

Textos para Discussão N° 79

**Secretaria do Planejamento e Gestão
Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser**

Taxa de juros, barganha salarial e distribuição da renda nos EUA do
último quarto do século XX

Fernando Maccari Lara

Porto Alegre, agosto de 2010



GOVERNO DO ESTADO
RIO GRANDE DO SUL

SECRETARIA DO PLANEJAMENTO E GESTÃO

Secretário: José Alfredo Parode



DIRETORIA

Presidente: Adelar Fochezatto

Diretor Técnico: Octavio Augusto Camargo Conceição

Diretor Administrativo: Nóra Angela Gundlach Kraemer

CENTROS

Estudos Econômicos e Sociais: Sônia Rejane Unikowski Teruchkin

Pesquisa de Emprego e Desemprego: Roberto da Silva Wiltgen

Informações Estatísticas: Adalberto Alves Maia Neto

Informática: Luciano Zanuz

Editoração: Valesca Casa Nova Nonnig

Recursos: Alfredo Crestani

TEXTOS PARA DISCUSSÃO

Publicação cujo objetivo é divulgar resultados de estudos direta ou indiretamente desenvolvidos pela FEE, os quais, por sua relevância, levam informações para profissionais especializados e estabelecem um espaço para sugestões. As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e de inteira responsabilidade do(s) autor(es), não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista da Fundação de Economia e Estatística.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

www.fee.tche.br

Taxa de juros, barganha salarial e distribuição da renda nos EUA do último quarto de século XX

Fernando Maccari Lara*

Economista, pesquisador da FEE

Resumo

A literatura empírica vem documentando de forma cada vez mais contundente a ocorrência de uma significativa alteração no padrão distributivo da economia norte-americana no último quarto do século XX, na direção da elevação da desigualdade e da distância entre os mais ricos e os mais pobres. Neste artigo apresentamos indícios empíricos de que os mecanismos econômicos que determinaram esta transformação estão fundamentalmente relacionados a três aspectos da redução do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos: (a) a elevação das taxas reais de juros; (b) a redução do poder e influência dos sindicatos; (c) alterações institucionais em direção à liberalização e desregulamentação dos mercados em geral e de trabalho.

Palavras-chave: EUA; política monetária; salários.

Abstract

The empirical literature has shown a significant change in the distributive pattern of the U.S. economy in the last quarter of the twentieth century, towards rising inequality and a wider gap between rich and poor. This article presents empirical evidence that this transformation is related to the reduction of american workers' bargaining power. Three aspects of this change are discussed: (a) high real rates of interest, (b) reduction of power and influence of unions, (c) institutional changes towards deregulation and liberalization of markets.

Key words: USA; monetary policy; wages.

Classificação JEL: J3; J30.

INTRODUÇÃO

É um fato amplamente documentado pela literatura recente que o padrão distributivo hoje vigente nos Estados Unidos caracteriza-se por desigualdade fortemente mais elevada

*E-mail: fernando@fee.tche.br.

na comparação com o padrão vigente no período conhecido como “era de ouro” do capitalismo norte-americano¹.

O objetivo do trabalho é analisar como se processou tal transformação, a partir da década de 70 do século XX. A questão parece de grande interesse, uma vez que de acordo com o *Trade and Development Report* (UNCTAD, 1997) tal alteração do padrão distributivo não foi um fenômeno restrito apenas aos EUA: “*it is apparent that there were widespread tendencies for inequality to increase during the 1980’s*” (UNCTAD, 1997, p. 109). Existe portanto um movimento sincronizado na maior parte do mundo neste período, na direção de uma maior desigualdade².

Parece prudente concordar com a UNCTAD quando seu relatório afirma que

*“important feature of these patterns is the degree of synchronization in the timing of distributional changes in countries with very different economic structures and cultures. Synchronized shifts can be taken as an indicator that income inequality trends are increasingly being influenced by forces common to all the countries, i.e. **forces which are global in character**, and not just by particular national circumstances. Precise identification of changes is difficult as the household surveys on which the distributional data are based are not conducted on an annual basis and are for different years in different countries. But it is apparent that in many countries a turning point from rich-middle class convergence to divergence occurred during the late 1970s and early 1980s, a period when the external environment of developing countries changed considerably. The reversal may also reflect a common domestic policy response to the changed circumstances”* (UNCTAD, 1997, p. 113, grifo nosso).

Embora identifique a nosso ver com precisão que a sincronia do movimento significa que as causas do movimento sejam de ordem global, o relatório referido analisa de forma exaustiva apenas as consequências para a periferia. Parece interessante aprofundar o que teria provocado a mudança nos Estados Unidos, centro do poder econômico e militar³.

A estrutura do trabalho é a que se segue. Em primeiro lugar, alguns dados gerais que ilustram o movimento distributivo do fim do século nos Estados Unidos, seguidos de algumas definições úteis para uma interpretação mais clara dos referidos dados. Na terceira seção, argumentaremos que o movimento de elevação da rentabilidade do capital, pelo lado da distribuição funcional da renda, foi basicamente o resultado da interação entre altas taxas reais de juros e a significativa redução do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos. Na quarta seção, argumentaremos que a elevação da desigualdade entre os salários, decorrente da redução do poder de barganha dos trabalhadores e do processo de

¹ Sobre a era de ouro do capitalismo norte-americano, ver Medeiros (2000) e Serrano (2004).

² Além do já citado TDR da UNCTAD (1997), ver também Stewart (2000, p. 15).

³ O artigo segue como marco teórico a abordagem clássica/sraffiana e constitui um subproduto da pesquisa para a tese de doutorado do autor (ver Lara, 2008). No que diz respeito ao tema tratado, podemos citar como referências teóricas fundamentais Pivetti (1991) e Serrano (1993). Vale ainda referir que além de trabalhos estritamente teóricos, os pesquisadores identificados com esta abordagem têm produzido diversos trabalhos de interpretação histórica, como por exemplo, Medeiros (2002) e Serrano (2004).

liberalização e desregulamentação de mercados, reforçou de forma decisiva a tendência de piora na distribuição pessoal da renda.

1. DADOS GERAIS SOBRE O AUMENTO DA DESIGUALDADE NOS ESTADOS UNIDOS

Com relação à tendência geral, é ilustrativo o trabalho de Shapiro et al. (2001). Analisando dados do *Congressional Budget Office* (CBO), dizem os autores que

“de 1979 a 1997, ... a renda média após impostos das famílias norte-americanas entre as 20% mais pobres ficou estagnada. ... para o quinto central das famílias, a renda média após os impostos cresceu modestos 10% ao longo desse período de 18 anos. ... em contraste, a renda média após impostos cresceu 157% para o 1% das famílias mais ricas. ... como resultado, as disparidades entre ricos e pobres, e entre a classe média e os ricos, é mais ampla em 1997 do que em qualquer outro momento do período analisado (Shapiro et al., 2001, p. 1, tradução nossa).

Bartels (2003)⁴ nos informa que o coeficiente de Gini norte-americano aumentou algo próximo a 25% entre os anos de 1970 e 2000. A tabela abaixo mostra o crescimento da renda média por estratos de renda no período 1948-2001. Ela demonstra que os que mais cresceram em média foram os estratos de renda mais elevada, evidenciando o aumento da dispersão dos rendimentos.

Tabela 1

Crescimento percentual da renda média – 1948-2001

Percentil	Taxa média de crescimento
20	1,58
40	1,66
60	1,86
80	1,97
95	2,10

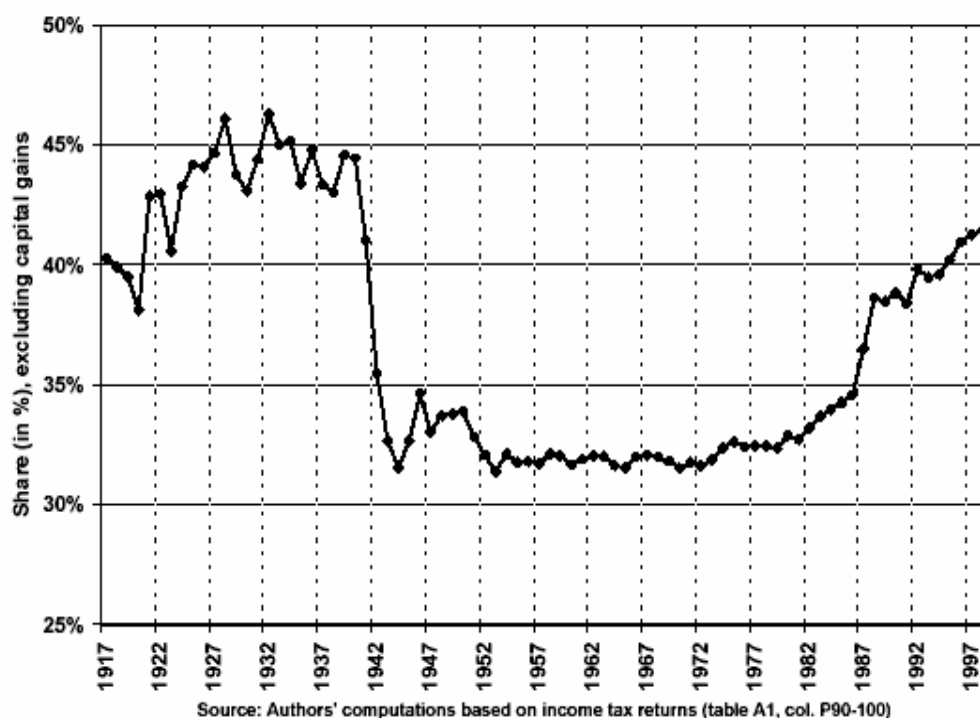
FONTE: Bartels (2003).

⁴ O trabalho sugere que a alternância de poder entre democratas e republicanos tenha efeitos sobre o padrão de distribuição da renda. Não estaremos aqui considerando essa possibilidade, uma vez que nosso foco é um período mais amplo, em que existe notável piora na distribuição da renda norte-americana.

Piketty & Saez (2001) fornecem dados que permitem perceber a relevância e magnitude dessa transformação no contexto de um período de tempo ainda mais amplo. O gráfico a seguir mostra o comportamento da parcela da renda total apropriada pelos 10% mais ricos da população norte-americana ao longo de quase todo o século XX.

Gráfico 1

Parcela dos 10% mais ricos na renda – 1917-98



FONTE: Piketty & Saez (2001).

Como se vê, após o longo período de estabilidade, que coincide com a era de ouro do capitalismo norte-americano, a parcela dos 10% mais ricos passa a apresentar uma visível tendência de crescimento a partir da década de 70. A magnitude desse crescimento fica clara se observarmos que ao final dos anos 90 a parcela apropriada por esses 10% quase atinge os patamares do período anterior à era de ouro.

2. DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL E DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA ⁵

Os dados apresentados acima, como de resto os dados utilizados na maioria dos estudos empíricos sobre distribuição de renda, referem-se ao conceito de **distribuição pessoal da renda**, ou seja, às diferentes parcelas da renda que auferem indivíduos (ou famílias) mais ricos ou mais pobres.

A outra forma de tratar a distribuição da renda refere-se à divisão entre diferentes categorias de rendimentos, associadas a diferentes classes sociais. As classes sociais usualmente consideradas e suas rendas correspondentes são: (a) os trabalhadores, que vendem sua força de trabalho e recebem salários; (b) os proprietários de ativos produtivos reais produzidos, ou capitalistas, que recebem lucros pelo emprego produtivo do capital; (c) os proprietários de ativos reais não produzidos, como a terra, que recebem rendas pelo emprego produtivo desses ativos⁶; (d) os proprietários de ativos financeiros, usualmente chamados pela literatura de rentistas, que recebem juros.

O padrão de **distribuição funcional da renda** é reconhecido na literatura como um importante determinante da distribuição pessoal e familiar.

“The functional income distribution (i.e. the shares of factors of production) is an important determinant of household distribution, since household incomes depend on the returns on the various assets they possess (including their labour), as well as their quantity. Since the upper income groups own most financial and physical assets, they are likely to gain relatively when the share of profits rises and the share of wage-incomes falls” (Stewart, 2000, p.18).

Dada esta mediação, portanto, parece claro que, uma vez que os lucros, juros e rendas são distribuídos apenas entre os proprietários de ativos reais e financeiros, categoria menos numerosa que os trabalhadores (não-proprietários), um aumento das parcelas recebidas por (b), (c) ou (d) tende a gerar um aumento da desigualdade entre ricos e pobres. Assim um movimento fundamentalmente derivado da mudança de posição relativa entre as classes sociais pode determinar, além de uma alteração da própria distribuição funcional da renda, também uma alteração na distribuição pessoal da renda (ricos x pobres), e portanto uma piora dos índices de distribuição pessoal.

⁵ Estaremos considerando sempre ao longo do trabalho a distribuição da renda, e não da riqueza. *A priori* isso não parece um prejuízo para a análise uma vez que, segundo UNCTAD (1997, p. 117), a riqueza das famílias 1% mais ricas caiu de 44% em 1929 para 20% em 1972, e cresceu novamente para chegar a 34% em 1992. A desigualdade da riqueza parece seguir portanto uma trajetória similar à da renda, caindo significativamente no período do pós-guerra e crescendo fortemente nas duas últimas décadas.

⁶ Frequentemente, (b) e (c) aparecem agregados em uma única categoria de proprietários de ativos reais, separada dos proprietários de ativos financeiros.

A distribuição entre classes sociais é, sabidamente, tema central da economia política clássica. Nos anos recentes, tem havido uma retomada da pesquisa teórica nesse campo, principalmente devido à contribuição de Pivetti (1991), desenvolvendo uma sugestão de Sraffa (1960).

“Wage bargaining and monetary policy are regarded as the main channels which class relations act in determining distribution and those relations are seen as tending primarily to act upon the profit rate, via the monetary rate of interest, rather than upon the real wage rate, as maintained by both the classical economists and Marx. It seems to us that, in the conditions of modern capitalism, it is difficult to conceive of the real wage rate as the independent or given variable in the relationship between wages and profits” (Pivetti, 1991, p. 36).

Não é propósito deste artigo aprofundar os argumentos teóricos subjacentes a esta posição⁷, mas sim apresentar indícios empíricos de que de fato as alterações na taxa monetária de juros e nas condições de barganha salarial nos Estados Unidos contribuíram decisivamente para a alteração mencionada do padrão distributivo norte-americano.

3. CONFLITO DE CLASSES E DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA

O aumento da parcela dos lucros na renda tem sido reconhecido como um importante determinante do aumento da desigualdade na sociedade norte-americana.

“Deconstruction of the change in income distribution shows that the increased inequality was generally due, in part, to increased inequality in wage and salary earnings, and in part, to a rise in the profit share and a fall in the wage share, increasing the proportion of income arising from ownership of assets, which is invariably distributed more unequally than work income ... One then need to explain why the functional distribution has changed in this way (Stewart, 2000, p. 16-18).

Esse aumento referido na parcela dos lucros pode ser explicado como um efeito combinado entre as altas taxas reais de juros praticadas nos Estados Unidos durante a década de 80 e o processo de redução do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos, iniciado já na década de 70 e aprofundado no início dos anos 80. Enquanto por um lado as altas taxas de juros pressionavam os custos financeiros e de oportunidade do capital das empresas, por outro a redução do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos retirou-lhes a possibilidade de reagir de forma decisiva, impondo-lhes a necessidade de arcar com o peso do ajuste. O resultado foi a elevação das margens de lucro e da rentabilidade do capital na economia norte-americana.

⁷ Para um resumo dos principais aspectos teóricos, ver Lara (2004).

3.1 Taxas de juros e margens de lucro

Existem ao menos dois mecanismos pelos quais uma alta taxa real de juros poderia gerar elevação da desigualdade entre ricos e pobres. Um deles pode ser visualizado considerando que quem paga os juros pela dívida pública é o Estado, com os recursos que retira da sociedade através dos impostos. Uma vez que os impostos sejam cobrados de uma parcela ampla da população e que os títulos públicos estejam em mãos de uma parcela pequena desta população, uma alta da taxa de juros estaria aumentando também a necessidade de pagamento de juros para poucas pessoas, a partir de impostos recolhidos de todos (em um sistema regressivo, especialmente dos mais pobres). Isso geraria, portanto, transferência de renda de pobres para ricos.

Esse mecanismo é mencionado em UNCTAD (1997) como responsável pela transferência de renda nos países latino-americanos, como no Brasil, onde um sistema tributário fundamentalmente baseado em impostos indiretos (e portanto regressivo) coexiste com alta concentração da propriedade dos títulos públicos. O mesmo relatório menciona porém que no caso dos Estados Unidos esse efeito não seria tão forte, devido à maior progressividade do sistema de impostos e à maior dispersão da propriedade de títulos e ativos financeiros⁸.

É fundamental destacar, porém, que o mecanismo que estamos considerando como transmissor entre o nível da taxa de juros e o nível de desigualdade não depende dessas hipóteses específicas sobre o sistema tributário e a propriedade dos títulos do governo. Pelo mecanismo teórico desenvolvido por Pivetti (1991), uma maior taxa de juros determina uma alteração distributiva pelo funcionamento do sistema de preços em condições competitivas. Segundo esse mecanismo, altas taxas reais de juros elevam os custos financeiros e de oportunidade do capital, que são determinantes dos **mark-ups** sobre os custos de produção. A elevação dos *mark-ups* eleva a razão entre os preços dos bens consumidos pelos trabalhadores e seu salário nominal, uma vez que eles não estejam em condições de exigir que seus salários nominais cresçam o suficiente para reagir e recuperar seu poder de compra.

Parece importante destacar ainda que teoricamente essa relação entre a taxa de juros e o *mark-up* não depende de hipóteses específicas sobre a estrutura dos mercados, como a existência de oligopólios, por exemplo. Na verdade é o funcionamento do mecanismo competitivo que garante a relação mencionada. Sob a hipótese de mobilidade do capital no longo prazo, uma maior taxa de juros paga pela posse de um título sem risco

⁸ Ver UNCTAD (1997, p. 146).

eleva o custo de oportunidade da aplicação produtiva do capital, razão pela qual seu proprietário não empregará seus recursos em atividades mais arriscadas do que comprar um título público norte-americano a não ser que possa receber ao menos o rendimento desse título acrescido de um diferencial pelo risco da aplicação produtiva específica escolhida.

Ao longo dessa seção procuraremos demonstrar como isso parece ter ocorrido no período considerado, com a elevação da taxa de juros e dos *mark-ups* aumentando a taxa de lucro⁹ e reduzindo os salários reais.

Sabidamente, os anos 80 foram marcados pela presença de altas taxas reais de juros nos Estados Unidos e ao redor do mundo. O episódio que marca a passagem para as novas condições foi o choque dos juros operado por Paul Volcker em 1979¹⁰. Epstein & Power (2003) indicam que a média das taxas reais de juros teve o seguinte comportamento:

Tabela 2

Taxas reais médias de juros

Período	Taxa real de juros (%)
Década de 60	2,26
Década de 70	0,14
Década de 80	4,69
Década de 90	2,64

FONTE: Epstein & Power (2003).

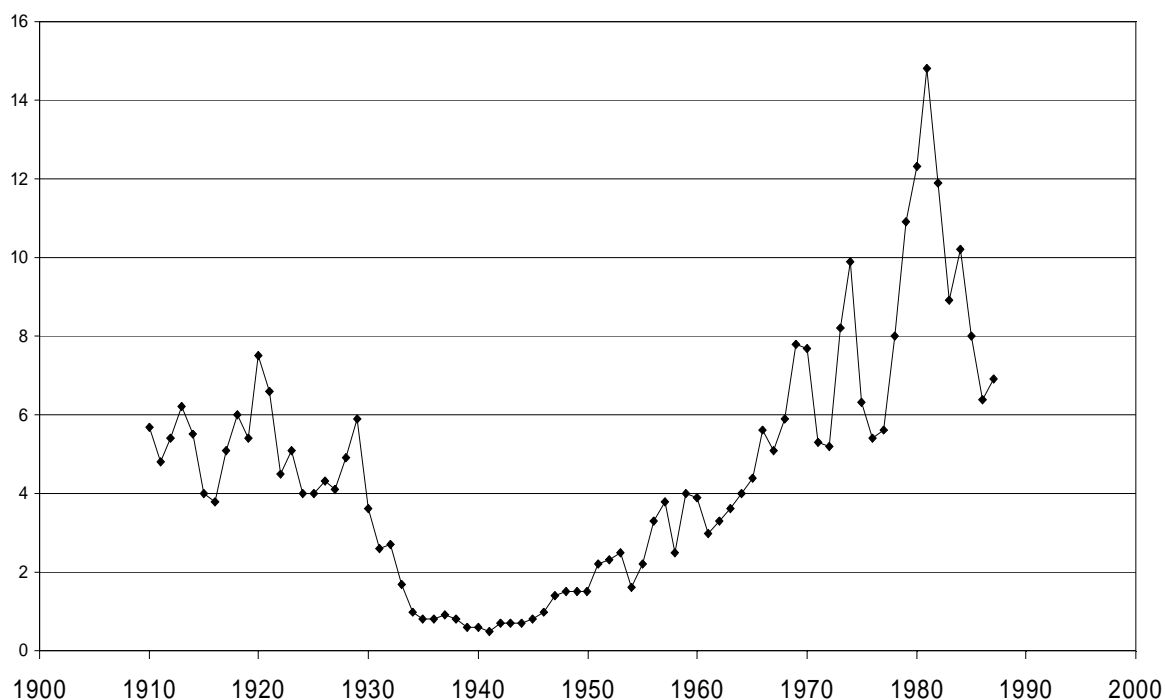
Também em termos nominais, as taxas de juros praticadas nos EUA ao longo da década de 80 foram de longe as mais elevadas em uma longa série histórica, como mostra o Gráfico 2.

⁹ Pivetti adverte para a dificuldade de analisar uma variável como a taxa de lucro sob uma perspectiva empírica e/ou estatística, uma vez que a discussão teórica refere-se não à taxa efetiva de lucro, mas sim à taxa normal de lucro: *“the rate of return on capital which would be obtained by firms using dominant or generally accessible techniques, and producing output at levels regarded as normal at the time the capacity was installed”* (Pivetti, 1991, p. 20). Ainda assim, parece possível analisar se em uma ocasião em que as taxas de juros são drasticamente elevadas, como é o caso, a rentabilidade do capital demonstra variação no sentido previsto pela teoria.

¹⁰ Para uma análise mais ampla do cenário macroeconômico e dos objetivos perseguidos por Volcker ao elevar a taxa de juros em 1979, ver Serrano (2004).

Gráfico 2

Taxas nominais de juros – 1900-2000



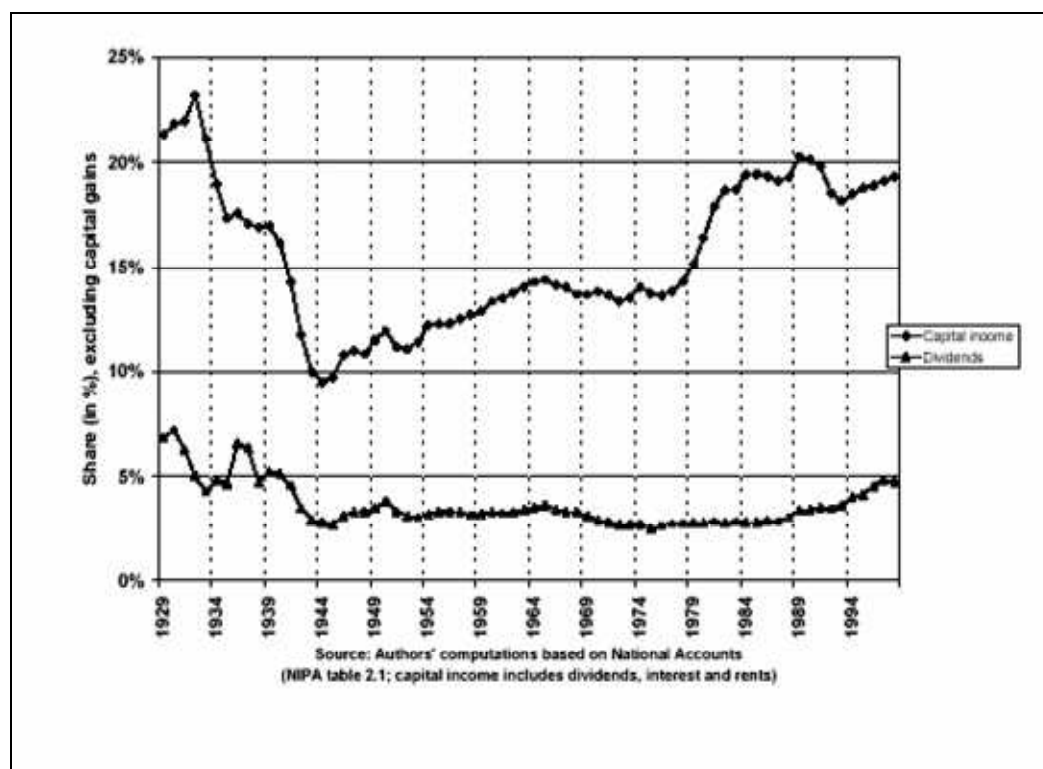
FONTE: Anexo estatístico de Abreu (1990).

Neste gráfico, observe-se que as taxas nominais praticadas ao longo da década de 70 oscilam em torno de uma média de 7,5%, embora a média das taxas reais de juros seja próxima de zero, devido ao processo inflacionário que caracteriza o período. Já ao longo da década de 80, as taxas nominais são ainda maiores que no período anterior, atingindo o pico de 14,8% em 1981. As taxas reais de juros, porém, cresceram de forma ainda mais significativa, chegando sua média próxima a 5%.

Observando o comportamento da parcela das rendas do capital sobre a renda pessoal total, no Gráfico 3, observa-se a sincronia do movimento desta parcela com o das taxas de juros. É notável que o período de crescimento mais acentuado da parcela das rendas de capital (1979 a 1984) coincida quase que exatamente com a escalada da taxa real de juros (cresceu 6,8 pontos percentuais entre 1978 e 1981).

Gráfico 3

Parcela das rendas de capital na renda pessoal – 1929-98



FONTE: Piketty & Saez (2001).

O gráfico demonstra claramente, portanto, um crescimento significativo da parcela das rendas de capital na renda pessoal entre as décadas de 70 e 80. De uma flutuação em torno de 13% nas décadas de 60 e 70, essa parcela passa a oscilar em torno de algo próximo a 18% na década de 80.

Essas rendas incluem, porém, remunerações por ativos de natureza diferente, como os juros pagos por ativos financeiros e os lucros derivados do emprego produtivo do capital. Por essa razão, boa parte do movimento observado no gráfico possivelmente reflete um crescimento da importância da parcela dos rentistas sobre a renda total.

De acordo com os dados analisados por Epstein & Power (2003), a parcela dos rentistas nos Estados Unidos subiu de um nível médio de 22,47% na década de 70 para uma média de 38,26% na década de 80.

“The rise in interest rates has also been a key factor in the increase in the interest payments as a proportion of value added in the corporate sector. The immediate effect of financial liberalization in the 1980s was the squeeze profits by pushing up the cost of capital and transferring a greater part of corporate incomes to rentiers. Thus, the rise in interest rates and the share of interest in national income were initially reflected in a redistribution of property income from profits to rentiers” (UNCTAD, 1997, p. 147).

À primeira vista, poderíamos ser tentados a concluir que a elevação das taxas de juros teria sido favorável apenas aos rentistas e pudesse ter sido desfavorável aos capitalistas industriais ou produtivos, que teriam que arcar com maiores custos financeiros. O relatório da UNCTAD acrescenta porém que a compressão mencionada dos lucros não teria sido permanente, mas apenas **temporária**.

*“However, **mark-ups in trade and industry typically respond to sustained increases in interest rates in the same way as they respond to changes in other costs.** Since, under financial liberalization, interest rates adjust rapidly to changes in the price level, mark-up pricing implies that the greater interest burden tends to be shifted onto labour. There is indeed evidence from some countries that the redistribution of income in favour of the rentiers has been in expense of labour” (UNCTAD, 1997, p. 147-8, grifo nosso).*

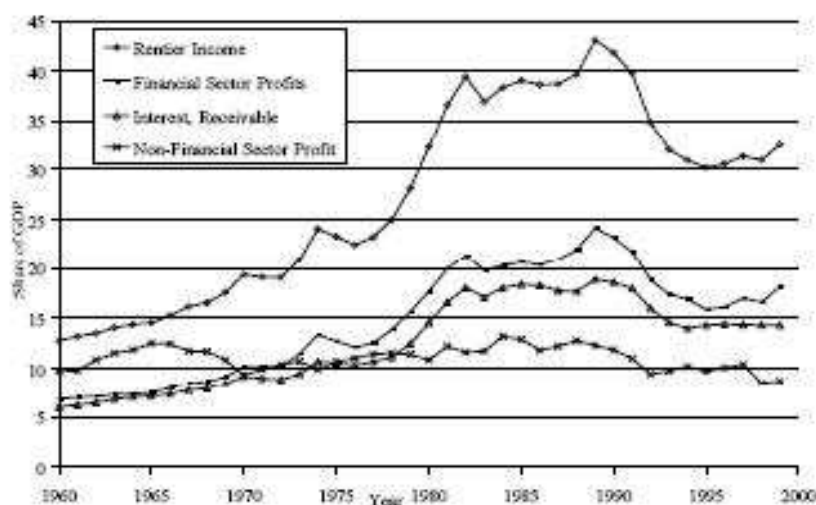
Epstein & Power (2003) também sustentam que o ajuste requerido pela elevação da parcela dos rentistas não recaiu sobre a parcela dos lucros.

“... there is very little evidence that increases in rentier shares have come at the expense of profit shares accruing to non-financial corporations. This suggests that, in the current period, there is a material basis for unity, rather than rivalry, between industrial and financial capital ... 'if the 1980's and 1990's were the decades of the rentier, in most countries the non-financial corporations did not have to foot the bill" (Epstein & Power, 2003, p. 4-6).

Segundo os dados fornecidos por esses autores, a parcela dos lucros dos setores não financeiros também cresceu em média entre as décadas de 70 e 80, passando de 10,65% para 12,18%. O Gráfico 4 mostra o comportamento dessas parcelas.

Gráfico 4

Parcela dos rentistas e parcela dos lucros de setores não-financeiros – 1960-99



FONTE: Epstein & Power (2003).

Como se vê pelo gráfico acima, tanto a parcela dos rentistas quanto a parcela dos lucros de setores não financeiros apresentam nítida tendência de crescimento a partir do final da década de 70, portanto **ambos** encontram-se em sincronia com o choque dos juros analisado acima. Não parece haver base, assim, para supor que a elevação das taxas de juros tenha sido favorável apenas para os proprietários de ativos financeiros, e desfavorável para os proprietários de ativos empregados na produção.

"... there is no clear negative relationship between non-financial corporate income share and rentier income share... the data suggest that when rentier income shares increase, they do not come at the expense of non-financial corporate shares... there appears to be no material basis evident in these data for a political division between rentiers and non-financial capitalists in these particular countries" (Epstein & Power, 2003, p. 6).

As evidências apresentadas sobre esse movimento distributivo parecem portanto uma aproximação empírica da relação teórica estabelecida por Pivetti (1991). Na medida em que os custos financeiros e de oportunidade do capital tenham sido elevados, os *mark-ups* também se elevaram, e o ajuste distributivo acabou sendo jogado para os salários, uma vez que o poder de barganha dos trabalhadores encontrava-se reduzido e portanto eles não estavam em condições de exigir um crescimento dos salários nominais que compensasse as perdas em seu poder de compra. Neste contexto, a elevação das taxas reais de juros teve por consequência a elevação da rentabilidade dos ativos, reais e financeiros.

3.2 Poder de barganha e salários

Antes de analisar o que ocorreu com os salários e o padrão de vida dos trabalhadores, parece necessário mencionar a discussão a respeito de como medir tais variáveis.

"Superficially, labor's share is straightforward to measure: divide total compensation of workers by national income. But this recipe glosses over several tricky issues. In particular, who is a worker? Should CEOs and business owners be included? What is included in compensation? Should the corporate officers' stock options count as labor earnings? Is the return to investment in human capital counted as labour or capital income? How should retired workers who receive continuing health insurance coverage be treated?" (Krueger, 1999. p. 1).

Um dos agregados importantes para esta discussão é o referido "*total compensation*", que inclui além dos salários propriamente ditos uma série de benefícios não salariais, como seguro de vida, seguro desemprego, pensões, participação nos lucros, planos de aposentadoria, seguros saúde e outros (Nilsson, 1999).

Há estudos que sustentam que um suposto crescimento desses benefícios teria contrabalançado a queda dos rendimentos salariais, de modo que não teria havido queda significativa do padrão de vida dos trabalhadores norte-americanos no período considerado.

Nilsson (1999), porém, argumenta que na verdade isso não ocorreu. Os rendimentos salariais apresentaram uma queda de 12,5% entre 1978 e 1995, e mesmo medidos pelo conceito de “*compensation*” teria havido queda de 13,5%.

Utilizando o conceito de *raw labor share*, outro trabalho também mostra a mudança de tendência nos anos 80 e 90. “*The results ... suggest that raw labor’s share of wage and salary income increased between 1939 and 1959, remained fairly stable between 1959 and 1979, and then fell in the 1980s and 1990s*” (Krueger, 1999, p. 9).

No fundo, parece que tentativas de minorar a magnitude desse processo são tentativas de esconder uma verdade bastante dura para os trabalhadores norte-americanos. “*Referring to these trends since the early 1970’s as ‘the wage squeeze’ is polite understatement calling it the ‘wage collapse’ might be more apt*” (David Gordon, citado por Nilsson, 1999, p. 133).

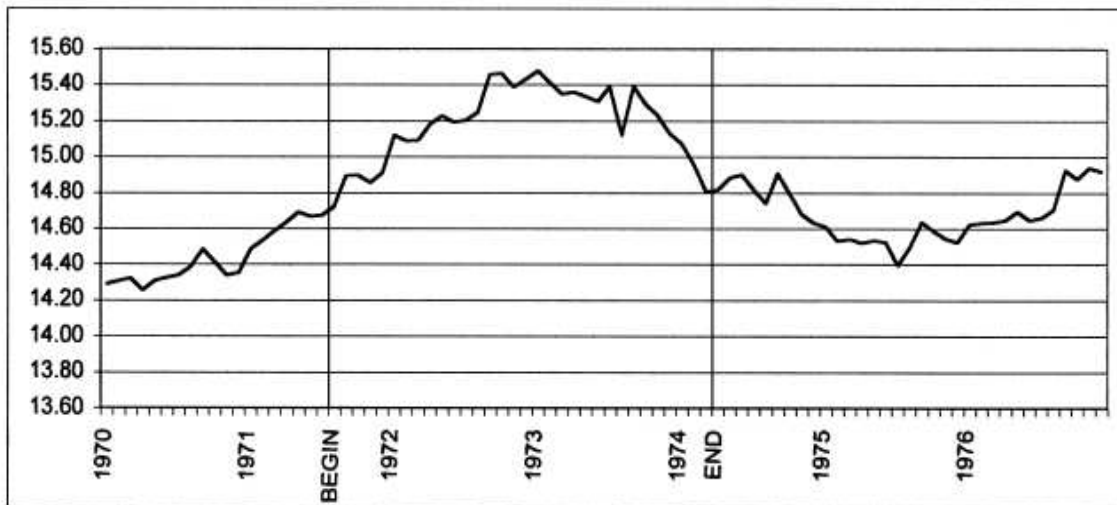
Observando esse movimento sob uma perspectiva de tempo mais ampla, Dew-Becker & Robert Gordon (2005) indicam a existência de uma trajetória em “U” do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos. O fortalecimento ao longo da era de ouro e o enfraquecimento a partir da década de 70 são atribuídos a três aspectos: “(1) *the rise and fall of unionization; (2) the decline and recovery of immigration, and (3) the decline and recovery in the importance of international trade and the share of imports*” (Dew-Becker & Robert Gordon, 2005, p. 49)

De fato, no que diz respeito ao comportamento do fluxo migratório, os autores detectam um padrão bastante compatível com a hipótese de redução do poder de barganha dos trabalhadores nas últimas décadas do século XX: “*the share of immigration per year in the total population declined from 1,3 percent in 1914 to 0,02 percent in 1933, remaining very low until a gradual recovery began in the late 1960’s, reaching 0,48 percent (legal and illegal) in 2002*” (Dew-Becker & Robert Gordon, 2005, p. 50).

Ao que parece, um dos momentos chave para o fim da estabilidade da parcela salarial é o período 1972-1974, marcado pela vigência de regras de controles de preços e salários instituídas pelo governo Nixon. O Gráfico 5 mostra que há uma reversão da tendência de crescimento dos salários reais bem em meio à vigência dos referidos controles.

Gráfico 5

Salários reais na produção e controles de preços e salários – 1970-77



FONTE: Nilsson (2001).

Nilsson (2001) argumenta que já na implementação esses controles teriam deslocado o estado do poder de barganha dos trabalhadores e, ao serem eliminados, não foram substituídos por nenhum outro ordenamento institucional que restabelecesse o estado anterior. Segundo expressão utilizada pelo autor, o estado mais reduzido do poder de barganha acabou sendo mantido depois por meio de “instituições informais”.

Os anos 70 assistiram, portanto, ao início do desmonte do quadro institucional que caracterizou o pós-guerra na economia norte-americana, marcado por significativo poder de barganha da classe trabalhadora. Foi nos anos 80, porém, que o cerco parece ter sido fechado definitivamente. Ao longo dessa década, o valor real do salário mínimo reduziu-se em mais de 30% (Fortin & Lemieux, 1997). O período inicia com a chegada ao poder das forças conservadoras lideradas por Ronald Reagan.

“O presidente Ronald Reagan tomou posse em 1981 e imediatamente começou um ataque frontal à classe trabalhadora, ao movimento sindical e às demais forças progressistas americanas. Além de confrontar diretamente e enfraquecer os sindicatos, Reagan acabou com as políticas de renda de Nixon e Carter e fez avançar o processo de desregulamentação industrial. ... Dessa forma, no início dos anos 80, o poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos sofreu uma forte redução. Além da hostilidade aberta aos sindicatos e da reestruturação industrial, com a crescente concorrência externa e as ameaças das empresas de aprofundar a deslocalização, a taxa de desemprego atingiu níveis recordes jamais vistos desde a grande depressão dos anos 30” (Serrano, 2004, p. 203).

De fato, a virada conservadora nos Estados Unidos resultou de imediato em picos de desemprego¹¹. Em 1982 e 1983, o desemprego na economia norte-americana atingiu os níveis mais elevados de todo o período 1948-2000, respectivamente 9,7% e 9,6%. Para visualizar o que isso significa basta considerar que a taxa média de desemprego ao longo de toda a série 1948-2000 é de 5,5%. A tabela abaixo mostra as taxas médias de cada década.

Tabela 3

Taxas médias de desemprego – 1950-99

Períodos	Taxa média de desemprego (%)
50-59	4,51
60-69	4,78
70-79	6,21
80-89	7,27
90-99	5,75

FONTE: U.S. Department of Labor (2001).

Esse alto nível de desemprego colocou definitivamente em xeque a capacidade dos sindicatos norte-americanos de reagir diante de políticas macroeconômicas ou alterações institucionais que fossem contrárias aos seus interesses. Parece também significativo que o processo de abertura e desregulamentação dos mercados, com o conseqüente aumento da competição externa, tenham sido mais acentuados em setores tradicionalmente sindicalizados, como o setor de automóveis e as *steel industries* (U.S. Department of Labor, 2001).

Tais fatores parecem, portanto, ter contribuído decisivamente para a redução do poder dos sindicatos norte-americanos. A Tabela 4 demonstra a magnitude da transformação tendo em vista um prazo mais longo. Os dados mostram reduções drásticas na frequência, participação e duração das greves nos Estados Unidos, comparando-se os períodos 1961-80 e 1981-2000.

¹¹ Essa reversão parece aproximar-se bastante da reação mencionada por Kalecki (1968) como provável após um longo período de pequeno desemprego e alto poder de barganha dos trabalhadores.

Tabela 4**Greves nos EUA – 1961-2000**

	1961-1980	1981-2000
Número total de greves	5.019	592
Média anual	284,1	51,5
Número total de grevistas	25.590	4.380
Média anual	1.355,7	368,7
Dias de paralisação	452.034	103.908
Média anual	22.815,3	8.145,8

FONTE: Bureau of Labour Statistics (www.bls.gov).

NOTA: Dados em milhares.

Sob tais condições, não é surpreendente que a taxa de sindicalização, que oscilava levemente nas décadas de 60 e 70 (29% em 1960 e 25% em 1979) tenha passado a cair quase um ponto percentual por ano entre 1979 e 1985.

Convém referir que a partir de 1984 a economia norte-americana já entrava no longo período de crescimento que se estendeu por toda a década de 90, situação bem diferente da maioria dos outros países, especialmente os periféricos, que viveram a partir de então um longo período de estagnação. Mesmo a retomada do crescimento e a conseqüente queda das taxas de desemprego não recuperaram o estado anterior do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos.

“Para Garegnani esta performance diferenciada está ligada ao fato de que nos EUA o conflito de poder interno já estava substancialmente “resolvido” nos anos 80, enquanto que em diversos outros países centrais a luta contra o Estado de Bem-Estar Social e o poder dos trabalhadores ainda continua. Isto tornaria desnecessária a continuação da utilização do desemprego em massa para garantir a “estabilidade” nos EUA, ao contrário dos demais países onde os conflitos são mais fortes” (Serrano, 2004, nota 38).

Como se viu nessa seção, parece que uma significativa alteração do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos permitiu que o peso do ajuste distributivo que determinou aumento da parcela dos lucros tenha recaído sobre a parcela salarial. O alto desemprego, a abertura da economia norte-americana em setores tradicionalmente sindicalizados, o aumento do fluxo migratório e a queda no grau de sindicalização da força de trabalho norte-americana são a nosso ver elementos que efetivamente depoem a favor de uma redução do poder de barganha dos trabalhadores nos Estados Unidos da década de 80. Não é surpreendente, portanto, que nesse período os rendimentos salariais tenham sido reduzidos, e as altas taxas reais de juros tenham se transformado em maiores lucros.

Fizemos referência nessa seção a um aspecto, porém pouco o analisamos: a substituição dos controles de preços e salários por “**instituições informais**” na expressão utilizada por Nilsson (2001). Argumentaremos na próxima seção que tal mudança fez parte

de um processo mais amplo de liberalização e desregulamentação dos mercados, que flexibilizou a estrutura dos pagamentos e permitiu um aumento drástico da dispersão entre os rendimentos salariais.

4. LIBERALIZAÇÃO, DESREGULAMENTAÇÃO E A DISTRIBUIÇÃO PESSOAL DA RENDA

Como procuramos argumentar na seção anterior, parte do movimento de concentração da renda nos Estados Unidos pode ser atribuída às modificações ocorridas na distribuição funcional da renda. Além da referida queda dos salários em geral, porém, os dados empíricos demonstram a existência de uma alteração significativa dentro da parcela salarial, no sentido de um importante aumento da dispersão dos rendimentos, ou seja, da distância entre os trabalhadores mais ricos e mais pobres.

“Income inequality has grown over the last 20 years and over the past decade mainly as a result of economic trends and government policies. In particular, the growth of income inequality is primarily due to the growth in wage inequality” (Bernstein et al., 2000, p. 33).

No quadro geral de reduzido poder de barganha dos trabalhadores, processaram-se alterações institucionais em direção à liberalização e desregulamentação dos mercados de trabalho. O aumento da flexibilidade dos pagamentos e a redução da importância das negociações coletivas permitiram uma drástica elevação da dispersão do leque salarial. Aspectos ligados a diferenças interpessoais entre os trabalhadores ganharam importância decisiva na definição dos salários.

4.1 O aumento da dispersão salarial

No período que antecede a Segunda Guerra Mundial, a parcela dos norte-americanos mais ricos era composta essencialmente de rentistas. Atualmente, participam desta parcela fundamentalmente “trabalhadores ricos”. A elevação dos salários mais altos nesse longo período foi portanto expressiva, permitindo inclusive que quase metade (44,8%) da renda dos 0,01% mais ricos fosse composta de rendas salariais. Ainda que, como vimos acima, a parcela das rendas do capital tenha crescido bastante ao longo da década de 80, é notável também que os recebedores de rendas do capital tenham perdido espaço nesse seleto clube ao longo da década de 90 (Piketty & Saez, 2001).

Tabela 5

Taxa percentual de participação da renda salarial nos estratos de renda mais altos

	1970	1980	1990	1997
90-100	73,7	78,1	75,6	76,0
95-100	65,2	72,3	69,8	70,4
99-100	45,6	60,5	57,9	60,3
99,5-100	41,0	57,7	54,1	57,5
99,9-100	32,2	49,1	45,7	52,8
99,99-100	18,1	33,7	34,3	44,8

FONTE: Piketty & Saez (2001).

Como demonstram esses dados selecionados, a participação das rendas salariais cresceu significativamente em todos os estratos considerados no período 1970-1997. Piketty & Saez (2001) mostram ainda que o movimento entre os trabalhadores mais ricos é muito semelhante ao movimento dos mais ricos em geral, indicando que de fato o aumento da dispersão na distribuição pessoal da renda é fortemente afetado pelo comportamento dos salários.

4.2 Liberalização e desregulamentação dos mercados

Difícilmente esse movimento de elevação da dispersão salarial ocorrido ao final do século nos EUA poderia ter ocorrido em uma posição de forte poder de barganha dos sindicatos e em um quadro institucional como o que caracterizou a era de ouro do capitalismo norte-americano. Isto porque, em um ambiente de forte influência sindical, a tendência é de haver uma pressão pela padronização dos rendimentos.

“A literatura disponível mostra forte convergência de pontos de vista sobre a influência positiva dos sindicatos na redução dos desníveis salariais. ... O papel dos sindicatos no fechamento deste leque [salarial] é fortemente determinado pela natureza das negociações coletivas, por sua abrangência e poder político. De todas as desigualdades, a de natureza interpessoal é a que mais rapidamente se vê reduzida pela ação sindical. Com efeito, ... como o salário é estabelecido a um determinado posto de trabalho, o pagamento de salários distintos em função de características pessoais desaparece quando se negocia o contrato de trabalho coletivamente” (Medeiros, 1992, p. 35).

Parece fundamental apontar, portanto, quais as modificações institucionais que caracterizam esse período de grande elevação da dispersão salarial na economia norte-americana, em meio ao quadro de reduzido poder de barganha dos trabalhadores.

De acordo com Fortin & Lemieux (1997), o processo de desregulamentação dos mercados de trabalho nos Estados Unidos ocorreu fortemente entre 1978 e 1982. Segundo o relatório do U.S. Department of Labor (2001), porém, já ao longo da década de 70 assistia-se a uma significativa transformação da estrutura de pagamentos, com crescente importância dos benefícios não salariais na sua composição. Tais benefícios representavam um quinto dos pagamentos totais em 1970 e passaram a representar um quarto dos pagamentos em 1986. O *Employee Retirement Income Security Act*, de 1974, e o *Revenue Act*, de 1978 regulavam e encorajavam adoção de planos flexíveis de pagamento e adesão a fundos de pensão privados.

A década de 80, conforme já referido, foi marcada por forte redução do poder de barganha da classe trabalhadora, queda expressiva da participação e influência sindical, aumento da competição externa e prosseguimento do processo de desregulamentação de mercados.

Ao longo dos anos 90 o novo padrão de pagamentos estabeleceu-se de forma ainda mais contundente e contrastante com o quadro institucional que caracteriza a era de ouro.

“Dominant features of compensation in the 1990’s were pay for performance and other forms of flexibility in what workers were paid. At this time, pay reflected stock options, profit sharing, choices among benefits, and individual awards” (USDAL, 2001, p. 79).

Isto equivale a dizer que o novo quadro está baseado portanto muito mais na **performance individual**, e assim muito menos padronizado e menos sujeito a qualquer tipo de negociação coletiva. Ganham cada vez mais espaço as **diferenças interpessoais** referidas por Medeiros (1992) como praticamente ausentes quando as negociações salariais são capitaneadas pelos sindicatos em instâncias coletivas¹².

Parece importante salientar a esse ponto que o significativo crescimento econômico experimentado na década de 90 não reverteu essa tendência, demonstrando que as alterações foram profundas. *“Even the economic expansion of the past several years has not altered the long-term trend”* (Bernstein et al., 2000, p. 1). Uma vez estabelecida a nova “norma social” sobre a remuneração salarial, o crescimento econômico determina a abertura de novos postos de trabalho que seguem o padrão de alta dispersão dos rendimentos.

A flexibilidade de definir a remuneração salarial com base em características interpessoais não só abre grande espaço para a existência de disparidades entre as rendas de indivíduos que exercem funções semelhantes, como também um espaço ainda maior para que sejam chamados de “salários” rendimentos que pouco tem a ver com venda da

¹²Para diversos outros aspectos institucionais fundamentais para o padrão de formação de salários e da estrutura dos mercados de trabalho, ver Medeiros (1992).

força de trabalho, como salários de executivos e de celebridades do mundo esportivo e da indústria de entretenimento em geral¹³.

Assim, a redução da influência sindical e alterações institucionais em direção à liberalização e desregulamentação de mercados permitiram que a remuneração salarial fosse mais associada à *performance* e a características pessoais, resultando em elevação da dispersão dos salários e contribuindo decisivamente para a forte piora da distribuição pessoal da renda na economia norte-americana ao longo do período considerado.

5. CONCLUSÃO

Parece claro, portanto, que o movimento de aumento da desigualdade verificado na economia norte-americana decorre tanto de uma elevação da parcela dos lucros na renda quanto de uma elevação da dispersão entre os rendimentos salariais. Sob o ponto de vista da distribuição funcional da renda, altas taxas reais de juros determinaram elevação da lucratividade do capital, e o reduzido poder de barganha da classe trabalhadora impediu que esta pudesse resistir à queda dos rendimentos salariais. Sob o ponto de vista da distribuição pessoal da renda, a tendência de liberalização e desregulamentação de mercados e a redução da importância das negociações coletivas reforçaram a tendência, ao permitirem aumento substancial da dispersão dos rendimentos salariais.

6. REFERÊNCIAS

- Abreu, M. (1990). Anexo estatístico. In Abreu, M. (Org.). A ordem do progresso. Campus, 1990.
- Bartels, L. (2003) Partisan politics and the U.S. income distribution. Extraído da internet: <http://www.princeton.edu/~bartels/income.pdf>
- Bernstein, J. et al (2000). Pulling apart: a state analysis of income trends. Center on Budget and Policy Priorities, jan. 2000.
- Dew-Becker, I. & Gordon, R. (2005). Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income. NBER Working Paper Series, 11842, 2005.
- Epstein, G.; Power, D. (2003). Rentier incomes and financial crisis: an empirical examination of trends and cycles in some OECD countries. Working paper 57, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, 2003.
- Fiori, J. (2004). O poder americano. Vozes, 2004.
- Fortin, N.; Lemieux, T.(1997). Institutional changes and rising wage inequality: is there a linkage? Journal of Economic Perspectives, v. 11, n. 2, 1997.

¹³ Para uma discussão da evolução dos rendimentos dessas duas categorias, ver o recente trabalho de Dew-Becker & Robert Gordon (2005).

Galbraith, J. (2002). A perfect crime: inequality in the age of globalization. Dedalus, 2002.

Kalecki, M. (1968). Aspectos políticos do pleno emprego. In Kalecki, M. (1983). Crescimento e ciclo das economias capitalistas. Hucitec, 1983

Krueger, A. (1999). Measuring labor's share. NBER, Working Paper 7006, 1999.

Lara, F. (2004). Fatores monetários e distribuição na abordagem clássica do excedente. Dissertação de mestrado, IE-UFRJ, 2004. Disponível em: <http://fmlara.sites.uol.com.br/>

Lara, F. (2008). Um estudo sobre moeda, juros e distribuição. Tese de doutorado, IE-UFRJ, 2008. Disponível em: <http://fmlara.sites.uol.com.br/>

Medeiros, C (1992). Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios. Tese de doutorado. Unicamp, 1992.

Medeiros, C. (2000). High wage economy, sloanism and fordism: the american experience during the golden wage. Contributions to Political Economy, v. 19, 2000.

Medeiros, C. (2002). Trade and financial liberalization and its effects on growth, employment and income distribution in latin american countries. IDEAS Conference on International Money and the Macroeconomic Policies of Developing Countries, 2002.

Nilsson, E. (1999). Trends in compensation for production workers 1948-1995. Review of Radical Political Economics, 31(4).

Nilsson, E. (2001). Did Nixon's wage and price controls set in motion the post-1970s decline in real wages?. Review of Radical Political Economics, 33.

Piketty, T.; Saez, E. (2001). Income inequality in the United States, 1913-1998. NBER, Working Paper 8467, 2001.

Pivetti, M. (1991). An essay on money and distribution. London: Macmillan, 1991.

Serrano, F. (1993). Review on Pivetti's 'essay on money and distribution'. Contributions to Political Economy, 1993.

Serrano, F. (2004). Relações de poder e a política macroeconômica americana: de Bretton Woods ao padrão dólar-flexível. Em: Fiori, J. (2004). O poder americano. Vozes, 2004.

Shapiro, I. et al (2001). Paithbreaking CBO study shows dramatic increases in income disparities in 1980s and 1990s: an analysis of the CBO data. Center on budget and policy priorities, 2001.

Sraffa, P. (1960). Produção de Mercadorias por Meio de Mercadorias: prelúdio a uma crítica da teoria econômica. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas).

Stewart, F. (2000). Income distribution and development. UNCTAD X: High-level round table on trade and development: directions for the twenty-first century. Bangkok, 2000.

Unctad (1997). Trade and development report. United Nations Conference on Trade and Development. Geneva, 1997.

U.S. Department of Labor (2001). Report on the American Workforce. Extraído da internet: <http://www.bls.gov/opub/rtaw/rtawhome.htm>