

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA (PPGE)
DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**ENSAIOS SOBRE A ECONOMIA NORTE-AMERICANA APÓS A SEGUNDA
GUERRA MUNDIAL**

GABRIEL MARINO DAUDT

ORIENTADOR: Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros

Rio de Janeiro
Dezembro de 2012

GABRIEL MARINO DAUDT

**ENSAIOS SOBRE A ECONOMIA NORTE-AMERICANA APÓS A SEGUNDA
GUERRA MUNDIAL**

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia.

ORIENTADOR: Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros

Rio de Janeiro

Dezembro de 2012

**ENSAIOS SOBRE A ECONOMIA NORTE-AMERICANA APÓS A SEGUNDA
GUERRA MUNDIAL**

GABRIEL MARINO DAUDT

DRE: 110002720

Dissertação de Mestrado apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE) do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários para a obtenção do grau de Mestre em Economia, sob a orientação do Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros.

BANCA EXAMINADORA:

Presidente da Banca – Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros – UFRJ

Prof. Dr. Carlos Pinkusfeld Monteiro Bastos – UFRJ

Prof. Dr. Nicholas Miller Trebat – UFRRJ

Rio de Janeiro

Dezembro de 2012

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

FICHA CATALOGRÁFICA

D238 Daudt, Gabriel Marino.
Ensaio sobre a economia norte-americana após a segunda guerra mundial / Gabriel Marino Daudt. – 2012.
58 f. : il. ; 31 cm.

Orientador: Carlos Aguiar de Medeiros.
Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia, Programa de Pós-Graduação em Economia, 2012.
Bibliografia: f. 53 - 58.

1. Distribuição de renda. 2. Endividamento familiar. 3. Estrutura social de acumulação. 4. Estados Unidos – Condições econômicas. I. Medeiros, Carlos Aguiar. II. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Instituto de Economia. III. Título.

CDD 339.2

RESUMO

Após a Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos da América passaram por transformações de diversas naturezas. No tocante às mudanças na forma em que a renda é distribuída, parece realista explicá-las com base na contraposição de diferentes coalizões distributivas – que chamamos aqui de estruturas sociais de acumulação do pós-guerra e neoliberal. A piora distributiva foi uma decorrência da empreitada neoliberal surgida no início da década de 1980, marcadamente pelos ataques ao poder de barganha da classe trabalhadora. Frente à erosão de seu padrão de vida, a reação se deu em forma de aumento do endividamento familiar. Entretanto, em meados dos anos 2000 esse processo se deparou com limites, tornando-se insustentável. Atualmente, está em curso um processo de desalavancagem em que apenas as famílias mais ricas estão obtendo relativo sucesso.

JEL Classification: B51, B52, J01, J08, J5, N32, O15.

Palavras-chave: Estruturas Sociais de Acumulação, Distribuição de Renda e Endividamento das Famílias.

ABSTRACT

After the Second World War, the United States underwent transformations of various natures. Regarding changes in income distribution, it seems realistic to explain them based on contrasting different distributional coalitions – here called postwar and neoliberal social structures of accumulation. Here we see the worsening of the pattern of income distribution as a result of the neoliberal agenda initiated in the early 1980s – notably the attacks against the bargaining position of the working class. In response to the erosion of their living standard, the american households increased their debt. However, in the mid-2000s this process became unsustainable. Currently, there is an ongoing deleveraging process in which only the wealthiest families are relatively successful.

JEL Classification: B51, B52, J01, J08, J5, N32, O15.

Keywords: Social Structures of Accumulation, Income Distribution and Household Debt.

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

Sumário

Introdução	02
Capítulo 1 – Um contexto histórico-institucional	06
Uma breve introdução às Estruturas Sociais de Acumulação	06
O pós segunda guerra mundial.....	13
A alternativa neoliberal	19
Capítulo 2 - Mudanças recentes na distribuição de renda	23
Alguns comentários iniciais	23
A concentração de renda norte-americana	28
Capítulo 3 – O endividamento das famílias	40
O endividamento como contrapartida às mudanças distributivas.....	40
Sobre a sustentabilidade da dívida e a desalavancagem recente.....	46
Conclusão	51
Referências	53

INTRODUÇÃO

O estudo da distribuição da renda é muito caro aos economistas e é considerado um tema de primeira grandeza desde os tempos dos antigos Clássicos, notadamente, Smith, Ricardo e, inclusive, Marx. Como se sabe, em economia, inúmeros são os temas controversos e durante um bom tempo a problemática da distribuição de renda foi pouco abordada.

Consideramos interessante estudar de que maneira a concentração da renda vem acontecendo nos Estados Unidos da América (EUA), pois é nesse país que os mecanismos em que estamos interessados estão mais claros. A dissertação analisará os EUA, tendo em vista sua importância mundial. Obviamente, esse país já desperta atenção apenas por sua dimensão continental e por sua inserção na economia mundial. No entanto, é nos EUA que alguns mecanismos se revelam muito mais intensos. Sabe-se que nas últimas décadas o país vivenciou uma súbita guinada neoliberal, sobrepujando qualquer resistência em direção contrária. Em paralelo, nesse período presencia-se uma situação em que a erosão dos ganhos dos trabalhadores levou a um longo processo de endividamento familiar (com destaque para o crédito lastreado em hipotecas residenciais); está claro que a securitização e a prática da extração de renda a partir dos imóveis já vinham se desenvolvendo há tempos.

Ao entender o problema norte-americano, podemos enxergar melhor problemas semelhantes que podem ocorrer em outros países como, por exemplo, o Reino Unido. Nosso período de análise abrangerá desde o imediato pós Segunda Guerra Mundial até os dias atuais. Isso porque estamos há anos assistindo a uma guinada na distribuição de renda para longe dos padrões vigentes no pós-guerra. Assim, serão enfatizadas as transformações ocorridas após a década de 1970 (e acentuadas na década de 1980) para explicarmos o aumento da concentração de renda e que não é mera coincidência este aparecer concomitantemente à estagnação salarial e à expansão do crédito ao consumidor.

Fato é que até os dias de hoje foram feitas poucas tentativas de reverter o quadro tão desigual, deixando a classe trabalhadora extremamente indefesa. Do ponto de vista da economia política é interessante estudar os motivos dessa concentração, enfatizando a interdependência mútua entre as instituições (e as relações de poder) e a própria

estrutura da economia. Ademais, diante do contexto de piora das condições de vida dos trabalhadores, é que ocorre a resposta em forma de aumento do endividamento, uma espécie de “defesa” contra a usurpação por eles sofrida.

Assim, a presente dissertação possui dois objetivos. O primeiro objetivo é estudar a concentração de renda americana, intensificada a partir dos anos 1980s, principalmente após a ascensão de Ronald Reagan ao cargo de presidente dos EUA. O segundo objetivo da dissertação é retratar o crescente endividamento das famílias americanas, bem como as tentativas recentes de desalavancagem.

Inicialmente, a dissertação consistirá em um exame da concentração de renda americana. Nesse sentido, nos parece importante estudar o ambiente histórico-institucional americano no pós-guerra e as grandes transformações iniciadas em meados da década de 1970. Para abarcar esse ambiente institucional e algumas das mudanças relevantes, destacamos, por exemplo, McDonough, Reich e Kotz (2010) e Serrano (2004).

Enfatizaremos o ativismo macroeconômico do pós-guerra com a busca e manutenção de altos níveis de emprego e maior participação do governo para sustentar a demanda, ainda que especialmente via gastos militares. Foi diante de altas taxas de crescimento da demanda efetiva que se deu o “acordo capital-trabalho”. Vale lembrar que após a Segunda Guerra os EUA forneceram ajuda à Europa e ao Japão promovendo maior abertura a importações, realizando investimentos diretos no exterior, etc.

Os anos 1970 foram de grande contestação da ordem social dão o tom para o fim do “acordo capital-trabalho”. Esse é um momento de impasses como, por exemplo, o abandono do acordo de Bretton Woods em 1971 pelos EUA. Tornando o cenário mundial ainda mais incerto, os dois choques do petróleo têm efeitos severos sobre preços e sobre salários reais e o mundo entra em recessão.

No início dos 1980s há uma clara escolha pela ideologia do “livre mercado” e desponta uma nova estrutura social de acumulação que se consolidou mesmo com o esmagamento do trabalho pelo capital. De forma geral, McDonough, Reich e Kotz (2010) opõem as novas instituições-chave às antigas: *(i)* fortalecimento do capital em relação ao trabalho; *(ii)* desregulamentação e mudança nas instituições financeiras; *(iii)* governo com ações mais limitadas; *(iv)* aumento do comércio e investimento internacional; e *(v)* competição feroz entre capitalistas. Nessa nova fase, com a alegação

de que a prioridade seria conter a inflação, resolve-se o conflito distributivo em favor dos capitalistas.

Pelo lado dos gastos do governo a mudança é sensível, já que há um crescente abandono de programas de bem estar social, ainda que os gastos militares tenham aumentado ao final da Guerra Fria e, posteriormente, na “Guerra ao Terror”. O choque Volcker leva a taxa de juros a um novo patamar e implica em uma valorização cambial que perdura até 1985. Contudo, após o acordo do Plaza os EUA empreendem uma longa desvalorização do dólar em que as exportações vão ganhando mais importância na demanda efetiva. Ainda, a era neoliberal levou a cabo uma ofensiva contra trabalhadores e sindicatos que implicou numa queda do consumo que vem progressivamente perdendo espaço na demanda efetiva (na verdade o consumo a partir dos salários). Esse nível de consumo só não foi drasticamente reduzido, pois o crédito bancário se expandiu bastante.

Fornecido o contexto histórico-institucional, objeto do primeiro capítulo, partiremos para o estudo das mudanças na distribuição de renda norte-americana. No segundo capítulo, após tangenciarmos algumas explicações mais recorrentes dadas pela maioria dos economistas, adeptos do *mainstream*, defendemos que a explicação para as mudanças distributivas tem a ver, principalmente, com o enorme enfraquecimento do poder de barganha dos trabalhadores.

Por detrás disso está, principalmente, a questão do salário mínimo e dos ataques direcionados aos sindicatos, com conseqüente queda brutal da sindicalização. Várias cláusulas importantes que eram obtidas por negociações coletivas aparecem completamente desfiguradas à luz das negociações atuais. A agenda conservadora não foi revertida nem pelos presidentes democratas. A interpretação fornecida aqui pode ser encontrada em Serrano (2008), mas também endossada de maneira mais genérica pelos teóricos das Estruturas Sociais de Acumulação, por exemplo, Rosenberg (2010).

Apesar da concentração de renda característica do período neoliberal, é notável que não tenha ocorrido um enorme aprofundamento da desigualdade no consumo. Tentando manter o padrão de consumo constante, muitas famílias iniciaram um processo crescente de endividamento. Assim, no terceiro capítulo, acompanharemos Barba e Pivetti (2009) para entender os limites encontrados pelo endividamento das famílias. Feito isso, tentaremos também dedicar um espaço para refletir a respeito das

recentes tentativas de diminuição desse endividamento familiar e a lenta retomada do consumo.

CAPÍTULO 1 – UM CONTEXTO HISTÓRICO-INSTITUCIONAL

1.1. Uma breve introdução às Estruturas Sociais de Acumulação

A teoria da Estrutura Social de Acumulação – *Social Structure of Accumulation* – surgiu, nos Estados Unidos da América, na tentativa de melhor analisar a estrutura e o desenvolvimento das economias capitalistas. Resumidamente, ela pretende explicar os diferentes padrões de acumulação de capital, analisando a relação desse processo com uma série de instituições que o condiciona¹. Os primeiros trabalhos no âmbito dessa abordagem enfatizam que longos períodos de rápida expansão econômica necessitam de uma estrutura social de acumulação adequada. Assim, pode-se identificar uma sequência de estruturas institucionais relativamente estáveis, cada uma delas perdurando por décadas, e cada Estrutura Social de Acumulação é vista como um conjunto coerente de instituições que promove a acumulação de capital por um longo período².

Essa teoria possui raízes na virada da década de 1970 para a de 1980, principalmente nos trabalhos do economista David Gordon (1944-1996) e de seus coautores. É um consenso que o trabalho seminal de David Gordon, Richard Edwards e Michael Reich – *Segmented Work, Divided Workers: the Historical Transformations of Labor in the United States* – publicado em 1982, se apresenta como a publicação inicial mais estruturada dessa escola. Segundo a literatura especializada³, essa escola de pensamento nasce influenciada por diversas tradições da heterodoxia econômica. Inicialmente e de maneira genérica, trabalhos que valorizam o estudo das ondas longas de crescimento, como os de Kondratieff, se uniram aos estudos de inspiração marxista que buscam caracterizar as principais contradições do capitalismo e ao mesmo tempo seu poder de superação, renovação e sustentação.

As principais influências vêm de grandes autores como Marx, Keynes, Veblen e Commons. O viés marxista se revela na ênfase conferida ao materialismo histórico e ao conflito de classes, bem como às teorias de exploração e crise. Sempre presente, está a

¹ O termo “instituições” deve ser entendido num sentido bem amplo que engloba hábitos, costumes, relações culturais, econômicas, políticas, ideológicas e etc.

² Recentemente, a ênfase na promoção de uma rápida acumulação de capital vem sendo deixada de lado. Sobre isso, ver Wolfson e Kotz (2010).

³ Para dois importantes estudos, ver Kotz, McDonough e Reich (1994) e McDonough, Reich e Kotz (2010). Ambos serão bastante utilizados neste trabalho.

ideia de que o próprio desenvolvimento do sistema impõe contradições que o enfraquece. Aborda-se o capitalismo como um sistema inerentemente conflituoso, caracterizado por crises causadas por fatores como a luta de classes. Há alguma leitura de Keynes ao abordar a relação entre as estruturas sociais de acumulação e as decisões de investimento, tomadas sob incerteza. Tais decisões de investimento são vistas como extremamente instáveis e sujeitas a grandes flutuações, havendo uma tendência normal a longos períodos abaixo do pleno emprego. Nesse contexto, as instituições teriam o papel de estabilizar conflitos e oferecer um ambiente previsível para os investimentos. Ademais, para um economista evolucionário a melhor maneira de entender a natureza do mundo real é olhar para as instituições. O foco nos aspectos institucionais descende justamente dos antigos institucionalistas americanos, sendo as instituições um tema central com um papel unificador nessa teoria.

Sinteticamente, de acordo com Gordon, Edwards e Reich (1994, p.14): “[t]he social structure of accumulation consists of all institutions that impinge upon the accumulation process. Some institutions have a general impact; others relate primarily to one specific step in the process”. Para eles, é crucial que exista um ambiente estável e favorável para que os capitalistas invistam e é esse ambiente externo que é denominado por estrutura social de acumulação. A seguinte passagem esboça o conceito destacado pelos autores em seu projeto de pesquisa:

“We understand the capital accumulation process to be the microeconomic activity of profit-making and reinvestment. This activity is carried on by individual capitalists (or firms) employing specific workforces and operating within given institutional environment. We wish to separate that process from its environment.

The inner boundary of the social structure of accumulation, then, divides the capital accumulation process itself (the profit-making activities of individual capitalists) from the institutional (social, political, legal, cultural and market) context within which it occurs.

In other direction we specify the outer boundary so that the social structure of accumulation is not simply shorthand to ‘the rest of society’. We do not deny that any aspect or relationship in society potentially and perhaps actually impinges to some degree upon the accumulation process; nonetheless, it is not unreasonable to distinguish between those institutions that directly and demonstrably condition capital accumulation and those that touch it tangentially.” (Gordon, Edwards e Reich, 1994, p. 15)

Como dito, são as instituições que proporcionarão um ambiente seguro para o investimento capitalista. Diversos conflitos que caracterizam o sistema podem ser contornados por meio de um conjunto de instituições que mitigam o conflito de classes e estabilizam as expectativas de longo prazo dos capitalistas. Cada Estrutura Social de

Acumulação constituiria uma estrutura coerente de instituições. Tal estrutura garantiria os determinantes da taxa de lucro e estabilizaria as expectativas de longo prazo dos agentes, conferindo à economia uma dinâmica ascendente que se realimenta até sua fase de consolidação.

Contudo, cada estrutura carregaria em si elementos endógenos que levariam ao fim dos períodos de prosperidade, isto é, por meio de contradições internas, levaria à decadência da Estrutura Social de Acumulação e à desestabilização das instituições (seja, por exemplo, porque houve saturação do mercado, acirramento do conflito de classes, etc.). Assim, abre-se espaço para a construção de uma nova estrutura. Dentre outras coisas, busca-se entender o porquê da alternância de períodos de relativa estabilidade econômica e crise.

Essa abordagem enxerga certa coerência no conjunto de instituições. De acordo com Lippit (2010, p. 54-57), podemos usar o conceito de “sobredeterminação” para indicar que cada instituição é afetada e conformada por outras instituições e relações sociais com as quais ela interage. Assim, deve-se reconhecer a interação mútua entre as instituições, a multiplicidade de forças que sustentam esse conjunto e a importância de acontecimentos históricos singulares. Segundo esse autor:

“[T]here is an ongoing process of institutional formation and institutional change that is brought about by the interaction among (1) the internal contradictions of any specified institution, (2) the other institutions that coexist with it, (3) exogenous events, and (4) the full range of social processes. All of these elements mutually (over)determine one another.” Lippit (2010, p. 56)

Mesmo ciente de que a o conceito de sobredeterminação pode ser interessante, parte da literatura⁴ usa um número restrito de instituições para caracterizar determinada Estrutura Social de Acumulação. Esse número restrito representa um “núcleo” de instituições que interagem e dão origem às outras instituições “periféricas”. Embora a importância de diversos movimentos – por exemplo, conflitos de raça e gênero, movimentos ambientalistas, etc. – não deva ser menosprezada, a estabilização dos conflitos de classe costuma aparecer no núcleo da formação das estruturas sociais.

Assim, uma questão sublinhada pela abordagem diz respeito à base sobre a qual são construídas as instituições que compõem uma Estrutura Social de Acumulação. Segundo os pioneiros Gordon, Edwards e Reich (1982, p.31) *“a successful new social structure ... will reflect the alignment of class forces (and other social influences) that*

⁴ Ver, por exemplo, Kotz (1994a).

produce it” e seguindo essa sugestão, Wolfson e Kotz (2010) argumentam que as instituições que formam uma Estrutura Social de Acumulação refletem a estabilização temporária das contradições do capitalismo, sendo que a mais importante delas ocorre entre o capital e o trabalho. Nesse sentido, ou o capital oprime completamente o trabalho e impõe suas condições ou o trabalho possui suficiente força para desafiar o capital e partilhar de seu domínio. O resultado disso pode ser visto, por exemplo, no mercado de trabalho. A depender da forma como tais contradições são temporariamente estabilizadas, percebemos mudanças relativas na influência do capital e do trabalho sobre o estado, e isso contribui para a existência de distintas Estruturas Sociais de Acumulação.

Tradicionalmente, argumenta-se que cada estrutura social é única, mas Wolfson e Kotz (2010) dizem que as estruturas institucionais se revelam em duas formas, liberais ou reguladas. De acordo com esses autores, uma Estrutura Social de Acumulação Regulada se caracteriza por uma forma de estabilização em que o trabalho possui poder suficiente, a ponto de impedir um forte domínio do capital, fazendo-o aceitar um “compromisso capital-trabalho”. Por outro lado, uma Estrutura Social de Acumulação Liberal se caracteriza por uma forma de estabilização distinta, na qual o capital possui dominância quase completa e não se submete a nenhuma forma de “compromisso” com os trabalhadores. Como lembram Wolfson e Kotz (2010, p. 81, n.8), “[*labor always has some ability to resist capital, and full domination by capital is not actually achieved. However, the active pursuit of full domination by capital characterizes liberal SSAs, in contrast to the acceptance by capital of compromise with labor in a regulated SSA*”.

Uma das características mais relevantes é o papel desempenhado pelo estado. Numa estrutura regulada o estado impõe limites às ações dos capitalistas de diversas maneiras, enquanto nas estruturas liberais isso pouco acontece. Estas últimas são regidas por uma espécie de princípio do “livre mercado”, estando a regulação presente de forma mais limitada, gerando maiores pressões sobre os trabalhadores, maior mobilidade do capital e, em geral, há perdas no padrão de vida dos trabalhadores.

Como se sabe, o estado é a entidade mais importante por meio da qual determinada classe pode exercer seu poder, sendo a forma mais comum por meio da lei. Claro está que no capitalismo a força tende para os capitalistas, já que estes são os donos dos meios de produção e a propriedade privada é um direito absoluto garantido

pelo próprio estado. No entanto, em certos períodos a classe trabalhadora parece estar mais preparada para resistir a isso, obtendo o direito de se organizar, barganhar coletivamente por melhores condições de trabalho (discutindo não apenas a questão dos salários, mas também saúde, segurança, jornada de trabalho, etc.) e realizar greves. Além da verdade, deve-se dizer que diversas conquistas obtidas pelos trabalhadores acabam incorporadas em regulamentos e não são totalmente revertidas, como por exemplo, a existência de um limite máximo para a jornada de trabalho.

Embora, por vezes, a forma de regulação tenda para o lado do capital e, por outras vezes, beneficie os trabalhadores, é possível fazer uma associação histórica na qual sempre que o capital pode exercer maior dominação há redução/eliminação de regulamentos ou programas que beneficiam a classe trabalhadora e restringem a mobilidade do capital. Além das contradições entre capital e trabalho, existem diferenças gerais no tocante às contradições entre os próprios trabalhadores e entre os próprios donos do capital. Esses autores enfatizam que em estruturas liberais a competição entre os capitalistas ocorre de maneira muito mais intensa e feroz do que em estruturas reguladas. De maneira análoga, tal forma de competição ocorre também no trabalho, pois as instituições das estruturas reguladas favorecem a solidariedade entre os trabalhadores e reforçam o seu poder frente ao capital.

Ademais, costuma ser marcante a presença de uma ideologia dominante que tem o papel de justificar e reforçar um determinado conjunto de práticas. Nesse sentido, os ideais de “livre mercado”, competição feroz e liberdade individual podem ser contrapostos com a ideia de que devemos ir na direção de maior bem estar social por meio de intervenções governamentais em diversas esferas.

De maneira genérica, Wolfson e Kotz (2010, p. 81) identificam cinco principais diferenças entre as Estruturas Sociais de Acumulação Reguladas e Liberais: (i) forma de estabilização da relação capital-trabalho; (ii) papel do estado na economia; (iii) forma de competição entre os próprios capitalistas; (iv) maior competição no interior da classe trabalhadora; e (v) ideologia dominante.

Ainda, existem diferenças com relação à natureza das crises com que se defrontam tais estruturas. As primeiras estariam regularmente sujeitas a problemas do tipo “*profit-squeeze*”, pois períodos de baixo desemprego e alto poder de barganha dos trabalhadores imporiam forte pressão sobre os lucros até o ponto de tornar insustentável tal estrutura de acumulação. As últimas enfrentariam períodos de pouco crescimento dos

salários com aumento da desigualdade de renda, desregulação e instabilidade financeira, além de fraco desempenho da demanda agregada.

Em breve analisaremos o contexto específico dos EUA, mas desde já nos parece razoável (ainda que com ressalvas) ao menos permitir que a contraposição das estruturas sociais de acumulação reguladas e liberais esteja presente como uma espécie de pano de fundo para as duas épocas específicas que serão apresentadas⁵. Afinal, como disse Mark Twain: "*History doesn't repeat itself, but it does rhyme*".

O leitor notará que a abordagem brevemente apresentada nesta seção guarda semelhanças com a conhecida teoria da regulação, principalmente em seu programa de pesquisa original⁶. Esta última nasceu na França, apenas poucos anos antes da teoria das Estruturas Sociais de Acumulação ter surgido nos Estados Unidos, e também se dedicou bastante ao estudo da economia norte-americana.

O estudo de Michel Aglietta – *Régulation et Crises du Capitalisme* – publicado em 1976 é visto como o marco inicial dessa escola de pensamento que foi ganhando destaque por meio de autores como Alain Lipietz e Robert Boyer. Os regulacionistas ficaram bastante conhecidos principalmente por sua interpretação da dinâmica capitalista no período pós Segunda Guerra Mundial, conferindo um caráter central à organização fordista da produção.

Ambas as teorias assinalam que o aparato institucional gera efeitos importantes sobre a acumulação de capital e veem as mudanças do capitalismo como uma série de estágios caracterizados por um conjunto de instituições que possuem papel central na explicação dos padrões de acumulação. Os regulacionistas também realçam a importância do estudo histórico e foram fortemente influenciados por Marx, inclusive no tocante à existência de crises econômicas que dão origem à diferentes modos de produção.

Lippit (2010, p. 48) sugere que ao utilizar a abordagem das Estruturas Sociais de Acumulação, devemos ter em mente as seguintes questões: Será que estabelecer a existência dessas estruturas nos permite descrever de forma mais convincente a história econômica? Será que essas estruturas nos ajudam a entender a dinâmica capitalista nos

⁵ Vale destacar que a intenção aqui não é fazer generalizações e nem propor algum tipo de ciclo entre essas duas estruturas, até porque parece haver poucos exemplos concretos (apenas a estrutura social de acumulação atual, a do pós-guerra e a anterior a ela).

⁶ Para um estudo mais detalhado, ver Kotz (1994b).

diferentes países? Entendemos que a referida abordagem nos ajuda a entender a questão, porém julgamos que ela não é suficiente.

Frequentemente, parte da literatura enaltece essa abordagem, pois por apresentar grande flexibilidade⁷ pode permitir aplicações específicas, ao mesmo tempo exigindo um olhar rigoroso sobre as contingências históricas. Por outro lado, é comum dizer que as teorias institucionalistas possuem caráter muito descritivo e fraqueza teórica, sendo por vezes ditas ateóricas. Em um artigo contendo várias críticas endereçadas especificamente à teoria da regulação, Possas (1988) assevera que faltam elementos reveladores da dinâmica capitalista como, por exemplo, uma maior atenção à questão da demanda efetiva⁸.

Certamente, não é o objetivo deste trabalho endossar que as instituições possuem sozinhas um papel de destaque e nem argumentar que uma coleção de instituições que interagem entre si e se modificam endogenamente seja a melhor explicação possível para os movimentos subjacentes ao capitalismo. Pelo contrário, a ideia é que existe uma interdependência mútua entre as instituições, as relações de poder e a estrutura da economia.

Ao estudar as Estruturas Sociais de Acumulação, os autores avaliam o papel desempenhado por um conjunto de instituições em determinados períodos, inclusive (e principalmente) para propiciar a acumulação de capital. No entanto, devemos depreender que esse conjunto de instituições também pode caracterizar adequadamente a coalizão distributiva vigente. Assim, na medida em que a literatura fornece um amplo contexto histórico-institucional, tanto em escala global quanto local, procuraremos *insights* importantes sobre a economia norte-americana, marcadamente no que diz respeito ao enfraquecimento da força de trabalho e à mudança da distribuição de renda.

⁷ A questão da flexibilidade pode ser percebida, por exemplo, na seguinte passagem: “*At the core of this ambitious intellectual agenda is the question of how such a continually changing set of institutional structures ensures or undermines stability by shaping both class conflicts and conflicts between competing concentrations of capital ... A great range of mechanisms relate accumulation to its institutional matrix ... No general hypothesis is advanced about the relative importance of the different elements of the structural matrix, there is no privileged list of ‘crucial’ institutions or forces.*” (Harriss-White, 2003, p. 14 apud McDonough, 2010, p.30-31)

⁸ Além da incorporação do princípio da demanda efetiva de Kalecki/Keynes, dentre outras críticas, o autor também invoca a importância das inovações tecnológicas em linha com sua leitura schumpeteriana. Porém, fugiria do escopo desse trabalho iniciar uma discussão sobre a centralidade ou não dessa questão.

1.2. O Pós Segunda Guerra Mundial

Durante um longo período, conhecido como “*Golden Age*”, os EUA gozaram de alto crescimento dos investimentos, da produtividade e dos salários reais. Dentre outros acontecimentos, esse é um momento em que se constituem novas formas de regulação estatal e compromissos entre trabalhadores e patrões. De acordo com os teóricos das Estruturas Sociais de Acumulação a construção desse ambiente teve início na década de 1930. No entanto, uma vez que se diz que tais estruturas são moldadas por complexos fatores históricos e pela interação entre as instituições, elas demorariam a se consolidar. Sua construção requer a criação de novas instituições de regulação estatal e a formação de um compromisso entre trabalhadores e capitalistas não necessariamente dispostos a cederem uns aos outros. Diante de dificuldades como essas, tal consolidação teria acontecido apenas em meados da década de 1940⁹.

Como dito no início deste capítulo, Gordon é um autor que se dedicou bastante a estudar a economia norte-americana. Inicialmente, nos basearemos em uma de suas últimas interpretações, juntamente com alguns de seus colaboradores, para essa época. Gordon, Weisskopf e Bowles (1996) argumentam que a prosperidade econômica americana esteve calcada fundamentalmente em quatro pilares institucionais. Essas instituições são vistas como cruciais para esse período de prosperidade, inclusive permitindo a forte acumulação de capital.

Primeiramente, para estabilizar uma importante contradição inerente ao capitalismo (aquela entre os trabalhadores e os proprietários dos meios de produção), constituiu-se um acordo entre patrões e empregados – “acordo capital-trabalho” – cuja função seria manter certo equilíbrio de poder entre as duas classes. A ideia do acordo era propiciar ganhos de salários reais e melhores condições de trabalho, mantendo uma margem de lucro benéfica aos capitalistas.

É bem possível que o termo “trégua” seja mais adequado que o termo “acordo”, pois explicita que não deixou de existir uma relação conflituosa entre as partes. Ademais, alguns economistas preferem falar de um acordo limitado, pois este se dava

⁹ Devemos apenas lembrar que a dita prosperidade áurea se ateve principalmente à acumulação de capital. Como exemplos mais óbvios, podemos dizer que essas décadas também foram marcadas por guerras (como a do Vietnã), por movimentos sociais discriminatórios de gênero e raça e por uma intensa luta por direitos civis.

principalmente nos grandes setores, como aço e automotivo, e mesmo assim, a filiação aos sindicatos foi algo aceito a contragosto de muitos empresários.

Com efeito, o acordo mostrou aos trabalhadores as vantagens da sindicalização e da barganha coletiva, pois puderam obter aumentos salariais em linha com a maior produtividade do trabalho. Entre 1948 e 1973, enquanto a produtividade aumentou em média 2,4% ao ano, o salário real (dos trabalhadores que não ocupavam funções de supervisão) aumentou em média 2,2% ao ano (Lippit, 2010).

Assim, esse seria o “caminho do meio” mais adequado para a acumulação, tendo em vista que os autores propõem as seguintes alternativas: caso os capitalistas tenham muito mais poder que os trabalhadores, serão pagos baixos salários e isso enfraquecerá a demanda agregada, levando a um problema de subconsumo; por outro lado, serão pagos altos salários se os trabalhadores possuírem muito poder de barganha. Entretanto, neste segundo caso, é possível que o custo do trabalho aumente tanto o custo de produção a ponto de comprimir a margem de lucro das firmas, desestimulando o investimento. A relativa força dos sindicatos e o aumento dos salários teriam impulsionado a demanda para fazer frente à produção em massa, sendo, ao mesmo tempo, importante para não esmagar a margem de lucro das empresas.

Em reforço a isso, houve um segundo acordo – entre “estado e cidadãos” – que visava a atender melhor outras aspirações da população, além daquelas mais restritas ao chão da fábrica. O acordo tem raízes nas políticas do *New Deal* e surge num contexto em que os efeitos da Grande Depressão ainda estavam frescos na memória das pessoas. Parecia claro que uma economia desregulada não necessariamente garante que as necessidades básicas da população serão atendidas¹⁰.

Aqui aparece a relação com o maior ativismo estatal e a criação de um estado de bem estar social; o desenvolvimento de um sistema de seguridade social e de outros instrumentos, tais como o *Medicare*, ajudavam na menor contestação do capitalismo. Parte fundamental deste acordo é o compromisso público com o combate ao desemprego em massa e a busca do pleno emprego por meio da administração da demanda agregada.

¹⁰ É claro que, apesar de relevante, esse “acordo” não abarcava todas as aspirações por direitos civis (não à toa, anos depois surgem fortes movimentos sociais como, por exemplo, lutas feministas).

A literatura admite que de certa maneira o acordo capital-trabalho possui uma centralidade na explicação da estrutura social do pós-guerra. Entretanto, o princípio norteador do período e que dá coerência a essa estrutura é visto de forma mais ampla na maior regulação do estado; afirma-se que o acordo, por si só, não seria viável, na medida em que as instituições apresentadas se reforçam mutuamente para sustentar a acumulação.

O terceiro pilar ficou conhecido como *Pax Americana*. Essa expressão sintetiza a situação experimentada pelos EUA ao término da Segunda Guerra, quando assumiram o poder mundial enquanto que as grandes economias europeias e o Japão encontravam-se devastadas. Nesse cenário, o país deu prosseguimento ao Plano Marshall que permitiu um maior fluxo internacional de capitais, aumentando as exportações americanas e o investimento direto externo. Conjuntamente, o acordo de Bretton Woods (firmado em 1944) e o dólar forte teriam beneficiado os termos de troca, ajudando o país a obter matérias-primas baratas.

Associado a essa contingência histórica, temos o último pilar institucional. Além da falta de grandes concorrentes externos, decorrente da devastação provocada pela guerra, internamente a competição entre os capitalistas foi bastante moderada. Isso porque diversas corporações se fundiram, dando origem a uma estrutura de mercado oligopolizada.

Por um bom tempo, essas estruturas se mantiveram sólidas, porém elas trariam em si contradições que levariam ao fim da “*Golden Age*”. Após meados dos anos 1960, a recuperação dos demais países intensificou a concorrência, ameaçando os lucros das firmas americanas, e houve uma natural queda das exportações americanas (e aumento de importações). O acordo capital-trabalho foi se tornando inviável. Sem o “medo” do desemprego, os trabalhadores se tornaram cada vez mais resistentes aos acordos propostos pelos patrões e buscavam novos aumentos salariais e melhorias de condições de trabalho. O custo unitário do trabalho seguia aumentando e afetava o lucro das empresas. Esse ponto é relevante e aparece aqui em complemento ao que já dissemos na seção anterior sobre o *profit-squeeze*, ao apresentarmos a caracterização mais geral das estruturas sociais reguladas; de fato, a interpretação é de que esse é o principal problema que desestabilizou a era de ouro.

No entanto, Serrano (2004) não avalia a exaustão desse período como tendo origem estritamente econômica, mas essencialmente política. Nos anos 1970, a redução

do grau de conformismo e a maior contestação da ordem social dão o tom que leva ao fim dos acordos “estado-cidadãos” e “capital-trabalho”. O acirramento do conflito distributivo leva a diversos aumentos dos salários nominais e a um período em que corporações e sindicatos lutam pela distribuição da renda e há uma espiral de preços e salários. Nesse momento, é fundamental resgatar que os “aspectos políticos do pleno emprego” (Kalecki, 1983) se mostraram bastante claros, já que os capitalistas pressionavam pelo reestabelecimento da disciplina nas fábricas.

A alta dos preços provoca a valorização do câmbio real (que já vinha sendo valorizado para ajudar a reconstrução mundial) e os setores expostos à concorrência passam a pressionar o governo pedindo por mudanças. Diante do impasse por uma solução coordenada, os EUA abandonam o acordo de Bretton Woods em 1971. Para piorar, os dois choques do petróleo têm efeitos severos sobre os preços (aumentando-os) e sobre os salários reais (reduzindo-os) e jogam o mundo em recessão.

Cabe notar aqui que a abordagem das Estruturas Sociais de Acumulação afirma que não se preocupa em tentar hierarquizar a lista de instituições, pois elas importam mesmo enquanto conjunto. Isso parece contrastar com a referida teoria regulacionista, tendo em vista que se pode identificar mais explicitamente uma hierarquia em que o processo de produção está em primeiro lugar – não à toa, o termo “fordismo” é a marca registrada dessa escola. Para essa última, a relação salarial é crucial na medida em que existe uma associação direta entre salários e consumo de massa de bens duráveis. Nesse caso, a estratégia fordista de produção em massa, baixo custo unitário dos produtos e altos salários daria a caracterização essencial para a economia norte-americana.

Dentre várias críticas à escola regulacionista, Medeiros (2000) atenta não apenas para a importância de algumas condições externas que propiciaram o consumo de massa americano (por exemplo, as grandes modernizações nos setores de agricultura e transporte, ambos ‘não fordistas’), mas principalmente para a necessidade de se caracterizar a demanda efetiva como algo relativamente independente da distribuição de renda. O autor destaca que a estratégia fundamental para suportar o consumo de massa foi aquela personalizada por Alfred Sloan e não por Henry Ford. Nesse sentido, a importância maior incide sobre existência do crédito como demanda autônoma (sendo também importante a obsolescência programada e as estratégias de *marketing*) e não tanto na relação salarial.

Mesmo que a crítica de Medeiros (2000), bem como a de Possas (1988), seja mais direcionada à teoria regulacionista, é importante manter um diálogo chamando a atenção para os pontos levantados acima. Ainda que os teóricos das Estruturas Sociais de Acumulação digam que não existe uma hierarquia definida, o acordo capital-trabalho e a relação salarial nos soam muito centrais para eles. Embora eles citem a importância do “lado da demanda”, como ao destacar os gastos militares, não nos parece claro que eles deem a devida importância para a questão da demanda efetiva, destacando, inclusive, a relativa autonomia que esta possui em relação à distribuição da renda (e às instituições que eles listam).

O leitor mais acostumado a estudar os EUA perceberá que a análise da era de ouro do capitalismo americano apresentada pelos teóricos institucionalistas das estruturas sociais de acumulação também é semelhante à explanação fornecida, por exemplo, em Glyn et al. (1991) na seminal obra interpretativa dessa época, editada por Stephen Marglin e Juliet Schor. Também do ponto de vista desses autores a era de ouro foi deixando de ser funcional na medida em que a classe capitalista foi sendo ameaçada pela compressão dos lucros e pelo acirramento do conflito distributivo.

A leitura que esses analistas fazem do pós-guerra enfatiza demais o “chão da fábrica” e também sugere a importância da distribuição para o crescimento – sendo que no período de crise da *Golden Age* ele confessadamente obedece a um regime *profit-led*, uma explicação ainda muito difundida entre economistas heterodoxos. Tal regime parte da ideia de que a diminuição da parcela dos salários implica num aumento dos investimentos, levando a um aumento da taxa de acumulação da economia. A essa altura, cabe indagar por qual razão os capitalistas aumentariam seus investimentos simplesmente como decorrência da elevação das margens de lucro.

Partindo de uma situação de utilização normal da capacidade, suponhamos que o investimento seja apenas *profit-led*, de modo que se cai a parcela salarial, aumenta a taxa de lucro normal. Caso os capitalistas, então, aumentem seus investimentos, podemos argumentar que eles não conseguirão realizar essa taxa de lucro normal, pois o investimento efetivo aumenta, porém a poupança potencial aumenta ainda mais. Obviamente, essa situação não deverá persistir e o investimento e o estoque de capital se ajustarão àquela demanda efetiva menor que pode pagar esta taxa de lucro maior.

Defendemos que não é razoável que um empresário espere vender determinada quantidade e uma dada margem de lucro (digamos 10%) e que aumente sua produção

caso essa margem aumente (digamos 20%) mesmo com ele ainda esperando vender a mesma quantidade de seus produtos. Nesse exemplo, se o empresário aumentasse seus investimentos, ele simplesmente não seria realizado. Analogamente, se houvesse uma queda na margem de lucro (mas mantida ainda acima do nível aceitável) o investimento não seria reduzido. Isso porque não faz sentido que o investimento se altere sem que tenha ocorrido qualquer alteração nas expectativas de vendas. Ainda, digamos que por algum motivo haja, inicialmente, mais investimento: como a parcela de salários foi reduzida, é provável que o consumo cresça mais devagar, pois os trabalhadores possuem uma maior propensão a consumir. Mesmo que haja uma onda otimista inicial ignorando esse consumo menor, no futuro deverá existir capacidade ociosa, mostrando que a acumulação não pode ser sustentada.

Percebe-se que a taxa de lucro não tem nenhuma relação regular com o investimento e, assim, é bastante curioso que em regimes desse tipo os capitalistas ignorariam o efeito capacidade do investimento, aumentando a capacidade produtiva sem considerar se ela será ou não necessária para atender a demanda¹¹. As teorias que se prendem a análises do tipo *profit-led* incorrem no risco de, para dizer o mínimo, serem extremamente imprecisas na incorporação do Princípio da Demanda Efetiva (PDE).

Por uma ótica verdadeiramente heterodoxa, é importante que a teoria absorva o PDE de forma plena, por exemplo, conforme Serrano (1996). Como se sabe, tal princípio foi desenvolvido por Keynes, ao tentar romper com a teoria neoclássica, e por Kalecki, como um avanço natural em relação à Rosa Luxemburgo e Marx. Não é um acaso que Keynes se refere ao PDE como o “verdadeiro começo de tudo”. A versão de gastos, ou *ex post*, do PDE diz que os volumes de emprego e renda real (isto é, ao preço de oferta) são determinados pelos gastos efetivos da sociedade. Assim, a demanda efetiva é a demanda daqueles que são capazes e estão dispostos a pagar o preço natural ou de produção, que embute as condições mínimas de rentabilidade para que haja o investimento¹².

¹¹ Para uma análise crítica detalhada dos regimes de crescimento do tipo *profit-led*, ver, por exemplo, Santiago (2008).

¹² Segundo Amadeo (1985, p.89) o Princípio da Demanda Efetiva pode ser colocado da seguinte forma: “... given a change in autonomous (...) component of aggregate expenditure (...) the level of income and, if there is idle capacity, output and employment will accommodate in such a way that, in equilibrium, the change in saving will be equal to the initial change in investment”. Essa maneira de enunciar é útil porque permite, inclusive, explicitar que nenhum fluxo de poupança prévio é necessário para a realização do investimento.

Quando se diz que o investimento é liderado pela demanda, devemos lembrar que estamos falando em algo “efetivo” e, portanto, devemos sempre considerar tanto a rentabilidade quanto a questão das vendas¹³. Assim, ao tomar as decisões de investimento, os empresários atentam para dois aspectos: a rentabilidade esperada a possibilidade de realização das vendas no mercado. Abaixo de uma margem mínima aceitável, o investimento é nulo. Acima da margem mínima aceitável, nunca faz sentido investir mais do que o necessário para atender a demanda esperada. Acima da margem mínima, nenhum aumento de margem aumenta o estoque de capital desejado.

De forma coerente com a explicação ora fornecida, e para finalizar esta seção, o crescimento da economia norte-americana foi possibilitado primordialmente pelo alto nível de demanda, característico de tempos de guerra e impulsionado pela maior difusão do crédito ocorrida no pós-guerra. Ademais, foram importantes os gastos sociais e as transferências num contexto de ampla expansão urbana (Medeiros, 2000). Essa urbanização ainda implicou no crescimento dos investimentos residenciais e num aprofundamento do consumo de massa, principalmente de bens duráveis, propiciado pela difusão do crédito ao consumidor.

1.3. A Alternativa Neoliberal

A partir de meados dos anos 1970 engendrava-se uma reação das classes conservadoras que programariam um conjunto de políticas destinadas a enfraquecer o poder de barganha dos trabalhadores. A nova estrutura social de acumulação se consolidou de forma consideravelmente mais rápida que a antiga, tendo em vista que muitas das mudanças implicavam em desfazer uma série de acordos e dismantelar o aparato regulatório estatal.

A Estrutura Social de Acumulação do período neoliberal se apoiou em cinco pilares. Basicamente, as novas instituições se opõem àquelas vigentes no pós-guerra. Em primeiro lugar, o poder dos trabalhadores foi fortemente reduzido, sendo amplamente dominado pelo capital. O antigo “acordo capital-trabalho” deu lugar a uma situação de enfraquecimento do poder de barganha dos trabalhadores, parcialmente em função dos ataques contra os sindicatos e das ameaças de recolocação dos trabalhadores

¹³ Do contrário estaríamos apenas tratando de demandas absolutas.

para fora do país. De fato, o aumento da produtividade praticamente não foi repassado aos trabalhadores e houve queda da parcela do trabalho na renda.

A intervenção estatal foi sendo constantemente reduzida. Explicitamente, buscou-se promover a desregulação de diversos setores e a privatização em esferas antes vistas como “estratégicas”. Via de regra, a provisão de bens públicos pelo estado se tornou cada vez mais rara; foram empreendidas reformas nos sistemas de educação e saúde e houve cortes em alguns programas sociais. O efeito imediato disso é reduzir o “salário social” da população (população esta que já vinha sendo assombrada pelo espectro da estagnação salarial). Ademais, o pleno emprego deixou de ser um objetivo, dando lugar à retórica da manutenção de baixos níveis de inflação. Sob a justificativa de combater a alta inflação que assolava os EUA, a economia norte-americana passou a conviver com taxas de juros sensivelmente mais elevadas e desemprego mais alto. Isso não foi acidente, pois o desejo era reduzir o poder dos trabalhadores e resolver o conflito distributivo em favor dos capitalistas. Principalmente após a eleição de Reagan, teve início a temporada de caça aos sindicatos.

Vale a pena comentar que não é consensual que o governo tenha efetivamente reduzido seu papel na economia. Galbraith (2008) critica os republicanos (e demais conservadores) norte-americanos que vêm minando a resistência dos trabalhadores há décadas. Embora defendam abertamente a retórica do “livre mercado”, ao assumirem o poder, eles acharam por bem redirecionar a máquina pública a seu próprio favor – mas não necessariamente reduzindo o tamanho do estado. Inclusive, nos EUA o neoliberalismo está bastante associado à política fiscal pró-redução de impostos para a camada mais rica da sociedade e ao aumento da desigualdade de renda. Os estratos mais ricos da população e o *big business* desfrutaram de uma ampla redução dos impostos sob a justificativa oficial de que estes distorciam os incentivos ao investimento e à criação de postos de trabalho.

Em terceiro lugar, a competição intercapitalista tornou-se muito mais intensa. Isso já tinha se iniciado com a recuperação do Japão e das grandes economias ocidentais, porém foi bastante intensificado num contexto de liberalização produtiva e financeira. Diante de um quadro adverso aos trabalhadores, os cortes salariais foram usados como trunfo das empresas. A quarta característica está relacionada a algo que ficou conhecido na literatura como “financeirização”. Kotz e McDonough (2010) argumentam que a nova era trouxe transformações na relação entre o capital financeiro

e o capital industrial. No pós-guerra as instituições financeiras eram reguladas de tal forma a manterem um papel subsidiário de apoio à acumulação de capital. Com a desregulamentação financeira, assistimos a uma grande busca por lucros por meio de atividades financeiras, praticadas intensamente inclusive por empresas não-financeiras.

Em quinto lugar, sempre existe uma ideologia dominante que “justifica” e reforça o conjunto de práticas estabelecidas. No início dos 1980s, principalmente após Reagan, há uma clara escolha pela ideologia do “livre mercado”. Essa ideologia possui um papel fundamental no dismantelamento das antigas formas de regulação estatal e na consolidação da nova estrutura social, apoiando-se na retórica da liberdade individual e da eficiência econômica. Com essa bandeira, por exemplo, veio a defesa da flexibilidade do mercado de trabalho¹⁴.

Dentre outras coisas, a agenda conservadora levou a um aumento da desigualdade nos EUA. O enfraquecimento da classe trabalhadora foi tamanho que nem sob a administração de Clinton a situação ficou confortável; dentre os democratas, sua administração foi a menos pró-sindicatos e as condições de negociação coletiva não melhoraram muito (Rosenberg, 2010). Além disso, algumas medidas que poderiam ajudar na recuperação do poder dos trabalhadores encontravam resistência no Congresso americano (como foi o caso do *Workplace Fairness Act*, que proibiria a contratação de empregados permanentes para substituir grevistas).

Como já dissemos anteriormente, os autores dessa abordagem afirmam que as estruturas sociais liberais estão sempre sujeitas ao problema de falta de demanda agregada devido, principalmente, aos salários estagnados. No entanto, eles argumentam que esse problema foi temporariamente contornado por meio de seguidas bolhas financeiras que acompanharam a economia nas décadas de 1980, 1990 e 2000. Essas bolhas e a expansão do consumo (associada principalmente a bolhas imobiliárias) teriam adiado as crises de realização. Ademais, o investimento contribuiu para a demanda agregada (inclusive aqueles impulsionados pelo clima de euforia) e, principalmente nos anos 1980s e 2000s houve crescimento dos gastos militares (Serrano e Braga, 2006).

¹⁴ A ironia aqui fica por conta de a “flexibilidade” ser assimétrica, pois na prática os capitalistas ganharam o direito de tratar os trabalhadores como desejarem, ao passo que estes últimos perderam diversos instrumentos de resistência. Em reforço a esse processo, está a fragmentação da produção e a ameaça de realocação de trabalhadores para outros locais de trabalho.

Embora o país não tenha vivido severas crises de realização, o baixo crescimento da demanda agregada vem sendo uma marca registrada. A era neoliberal levou a cabo uma ofensiva contra trabalhadores e sindicatos que implicou numa queda do consumo, que vem progressivamente perdendo espaço na demanda efetiva (na verdade o consumo a partir dos salários). Esse nível de consumo só não foi drasticamente reduzido, pois o crédito bancário se expandiu bastante com a desregulamentação financeira.

Kotz e McDonough (2010) sugerem que a crise americana recente parece revelar a exaustão do conjunto de instituições característicos do período neoliberal. Como dito, diversos períodos de expansão foram possíveis em parte por causa do endividamento das famílias, num contexto de desregulação financeira. Entretanto, quando a bolha imobiliária estourou, os gastos em consumo foram reduzidos, para que as pessoas tentassem pagar as dívidas contraídas. Em face à fraqueza dos demais componentes da demanda e sem meios para postergar os problemas de realização, a estrutura social neoliberal teria mostrado seus limites. Além disso, as ampliações de capacidade que haviam sido feitas se mostraram excessivas para satisfazer a demanda final. Assim, o fim da estrutura social de acumulação trouxe tanto uma crise financeira quanto uma crise de demanda agregada.

Agora equipados desse breve contexto institucional contrastante entre as duas eras recentes do capitalismo norte-americano, podemos prosseguir mais diretamente para o estudo das mudanças na distribuição de renda, objeto do capítulo seguinte.

CAPÍTULO 2 – MUDANÇAS RECENTES NA DISTRIBUIÇÃO DE RENDA

2.1. Alguns comentários iniciais

Uma vez fornecido o contexto histórico-institucional de algumas das grandes mudanças ocorridas nos Estados Unidos no século passado, objeto do primeiro capítulo, partiremos mais diretamente para o estudo do aumento da concentração da renda nesse país. A distribuição sempre foi vista como de suma importância no âmbito das ciências econômicas. Apesar de muitos destacarem a repartição da renda como tema central de estudo, comumente lembrando os antigos Clássicos fundadores da economia e citando uma famosa passagem de David Ricardo no prefácio de sua obra “*On the Principles of Political Economy and Taxation*” de 1817¹⁵, esse assunto ficou por muito tempo marginalizado. Contudo, parece claro que nas décadas recentes a questão vem voltando ao debate.

Estudar a desigualdade pode ser muito informativo e permite entender melhor o mundo em que vivemos. As mudanças na distribuição de renda podem ajudar na compreensão de algumas alterações na economia. Por exemplo, para autores como Galbraith (2012), as disparidades podem servir de aviso para importantes mudanças políticas e econômicas. Segundo ele, a desigualdade pode ser ainda portadora de instabilidade e gerar fortes crises.

Ademais, talvez valha a pena mencionar brevemente que a concentração de renda pode revelar uma crescente concentração de poder político. A forte concentração da renda torna a “voz” de alguns ainda mais forte que a de outros. Nesse aspecto, o caso norte-americano parece emblemático na medida em que fica aparente uma longa parceria entre o governo e a camada mais rica da população. Junto com o crescimento exponencial da renda dos mais ricos, cresce também a influência política e a capacidade lobista. Com efeito, ao longo da história americana recente, tanto democratas quanto republicanos acabam tendo suas candidaturas amplamente financiadas por esse

15 “[...] in different stages of society, the proportions of the whole produce [...] will be allotted to each of these classes, under the names of rent, profit, and wages, will be essentially different [...]. To determine the laws which regulate this distribution, is the principal problem in Political Economy.” ver Sraffa (1951). *The Works and Correspondence of David Ricardo*, volume 1, pág. 5.

segmento e os políticos se tornam extremamente cuidadosos ao implementarem medidas que afetem diretamente os mais ricos e também as grandes corporações.

Um dos principais motivos para a volta do estudo da distribuição a um lugar de destaque é justamente a rápida ascensão da desigualdade de renda, em escala global, após um longo período de melhoria (e manutenção) da distribuição ocorrida no pós Segunda Guerra Mundial. Como se sabe, a partir da década de 1970 e, principalmente, da década de 1980 ocorrem diversas mudanças na economia mundial, ainda que cada país possua suas idiosincrasias.

Desde então, uma virada na direção contrária aos trabalhadores e em favor dos capitalistas se tornou um fato para diversos países. Essa guinada neoliberal sobrepujou qualquer resistência tentada pelos trabalhadores. Mas, em especial, um aspecto aparentemente inédito chamou a atenção dos estudiosos do tema: em alguns países, a concentração de renda vem ocorrendo com uma violência peculiar no interior da própria camada mais rica da população. Também é cediço que esses processos aconteceram com grande intensidade nos EUA, país aqui estudado.

Em geral, a problemática da concentração de renda das últimas décadas é abordada pela via neoclássica do capital humano. A teoria do capital humano ganhou corpo nos anos 1950 quando os economistas passaram a se dedicar mais diretamente à questão da educação e foi introduzida por autores ligados à Universidade de Chicago, como Mincer, Becker e Schultz. Ao longo das últimas décadas, essa teoria se mostrou muito influente não apenas ao tentar explicar o crescimento econômico, mas também na explicação da distribuição da renda.

Nessa linha, o argumento mais comum para elucidar o aumento da desigualdade está na combinação da importância econômica da educação com o progresso tecnológico. A educação é vista como uma decisão de investimento e é acumulada para gerar benefícios futuros; haveria, assim, um prêmio associado à oferta e demanda por educação. Quanto pior for a distribuição da educação e quanto mais o mercado de trabalho remunerá-la, maior será seu impacto na desigualdade. Assim sendo, retornos mais elevados para os que possuem maior qualificação podem se dar mesmo em detrimento da maioria da população com pouca escolaridade e qualificação. De outro lado, o progresso tecnológico há tempos é visto como determinante do crescimento, porém mais recentemente surgiu a ideia de que as melhorias tecnológicas poderiam afetar, de forma diferente, determinados grupos da sociedade. Os partidários da vertente

tecnológica argumentam que houve um aumento na demanda por trabalho qualificado e que essa mudança foi fruto das novas tecnologias, notadamente, de grandes avanços na tecnologia da informação.

Resumidamente, essa vertente (mais conhecida como *skill-biased technological change*) afirma que a causa do aumento da desigualdade reside nas mudanças dos métodos de produção, na medida em que estes passaram a exigir maiores qualificações e treinamento. Foi justamente a mudança dos métodos de produção que gerou uma incompatibilidade entre as qualificações e a demanda por qualificação, com aumento do prêmio da educação e aumento da desigualdade, pois menos pessoas seriam dotadas do conhecimento necessário para fazer frente à nova demanda por trabalho. Inclusive, em 2007 o então presidente George W. Bush endossou esse discurso sobre a desigualdade de renda norte-americana ao afirmar que: “[t]he fact is that income inequality is real; it’s been rising for more than 25 years. The reason is clear: We have an economy that increasingly rewards education, and skills because of that education.” (Galbraith, 2012, p. 147).¹⁶

Apesar de não ser do escopo deste trabalho esmiuçar exhaustivamente tal abordagem, vale observar que já faz algum tempo que ela vem sendo criticada por vários economistas. Essa hipótese se mostrou falha e parece ter ficado claro que a teoria perdeu o *timing* exato para explicar as mudanças distributivas, na medida em que os efeitos das novas tecnologias nunca apareceram nos locais certos e nos momentos certos. Tomemos, por exemplo, a massiva expansão da utilização de computadores que decolou somente no fim da década de 1980 e início da década de 1990 e, portanto, chegou muito atrasada para explicar a desigualdade que já mostrava muita força no início dos anos 1980.

Além disso, nos parece complicado tentar explicar a forte concentração de renda ocorrida no topo exclusivamente por essa via da mudança tecnológica. Isso porque os níveis de educação e treinamento dos (digamos) 1% ou 0,1% mais ricos da sociedade não diferem substancialmente daqueles níveis de educação dos (digamos) 10% mais ricos, cuja renda é demasiadamente inferior à dos primeiros (UNCTAD, 2012). Vale ao

¹⁶ É certo que a desigualdade em si mesma não é motivo de orgulho; porém, ela aparece como uma espécie de subproduto da nova era da informação. Assim, ficaríamos tentados a enxergar o aumento da desigualdade como parte do preço que a sociedade paga pela prosperidade que os avanços tecnológicos trouxeram. Ademais, o que importa é a educação (num processo mediado pelo mercado) e qualquer esforço intervencionista levaria apenas a uma perda de empregos.

menos destacar aqui que, segundo nosso referencial teórico alternativo ao *mainstream*, a educação por si mesma não possui o papel de criar postos de trabalho ou mesmo melhorar a distribuição de renda; por exemplo, o estado da demanda é muito mais importante que as qualificações da força de trabalho¹⁷.

De certa forma relacionada, uma explicação muito difundida vem da teoria dos *superstars*, em que o aumento da desigualdade reflete o aparecimento de novos mercados do tipo “*winner-take-all*” (Frank e Cook, 1995). Como explica Serrano (2008), em determinado ramo, os consumidores gostariam muito de assistir ao melhor profissional, e não ao segundo melhor, ao passo que os avanços tecnológicos permitiriam, cada vez mais, a reprodução desses serviços prestados e sua distribuição em escala global.

Por exemplo, mesmo que muitas pessoas estejam envolvidas na produção de um filme, o sucesso ou fracasso desse filme pode ser atribuído a apenas um pequeno número de pessoas, tais como o diretor, o roteirista e os atores principais. Há tempos que o “*winner-take-all*” é utilizado para explicar as altas remunerações das áreas de esporte e entretenimento, porém diz-se que outras áreas passaram a apresentar estruturas parecidas e, portanto, poderiam ser interpretadas da mesma forma.

O aumento do prêmio recebido pelos melhores profissionais reflete um tipo particular de *skill-biased technological change*. A expansão dos mercados se deve fundamentalmente a dois movimentos: de um lado, avanços tecnológicos e menores custos de transporte permitiram que os profissionais de maior talento fossem projetados para maiores audiências (aumentando o preço do serviço); de outro lado, ocorreram mudanças no sentido de empreender maior competição por esses melhores profissionais. Essa interpretação de que haveria uma grande concorrência pelo profissional mais talentoso foi difundida para diversos mercados, tal como o de grandes executivos.

Entretanto, Serrano (2008) tece algumas críticas que apontam para a incapacidade dessa teoria em explicar a concentração da renda. Por exemplo, a hipótese de livre concorrência nesses mercados está longe de ser realista. Ademais, é difícil supor que qualquer trabalho realizado pelo melhor profissional pode ser facilmente

¹⁷ Galbraith é muito lúcido ao dizer que: “[e]mployers may like job training because it saves them some minor costs, or because it deflects attention from stronger medicine [to create jobs]. They do not delude themselves that it is an actual cure for unemployment – and in many cases, they would oppose it if it were.” Galbraith (2008, p. 154-155).

reproduzido e distribuído em larga escala, especialmente no tocante aos grandes executivos.

A essa altura, cabe observar que as análises mais tradicionais sobre o problema da desigualdade levam a um diagnóstico de que nada (ou muito pouco) pode ser feito para mudar esse quadro, fruto de uma inevitável ação da “mão invisível” do mercado. Entretanto, um exame histórico aponta que muito pode ser feito para reverter esse processo. Não precisamos enxergar a economia como um conjunto de forças imutáveis da natureza, mas sim como algo criado para servir a amplas parcelas da população.

Não endossaremos aqui nenhum processo de seleção natural do mercado, mas sim um processo de construção deliberada de um ambiente artificial que beneficia o capital. Assim sendo, a partir de agora passaremos ao largo das análises neoclássicas, seja pela via da teoria do capital humano, da mudança tecnológica em favor dos trabalhadores mais qualificados, da teoria dos *superstars*, ou outras variantes¹⁸.

“Natural selection mechanisms of this sort are crucial to understanding what neoliberalism is really about: it is about deliberately creating an artificial economic environment that is most suited to those features that capital has and others do not. The neo-liberal discourse may be apparently about promoting ‘order’ based on individual initiative and tough macroeconomics, and about fighting paternalism. But what it is really about is promoting a special type of ‘disorder’ that can help legitimise the supremacy of capital, as in a high-risk and unstable environment only it can thrive — in this jungle, capital is king!” Palma (2011, p. 38).

Nossa explicação para as mudanças na distribuição de renda tem a ver, principalmente, com o enorme enfraquecimento do poder de barganha da classe trabalhadora. Ademais, como se sabe, é um fato estilizado que houve grande concentração nos estratos mais ricos da sociedade. Diversos altos executivos viram suas remunerações aumentarem muito acima dos ganhos do resto da economia. Com relação a isso, não apenas a fraqueza dos sindicatos precisa ser enfatizada, mas também as mudanças na estrutura dos impostos e as novas práticas de remuneração dos executivos. Esse processo contribuiu decisivamente para a concentração no topo. A interpretação fornecida aqui pode ser encontrada em Serrano (2008) e também endossada de maneira mais genérica pelos teóricos das Estruturas Sociais de Acumulação, como por exemplo, Rosenberg (2010) e Boyer (2010).

¹⁸ Para maiores detalhes e críticas a essas teorias, ver, por exemplo, Card e DiNardo (2002), Galbraith (2012), Gordon e Dew-Becker (2008) e Serrano (2008).

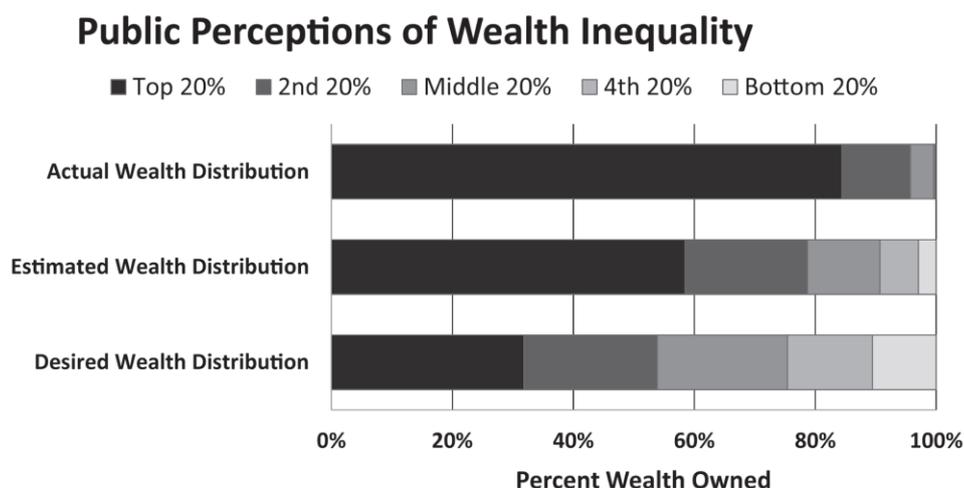
2.2. A concentração de renda norte-americana

Como exposto no capítulo anterior, a estrutura institucional característica do pós-guerra foi caracterizada como um período de “anos dourados” do capitalismo em que predominaram altos níveis de emprego com uma distribuição de renda mais equânime. Como mencionamos, o acordo capital-trabalho disciplinou as relações de trabalho, mas isto não significa que não houve uma relação conflituosa entre as partes – por vezes, os empresários promoveram negociações mais duras e houve greves com alta adesão de trabalhadores.

O neoliberalismo em emergência sustentava que grande parte dos problemas americanos estava no “excesso de governo”. Assim, em busca de um mercado de trabalho “flexível” houve cortes em políticas de proteção social e ataques governamentais visando ao enfraquecimento do poder dos sindicatos. Nos anos 1980 o presidente Reagan acelera e aprofunda a guinada que Carter estava promovendo. Como destacamos, esse é um marco da reação conservadora em que se enfraquecem as diversas instituições que reduziam a desigualdade. Nesse período, em busca de flexibilidade e eficiência do mercado de trabalho, desejava-se aumentar a competição entre trabalhadores para um dado nível de desemprego, reduzindo-se o “salário social” e o salário mínimo; e reduzir o poder dos sindicatos, por meio de reinterpretações da legislação industrial, desregulamentação de setores importantes, como de transportes e comunicações e por meio de maior desemprego.

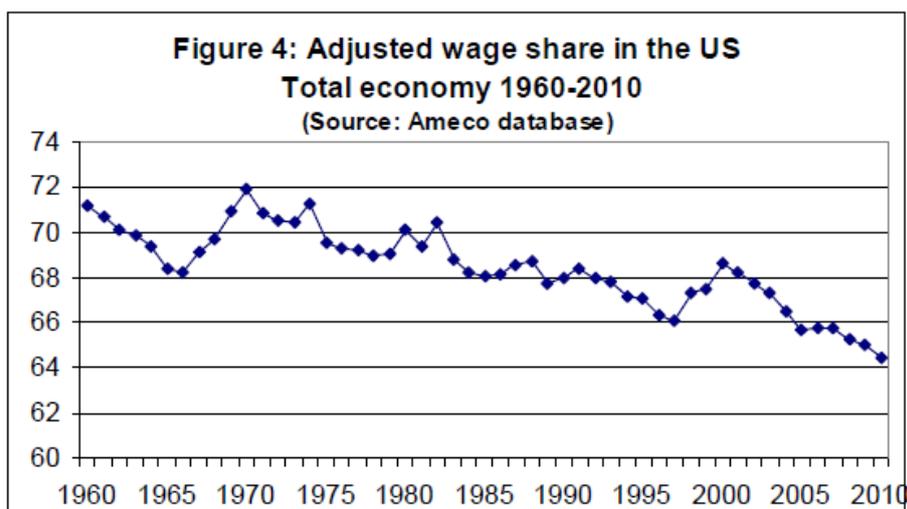
Apenas de forma ilustrativa, é interessante notar a Figura 1 que retrata uma pesquisa recente, feita por Michael Norton e Dan Ariely. Como podemos ver, a percepção dos norte-americanos acerca da desigualdade de riqueza é diferente da distribuição atual e bastante diferente da distribuição que elas dizem idealizar.

Figura 1 – Percepções acerca da desigualdade de riqueza



Analisando a evolução da parcela da renda que vai para os salários (Figura 2), percebemos que ela declina de cerca de 72% no ano de 1960 para aproximadamente 64% em 2010. Além disso, considerando apenas o setor manufatureiro, a *wage-share* sai de 68% no ano de 1960 para aproximadamente 60% em 2007. Tanto Lara (2010) quanto Stirati (2012) atribuem tal queda a um efeito conjunto das mudanças que afetaram o poder de barganha dos trabalhadores e das altas taxas de juros praticadas na era neoliberal.

Figura 2 – Parcela dos salários na renda (1960-2010)



Fonte: Stirati (2012).

Com efeito, após o choque de juros empreendido por Volcker em 1979, as taxas de juros (nominais e reais) assumiram um novo patamar persistentemente mais elevado,

condizente com a mudança da distribuição funcional. Vale notar que a parcela dos salários não voltou a aumentar nos anos 2000, mesmo com taxas de juros mais baixas que nas duas décadas anteriores. Segundo Serrano (2008), isso apenas indica que os ganhos de produtividade não foram repassados em termos de menores preços de bens e serviços¹⁹.

Ressalte-se que do ponto de vista de Pivetti (1991), a distribuição é determinada fundamentalmente pela fixação exógena da taxa de juros, que fornece o piso para a taxa de retorno do capital. Nessa visão, uma variação dos juros gera uma mudança de preços e esta resulta numa alteração do salário real. Sucintamente, para uma dada taxa nominal de salários e uma dada produtividade, um aumento da taxa de juros causa um aumento dos custos monetários de produção que, por sua vez, implica em um aumento do nível de preços em relação ao salário nominal. Entretanto, é claro que a determinação dos juros não deve ser vista como uma panaceia, pois diversos objetivos e limites devem ser considerados, por exemplo, a restrição externa, a política de administração da dívida pública, as condições de barganha dos trabalhadores, etc.

Existem, ainda, diversos fatores que reduziram a posição de barganha da classe trabalhadora e que precisam ser ponderados. Se é verdade que as altas taxas de juros pressionavam os custos financeiros e de oportunidade das firmas, também é válido dizer que a redução do poder de resistência dos trabalhadores lhes impôs o fardo de arcar com os ajustes distributivos (Lara, 2010). Como resume Serrano (2004, p. 203):

“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”.

Nesse sentido, começaremos argumentando que podemos esperar que a globalização afete diretamente as condições de barganha, por exemplo, aumentando o desemprego em países desenvolvidos ou tornando mais crível as ameaças de

¹⁹ Devido ao fato da distribuição funcional não estar acompanhando as mudanças da política monetária americana há cerca de uma década, Stirati (2012) parece um pouco cética quanto aos efeitos recentes dos juros sobre a *wage-share* e sugere, em linha com Marx, que em determinados momentos deve-se tomar o salário real como variável central da explicação.

diminuição/deslocamento de postos de trabalhos (Stirati, 2012). Assim, é importante observar que os EUA passaram por um grande processo de liberalização comercial. Segundo Gordon e Dew-Becker (2008), a participação das importações no PIB foi de 5,4% em 1970 para 16,2% em 2005 e o componente importado na indústria chegou a 20% na produção de insumos intermediários. Isso reflete um contexto de aumento da competição provocado, principalmente, pelos países emergentes.

Desde a década de 1950 até o início da de 1980, os EUA eram muito mais fechados para o comércio internacional do que o que vieram a se tornar após os anos 1990. Como observado por Serrano (2008), após essa década mesmo as exportações tiveram um papel relevante na explicação do crescimento econômico. Além disso, o país vivenciou uma enxurrada de importações advindas da China, que tiveram efeitos não apenas sobre os preços aos consumidores, mas também sobre os salários americanos (Medeiros, 2012). Dessa forma, o deslocamento do foco do poder de compra dos salários para o custo do trabalho também pode ser enxergado como uma coerção decorrente da nova inserção internacional. Ademais, vale apontar para a importância do *offshoring* e das ameaças de realocação de fábricas em países que possuem menor custo salarial.

Em reforço ao acirramento da competição no mercado de bens, há o acirramento das tensões no mercado de trabalho. Por si mesmo, um maior nível de desemprego leva a um aumento da competição nesse mercado. Em reforço a isso, a economia norte-americana possui um grande número de imigrantes. Dados do CBO (2010) mostram que em 1994 uma em cada dez pessoas da força de trabalho americana nasceu fora do país; já em 2009, esse número salta para uma em cada sete pessoas²⁰.

Gordon e Dew-Becker (2008) destacam que os imigrantes responderam por mais da metade do crescimento da força de trabalho no período de 1995 a 2005, sendo que o impacto salarial tende a ser mais forte em postos de trabalho de baixa qualificação, geralmente já ocupados por outros imigrantes. Howell (2007) sustenta que os crescentes aumentos de mão de obra pouco qualificada foram prejudiciais para os trabalhadores que já estavam estabelecidos no país e precisaram enfrentar uma maior concorrência. Como documentado por Marx em sua obra magna, nos estágios iniciais da Revolução Industrial, a utilização de mulheres e crianças como mão de obra não foi algo que

²⁰ Interessante observar que em 2009 cerca de 40% dos estrangeiros são originários do México e na América Central, e outros 25% originários da Ásia.

passou despercebido; isso impactou seriamente o poder de barganha dos trabalhadores (homens) já estabelecidos. Não é de se espantar que algo semelhante aconteça atualmente com a utilização de imigrantes, inclusive os que estão no país de forma ilegal.

Como afirma Medeiros (2012), os baixos níveis de sindicalização e as sucessivas quedas do salário mínimo real são os fatores mais importantes que impactaram a distribuição de renda americana e, nesse aspecto, algumas políticas empreendidas pelo ex-presidente Reagan foram essenciais para disciplinar o mercado de trabalho. Os sindicatos organizam os trabalhadores, fornecem informações mais sistematizadas sobre seus direitos e aumentam sua “voz”; eles protegem os trabalhadores, por exemplo, facilitando a identificação de onde leis e regulamentos são necessários e buscando sua posterior promulgação.

A atuação dos sindicatos reforça o poder de barganha da classe trabalhadora e possibilita movimentos de negociação coletiva por melhores condições de emprego e salários, especialmente no primeiro mercado. Seguindo a teoria institucionalista americana dos mercados de trabalho segmentados²¹, sabemos que o mercado primário é composto por trabalhadores mais bem pagos, estáveis, sindicalizados, com possibilidade de promoção e boas condições de trabalho. Quando há aumento no salário de um determinado *cluster*, são feitas mobilizações para elevação do salário dos demais *clusters* (num mesmo contorno salarial), de modo que a proporcionalidade salarial seja mantida. No mercado primário de trabalho a determinação das taxas de salário ocorre, principalmente, mediante negociação entre sindicatos e firmas.

Após um longo período de relativo pessimismo quanto à segurança no trabalho, alguns pesquisadores poderiam se ver tentados a aventar a possibilidade de que os mercados internos de trabalho não estariam mais operando. Pode até ser plausível que, após mudanças dramáticas quanto à atuação dos sindicatos, o mercado de trabalho primário venha perdendo importância, contudo os dados mostram que é muito prematuro decretar seu fim e que ainda existem relações de trabalho estáveis (ver Rosenberg, 2010, p. 208). Certo é que a quebra dos sindicatos rompeu com os mecanismos de nivelamento dos salários no primeiro mercado e deu aos empregadores maiores poderes para fixar os salários e as demais políticas de pessoal. Os movimentos sindicais têm o importante efeito de fechar o leque salarial e garantir que os

²¹ Ver, por exemplo, Piore (1979a) e Piore (1979b).

trabalhadores recebam o aumento da produtividade de forma correspondente, porém nada disso pode ser alcançado nas décadas neoliberais.

Além disso, trabalhadores sindicalizados conseguem fazer valer seus direitos, recebendo aviso-prévio, férias remuneradas, seguro de saúde, etc. Como se sabe, os benefícios transbordam para setores não sindicalizados, pois há uma espécie de “efeito ameaça”; frequentemente, empregadores não sindicalizados também melhoram as condições de trabalho e os salários. Assim, durante o período pós-guerra, os acordos coletivos assinados nas maiores empresas acabavam tendo reflexos positivos no resto da economia.

Um caso muito emblemático é o acordo feito em 1948 entre a *General Motors* (GM) e o sindicato dos trabalhadores da indústria automotiva (*United Auto Workers – UAW*), pois continha uma série de inovações como, por exemplo ajustes automáticos nos salários de acordo com um fator (*Annual Improvement Factor – AIF*) que refletia o aumento da produtividade e de acordo com o aumento custo de vida (*Cost of Living Adjustment – COLA*) para proteger o salário real dos trabalhadores. Pelo final da década de 1950 essas práticas eram generalizadas, inclusive gerando benefícios para trabalhadores não sindicalizados, já que vários empresários cediam ao medo de sindicalização de outros segmentos.

O período entre a segunda metade dos anos 1960 e a primeira metade dos anos 1970 foi de grande poder de barganha para os trabalhadores, porém com a ascensão de Reagan a presidência dos EUA, o quadro muda completamente. Um grande episódio de enfraquecimento dos sindicatos foi a greve dos controladores de tráfego aéreo, em 1981. Na medida em que funcionários federais são proibidos de fazer greves, o presidente pode demitir todos os grevistas (alguns líderes foram presos); isso logo em seu primeiro ano de mandato. Para trabalhadores e empresários essa atitude representava uma mensagem muito clara. Com efeito, Bastos (2005, p. 17) lembra que Alan Greenspan sempre acreditou que a dura resposta a essa greve foi um dos fatores mais relevantes para suprimir a atuação sindical em todo o século XX.

Nos anos seguintes observaram-se enormes quedas no número de greves e de sindicatos e uma mudança nos padrões de negociação de condições de trabalho. Sob a nova situação, a eliminação do COLA era inevitável e acordos benéficos aos trabalhadores, na melhor das hipóteses, dariam lugar à estagnação salarial. Como relata

Teixeira (2010), a adesão sindical nos EUA, historicamente baixa, caiu de cerca de 35% dos trabalhadores do setor manufatureiro, em 1977, para menos de 15%, nos anos 2000.

Adicionalmente, outrora utilizado como instrumento de redução do leque salarial nos anos de “acordo capital-trabalho”, a mudança de tratamento do salário mínimo teve efeitos distributivos, revelando com clareza uma das mais fortes guinadas políticas do período neoliberal. Para Souza e Baltar (1979), o salário mínimo fornece um piso para as remunerações e age como um “farol” para o setor informal e trabalhadores de menor qualificação, sendo importante na formação da taxa de salários. É certo que a formulação desta teoria foi feita pensando nas economias subdesenvolvidas, porém, mesmo respeitadas as diferenças de graus de desenvolvimento, a analogia nos parece plausível e a proposição se mantém relevante e pode servir como um guia, na medida em que há um contingente de atividades que exigem pouca qualificação (isso também seria válido nos mercados em que existe discriminação de raça e gênero).

Como se sabe, os principais beneficiados de possíveis melhoras do salário mínimo seriam as mulheres e os imigrantes, ambos fortemente presentes em ocupações de baixa qualificação e atividades de “trabalho duro”. Por meio dos institucionalistas dos mercados duais de trabalho, sabemos que o mercado secundário não é governado pelos mesmos contornos salariais e órbitas coercitivas presentes no primeiro mercado (Piore, 1979b). Este é caracterizado por maior rotatividade da mão de obra, baixos salários, pouca sindicalização e precárias condições de trabalho. Neste segundo mercado, as forças competitivas e o exército industrial de reserva pressionam a taxa de salários de forma bem mais intensa que nos mercados primários.

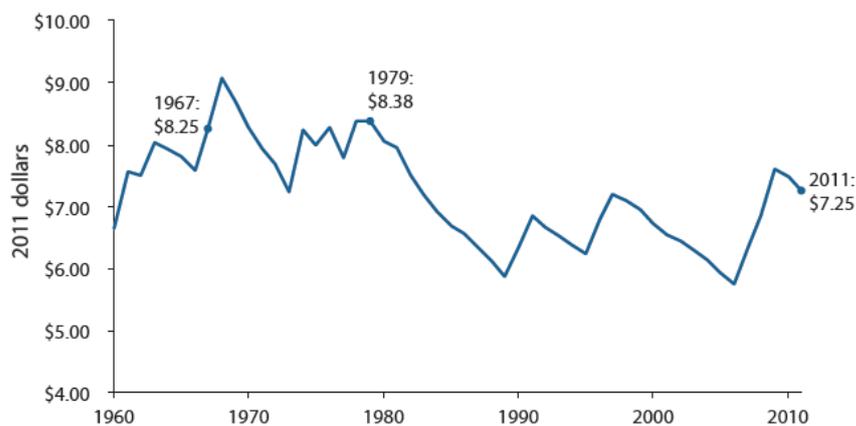
Após suas investigações iniciais em algumas cidades americanas, o referido autor aponta certa tendência à estagnação salarial. Mesmo com mudanças nas condições do mercado de trabalho, o salário não costuma ser alterado; justamente quando há alteração, ela se dá acompanhando o salário mínimo estatutário. As firmas desse mercado enfrentam forte competição e encontram dificuldades para oferecer aumentos salariais, uma vez que o custo do trabalho é alto em relação ao custo total. A maior rotatividade dos trabalhadores, a pouca capacidade de organização e o baixo poder de barganha também implicam que os trabalhadores (em geral, jovens, mulheres e imigrantes) não conseguem obter ganhos salariais nem quando há escassez de mão de obra. Aqui, a interferência institucional do salário mínimo assume grande importância e acaba ditando o rumo da formação dos salários e da possibilidade de elevação da renda.

Isso ganhou relevância nos EUA na medida em que aumenta a falta de coordenação sindical e há cada vez menos acordos coletivos.

Com relação às décadas recentes, é possível fazer uma associação histórica entre a queda do salário mínimo real e o aumento da concentração de renda americana. Medeiros (2005) sugere que os EUA apresentam um dos casos mais marcantes em que a distribuição de renda se moveu na mesma direção da variação do salário mínimo real. Durante os 8 anos de governo Reagan o salário mínimo nominal permaneceu em US\$ 3,35 por hora, valor fixado em 1981. Até então, este havia sido o período mais longo sem aumentos do mínimo desde o *Fair Labor Standards Act*, aprovado em 1938. Além disso, entre 1997 e 2007 não houve reajuste no seu valor nominal. Obviamente que isso teve efeitos sobre o valor real do salário mínimo, retratado na Figura 3.

“In 2011, the real minimum wage was 12.1 percent lower than in 1967 [...]. The weakness of the minimum wage is more apparent when noting that in 2011 it was just 37 percent of the typical worker’s hourly wage, while in the late 1960s it averaged about half the typical worker’s hourly wage. The lowering of the minimum wage in the 1980s caused a severe drop in wages of low-wage women, who are the chief beneficiaries of the legislated minimum”. Mishel et al. (2012, p. 176)

Figura 3 – Valor real do salário mínimo (1960-2011)



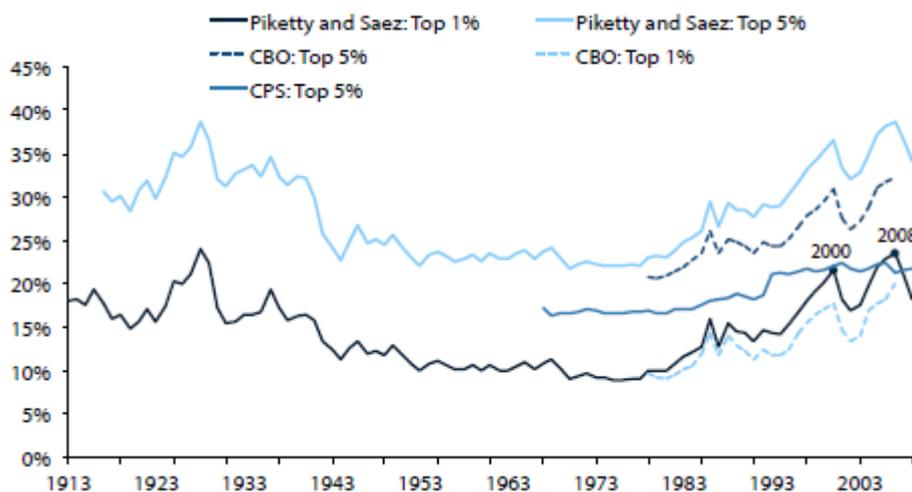
Fonte: Mishel; Bivens; Gould e Shierholz (2012).

Como atesta Rosenberg (2010), em paralelo à redução do mínimo, também houve queda do “salário social”. Apesar do aumento do desemprego na década de 1980, o governo continuou seguindo sua cruzada contra diversos benefícios sociais, como o seguro-desemprego. Por diversas vezes ocorreram mudanças no seguro-desemprego,

não apenas em seu valor e duração, mas também nos critérios de elegibilidade. Dessa forma, a parcela de desempregados recebendo o seguro diminuiu sensivelmente, passando de 76% em 1975 para 45% em 1982, a despeito do maior desemprego.

Além disso, Teixeira (2010), acertadamente, considera esclarecedor olharmos para a evolução dos quintis da renda. Os dados muito agregados sobre a distribuição funcional não revelam com precisão um movimento muito severo: a forte concentração de renda por parte da camada mais rica da população. Assim, durante o período 1947-1973, o autor mostra que a renda pessoal cresceu de forma relativamente homogênea em todos os estratos, sendo que o quintil inferior cresceu mais que o quintil superior. Por outro lado, durante o período 1973-2000, o autor mostra um quadro extremamente diferente. Nessas décadas a variação da renda anual do quintil mais rico foi de 65,5%, algo muito superior aos 11,2% do quintil mais pobre (e 17,4 do segundo quintil). Isso reflete a perda de diversas conquistas da estrutura institucional do pós-guerra. Sem dúvida, um fato estilizado bastante conhecido é a violenta concentração da renda nas mãos dos “super-ricos”, como anunciado pela Figura 4.

Figura 4 – Parcelas da renda concentradas no topo da pirâmide (1913-2010)



Fonte: Mishel; Bivens; Gould e Shierholz (2012).

Esse movimento é ainda mais severo se continuarmos a investigar os top 0,1% (ou 0,01%) dos estratos de renda e ocorreu principalmente por causa do *boom* nas remunerações dos CEOs das grandes empresas. Segundo Mishel *et al.* (2012), a razão

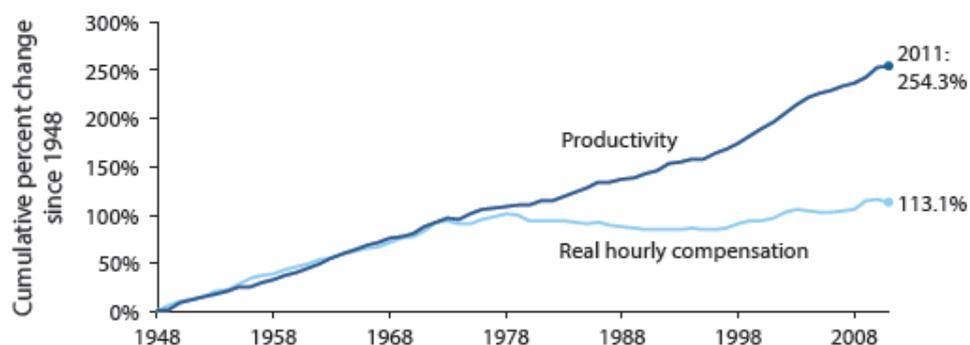
entre os ganhos desses executivos e o salário médio dos trabalhadores era de cerca de 20 em 1965, passou para 29 em 1978, até chegar em 231 no ano de 2011 (passando por aproximadamente 383 no auge da bolha *dotcom*). Medeiros (2012) atribui esse processo não apenas à enorme perda de poder dos sindicatos, mas também às mudanças no sistema de impostos e à desregulamentação financeira, que geraram, por exemplo, uma nova prática de remunerar os executivos: mediante opções de ações das empresas²².

Segundo Gordon e Dew-Becker (2008), o *Tax Reform Act* de 1986 influenciou esse *boom* de remunerações na medida em que reduziu os incentivos a reportar certas rendas como das empresas, passando a serem informadas como “salários”. Em linha com Piketty e Saez (2003), podemos também argumentar que novas mudanças tributárias que afetaram a progressividade dos impostos também tiveram efeitos sobre a desigualdade da renda, como por exemplo, as ocorridas durante a administração Reagan e também George W. Bush. Dados do *Tax Policy Center – Urban Institute and Brookings Institution* mostram a evolução do imposto de renda marginal para o estrato mais rico da sociedade americana: após saltar de 25% antes da Grande Depressão e estabilizar em 91-92% na década de 1950, com a guinada neoliberal a taxa foi reduzida sensivelmente até chegar aos atuais 35% (somem-se a isso as benesses que Bush concedeu ao capital, por exemplo, uma taxa de apenas 15% sobre ganhos de capital e dividendos).

O efeito combinado dos diversos fatores expostos acima, num contexto de baixo crescimento do emprego, foi o fraco desempenho dos ganhos dos trabalhadores em relação aos ganhos de produtividade (Serrano, 2008). Conforme podemos perceber pela Figura 5, há décadas que o crescimento da produtividade vem sendo apropriado pelos capitalistas e não repassado aos trabalhadores.

²² Esse aspecto é amplamente analisado por Boyer (2010).

Figura 5 – A produtividade e os ganhos dos trabalhadores (1948-2011)



Fonte: Mishel; Bivens; Gould e Shierholz (2012).

Outra forma de visualizar o pouco crescimento dos ganhos dos trabalhadores é relatada pela Figura 6. De fato, fica bem claro que o desempenho foi pífio, já que nos anos que sucederam o imediato pós-guerra o crescimento dos ganhos dos trabalhadores privados (sem cargos de supervisão) foi de cerca de 2% enquanto que nas últimas três décadas foi praticamente nulo.

Figura 6 – Ganhos dos trabalhadores privados sem cargo de supervisão, períodos selecionados (preços de 2011)

	Ganhos reais médios		Variação percentual anual		
	por hora	por semana	por hora	por semana	
1947	USD 10,67	USD 428,98	1947-1967	2,3%	2,0%
1967	USD 16,79	USD 636,48	1967-1973	1,9%	1,4%
1973	USD 18,74	USD 690,63	1973-1979	-0,4%	-1,0%
1979	USD 18,31	USD 651,82	1979-1989	-0,6%	-0,9%
1989	USD 17,17	USD 592,72	1989-2000	0,6%	0,5%
1995	USD 17,08	USD 586,44	2000-2007	0,5%	0,3%
2000	USD 18,32	USD 628,57	2007-2011	0,7%	0,6%
2007	USD 18,91	USD 640,23	1979-2011	0,2%	-0,1%
2011	USD 19,47	USD 654,87			

Fonte: Mishel; Bivens; Gould e Shierholz (2012).

A agenda conservadora republicana não levou a uma economia mais “eficiente”; pelo contrário, trouxe desemprego e piora no padrão de vida da população (Galbraith,

2008). É certo que as mudanças mais emblemáticas ocorreram sob o governo Reagan, contudo a agenda anti-trabalho não foi revertida nos governos seguintes.

O enfraquecimento da classe trabalhadora foi tamanho que nem sob a administração de Clinton a situação ficou confortável; dentre os democratas, sua administração foi a menos pró-sindicatos e as condições de negociação coletiva não melhoraram muito. No entanto, como dito acima, ele aumentou o salário mínimo em 1997 (infelizmente, aumento posterior só foi concedido em 2007), apesar de também ter promovido cortes em benefícios sociais. Além disso, outras medidas que poderiam ajudar na recuperação do poder dos trabalhadores encontravam resistência no Congresso americano, como foi o caso do *Workplace Fairness Act*, que proibiria a contratação de empregados permanentes para substituir grevistas.

A título de exemplo, de acordo com a descrição de Rosenberg (2010), nos anos liderados por George W. Bush houve novo ataque ao trabalho, inclusive com o NLRB (*National Labor Relations Board*) revertendo decisões que tinham sido tomadas no governo Clinton a favor dos trabalhadores, por exemplo, incentivando que os empregadores não contratassem pessoas sindicalizadas e tornando mais difícil para ex-funcionários ilegalmente demitidos conseguirem obter seus pagamentos de direito.

Após mudanças tão importantes em favor dos capitalistas e esfacelamento da capacidade de resistência dos trabalhadores, o endividamento se revelou como a resposta destes últimos contra a erosão de seu padrão de vida (Rosenberg, 2010, p. 211). Nesse sentido, no próximo capítulo seguiremos a interpretação fornecida por Barba e Pivetti (2009) para abordar a problemática do endividamento das famílias.

CAPÍTULO 3 – O ENDIVIDAMENTO DAS FAMÍLIAS

3.1. O endividamento como contrapartida às mudanças distributivas

Existem autores que sustentam que nos EUA as mudanças distributivas ocorridas nas últimas três décadas possuem conexão com o grande crescimento do endividamento das famílias. Como adiantado já no final do capítulo anterior, frente ao agravamento das condições de vida dos trabalhadores norte-americanos, fruto de diversas mudanças econômicas, políticas e institucionais, a “defesa” por eles apresentada foi o aumento do seu endividamento.

Em consonância com Barba e Pivetti (2009), argumentaremos aqui que a concentração de renda e a estagnação dos ganhos reais dos trabalhadores levaram a um processo de substituição dos salários pelo crédito. Mesmo já sendo um fato amplamente conhecido, convém mencionar inicialmente que, além da tradicional utilização de cartões de crédito, houve crescente destaque para o *boom* de crédito lastreado em hipotecas possibilitado pela desregulação financeira.

Segundo ditos autores, é um fato que o endividamento das famílias americanas vem aumentando consideravelmente após os anos iniciais da guinada neoliberal. Eles mostram que, embora as famílias ricas possuam um maior estoque de dívida, são as famílias mais pobres e de renda média que possuem maiores dívidas em proporção da renda e maior dívida como proporção dos ativos possuídos.

Com efeito, a partir da década de 1980 o crédito ao consumidor começou a aumentar. A porcentagem de famílias, no quintil mais baixo, que possui dívidas no cartão de crédito passou de 11,9% em 1983 para 30,3% em 2004. Por outro lado, o crédito com base em hipotecas como proporção da renda disponível se acelerou enormemente, passando de 46,2 no ano de 1980 para 102,3 no ano de 2006. Ademais, nos primeiros três quintis, a porcentagem de famílias com hipotecas passou, respectivamente, de 9,9% para 13,8%, de 20,1% para 27% e de 34% para 44,4% de 1983 para 2004. Essas informações estão mais bem detalhadas na Figura 7.

Figura 7 – Dívida familiar como porcentagem da renda disponível

Ano	Crédito ao consumidor	Crédito por hipotecas	Outros	Dívida total
1980	17,8	46,2	8,1	72,1
1985	19,6	46,5	9,9	76
1990	19,2	58,3	9,1	86,7
1995	21,6	61,6	10,3	93,6
2000	24,2	66,7	11,7	102,8
2005	24,5	97,5	11,1	134,1
2006	25,1	102,3	12,3	139,7

Fonte: Barba e Pivetti (2009).

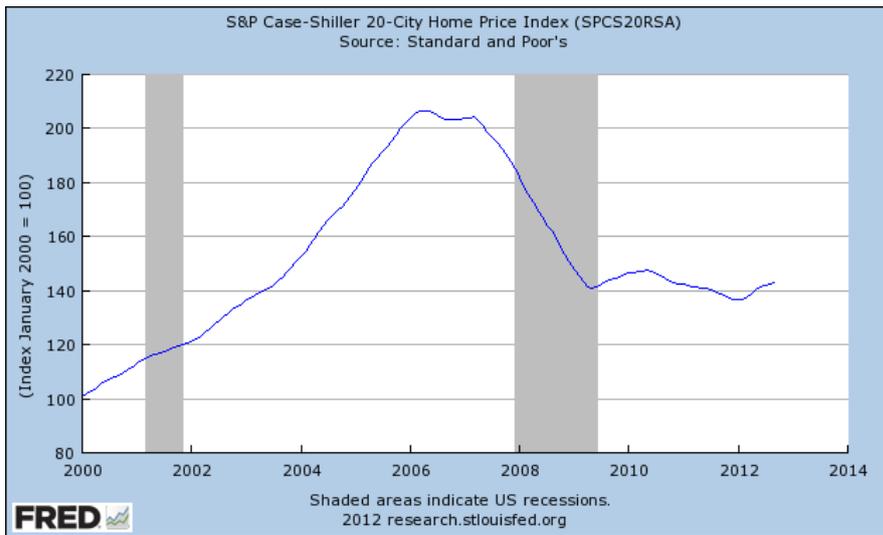
Conforme destaca Serrano (2008, p. 100):

“Um bom indicador da importância do crédito ao consumo nos Estados Unidos é a taxa de crescimento do consumo de bens duráveis. Nos anos 1991-2000 o consumo de duráveis cresceu 6,5% ao ano, chegando a crescer em média 8,5% ao ano na expansão da segunda metade da década. No período mais recente, de 2001 a 2007, o crescimento do consumo de duráveis foi também bastante expressivo e chegou à taxa de 5,3% ao ano em média. Parte importante da expansão do crédito para o consumo nos anos 2000 está muito ligada à valorização especulativa do preço dos imóveis até 2005 [...]. A média de crescimento do crédito direcionado ao consumo foi de cerca de 8% ao ano no período de 1992-2006.”

Ao longo dos anos 1990 e 2000, uma estrutura de financiamento mais específica (crédito baseado em hipotecas imobiliárias) ganhou espaço no processo. Algo que se tornou comum nos EUA é financiar os gastos de consumo através da extração do aumento do valor dos imóveis (ver Figuras 8 e 9). É claro que isso ocorreu no bojo da desregulamentação financeira que caracteriza o período neoliberal americano, sendo que um dos principais traços desse processo foi a gradual eliminação da segmentação bancária.²³

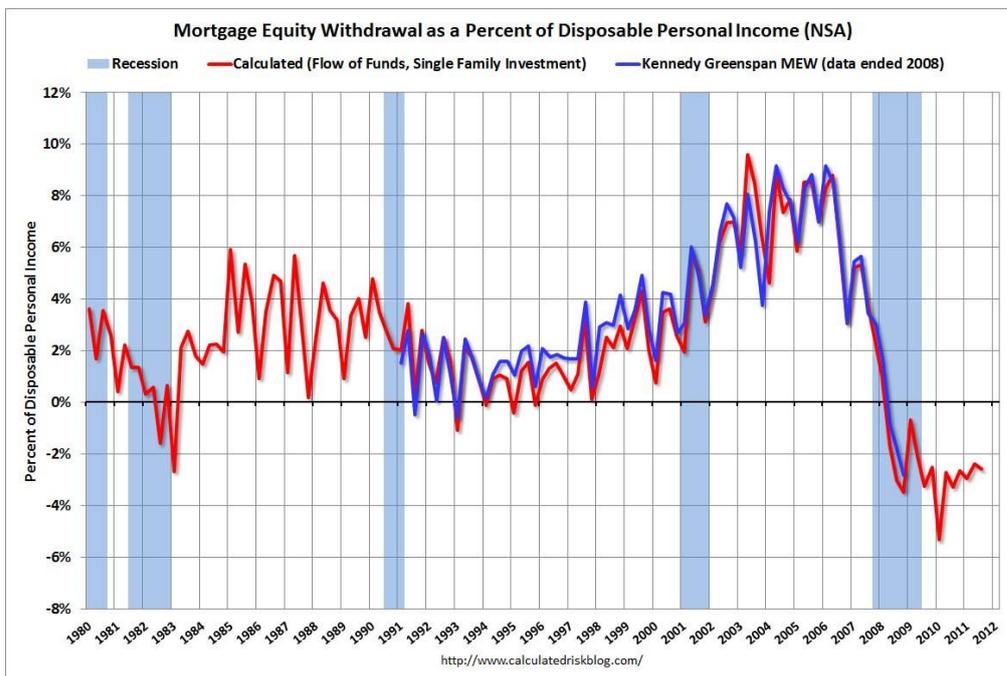
²³ Teceremos aqui breves comentários, porém há uma vasta literatura a respeito da desregulação financeira e do crédito imobiliário, de modo que se o leitor desejar mais detalhes pode apoiar-se, por exemplo, em Wray (2007), Kregel (2008) ou Cagnin (2009).

Figura 8 – O preço dos imóveis pelo índice Case-Shiller (2000-2012)



Fonte: Federal Reserve Economic Data (FRED). St. Louis Fed.

Figura 9 – Extração de valor por hipotecas como porcentagem da renda disponível



Fonte: Calculateriskblog.com, baseado nos dados do Federal Reserve Board e US Census Bureau.

Teve início um período de liberdade das instituições financeiras de escolher onde e como operar, aí incluídos mercados que eram tradicionalmente dos grandes bancos comerciais. Ao mesmo tempo em que havia maior pressão competitiva, os

ganhos nos mercados tradicionais de empréstimos se revelavam relativamente baixos. Um enorme mercado era o de financiamento imobiliário dos EUA, porém era necessário explorá-lo a fundo, uma vez que este é um mercado de lento crescimento.

De forma bastante resumida, as instituições financeiras encontraram maneiras de expandir o crédito para um segmento que ficou conhecido como *subprime*, expressão utilizada para identificar pessoas sem renda ou histórico de crédito que justifique o empréstimo. Certamente as novas operações seriam mais arriscadas, mas poderiam trazer maiores retornos. Assim, novos instrumentos foram criados para evitar (ou pelo menos esconder) esses riscos e viabilizar a exploração desse segmento.

Na verdade, os bancos acabaram por disfarçar essas hipotecas, usando-as em um processo chamado de securitização. De forma estilizada, “empacota-se” certo número de hipotecas para usar como lastro de um título cuja remuneração é baseada nos juros pagos pelo tomador da hipoteca. Feito isso, transfere-se o risco do “pacote”, vendendo os títulos para outros investidores que podem não ter noção do risco que estão adquirindo, pois nenhuma análise é feita sobre o lastro. O selo de confiança dos títulos era dado pelas agências de risco que, via de regra, superestimaram sua segurança.

Pelo lado dos tomadores, eles acabavam seduzidos por taxas de juros muito baixas nos primeiros anos do empréstimo, mas que seriam sensivelmente aumentadas após alguns anos, e por uma espécie de “efeito riqueza” advindo do aumento de preços da bolha imobiliária. Com isso, muitos aceitaram se endividar, parecendo que dava para pagar os juros dessa dívida.

Foi diante desse contexto permissivo de securitização dos empréstimos imobiliários, possibilitados pela acentuada desregulamentação financeira, que o aumento do endividamento foi utilizado para manter o padrão de consumo relativamente constante. De fato, vimos que a partir da década de 1980 o crédito ao consumidor começou a aumentar e a extração de crédito a partir dos imóveis como proporção da renda disponível se acelerou.

Do nosso ponto de vista, a motivação última para o crescente endividamento das famílias está ligada à estagnação dos salários reais ocorrida no âmbito das mudanças distributivas que tentamos explicar anteriormente neste trabalho. Conforme Barba e Pivetti (2009, p. 114), “... *we maintain that the rising household indebtedness should be seen principally as a response to stagnant real wages and retrenchments in the welfare*

state, i.e. as the counterpart of enduring changes in income distribution”. Foi em busca de um padrão de consumo “decente” (à la Veblen), que as famílias, em especial aquelas de baixa e média renda, iniciaram um longo processo de endividamento.

Após mudanças tão importantes na distribuição, o mais comum seria esperar que os trabalhadores fossem obrigados a reduzir seus gastos. À medida que a desigualdade aumentou, poderíamos imaginar que a parcela do consumo em relação à renda seria menor. Contudo, a piora substancial na distribuição de renda não levou à quedas no consumo, na medida em que o aumento do endividamento das famílias veio acompanhado da queda da taxa de poupança. É notório que não houve aprofundamento da desigualdade no consumo; este cresceu a taxas bem maiores que a renda. Frente a um cenário de concentração de renda e estagnação ou queda dos salários reais, o crédito farto decorrente de um cenário de liberalização e desregulação financeira, surgiu como um substituto dos salários.

Inspirados em autores como Veblen e Duesenberry, podemos dizer que as pessoas buscam manter não apenas seu padrão de consumo absoluto, mas também o padrão de consumo relativo. A descrição institucional do comportamento do consumo sugere que as pessoas tomam suas decisões de consumo para exibir seu *status* na sociedade. A sociedade valoriza as pessoas por seu padrão de vida, pelos produtos que possuem e pelo que isso simboliza. Quanto mais for produzido, mais a pessoa que deseja manter o seu prestígio precisa adquirir. Podemos interpretar que a ascensão da desigualdade “forçou” as pessoas a aumentarem seu consumo para manter seu *status* social e até mesmo o respeito próprio.

Veblen (1991) considera que a grande maioria das pessoas deseja viver de acordo com certo padrão convencional de “decência”, um nível de vida que coloque um indivíduo frente a sua própria classe. Essa teoria se fundamenta no fato de que o *status* social é extremamente importante e afeta o padrão de consumo das diversas classes. O que importa é o consumo que está além do alcance, imperando o estímulo das comparações individuais. Nesse sentido, o consumo é estimulado pela competição entre indivíduos e não pelo cálculo racional (marginal) de prazeres e dores.

A sociedade procura emular os padrões de comportamento estabelecidos pela classe ociosa. Dita classe está no topo da estrutura social; seu estilo de vida e seus valores são referências de normas de boa reputação e, portanto, a norma imposta estende sua influência coercitiva por todas as outras classes. O padrão de consumo serve

para conferir uma identidade à pessoa e projetá-la aos demais; manter ou melhorar tal padrão é um projeto sem fim.

As pessoas almejam manter certa posição no ranking social (*social visibility of consumption*), mas também existem certos impulsos para buscar um melhor padrão de vida (*emulation motive*) e um desejo de serem socialmente reconhecidas; uma espécie de inclusão social pelo consumo. A esta altura, podemos também pegar *insights* do “efeito demonstração”, segundo o qual a frequência de contatos com pessoas que possuem maior padrão de consumo (e, portanto, maior *status* social) leva o indivíduo a desejar aumentar seus próprios gastos.

Mesmo aqueles que não sofreram pesadamente com a estagnação salarial ampliaram seus gastos. Uma das razões para isso é a disponibilidade de novos bens e serviços como, por exemplo, telefones celulares, que produzem uma “atração irresistível” e precisam ser consumidos. Como bem afirma Wunder (2012, p. 178), “[c]onspicuous competition over the last 20 years has led to increased borrowing across all income quintiles [...]”.²⁴

Assim, é interessante reproduzir a longa passagem abaixo, pois a questão é colocada de forma bastante concisa:

“[t]he inelasticity of consumption with respect to reductions in households’ real incomes, the availability of new goods and services, the drive for a continuous rise in the standard of living and imitation of the upper classes are thus seen in our analysis as capable of sustaining consumption in the face of rising income inequalities. And [...] the increase in income inequality experienced by the USA over the past 25 years has not been accompanied by a corresponding increase in consumption inequality. The easing of liquidity constraints on low and middle-income households – financial deregulation and all of the circumstances that have increased households’ accessibility to credit, starting from their enhanced capability to extract equity from the value of their houses – would have acted as the permissive factor, thanks to which the above-mentioned aspects of consumption behavior were allowed to actually exert their positive impact on consumption expenditure.” (Barba e Pivetti, 2009, p. 126).

²⁴ No geral, é como se as famílias norte-americanas tentassem não perder o fôlego, desejando ao menos manter o mesmo padrão que seus vizinhos. Existe uma conhecida expressão em inglês que se encaixa perfeitamente nesse caso: “*keep up with the Joneses*”.

3.2. Sobre a sustentabilidade da dívida e a desalavancagem recente

Em face de um cenário de concentração de renda e estagnação ou queda dos salários reais, o crédito farto decorrente de um cenário de liberalização e desregulação financeira também foi importantíssimo para manter a demanda efetiva, assegurando a realização das vendas. No entanto, é cediço que o endividamento crescente esbarrou em alguns limites.

Ainda seguindo a interpretação de Barba e Pivetti (2009) podemos entender qual foi esse limite. Antes de entrar diretamente nessa questão, de partida vale destacar que trataremos apenas da sustentabilidade do endividamento familiar e não dos supostos limites ao endividamento público. Isso porque não vemos nenhum problema em relação às dívidas governamentais.

Não acreditamos que haja uma “crise da dívida” americana, pois quando o governo decide gastar, a atividade econômica se expande e com isso a própria arrecadação do governo aumenta²⁵. Ademais, é logicamente impossível que o governo entre em *default* na sua própria moeda. Assim, além de não haver problemas para com a dívida interna, também não há risco de *default* sobre a dívida externa, pois esta é denominada justamente na moeda mundial que o próprio EUA emite.

Entretanto, para as famílias o processo não parece ser sustentável. Recorrer ao endividamento familiar não é um artifício tão simples e que pode ser usado indefinidamente. Isso porque é óbvio que individualmente a renda não aumenta na medida em que os gastos individuais aumentam, isto é, individualmente a renda é dada. Dessa forma, num ambiente em que essa renda individual está estagnada ou declinando e os custos da dívida começam a encarecer, não será possível que todos honrem seus compromissos.

Uma relação bastante simples e semelhante pode nos ajudar a elucidar a questão da sustentabilidade do endividamento familiar. A mesma álgebra utilizada para estudar a dinâmica da dívida pública pode ser aplicada para analisar o endividamento das famílias. Dessa forma, o essencial é comparar a taxa de crescimento da renda pessoal com a taxa de juros. É claro que a taxa de juros relevante para essa discussão não é a

²⁵ O (pouco lembrado) teorema do multiplicador equilibrado de Haavelmo garante que o governo nem precisa incorrer em *déficit*.

taxa longa sem risco, mas sim as taxas de juros significativamente mais altas pagas nos diferentes tipos de crédito ao consumo.

Não obstante, os autores oferecem duas maneiras de se postergar a sustentabilidade do endividamento: o primeiro é a inclusão de mais pessoas no processo (como aconteceu com o mercado *subprime*) e o segundo é uma política monetária de juros baixos, tal qual a empreendida pelo *Federal Reserve* entre os anos de 1995 e 2005. Após esse período, não apenas as taxas de juros dos empréstimos imobiliários já estavam sendo reajustadas (taxas essas que cresciam rapidamente após algum tempo) como, em reforço a isso, o FED iniciou um ciclo de aumentos da taxa básica de juros. Finalmente, em meados dos anos 2000 havia chegado o momento em que os trabalhadores não poderiam mais sustentar um padrão de consumo tão elevado. Como já diziam os antigos Clássicos, no longo período, de alguma forma o consumo deverá se ajustar ao salário real e não o contrário. Nesse sentido:

“Beyond certain levels of indebtedness, the service of the debt on the part of the indebted households actually becomes no longer collectable. The process of substitution of loans for wages cannot therefore go on indefinitely, for the individual wage earners already involved in it, unless one could assume that the credit system may end up extending them sunk sums deliberately, counting on interventions in its favour on the part of the lender of last resort. But this would amount to assuming a sort of systematic monetisation of household debt, by which, in practice, the lender of last resort would keep ensuring wage earners, through the banks, the sums they need to maintain or increase their standards of living. Obviously, this most unrealistic assumption is something quite different from recourse to exceptional injections of liquidity by the central bank aimed at providing some relief to the banking system, once the latter is confronted by the crisis of household debt, so as to contain the impact of the ensuing financial turmoil on the real economy.” (Barba e Pivetti, 2009, p. 128)

Nesse contexto, podemos tecer alguns comentários sobre o que está ocorrendo com o atual procedimento de desalavancagem (*deleveraging*) das famílias norte-americanas. Preocupado com o endividamento das famílias e com o rumo tomado pela economia, Wunder (2012) se propõe a estudar a recente desalavancagem e sua conexão com o desempenho macroeconômico.

A chance de ter sucesso nesse processo de desalavancagem depende de alguns fatores importantes como, por exemplo, a renda, o valor dos ativos, o montante de dívida e a possibilidade de seu refinanciamento a taxas de juros mais baixas. Ademais, é plausível que tal sucesso varie entre as famílias; por exemplo, diferentes estratos de renda podem se deparar com diferentes circunstâncias tornando o *deleverage* possível

para alguns, mas não para outros. Assim, faz sentido analisarmos alguns dados a respeito dos diferentes estratos de renda.

Segundo ele, “[i]t also seems reasonable to suggest that if a household has not reestablished pre-crisis financial conditions it is unlikely to return to pre-crisis consumption behavior” (Wunder, 2012, p.179). Nesse sentido, forneceremos aqui alguns dados que sugerem que os gastos em consumo ainda não puderam ser retomados com força e isto em parte explica o lento crescimento americano, muito baseado em dívida e consumo.

Wunder (2012) descreve um modelo sugerindo que o consumidor estará mais propenso a retornar ao seu comportamento pré-crise caso suas condições econômicas tenham sido restabelecidas. Se determinada família estiver muito endividada, então ela pode não desejar (ou não poder) retornar ao padrão de consumo anteriormente praticado.

Nesse sentido, o autor apresenta algumas métricas (ver Figura 10) que nos fornecem *insights* a respeito da situação financeira atual das famílias norte-americanas: a quantidade de dívida comparada ao valor dos ativos; a quantidade de dívida comparada à renda; e o serviço de se manter a dívida em determinado nível.

Figura 10 – Razão dívida-renda e razão ativo-dívida, por quintis (1989-2007)

Dívida-renda	1989	1992	1995	1998	2001	2004	2007
Todos os estratos	0,64	0,79	0,81	0,89	0,79	1,12	1,15
Quartil 1	0,42	0,76	0,91	0,91	0,82	1,22	1,32
Quartil 2	0,52	0,64	0,76	0,82	0,80	1,13	1,08
Quartil 3	0,66	0,79	0,83	0,94	0,97	1,35	1,44
Quartil 4	0,81	0,86	0,99	1,15	0,99	1,36	1,66
Quartil 5 (topo)	0,60	0,79	0,75	0,78	0,69	0,98	0,95
Ativo-dívida	1989	1992	1995	1998	2001	2004	2007
Todos os estratos	8,25	6,92	6,86	7,04	8,29	6,68	6,74
Quartil 1	10,97	7,78	8,48	8,03	7,38	6,39	7,43
Quartil 2	10,11	7,16	6,90	6,81	7,01	5,14	5,47
Quartil 3	6,80	5,82	5,10	4,98	5,26	4,37	4,08
Quartil 4	5,20	4,78	4,47	4,28	5,56	4,62	3,94
Quartil 5 (topo)	9,75	8,05	8,43	9,05	10,61	8,57	9,06

Fonte: Wunder (2012).

Ao analisar o quintil mais rico, o autor calcula que apesar da grande queda no valor dos ativos, uma poupança de cerca de 5% (em cima de uma renda média de US\$ 256 mil) nos últimos três anos já seria mais que suficiente para diminuir a dívida e voltar ao nível pré-crise da razão entre os ativos e a dívida. Adicionalmente, se essa poupança de cerca de US\$ 39 mil fosse usada para quitar as dívidas, a razão entre a dívida e a renda da família estaria muito abaixo daquela de 2007, chegando a níveis vistos, por exemplo, no início da década de 1990.

Finalmente, estima-se que o serviço da dívida desse quintil mais rico pode ser fortemente reduzido. Ao utilizar o dinheiro não gasto para pagar o serviço da dívida e refinanciá-la a uma taxa de juros inferior, a razão entre o serviço da dívida e a renda da família cairia de 6,9% para 3,5%, um número bem inferior ao nível vigente logo antes da eclosão da crise (Wunder, 2012, p. 185). Ao olhar para dados como esses, parece que as famílias constantes do quintil mais rico já têm condições de retomar a trajetória de consumo anterior à crise, caso seja esse o desejo.

Por outro lado, ao olharmos para o segundo quintil mais rico, vemos um quadro um pouco diferente. Da mesma forma que dissemos anteriormente, para as famílias dessa faixa de renda, uma poupança de cerca de 5% a partir de uma renda média de US\$ 76,5 mil já seria suficiente para reestabelecer a razão entre o valor dos ativos e suas dívidas. Entretanto, ao considerar a relação entre dívida e renda desse grupo, Wunder (2012) mostra que ela não sofre alterações substanciais. Dita poupança levaria essa razão a uma queda muito marginal, passando de 166% para 151% que é um patamar incrivelmente superior a qualquer momento experimentado nas décadas anteriores.

Ademais, a porcentagem da renda que vai para o pagamento dos serviços da dívida pode ser reduzida. Todavia, tendo em vista a ainda elevada relação de 151% entre dívida e renda, é plausível que as famílias não consigam refinar suas obrigações a taxas de juros sensivelmente mais baixas. Nessa perspectiva, os serviços da dívida deixariam de representar 11% da renda das famílias, passando para 9,5%, que é um valor significativamente maior do que o vigente no início da década de 2000. Assim, pode-se concluir que esse grupamento ainda não se recuperou financeiramente e, portanto, não está apto a retomar suas estratégias de consumo pré-crise.

Com relação aos quintis de renda mais baixa, o autor aponta que ainda é muito difícil vislumbrar uma retomada do consumo, já que sua situação ainda é frágil. Esses grupamentos ainda continuam sofrendo uma pressão financeira que não os permite

aumentar o seu consumo, ajudando a explicar o fraco desempenho do produto norte-americano. Nesse sentido, são apenas os estratos de renda mais altos que começam a enxergar a “luz no fim do túnel”.

Essa explicação que oferecemos parece encontrar reflexos na realidade. Com efeito, os gastos dos consumidores norte-americanos têm crescido principalmente em categorias de bens de luxo. Não por outro motivo, estamos presenciando uma elevação nas vendas de carros Mercedes-Benz e de artigos da Tiffany and Company, mas não vemos a mesma pujança no resto da economia.

“The luxury category has posted 10 consecutive months of sales increases compared with the year earlier, even as overall consumer spending on categories like furniture and electronics has been tepid [...]” (Clifford, 2011 apud Wunder, 2012, p. 188)

Dessa forma, isso nos parece compatível com a ideia de que apenas as classes mais altas estão conseguindo iniciar a retomada do consumo e, portanto, o principal componente do crescimento americano continua enfraquecido.

CONCLUSÃO

Procuramos, neste trabalho, apresentar algumas explicações acerca da questão da piora da distribuição de renda ocorrida nos Estados Unidos a partir de meados da década de 1940 até os dias atuais. Nos interessamos particularmente por esse país, uma vez que diversas forças que tratamos aqui se apresentaram de forma bastante intensa.

Com isso em mente, é importante se debruçar, inicialmente, sobre algumas das grandes mudanças que caracterizaram a história recente norte-americana. Distinguimos, então, duas fases extremamente opostas: a primeira, vigente a partir de meados dos anos 1940 até meados dos anos 1970, é comumente conhecida pelo termo “era de ouro do capitalismo”; a segunda nasceu a partir da reação conservadora da década de 1980, numa escolha deliberada pela ideologia do “livre mercado”. A história mostra que o forte aumento da desigualdade de renda ocorreu concomitantemente às transformações políticas e econômicas subjacentes à mudança dos períodos em referência.

Do ponto de vista aqui defendido, a piora distributiva foi uma decorrência da construção de um ambiente anti-trabalho generoso ao capital. Os violentos ataques empreendidos contra a atuação sindical, aliados a diversas outras mudanças importantes (por exemplo, o “congelamento” do salário mínimo), restringiram bastante o poder de resistência dos trabalhadores.

Diante da erosão de seus ganhos e do padrão de vida, o endividamento se revelou como uma resposta defensiva. Impulsionado pelo consumo conspícuo, houve, assim, um longo período de substituição de salários por crédito, em que pese o destaque para a securitização do crédito imobiliário. Afirmamos também que durante meados dos anos 2000 esse processo se tornou insustentável, dado o aumento dos custos do endividamento.

Nesse cenário de insustentabilidade da dívida, as famílias passaram a empreender esforços no sentido de se desalavancarem. Com base nos estudos feitos no último capítulo, argumentamos que, atualmente, apenas algumas famílias (aquelas constantes dos estratos de renda superiores) estão conseguindo diminuir seu nível de endividamento rumo a patamares mais próximos do período pré-crise. Por enquanto, não parece haver espaço para a retomada do crescimento do consumo a partir da expansão cada vez maior do crédito e do endividamento da maioria das famílias pobres,

tampouco a partir da retomada dos salários. Essa realidade, aliada principalmente ao fraco desempenho do gasto público mostra que as perspectivas para a economia norte-americana ainda não podem ser muito otimistas.

REFERÊNCIAS

- AGLIETTA, M. *Régulation et Crises du Capitalisme*. Paris: Calmann-Levy, 1976.
- AMADEO, E. *Keynes's principle of effective demand and its relationship to alternative theories of distribution and accumulation*. PhD thesis. Harvard University, 1985.
- ATKINSON, A. Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations. *CESifo Working Paper* 881, 2003.
- ATKINSON, A., PIKETTY, T. e SAEZ, E. Top Incomes in the Long Run of History. *Journal of Economic Literature*, vol. 49, n. 1, p. 3-71, 2011.
- BARBA, A. e PIVETTI, M. Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications – a long-period analysis. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, p. 113-137, 2009.
- BASTOS, C. O keynesianismo-conservador americano: perspectivas na entrada do século XXI. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 6. Conservatória-RJ: ABPHE, 2005.
- BLANKENBURG, S. e PALMA, J. G. Introduction: the global financial crisis. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, p. 531-538, 2009.
- BOUSHEY, H. e WELLER, C. Inequality and Economic Hardship in the United States of America. *DESA Working Paper* n. 18, 2006.
- BOYER, R. The Rise of CEO Pay and the Contemporary Social Structure of Accumulation in the U.S. In: McDonough, T., Reich, M. e Kotz, D (eds.). *Contemporary Capitalism and Its Crisis: Social Structure of Accumulation Theory for 21st Century*. New York: Cambridge University Press, 2010.
- CAGNIN, R. O ciclo dos imóveis e o crescimento econômico nos Estados Unidos 2002-2008. *Estudos Avançados*, v. 23, p. 147-168, 2009.
- CARD, D. e DINARDO, J. Skill Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles. *NBER Working Paper Series* n. 8769, 2002.
- CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE. *Changes in Low-Wage Labor Markets Between 1979 and 2005*. Background paper, 2006.
- CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE. *The Role of Immigrants in the U.S. Labor Market: An Update*. Background paper, 2010.

CONGRESSIONAL BUDGET OFFICE. *Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007*. Background paper, 2011.

DEBELLE, G. Macroeconomic implications of Rising Household Debt. *BIS Working Paper* 153, 2004.

FRANK, R. e COOK, P. *The Winner-Take-All Society. Why the Few at the Top Get So Much More Than the Rest of Us*. New York: The Free Press, 1995.

GALBRAITH, J. *The Predator State: How Conservatives Abandoned The Free Market and Why Liberals Should Too*. New York: The Free Press, 2008.

GALBRAITH, J. *Inequality and Instability. A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*. Oxford University Press, 2012.

GLYN, A., HUGHES, A., LIPIETZ, A., e SINGH, A. The Rise and Fall of the Golden Age. In: Marglin, S. e Schor, J. (eds.). *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*. New York: Clarendon Press, 1991.

GORDON, D., EDWARDS, R. & REICH, M. *Segmented Work, Divided Workers: the Historical Transformations of Labor in the United States*. New York: Cambridge University Press, 1982.

GORDON, D., WEISSKOPF, T. & BOWLES, S. Power, Accumulation and Crisis: The Rise and Demise of the Postwar Social Structure of Accumulation. In: Lippit, V. (ed.) *Radical Political Economy: Explorations in Alternative Economic Analysis*. New York: M. E. Sharpe, 1996.

GORDON, R. e DEW-BECKER, I. Controversies about the Rise of American Inequality: A Survey. *NBER Working Paper Series* n. 13982, 2008.

HOWELL, D. Do Surges in Less-Skilled Immigration Have Important Wage Effects? A Review of the US Evidence. Schwartz Center for Economic Policy Analysis: *SCEPA Working Paper* n. 2007-2, 2007.

HURST, E. e STAFFORD, F. Home Is Where the Equity Is: Mortgage Refinancing and Household Consumption. *Journal of Money and Banking*, vol. 36, n. 6, p. 985-1014, 2004.

KALECKI, M. Aspectos Políticos do Pleno Emprego. In: Kalecki, M. *Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas*. São Paulo: Hucitec, 1983.

- KOPCZUK, W.; SAEZ, E. e SONG, J. Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, issue 1, p. 91-128, 2010.
- KOTZ, D. Interpreting the social structure of accumulation theory. In: Kotz, D., McDonough, T. e Reich, M. (eds.). *Social Structures of Accumulation. The Political Economy of Growth and Crisis*. New York: Cambridge University Press, 1994a.
- KOTZ, D. The regulation theory and the social structure of accumulation approach. In: Kotz, D., McDonough, T. e Reich, M. (eds.). *Social Structures of Accumulation. The Political Economy of Growth and Crisis*. New York: Cambridge University Press, 1994b.
- KOTZ, D. The Financial and Economic Crisis of 2008: A Systemic Crisis of Neoliberal Capitalism. *Review of Radical Political Economics*, vol. 41, n. 3, p. 305-317, 2009.
- KOTZ, D., McDONOUGH, T. e REICH, M. *Social Structures of Accumulation. The Political Economy of Growth and Crisis*. New York: Cambridge University Press, 1994.
- KREGEL, J. Changes in the US Financial System and the Subprime Crisis. The Levy Economics Institute of Bard College, *Working Paper* n. 530, 2008.
- LARA, F. Taxa de juros, barganha salarial e distribuição da renda nos EUA do último quarto do século XX. Fundação de Economia e Estatística, *Texto para Discussão FEE* n. 79, 2010.
- LEVY, F. e TEMIN, P. Inequality and Institutions in 20th Century America. Department of Economics of the Massachusetts Institute of Technology, *Working Paper Series* 07-17, 2007.
- LIPPIT, V. Social Structure of Accumulation Theory. In: McDonough, T., Reich, M. e Kotz, D (eds.). *Contemporary Capitalism and Its Crisis: Social Structure of Accumulation Theory for 21st Century*. New York: Cambridge University Press, 2010.
- McDONOUGH, T., REICH, M. e KOTZ, D (eds.). *Contemporary Capitalism and Its Crisis: Social Structure of Accumulation Theory for 21st Century*. New York: Cambridge University Press, 2010.
- MEDEIROS, C. *Padrões de industrialização e ajuste estrutural: um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios*. Tese de Doutorado. IE/UNICAMP, 1992.

- MEDEIROS, C. High Wage Economy, Sloanism and Fordism: The American Experience During The Golden Age. *Contributions to Political Economy*, n. 19, p. 33-52, 2000.
- MEDEIROS, C. A Economia Política do Salário Mínimo e o Desenvolvimento Econômico Brasileiro. IE/UFRJ, *mimeo*, 2005.
- MEDEIROS, C. Income Concentration, Financial Liberalization, and Decoupling between the United States and China. IE/UFRJ, *mimeo*, 2012.
- MISHEL, L.; BIVENS, J.; GOULD, E. e SHIERHOLZ, H. *The State of Working America, 12th Edition*. Economic Policy Institute. New York: Cornell University Press, 2012.
- PALMA, J. G. The revenge of the market on the rentiers. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, p. 829-869, 2009.
- PALMA, J. G. Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the ‘inverted U’: the share of the rich is what it’s all about. *Cambridge Working Papers* 1111, 2011.
- PIKETTY, T. e SAEZ, E. Income Inequality in the United States, 1913-1998. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 2003.
- PIKETTY, T. e SAEZ, E. The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *The American Economic Review*, vol. 96, p. 200-205, 2006.
- PIORE, M. Unemployment and Inflation: An Alternative View. In: Piore, M. (ed.) *Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist Views*. Scharpe Press, 1979a.
- PIORE, M. Wage Determination in Low Wage Labor Markets and the Role of Minimum Wage Legislation. In: Piore, M. (ed) *Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist Views*. Scharpe Press, 1979b.
- PIVETTI, M. *An Essay on Money and Distribution*. London, Macmillan, 1991.
- POSSAS, M. L. O projeto teórico da escola da regulação: alguns comentários. *Novos Estudos CEBRAP*, n. 21, jul. 1988.

- SANTIAGO, M. *Uma Análise Sraffiana do Modelo Steindliano-Kaleckiano de Crescimento e Distribuição*. Dissertação de Mestrado. IE/UFRJ, 2008.
- SERRANO, F. *The Sraffian Supermultiplier*. PhD Dissertation. University of Cambridge, 1996.
- SERRANO, F. Relações de Poder e a Política Macroeconômica Americana, de Bretton Woods ao Padrão Dólar Flexível. In: Fiori, J. L. (org.). *O Poder Americano*. Petrópolis, Ed. Vozes, p. 179-222, 2004.
- SERRANO, F. A economia americana, o padrão dólar flexível e a expansão mundial dos anos 2000. In: Fiori, J. L., Medeiros, C. e Serrano, F. (eds.). *O Mito do Colapso do Poder Americano*. Rio de Janeiro e São Paulo, Ed. Record, p. 71-172, 2008.
- SERRANO, F. e BRAGA, J. O mito da contração fiscal expansionista nos EUA durante o governo Clinton. *Economia e Sociedade*, vol. 15, n. 2, p. 213-239, 2006.
- SOUZA, P. R. e BALTAR, P. Salário mínimo e a taxa de salário no Brasil. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, Rio de Janeiro, vol. 9, n. 3, 1979.
- STIRATI, A. *The Theory of Wages in Classical Economics. A Study of Adam Smith, David Ricardo and their Contemporaries*. Edward Elgar, 1994.
- STIRATI, A. Alternative ‘closures’ to Sraffa’s system – some reflections in the light of the changes in income distribution in the last decades. Roma Tre, *mimeo*, 2012.
- TEIXEIRA, L. Uma Investigação sobre o Endividamento dos Trabalhadores Norte-Americanos dos Anos 1980 aos Anos 2000. Dissertação de Mestrado. IE/UNICAMP, 2010.
- UNCTAD. *Trade and Development Report, 2012. Policies for Inclusive and Balanced Growth*. United Nations publication, New York and Geneva, 2012.
- VEBLEN, T. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New Jersey, [1934] 1991.
- WOLFSON, M. e KOTZ, D. A Reconceptualization of Social Structure of Accumulation Theory. In: McDonough, T., Reich, M. e Kotz, D (eds.). *Contemporary Capitalism and Its Crisis: Social Structure of Accumulation Theory for 21st Century*. New York: Cambridge University Press, 2010.

WRAY, L. R. Lessons from the Subprime Meltdown. The Levy Economics Institute of Bard College, *Working Paper* n. 522, 2007.

WUNDER, T. Income Distribution and Consumption Driven Growth: How Consumption Behaviors of the Top Two Income Quintiles Help to Explain the Economy. *Journal of Economic Issues*, vol. XLVI, n. 1, mar. 2012.