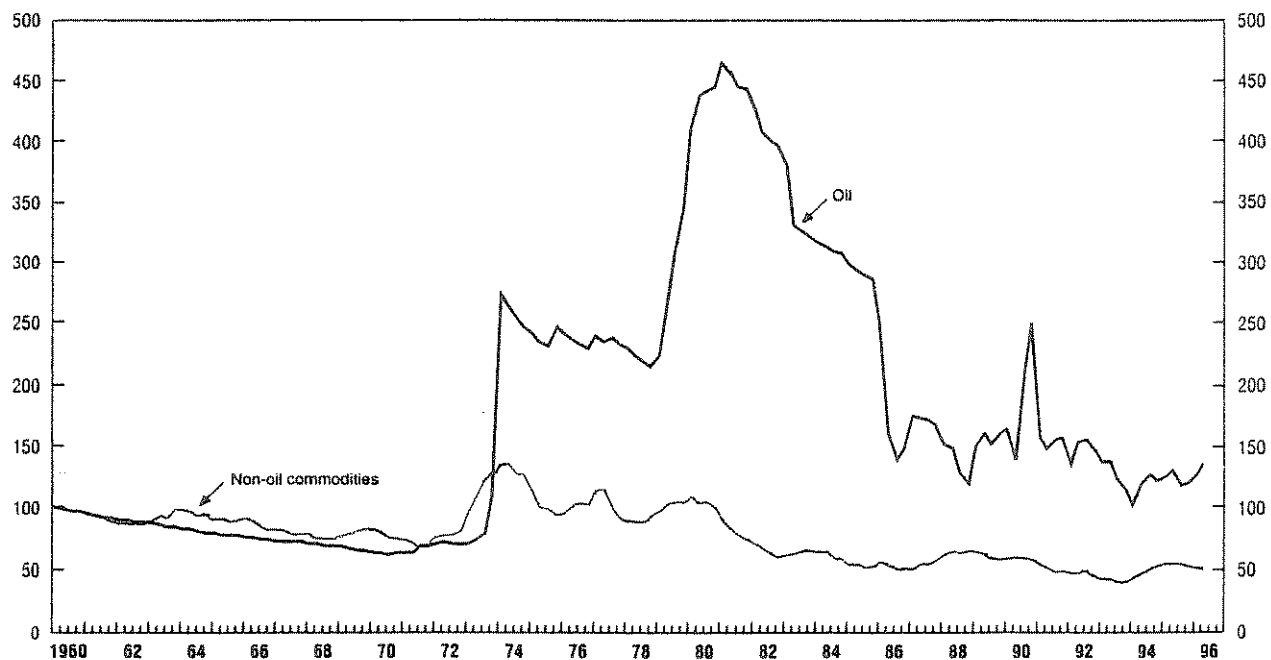
- Não comparável entre países.

- Alemanha ocidental até 1990 e, após, Alemanha unificada.

- Itália: média 1970/80 é 1977 a 1980.

Fonte: OECD Economic Outlook

## Gráf. A1 – PREÇOS REAIS DE COMMODITIES

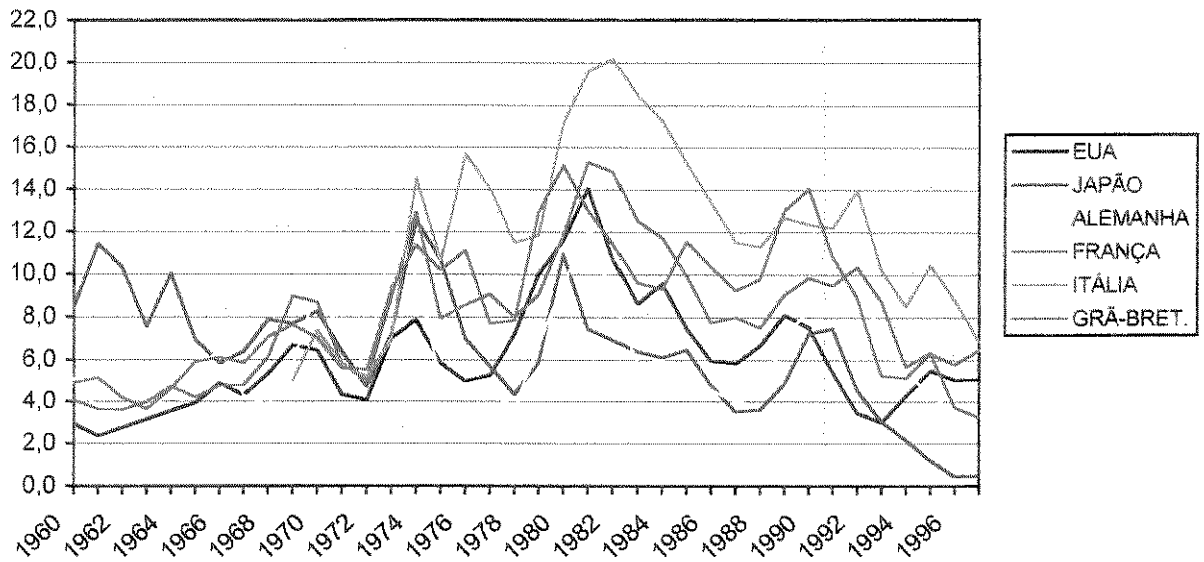


Índice de 1960 = 100,0

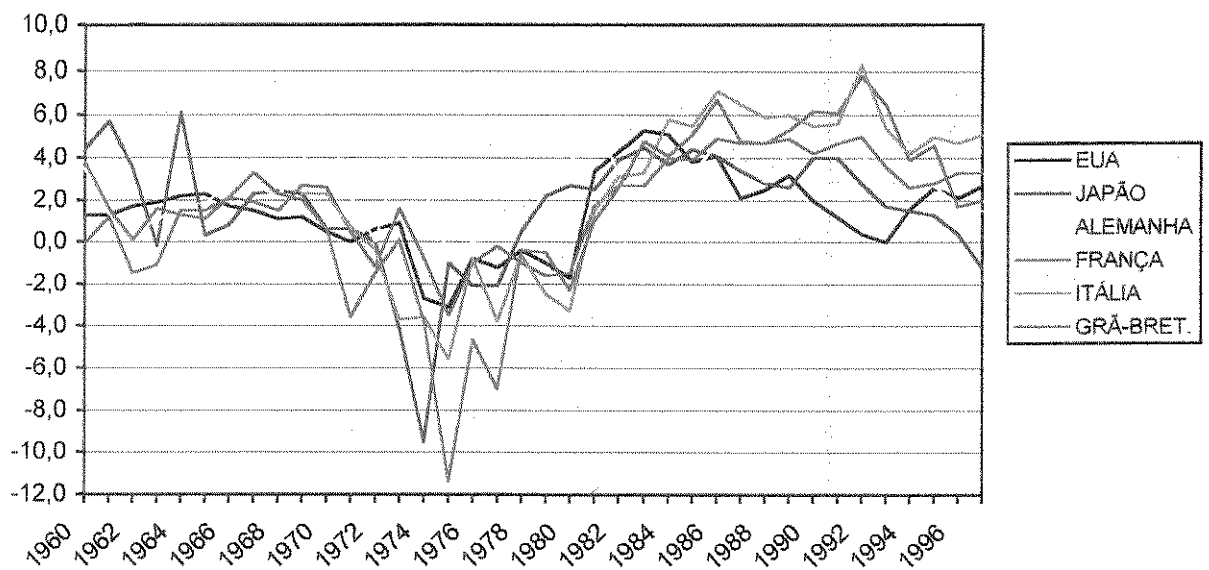
Deflacionado pelo deflator do PIB dos sete países mais desenvolvidos

Fonte: OECD Economic Outlook

**Gráf. A2 - TAXAS NOMINAIS DE JUROS DE CURTO PRAZO**



**Gráf. A3 - TAXAS REAIS DE JUROS DE CURTO PRAZO**



**Grat. A4 – "PRODUTIVIDADE" E SALÁRIOS REAIS  
(Índice de 1959 = 100,0)**

