

TAXA DE JUROS, BARGANHA SALARIAL E DISTRIBUIÇÃO DA RENDA NOS EUA DO ÚLTIMO QUARTO DO SÉCULO XX

Fernando Maccari Lara

A literatura empírica vem documentando de forma cada vez mais contundente a ocorrência de uma significativa alteração no padrão distributivo da economia norte-americana no último quarto do século XX, na direção da elevação da desigualdade e da distância entre os mais ricos e os mais pobres. O padrão distributivo hoje vigente nos Estados Unidos caracteriza-se por desigualdade fortemente mais elevada na comparação com o período conhecido como “era de ouro” do capitalismo norte-americano.

O objetivo do trabalho é analisar como se processou tal transformação, a partir da década de 70 do século XX, adotando como marco teórico a abordagem clássica/sraffiana. Apresenta-se indícios empíricos de que a transformação referida está fundamentalmente relacionada a três aspectos da redução do poder de barganha dos trabalhadores norte-americanos: (a) a elevação das taxas reais de juros; (b) a redução do poder e influência dos sindicatos; (c) alterações institucionais em direção à liberalização e desregulamentação dos mercados em geral e de trabalho. Tais alterações tiveram reflexos tanto no que diz respeito à distribuição funcional da renda quanto à distribuição pessoal da renda.

Sob o ponto de vista da distribuição funcional da renda, o efeito combinado entre as altas taxas reais de juros e o reduzido poder de barganha dos sindicatos determinou uma elevação da rentabilidade do capital na economia norte-americana, e assim uma elevação da parcela da renda apropriada pelas classes proprietárias em detrimento das classes não proprietárias.

Ao longo dos anos 70, iniciou-se o desmonte do quadro institucional que caracterizou o pós-guerra, marcado por significativo poder de barganha da classe trabalhadora. Um dos momentos importantes para esta mudança parece ter sido o período 1972-74, marcado pela vigência de controles de preços e salários instituídos pelo governo Nixon. Nos anos 80, chegaram ao poder as forças conservadoras lideradas por Reagan, e o nível de desemprego atingiu os patamares mais elevados de todo o período 1948-2000. Ao lado do forte desemprego, também a abertura da economia em setores tradicionalmente sindicalizados contribuiu decisivamente para a redução do poder e influência do movimento sindical. Os dados demonstram reduções expressivas na frequência, participação e duração das greves comparando-se os períodos 1961-80 e 1981-2000. Ao lado desses fatores, há que se considerar ainda que o período também foi marcado por uma aceleração do fluxo migratório (legal e ilegal) em relação às décadas anteriores.

Por outro lado, as altas taxas reais de juros praticadas nos Estados Unidos ao longo da década de 80 pressionaram os custos financeiros e de oportunidade do capital privado norte-americano. Isso determinou uma pressão pela elevação dos *mark-ups* sobre os custos de produção. Dado o quadro de enfraquecimento do poder de barganha dos sindicatos e dos trabalhadores em geral, estes foram impedidos de obter reajustes nominais de salários suficientes para contrabalançar essa tendência, e o resultado foi a elevação das margens reais de lucro e da rentabilidade do capital na economia norte-americana. Cabe salientar que o período de vigência das altas taxas reais de juros foi favorável não apenas aos interesses dos rentistas, como frequentemente se argumenta, mas à rentabilidade do capital em geral, incluindo ativos reais e financeiros.

Além deste movimento, relativo à distribuição funcional da renda, os dados empíricos demonstram a existência de uma alteração significativa dentro da parcela salarial, no sentido de um forte aumento da dispersão dos rendimentos. No quadro geral de reduzido poder de barganha da classe trabalhadora, processaram-se alterações institucionais em direção à liberalização e desregulamentação dos mercados em geral e de trabalho. O aumento da flexibilidade das formas de pagamento e a redução da importância das negociações coletivas permitiram uma drástica abertura do leque salarial, a ponto de determinar um significativo aumento da presença de “assalariados” no seletor grupo dos norte-americanos mais ricos. Os dados indicam ainda que o movimento ocorrido entre os trabalhadores mais ricos é bastante semelhante ao movimento

ocorrido entre os mais ricos em geral, e portanto que a elevação da dispersão na distribuição pessoal da renda foi fortemente afetada pelo comportamento dos salários.

No novo quadro institucional, aspectos ligados a diferenças interpessoais entre os trabalhadores passaram a ter importância decisiva na definição dos salários, algo em grande medida ausente em um ambiente de forte influência sindical e predominância de negociações coletivas. Já ao longo dos anos 70 parecia ocorrer uma transformação nessa direção, dada a crescente importância dos benefícios não salariais na composição dos pagamentos. O processo de desregulamentação dos mercados de trabalho ocorreu, porém, de forma mais contundente entre 1978 e 1982. Nos anos 90, o novo padrão de definição das remunerações se estabeleceu definitivamente, fortemente baseado na performance individual, e assim menos padronizado e menos sujeito a negociações coletivas.

É importante destacar ainda que a flexibilidade de definir a remuneração salarial com base em características interpessoais e performances individuais não só abre espaço para a existência de disparidades significativas entre as rendas de indivíduos que exercem funções semelhantes, como também um espaço ainda maior para que sejam chamados de “salários” rendimentos que pouco tem a ver com venda de força de trabalho, como os milionários salários de executivos e de celebridades do mundo esportivo e da indústria de entretenimento em geral.

Desse modo, o movimento de aumento da desigualdade verificado na economia norte-americana parece decorrer tanto de uma elevação da parcela das rendas das classes proprietárias, em detrimento das classes não proprietárias, quanto de uma elevação drástica da dispersão entre os rendimentos salariais, que reforçou de forma decisiva a tendência de aumento da desigualdade na distribuição pessoal da renda.