

# DISTRIBUIÇÃO DE RENDA E REPARTIÇÃO DOS GANHOS DE PRODUTIVIDADE HORÁRIA DO TRABALHO NOS PAÍSES CAPITALISTAS CENTRAIS DESDE O PÓS-SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

## *INEQUALITY AND THE SHARING OF GAINS OF HOURLY PRODUCTIVITY OF LABOR IN CAPITALIST COUNTRIES SINCE THE SECOND WORLD WAR*

Fernando Augusto Mansor de Mattos<sup>1</sup>

### RESUMO

O objetivo deste artigo é analisar como as mudanças ocorridas na ordem financeira internacional criada no pós-Segunda Guerra Mundial afetaram o padrão de acumulação de capital dos países capitalistas desenvolvidos e como essas alterações impactaram a trajetória dos ganhos de produtividade horária do trabalho e no perfil de distribuição de renda dessas sociedades.

**Palavras-chave:** desigualdade econômica nos países desenvolvidos; tempo de trabalho; ganhos de produtividade; distribuição de renda.

### ABSTRACT

The objective of this article is to analyze how the changes in the international financial order created in the post-Second World War affected the pattern of accumulation of capital in the developed capitalist countries and how these changes influenced the trajectory of hourly productivity of labor and the profile of income distribution in these societies.

**Keywords:** economic inequality in the developed countries; work time; productivity gains; income distribution.

## 1. APRESENTAÇÃO

A compreensão do cenário de expansão das desigualdades de renda que se inicia nos anos 1980, na quase totalidade dos países desenvolvidos, deve ser buscada na interpretação das transformações da ordem financeira internacional criada no pós-Segunda Guerra Mundial e em seus efeitos sobre as formas de valorização da riqueza e de geração de renda, nas decisões que foram sendo progressivamente tomadas pelos agentes econômicos (tanto do próprio setor financeiro como também os dos segmentos produtivos do setor privado) para as aplicações de capital e, por suposto, nos mecanismos de reprodução das desigualdades econômicas, em suas diversas manifestações. Portanto, para interpretar a complexidade das alterações dos perfis distributivos nos países centrais ocorridas nas últimas décadas, é necessário desvendar como os fundamentos das mudanças ocorridas na concertação geopolítica e institucional que haviam sido definidas em Bretton Woods, no final da Segunda Guerra Mundial, afetaram a natureza do padrão de acumulação capitalista, a regulação dos mercados nacionais de trabalho, a divisão internacional do trabalho e o comportamento dos ganhos sistêmicos de produtividade e de sua repartição.

---

<sup>1</sup> Professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal Fluminense (UFF); professor-visitante no Programa de Pós-Graduação em Ciência Política da UFF. Tem Pós-Doutorado, em virtude da experiência como Visiting-Scholar no ILAS (Institute of Latin American Studies), na Universidade de Columbia, entre julho de 2017 e junho de 2018. *E-mail:* fermatt1@hotmail.com.

Em linhas gerais, a segunda metade do século XX foi marcada por dois momentos claramente distintos, se interpretados por alguns indicadores econômicos chave, os quais, no limite, servem para descrever dois diferentes padrões de acumulação capitalista nos países centrais. Um primeiro momento pode ser definido, conforme Hobsbawm (1995) em *Era dos extremos*, como os “Anos Dourados do capitalismo” (1945-1973), durante os quais se conjugaram elevadas taxas de crescimento do PIB e do PIB *per capita*, ao lado de uma trajetória de resoluta redução das desigualdades de renda, quer sejam as medidas pelas rendas brutas geradas nos mercados de trabalho, quer sejam as medidas pelas rendas líquidas calculadas com base nos efeitos de impostos diretos (progressivos) e também de transferências a título de políticas públicas; ou, ainda, pela crescente parcela da renda do trabalho na renda nacional – ou seja, pela evolução da distribuição funcional da renda.

O que também caracterizou essa época foi a redução negociada das jornadas de trabalho nos países centrais, de tal forma que os expressivos ganhos de produtividade obtidos no período puderam ser repartidos a ponto de permitir aumentos dos salários reais, sem prejudicar os investimentos produtivos nos mais variados setores da atividade econômica. Todas essas mudanças ocorreram no bojo da ampliação ou constituição (dependendo dos países, pois havia os que já haviam constituído sistemas parecidos desde os anos 1930) de sistemas nacionais de *Welfare State*, o que significou não apenas a expansão dos serviços públicos de educação e saúde (com efeitos diretos e indiretos nos perfis distributivos dos países), financiada com a aplicação de políticas tributárias progressivas, mas também a adoção de políticas públicas de transferências de renda, ao mesmo tempo em que eram implementadas medidas de regulação das relações de trabalho. Nos mercados de trabalho, a expansão dos empregos públicos, decorrência natural da própria constituição/expansão do *Welfare State*, além de ter tido papel fundamental para a obtenção do pleno emprego, conforme mostram Calvete (2006; 2010) e Mattos (2009; 2012), também deixou contornos importantes para a anteriormente mencionada evolução do perfil distributivo.

O segundo momento tem como ponto de partida o início da década de 1980, após um período de transição em que ocorreu um conjunto de transformações no sistema financeiro internacional, em processo que Helleiner (1994) alcunhou de “desregulamentação competitiva”, por meio do qual os países capitalistas centrais procuraram oferecer mercados financeiros nacionais mais atrativos para os capitais especulativos internacionais. Esse cenário, segundo o referido autor, vinha se desenvolvendo já a partir dos anos 1960, deflagrado pelo aprofundamento das contradições da ordem financeira internacional de Bretton Woods, materializando-se inicialmente (1971) pela medida tomada pelos EUA de abandono do compromisso com a paridade dólar-ouro e com a sua conversibilidade. Seguiram-se a isso alguns anos de instabilidade cambial, de ameaça ao papel central exercido pelo dólar no cenário econômico-financeiro internacional e, depois, de seu resgate, por nova medida unilateral por parte dos EUA, no final de 1979, a fim de ampliar repentina e brutalmente as suas taxas internas de juros, compelindo os demais países a fazerem o mesmo, sob o risco de sofrerem fugas de capitais desestabilizadoras para as respectivas políticas macroeconômicas internas, em um ambiente já marcado (ao contrário do que ocorria nos “Anos Dourados”) por elevada desregulamentação dos mercados financeiros internacionais (BELLUZZO, 1995; GLYN, 2005).

O que se seguiu, durante e também depois da recessão dos anos 1980 – e por todos os anos seguintes do século XX (e ainda no início do século XXI – conforme confirmam recentes

trabalhos<sup>2</sup> sobre a evolução da parcela da renda apropriada pelo 1% do topo da pirâmide distributiva) foi uma trajetória de aumento das desigualdades de renda e riqueza, uma queda da taxa de crescimento do PIB, uma desaceleração nas taxas de investimentos produtivos (negando os argumentos neoliberais segundo os quais a maior concentração de renda e riqueza seria benéfica para os investimentos produtivos<sup>3</sup>) e uma moderação das taxas de crescimento da produtividade horária do trabalho (tal qual a seguir definida neste artigo).

A mencionada desorganização da ordem financeira internacional, com a superação do pacto que havia sido estabelecido em Bretton Woods, sob os auspícios do cenário de Guerra Fria que estava se desenhando no pós-Segunda Guerra, promoveu crescente instabilidade do sistema financeiro internacional e mudanças importantes na ordem geopolítica e na divisão internacional do trabalho, com a hegemonia dos EUA sendo inicialmente contestada e depois por eles recuperada. A maior instabilidade financeira internacional, por sua vez, promoveu mudanças no padrão de acumulação de capital e na forma de repartição da riqueza gerada. Esse cenário, que se instaurou em meados dos anos 1970, veio acompanhado de aumento do desemprego e de crescente deterioração dos mercados de trabalho, abrindo espaço para a redução da resistência dos sindicatos (cada vez mais fracos e/ou menos representativos) (STREECK, 2018) à adoção de medidas de “flexibilização” dos mercados de trabalho (MATTOS, 2009), irmã-gêmea da desregulamentação da ordem financeira mundial, e da consequente expansão dos fluxos internacionais de capital especulativo.

A mencionada alteração do padrão de acumulação pode ser explicada, sucintamente, pelo fato de que a geração de nova riqueza passou a repousar cada vez mais na esfera financeira (e não na produtiva), com efeitos tanto sobre as decisões de investir nos setores produtivos como até mesmo na divisão internacional do trabalho<sup>4</sup>, sem olvidar da importante questão da formatação das relações de trabalho, definida no contexto da luta de classes, mas referendada pela legislação trabalhista em cada país em questão. A geração de empregos nos países centrais foi fortemente prejudicada por todos esses fatores.

O objetivo deste artigo é compreender como a mudança no padrão de acumulação ocorrida durante a segunda metade do século XX afetou os mecanismos de regulação dos mercados de trabalho e as diferentes formas de manifestação de desigualdade econômica. Em apoio a esse esforço analítico, serão apresentados dados que revelam como evoluiu a produtividade média horária do trabalho e como os ganhos sistêmicos dessa produtividade foram repartidos em diferentes períodos desde o pós-Segunda Guerra até os dias atuais. Dessa forma, ficarão claros os fundamentos e a natureza da evolução da desigualdade de renda e de riqueza que vêm marcando a trajetória do capitalismo nas últimas décadas, inclusive no início do século XXI. O processo metodológico adotado para ilustrar os argumentos centrais repousa em um exercício de decomposição dos ganhos sistêmicos de produtividade horária do trabalho em diferentes períodos desde o pós-Segunda Guerra. Os dados referem-se aos Estados Unidos,

---

<sup>2</sup> Alvaredo *et al* (2013) mostram a trajetória da renda apropriada pelo 1% mais rico para diversos países desenvolvidos, ilustrando de forma cabal o fenômeno de concentração da renda no topo da pirâmide distributiva. Da mesma forma, o livro de Piketty (2014) e o estudo de Piketty e Saez (2013) também ilustram o fenômeno. Keister (2014) também informa dados de riqueza, além de informações relacionadas à renda. Vale frisar, ainda, que estudos pioneiros de Piketty (2011; 2003) já chamavam a atenção para a expansão da apropriação da renda pelo percentil mais alto do topo distributivo, que vinha ocorrendo desde pelo menos os anos 1980, na quase totalidade dos países desenvolvidos.

<sup>3</sup> Para uma resenha dessa discussão, ver Boushey e Price (2014).

<sup>4</sup> O ambiente macroeconômico dos países centrais deu azo a que plantas produtivas fossem transferidas para os países asiáticos (principalmente), onde existia mão de obra treinada e barata, mas com alta produtividade e também bastante “disciplinada” (sindicatos fracos). Essa situação acabaria promovendo o debilitamento da ação sindical nos países centrais, revertendo mais um símbolo dos “Anos Dourados” do capitalismo.

ao Reino Unido, à Alemanha Ocidental (e depois à unificada), à França e à Itália (ou seja, o país capitalista que detém a maior economia do mundo e também os quatro maiores europeus). A composição dos ganhos de produtividade, a cada subperíodo, será avaliada segundo a evolução do PIB, do emprego e da jornada de trabalho nos respectivos países e nos diferentes subperíodos selecionados, conforme será explicado em detalhe na segunda seção deste artigo. Uma resenha da bibliografia sobre a evolução da situação macroeconômica, política e geopolítica desse período vai ajudar a interpretar os resultados obtidos.

O presente artigo está dividido em duas seções. A primeira discute as principais características da Ordem Financeira Internacional (doravante OFI) e das políticas macroeconômicas voltadas para o pleno emprego e para o Estado de Bem-Estar durante os cerca de 30 anos após o final da Segunda Guerra Mundial e sugere que as modificações ocorridas na OFI a partir de meados dos anos 1970 e com mais vigor a partir de 1980 tiveram efeitos negativos sobre o contrato social que havia sido constituído durante os chamados “Anos Dourados”, procurando mostrar como essas alterações afetaram os perfis distributivos dos mencionados países. A segunda seção inicia-se com a apresentação do referido exercício dos fatores de decomposição dos ganhos de produtividade e, por meio da análise de seus resultados, dedica-se a descrever, de maneira mais detida, quais foram as modificações da OFI que acabaram promovendo as alterações na dinâmica da repartição desses ganhos de produtividade e provocando as mudanças de perfil distributivo, conforme ilustrado na primeira seção. A mudança na magnitude e no dinamismo dos ganhos de produtividade, bem como de sua composição, revelam o papel que a ascensão do rentismo, como forma predominante de acumulação de capital, tem sobre indicadores de concentração de renda e de riqueza sob o capitalismo contemporâneo, fruto da desarticulação da OFI gestada em Bretton Woods. Os indicadores de jornada de trabalho têm papel importante para um cálculo mais rigoroso da produtividade<sup>5</sup> e, assim, busca ilustrar de forma mais acurada a mudança do padrão de acumulação e de repartição da renda a partir de meados dos anos 1970.

Na Conclusão, pretende-se relacionar os principais resultados encontrados em cada seção e, mais do que isso, descrever como a mudança do cenário macroeconômico do final dos anos 1970 abriu espaço tanto para as alterações da OFI como para a redefinição de estratégias empresariais, com efeitos importantes sobre o padrão de acumulação capitalista e sobre o perfil distributivo dos países em questão.

## **2. ALTERAÇÕES NO SISTEMA FINANCEIRO INTERNACIONAL DESDE O SEGUNDO PÓS-GUERRA E SEUS EFEITOS SOBRE O PADRÃO DE ACUMULAÇÃO DE CAPITAL E A DISTRIBUIÇÃO DE RENDA**

As transformações ocorridas na ordem financeira internacional do pós-Segunda Guerra promoveram, grosso modo, dois momentos distintos, definidos, cada um deles, por fatores que determinaram padrões de acumulação bastante diferentes. A “virada” se deu em meados dos anos 1970, com as modificações ocorridas na OFI, que havia sido consertada e constituída nas reuniões de Bretton Woods, e, politicamente, com as eleições, respectivamente, de Thatcher (1979) e de Reagan (1980), no Reino Unido e nos EUA.

---

<sup>5</sup> Uma forma mais simples e bastante encontrada de calcular a produtividade é dada pela relação entre PIB e ocupação, ou entre valor adicionado e emprego em setores de atividade específicos ou no conjunto da economia. Entendemos, porém, que a inserção de um indicador de jornada de trabalho é importante no contexto que estamos estudando, uma vez que se tratou de um período em que a mesma foi objeto de expressivas reduções, nas mais variadas atividades econômicas.

Os “Anos Dourados do capitalismo” (literatura europeia) ou os “Trinta Gloriosos” (alcunha específica da literatura francesa) foram marcados por algumas características bem específicas – e autorrelacionadas –, a saber: a) uma ordem financeira internacional constituída por controle sobre as movimentações internacionais de capitais financeiros e pelo estabelecimento de paridade cambial entre as principais moedas e o dólar, que atuava como a principal moeda do sistema financeiro internacional e do comércio mundial<sup>6</sup>; b) um cenário geopolítico sob os auspícios da Guerra Fria, estando o mundo dividido entre dois polos: um capitalista, liderado pelos EUA, e um socialista ou comunista, liderado pela URSS; c) em virtude do cenário anterior, as autoridades econômicas e políticas dos países de regime capitalista, diante das ameaças concretas ou imaginárias exercidas pelos países comandados pela URSS (ou por ela própria), tinham uma preocupação central com a retomada do desenvolvimento econômico no pós-Segunda Guerra, inicialmente com a reconstrução europeia e de áreas da Ásia que haviam sido os palcos principais dos conflitos, e posteriormente com a manutenção de uma trajetória de crescimento nos países aliados, inclusive os que haviam sido antagonistas no conflito mundial que acabara de se encerrar (Alemanha, Japão e Itália<sup>7</sup>); d) as políticas econômicas internas dos países capitalistas tinham o pleno emprego (característico dos países socialistas) como principal meta – essa prioridade da política econômica tinha um substrato político evidente, conforme mencionado anteriormente, mas também é importante deixar registrado que o controle dos movimentos de capitais financeiros e a estabilidade cambial gestada e pactuada em Bretton Woods tiveram papel importante ao afastar os Bancos Centrais dos países capitalistas de eventuais movimentos especulativos de capitais, viabilizando a manutenção das taxas reais de juros em patamares modestos, o que favoreceu os investimentos produtivos; e) além da evolução das economias em direção ao pleno emprego, na maior parte delas foram implementados sistemas nacionais de Estado de Bem-Estar Social, cujas características dependiam das tradições sociais e de aspectos econômicos dos respectivos países<sup>8</sup>, todos eles financiados por políticas tributárias de diferentes graus de progressividade na arrecadação de impostos (dependendo das especificidades dos países em questão) e que promoveram diferentes perfis de oferta de bens e serviços públicos para suas populações (geralmente, programas de universalização das políticas sociais); f) como decorrência do aquecimento dos mercados de trabalho, das políticas tributárias e fiscais progressivas e da organização do mundo do trabalho tendo como um de seus principais substratos a atuação vigorosa de sindicatos de trabalhadores e de partidos políticos que defendiam os sistemas nacionais de Bem-Estar Social, o “excepcionalismo histórico” (HOBSBAWM, 1995) do período pode ser descrito não apenas pelas mais altas taxas de crescimento do PIB e do PIB *per capita* dos países capitalistas nas respectivas histórias, mas também pela redução

---

<sup>6</sup> Cujas estabilidade, por sua vez, estava determinada pela paridade e conversibilidade com o ouro, conforme estabelecido nas convenções de Bretton Woods. Sobre isso, ver, pelo menos Moffitt (1984).

<sup>7</sup> Nas Conferências de Bretton Woods, estava claro aos seus principais protagonistas e lideranças políticas que era preciso evitar, a todo custo, repetir os erros do passado, como os que foram cometidos em Versalhes, ao fim da Primeira Guerra, e que haviam imposto sanções devastadoras aos perdedores, ensejando movimentos políticos revanchistas nos anos seguintes, causadores do segundo conflito mundial. O presidente da Conferência, John Maynard Keynes, havia inclusive escrito um livro premonitório a respeito desses equívocos, *Consequências econômicas da paz*, alertando ser impossível o cumprimento das sanções aplicadas à Alemanha pelos aliados vencedores da Primeira Guerra (notadamente por causa da postura revanchista da França). O resultado seria a devastação da economia alemã, com consequências políticas (e agitação social) preocupantes.

<sup>8</sup> Para ver uma taxonomia que classifica os diferentes sistemas nacionais de Estado de Bem-Estar Social, descrevendo suas principais características, ver o trabalho clássico de Esping-Andersen (1990).



da desigualdade pessoal e funcional da renda nesses países<sup>9</sup>; g) pela redução da jornada de trabalho sem redução dos salários reais, o que promoveu efeitos distributivos (DAL ROSSO, 1996; CALVETE, 2006; 2010) importantes nas sociedades capitalistas, tanto por causa da expansão dos salários reais acima dos ganhos de produtividade (ampliando, assim, o *labour share*, conforme mostra Kristal, 2010), como também porque, em um cenário de dinamismo econômico (altas taxas de crescimento dos respectivos PIBs dos países selecionados), mais postos de trabalho eram gerados para cada ponto percentual de crescimento do PIB. A expansão do “tempo livre”<sup>10</sup> nas sociedades capitalistas desenvolvidas abriu espaço para o surgimento (ou desenvolvimento) de diversas atividades econômicas<sup>11</sup> que, em outras épocas, eram inexistentes

---

<sup>9</sup> Kristal (2010) descreve a ampliação da parcela salarial (*labour share*) na renda nacional de diversos países, ou seja, uma mudança na distribuição funcional da renda, ressaltando, entre outros fatores, o papel da geopolítica e das políticas econômicas adotadas desde o pós-Segunda Guerra; esses mesmos fatores, segundo a autora, explicam as razões pelas quais houve uma reversão dessa trajetória a partir dos anos 1980. A autora lembra a importância do comportamento do mercado de trabalho para definir o poder de barganha do lado do trabalho, em cada contexto histórico. Essa expansão, ou retração do poder econômico, também afeta o perfil e a trajetória das políticas públicas em cada momento, com efeitos sobre a distribuição funcional da renda. A autora ainda pontua que a trajetória da produtividade (e dos fatores que a animam) tem um efeito importante na repartição funcional da renda. O mencionado artigo referenda, na prática, as principais conclusões dos estudos seminais de Kalecki (1997 a; 1997b) sobre o tema.

<sup>10</sup> Existe um amplo debate a respeito da questão do “tempo livre” nas sociedades contemporâneas que merece ser sublinhado aqui, mesmo que resumidamente. A discussão acerca da realidade brasileira mostra-se prejudicada pelo fato de que as informações sobre jornada de trabalho são pouco robustas, impedindo maiores desagregações dos dados. Dal Rosso (1996) (especialmente na parte II) produziu um trabalho pioneiro sobre o tema. Já Padilha (2000) propõe uma discussão mais ampla, com base na definição dos conceitos de “tempo livre” e de “tempo de não trabalho”, por meio dos quais a autora consegue articular questões sociológicas, relacionadas ao desfrute do tempo nas sociedades capitalistas, a questões relacionadas à reestruturação produtiva, à jornada dentro das empresas e à questão do desemprego (o tempo de não trabalho). As temáticas lazer e consumo também se inserem na discussão da autora, que procura também inserir questões filosóficas a respeito do domínio do tempo por parte das diferentes classes sociais à medida que se desenvolveu o capitalismo. Mattos (2012) apresenta uma reflexão a respeito do aspecto desigual do desfrute do tempo sob o capitalismo contemporâneo (dominado pela forma rentista de acumulação do capital) e, para isso, utiliza-se dos conceitos de “tempo livre” e “tempo de não trabalho” sugeridos por Padilha (2000). Mais recentemente, a obra de Negrey (2012) procura ampliar esse debate, incorporando uma discussão sobre a evolução histórica do tempo não apenas no ambiente de trabalho, mas também no âmbito familiar e ainda ao longo de toda a vida laboral e após a mesma, ou seja, para “o resto da vida” (incluindo o período da aposentadoria), propondo no capítulo 6 (“A new political economy of work time”) uma nova economia política do tempo de trabalho. A contribuição da autora se fundamenta em comparações históricas e abarca diferentes experiências internacionais, procurando perceber não apenas como se dão as mudanças de jornada segundo as novas regulações dos mercados de trabalho, mas também de que forma atuam as convenções sociais, como as relações familiares, as questões de gênero e ainda as “preferências” reveladas e, de diferentes maneiras e intensidades, conquistadas em diferentes momentos históricos e em diversos países desenvolvidos. Cardoso (2009) também coloca a questão dos “tempos de trabalho” e “tempos de não trabalho” com a amplitude e complexidade que o tema exige.

<sup>11</sup> Sobre a articulação entre a redução da jornada de trabalho, a constituição do Estado de Bem-Estar Social e seus efeitos sobre as atividades econômicas que desfrutaram do tempo livre disponível na sociedade, vale citar a seguinte passagem de Cardoso: “Há que se levar também em conta [...] como se dá a relação entre os diversos tempos sociais: o tempo do trabalho, o tempo da família, do estudo, do lazer. Afinal, mesmo se considerarmos a centralidade do tempo de trabalho, não podemos pensar que os outros tempos exercem um papel unicamente adaptativo. Por exemplo, se pensarmos que o tempo de lazer está cada vez mais relacionado ao mercado, isto é, ao gasto monetário, isto significa maior dependência do tempo livre ao tempo de trabalho, ou melhor, à remuneração ganha neste tempo. Mas, ao mesmo tempo, uma sociedade com um estado de bem estar sólido e inclusivo, tem maior poder de possibilitar menor tempo dedicado ao trabalho, mesmo que isto signifique para os trabalhadores uma redução da remuneração. Por outro lado, a ausência de um estado de bem-estar social pode pressionar os trabalhadores a dedicarem mais tempo ao trabalho, seja via utilização da hora extra, do trabalho noturno, ou, ainda, pela obtenção de uma segunda ocupação. Assim, podemos pensar que uma combinação entre diferentes fatores leva os diversos grupos, nas diversas sociedades, nos diferentes momentos históricos, a demandarem mais ou menos tempo de trabalho, mais ou menos tempo livre” (2009, p. 81).

ou tinham dimensões modestas, como as atividades voltadas ao lazer nos finais de semana<sup>12</sup> e também de desfrute de férias ou ao longo do tempo de aposentadoria das pessoas.

As modificações ocorridas na OFI impactariam negativamente cada uma das sete características dos Anos Dourados do capitalismo que acabamos de retratar. Na seção seguinte, descreveremos o processo de transformação da OFI e a ruptura do “pacto político” (HOBSBAWM, 1995) que caracterizou a social-democracia, símbolo dos Anos Dourados. Antes, porém, optamos por ilustrar, em dois gráficos, a mudança operada nos perfis distributivos dos países selecionados, comparando-se os dois momentos marcantes (antes e após 1980), conforme definimos já na apresentação deste artigo.

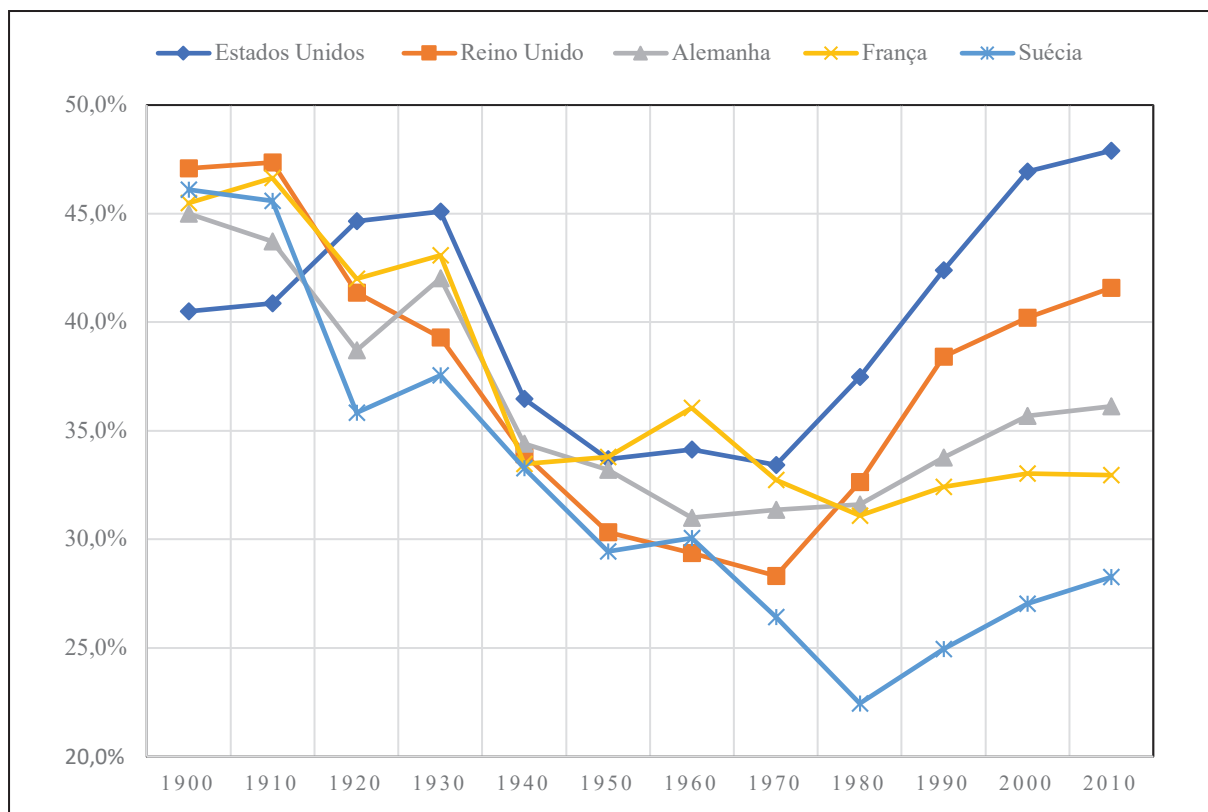
O Gráfico I apresenta, sob perspectiva secular, a evolução da desigualdade de renda do trabalho (ilustrada pelo percentual da renda total apropriada pelos 10% mais ricos de cada país) nos EUA e em países selecionados (e bem representativos) da Europa Ocidental. No referido gráfico, percebe-se claramente a forte redução da desigualdade pessoal da renda ocorrida a partir dos anos 1930<sup>13</sup> nos países mencionados, e sua continuidade ao longo das décadas de 1940 até meados de 1970 ou início de 1980 (conforme o caso).

---

<sup>12</sup> O livro de Papa e Panico (2000), eminentes historiadores e pesquisadores da Universidade de Salerno (Itália), entrega mais do que parece indicar o título (*Storia Sociale del Calcio in Italia: dai campionati del dopoguerra alla Champions League [1945-2000]*). Tendo como mote fazer uma descrição analítica da história social do futebol italiano desde o final da Segunda Guerra Mundial até o início dos anos 2000, os autores acabam por traçar um quadro bastante elucidativo acerca das transformações econômicas, culturais e sociais da Itália, um dos países que mais se desenvolveram depois da Segunda Guerra. Em uma passagem bastante marcante, os autores comentam o efeito que a conquista do sábado sem trabalho, inicialmente por parte dos sindicatos mais fortes do norte do país, teria sobre a atividade econômica em geral. O benefício obtido pelos trabalhadores mais organizados logo seria estendido (por meio de acordos em negociações coletivas de trabalho) para todo o mercado de trabalho (obviamente à exceção das atividades tipicamente turísticas ou do setor de alimentação e alojamento) de tal forma que o tempo livre advindo com a criação, na prática, do *fine settimana* (a palavra inglesa *weekend* entrou em uso corrente na língua italiana nesse momento – a partir do final dos anos 1950) acabaria promovendo aumento da demanda por ingressos de jogos de futebol, mas também de um mais amplo conjunto de atividades culturais (incluindo a gastronomia) e esportivas. O cinema novo italiano, não por acaso, surge e também se insere nesse contexto. Em partes significativas do livro, os autores mostram como a expansão do tempo livre e de seu desfrute de forma relativamente equânime pelos diversos segmentos sociais da sociedade italiana do pós-Segunda Guerra acabaria dando impulso a essas diversas atividades econômicas que passaram a fazer parte do novo padrão de acumulação capitalista que transformou a Itália de um país pobre a um país próspero em poucos anos. Trata-se de um claro exemplo (bem documentado e analisado criteriosamente) de como a redução negociada da jornada de trabalho (notadamente em um ambiente de expansão dos investimentos produtivos e de situação próxima ao pleno emprego) pode fazer parte de um processo de expansão da economia, do emprego e de ampliação do mercado interno (aumento significativo da massa salarial), tornando-se peça fundamental na consolidação de um mercado de consumo de massas, como o que caracterizou as economias da Europa Ocidental (o caso italiano não foi uma exceção) desde os anos 1950.

<sup>13</sup> Piketty (2014), acertadamente, chama atenção para o fato de que a excepcionalidade da queda da desigualdade da renda nos anos 1930 e 1940 se deveu, em grande medida, tanto à “queima” de capital ocorrida tanto após a Grande Depressão pós-1929 como à própria Segunda Guerra Mundial. Deve-se registrar, porém, que de 1950 em diante passaram a se fazer presentes os fatores mencionados nos argumentos centrais desta seção do presente artigo, quais sejam, o papel das políticas de pleno emprego (o que inclui a expansão do emprego público, conforme mostrou Mattos [2009]) e das políticas tributária e fiscal progressivas, que tiveram papel decisivo, inclusive, para o financiamento dos sistemas nacionais de *Welfare State* (ATKINSON, 1995).

**GRÁFICO 1 – A PARCELA DO DÉCIMO SUPERIOR: EUROPA E ESTADOS UNIDOS**



Fonte: Elaboração própria, com base em apêndice disponibilizado em Piketty (2014).

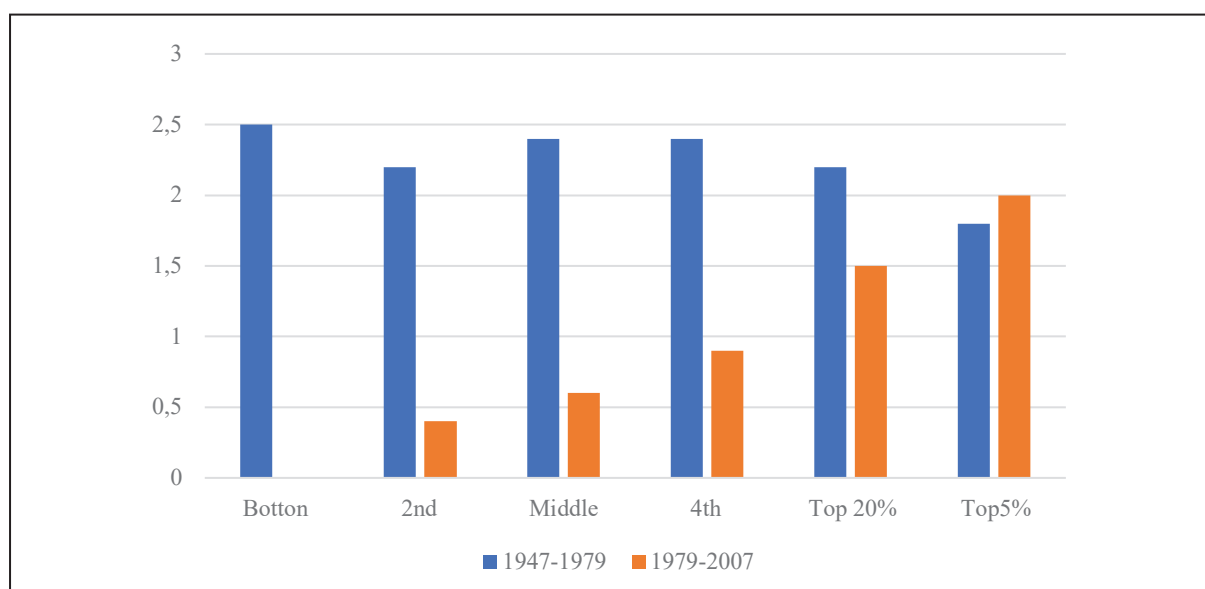
A desorganização ou reorganização da ordem financeira internacional (conforme relatado por Helleiner, 1994), a partir de meados dos anos 1970, culminando com as vitórias eleitorais de Thatcher, no Reino Unido, em 1979, e de Reagan, nos EUA, em 1980, abriram espaço para a reversão de praticamente todos os aspectos que haviam marcado o cenário macroeconômico/político/social dos Anos Dourados, resultando em mudanças significativas no padrão de acumulação capitalista (em favor da predominância do rentismo sobre a acumulação de capital nas atividades produtivas, conforme pontuava Chesnais em seus trabalhos pioneiros já em meados dos anos 1990)<sup>14</sup> e também em reversão, a partir de 1980 – em praticamente todos os países desenvolvidos do mundo capitalista – da anterior trajetória de redução da desigualdade pessoal da renda, conforme ilustrada no gráfico I. Os dados do Gráfico I revelam claramente que, a partir dos anos 1970 (no caso dos EUA e do Reino Unido, com muita ênfase, e no caso alemão, com menor intensidade), o estrato dos dez por cento mais ricos de cada país (o chamado decil ou décimo superior) apropriou-se de parcelas crescentes da renda nacional; o mesmo ocorre na França (com menor relevância) e na Suécia (com expressiva mudança) a partir dos anos 1980. De todo modo, parece evidente que aquela trajetória de resoluta queda da parcela apropriada pelos 10% mais ricos (o que significa redução da desigualdade de renda, pois “sobra” parte maior da renda nacional para os demais estratos das respectivas pirâmides distributivas) ocorrida no longo período entre 1930 e 1970/80 foi revertida nos anos finais do século XX e continuaria a sê-la no início do século XXI, em todos os países, embora de forma ainda persistentemente muito mais expressiva nos EUA e no Reino Unido (Gráfico I). Porém, chama a atenção que nem mesmo a “igualitária” Suécia escapou dos efeitos que as mudanças da OFI tiveram sobre o perfil distributivo.

<sup>14</sup> Para mais detalhes, ver: Chesnais (1996a; 1996b; 1997a; 1997b; 1997c).



O Gráfico II, por seu turno, embora se restrinja a informações relacionadas aos EUA<sup>15</sup>, ilustra, de forma comparativa – e bem nítida –, os momentos mais marcantes a que este artigo se refere<sup>16</sup>, mostrando a significativa alteração no perfil de apropriação da renda pelos diferentes estratos da população (definidos aqui em cinco quintis – subdivisões de 20% em 20% do conjunto da população – e também nos abastados 5% mais ricos), revelando forte contraste entre os dois momentos históricos a que se refere. Bastaria perceber, por exemplo, que, nos chamados Anos Dourados, no caso dos EUA, os 20% mais pobres eram o segmento da população que mais percebeu ganhos reais de renda; por outro lado, no período que se iniciou em 1979, esse mesmo segmento, em termos líquidos, não percebeu qualquer ganho de renda real (e os 20% imediatamente seguintes perceberam ganho médio anual de menos de 0,5%). No outro extremo, os dados dos 5% mais ricos revelam ganhos maiores a partir de 1979 do que haviam percebido nos chamados Anos Dourados – embora a renda média familiar tenha crescido muito menos no período mais recente, como é evidente também no Gráfico II.

**GRÁFICO 2 – VARIAÇÃO PERCENTUAL MÉDIA ANUAL DA RENDA FAMILIAR MÉDIA NOS EUA**



Fonte: Economic Policy Institute *apud* Boushey e Price (2014, p. 6).

Até aqui, pudemos descrever quais foram as principais características da OFI e das políticas econômicas e sociais dos Anos Dourados, ilustrando também como elas promoveram uma redução importante da desigualdade de renda em países selecionados. Os dados também demonstraram que, a partir de meados dos anos 1970, houve uma nítida reversão da trajetória dos perfis distributivos, situação que reputamos relacionada às mudanças ocorridas na OFI,

<sup>15</sup> A apresentação desses dados sobre os EUA serve para reforçar nosso argumento central – qual seja, o de que houve dois momentos muito claramente distintos desde o pós-Segunda Guerra Mundial quando avaliados sob o ponto de vista da evolução do perfil distributivo e que esses momentos foram definidos pelos desdobramentos das regulações da ordem financeira internacional. Tomar os EUA como exemplo se deve ao fato de que se trata do país do qual essas modificações foram comandadas e espalhadas a nível mundial, por ser o país emissor da moeda internacional por excelência e (também por isso) por ser o país de sistema financeiro mais amplo e diversificado. E também por ser o Tesouro Americano o emissor dos títulos de risco zero no sistema financeiro internacional, resultado justamente de sua hegemonia e liderança em âmbito mundial.

<sup>16</sup> Anos Dourados do capitalismo são aqui ilustrados pelos períodos de 1947-1979 e de 1979-2007 (de magnitude semelhante ao anterior), que ilustram o advento das práticas neoliberais da política econômica, iniciadas, de forma mais organizada e sistemática, a partir de 1980-1981 e que, com algumas variações, perduram até hoje.

e de seus efeitos sobre os padrões de acumulação de capital e, conforme veremos a seguir, nas formas de atuação das empresas. Na próxima seção, a apresentação do exercício de decomposição dos ganhos de produtividade horária do trabalho, comparando-se diferentes subperíodos desde 1960<sup>17</sup> até os dias atuais, permitem não apenas ilustrar, de forma mais detida, as modificações de perfil distributivo anteriormente estampadas, como também descrever as principais modificações ocorridas na OFI nas últimas décadas e seus efeitos sobre a dinâmica de geração e repartição da renda e da riqueza criadas.

### 3. TRAJETÓRIA DOS GANHOS DE PRODUTIVIDADE E SUA REPARTIÇÃO

Feitas as considerações acerca dos efeitos que as mudanças na OFI promoveram no padrão de acumulação e no perfil da distribuição de renda dos principais países capitalistas, é momento de compreender como estas mudanças foram condicionadas pelo comportamento da produtividade e de sua repartição segundo diferentes períodos.

A Tabela 1 apresenta indicadores da evolução do PIB real e do emprego em diferentes períodos, em países selecionados<sup>18</sup>. Também se encontram dados a respeito da evolução da jornada média de trabalho realizada por trabalhador e, ainda, o mais importante indicador para os objetivos deste artigo, qual seja, aquele que se refere à evolução do que aqui foi definido como a produtividade horária do trabalho<sup>19</sup>. Esse conceito ilustra a magnitude da mudança ocorrida no padrão de acumulação em diferentes períodos desde meados do século XX, chegando ao momento atual. Sua evolução informa não apenas a respeito da variação da magnitude dos ganhos de produtividade, como também a maneira pela qual os mesmos têm sido repartidos, contrastando os diferentes momentos históricos do capitalismo contemporâneo<sup>20</sup>.

---

<sup>17</sup> A tabela se inicia em 1960, pois foi a partir deste ano que os dados de jornada de trabalho se tornaram disponíveis.

<sup>18</sup> Importante esclarecer que os dados aqui definidos como “Alemanha” se referem à antiga Alemanha Ocidental até 1991 e, dali em diante, à atual Alemanha “unificada”. Dessa forma, os dados oficiais captados nos compêndios da OCDE exibem um “salto” ou uma descontinuidade, pois o agregado, a partir de 1991, é bastante diferente do anterior. Assim, alerta-se para o fato de que o subperíodo 1983-1998, no caso da “Alemanha”, deve ser visto com certo cuidado. De todo modo, a unificação do país e seus efeitos sobre os dados não invalidam o movimento geral descrito para o país: trajetória de queda dos ganhos de produtividade, de desaceleração da redução da jornada de trabalho e relativa perda de dinamismo econômico (notadamente se comparado ao período dos Anos Dourados).

<sup>19</sup> Produtividade horária do trabalho (aqui assinalada como PRODH) é definida pela fórmula  $PRODH = PIB / (N \cdot DAT)$ , em que *PIB* é o PIB real; *N* é o total de pessoas ocupadas e *DAT* é a dimensão (medida em horas trabalhadas anuais, em média, por cada trabalhador) da jornada de trabalho anual média. Dessa forma, pode-se afirmar que a produtividade horária do trabalho varia positivamente com o PIB e negativamente com o produto  $N \cdot DAT$ , o qual, por sua vez, pode ser definido como a massa de horas trabalhadas pelo conjunto da população ocupada em um ano em um país. Dessa fórmula decorre que, para cada período considerado, a variação, sempre em pontos percentuais, da produtividade horária do trabalho (em média anual) é igual à variação do PIB menos a variação do estoque de ocupados menos a variação da jornada de trabalho. Historicamente, a jornada de trabalho tem uma trajetória de redução, salvo raros momentos de exceção (como ocorreu, por exemplo, em alguns anos nos EUA na década de 1990); sendo assim, quando tudo o mais é mantido constante (ou seja, para dada variação do PIB real anual e para dado estoque de ocupados), a produtividade horária do trabalho aumenta quando a jornada de trabalho diminui.

<sup>20</sup> Todos os dados se referem à taxa de variação percentual média anual por subperíodo, para cada um dos quatro indicadores.

**TABELA 1 – DECOMPOSIÇÃO DA EVOLUÇÃO DO EMPREGO: PRODUTIVIDADE HORÁRIA DO TRABALHO, PIB E DURAÇÃO DA JORNADA**

Países selecionados e períodos	Taxa de variação média anual por período (em %)			
	Variação do emprego	Variação do PIB real	Variação da produtividade horária do trabalho	Variação da duração da jornada de trabalho
<b>EUA</b>				
1960-1973	2,00	4,31	2,58	-0,30
1973-1983	1,72	2,06	0,57	-0,23
1983-1998	1,78	3,04	0,98	0,26
1994-2017	0,97	2,10	1,28	-0,15
<b>Alemanha</b>				
1960-1973	0,29	4,35	5,20	-1,10
1973-1983	-0,31	1,60	2,73	-0,80
1983-1998	0,06	2,34	2,87	-0,58
1994-2017	0,67	1,06	0,92	-0,54
<b>França</b>				
1960-1973	0,82	5,19	5,11	-0,73
1973-1983	0,23	2,28	3,15	-1,06
1983-1998	0,26	2,11	2,17	-0,32
1994-2017	0,67	1,41	0,97	-0,23
<b>Itália</b>				
1960-1973	-0,44	5,24	6,52	-0,76
1973-1983	0,66	2,67	2,70	-0,68
1983-1998	0,20	1,41	1,32	-0,11
1994-2017	0,40	1,00	0,94	-0,34
<b>Reino Unido</b>				
1960-1973	0,08	3,23	3,95	-0,78
1973-1983	-0,54	1,08	2,81	-1,15
1983-1998	0,86	2,63	1,68	0,07
1994-2017	0,98	1,85	1,00	-0,13

Fonte: Elaboração própria, com base em Mattos (2009) até o período 1983-1998 (dados da OECD – Economic e Employment Outlook de vários anos) e na Economic Outlook OECD 2018 para o período 1994-2017.

A ordem financeira internacional que se inaugura na virada da década de 1970 para a década de 1980 é marcada por uma crescente desregulamentação dos fluxos de capitais

internacionais<sup>21</sup>, em contexto em que os países capitalistas centrais, seguindo o aumento repentino e não negociado das taxas de juros pagas pelo Tesouro Americano, no final de 1979<sup>22</sup>, são também compelidos a praticar altas taxas de juros reais e a eliminar barreiras à atuação de diversos segmentos dos respectivos sistemas bancários nacionais, inaugurando e consolidando o que Demir chama de “*rentier capitalism*”, que se caracteriza pelos seguintes aspectos: “[...] the key features of financialization can be summarized as (a) increasing acquisition of short-term financial assets by the real sector firms; (b) decreasing fixed investment rates, and (c) increasing real rate of return on financial capital over and above the rate of return on fixed capital” (2007, p. 352).

Essas profundas e contínuas transformações na natureza de funcionamento da OFI alteram também os parâmetros que haviam norteado as políticas macroeconômicas de pleno emprego e as formas de organização social (STREECK, 2018) que haviam caracterizado os Anos Dourados do capitalismo. Chesnais (1996b) já vinha alertando haver, no seio das empresas do setor produtivo, um conflito entre as diretorias financeira e de produção<sup>23</sup>, justamente porque as primeiras se tornavam cada vez mais presentes e, principalmente, empoderadas pelo fato de que a valorização do capital na esfera financeira se tornava mais lucrativa do que nas atividades-fins, mesmo em empresas oligopolistas. As tomadas de decisão nas empresas estavam sendo crescentemente norteadas pelo que Belluzzo chama de “despotismo dos estoques”<sup>24</sup>, ou seja, segundo ele, “[...] tanto o crescimento espetacular da riqueza financeira (em relação a outras formas de acumulação da grande empresa e das famílias de alta renda) quanto o desenvolvimento correspondente de mercados sofisticados e abrangentes, destinados à avaliação diária dessa massa de riqueza mobiliária, vêm afetando de forma importante o comportamento do investimento, do consumo e do gasto público” (1996, p. 36). Ou seja, a criação de nova capacidade produtiva estava condicionada (e aprisionada) à existência de estoques de riqueza financeira que conferiam aos seus detentores elevada rentabilidade, e abrir mão dela para aportar recursos nas atividades produtivas era algo cada vez menos presente nas decisões dos agentes econômicos – com efeitos evidentes sobre os mercados de trabalho e sobre a geração e distribuição de renda.

---

<sup>21</sup> Ao contrário de alguns dos principais argumentos utilizados pelos ideólogos favoráveis a essas mudanças, elas não promoveram aumento dos investimentos produtivos e não foram capazes de evitar crescente instabilidade na ordem econômica mundial. Demir está entre os que denunciam os resultados nefastos promovidos por essa “globalização financeira”: “[...] the warming signs of global imbalances are continuing to grow with an increasing scale and frequency of financial crisis. Between 1980 and 1995, almost three-quarters of the 181 members of the IMF had one or more periods of banking crisis or ‘significant banking problems’” (2007, p. 352).

<sup>22</sup> Sobre o papel central exercido pela taxa de juros nas economias capitalistas, vale citar as palavras de Belluzzo, que ajudam a ilustrar os principais argumentos desta seção do presente artigo: “A taxa de juros é o preço central de uma economia capitalista, na medida em que as expectativas quanto à sua variação determinam um certo estado de preferência entre a posse de ativos mais ou menos líquidos e, conseqüentemente, definem o fluxo de gastos monetários que determina o emprego, a renda e os salários no mundo ‘real’.” (1997, p. 160-161)

<sup>23</sup> Antes de Chesnais (1996b), o livro hoje clássico de Harrison e Bluestone (1988).

<sup>24</sup> Vale citar um longo trecho do referido artigo: “Apesar de todas as técnicas de cobertura e distribuição de riscos entre os agentes, ou até por causa delas, estes mercados desenvolveram enorme aversão à iliquidez e aos compromissos de longo prazo. Isto afeta o investimento de duas formas: (a) quanto mais longo for o período de “maturação” dos novos projetos, menores são as chances de financiamento; (b) as aquisições, fusões e incorporações de empresas produtivas já existentes são preferidas em desfavor da criação de nova capacidade produtiva” [...]. Independentemente das boas intenções ou de reformas virtuosas buscadas pelos governos, a lógica da valorização patrimonial vai se apoderando de todas as esferas da economia, impondo os seus critérios como os únicos aceitáveis em qualquer decisão relativa à posse da riqueza. Não se trata apenas de que o cálculo do valor presente do investimento produtivo seja afetado pelo estado de preferência pela liquidez nos mercados financeiros (um velho, mas pouco compreendido problema keynesiano), mas sim que a acumulação produtiva vem sendo “financeirizada”, como, aliás, o professor José Carlos Braga vem ensinando em seus trabalhos pioneiros: “os *novos fluxos* de riqueza estão completamente submetidos ao despotismo dos estoques” (BELLUZZO, 1996, p. 36).

O que resulta de tudo isso é que a deterioração das condições macroeconômicas debilitou a capacidade de as economias capitalistas desenvolvidas obterem trajetórias robustas de ganhos de produtividade horária do trabalho a cada período, desde os Anos Dourados<sup>25</sup>. O ritmo menos dinâmico de redução das jornadas médias de trabalho nada mais representou do que a expressão das mudanças ocorridas no padrão de acumulação (DEMIR, 2007; STREECK, 2018), as quais, por sua vez, se desdobram, entre outros aspectos adversos para o mundo do trabalho, na progressiva perda de poder de barganha dos sindicatos de trabalhadores em reivindicar melhores condições de trabalho, o que inclui as demandas salariais e as disputas em torno das jornadas legais de trabalho<sup>26</sup>.

Os dados da Tabela 1 revelam muito do que se tem afirmado até aqui. Em primeiro lugar, percebe-se uma expressiva redução do dinamismo das principais economias capitalistas (medido pela evolução dos respectivos PIBs reais) a partir dos anos 1980 e, pior ainda, no período 1994-2017, o que inclui, portanto, o momento recente. Da mesma maneira, o ritmo de criação de empregos também se reduziu, notadamente quando se comparam os dados dos anos 1980 e 1990 aos do primeiro período considerado (1960-1973). A relativa recuperação da taxa de criação de empregos do período mais recente deve estar relacionada aos baixos ganhos de produtividade do período, o que parece denotar uma combinação de empregos de má qualidade com uma mudança setorial em favor de atividades de serviços geradores de baixo valor agregado<sup>27</sup>.

No que se refere ao indicador mais importante da tabela, o da produtividade média horária do trabalho, revela-se uma trajetória de pronunciada e contínua redução de seu ritmo de crescimento em todos os países entre os Anos Dourados (simbolizados pelo período 1960-1973) e os subperíodos seguintes<sup>28</sup>. Muito importante é também mencionar, pelo que se depreende facilmente da fórmula que define a produtividade horária do trabalho, que os ganhos de produtividade poderiam ter sido maiores caso as reduções de jornada de trabalho tivessem sido mais robustas (supondo “constantes” as variações do PIB real e do nível de emprego). Disso decorre que a redução do ritmo de crescimento, em pontos percentuais, da produtividade

---

<sup>25</sup> Uma exceção é o caso dos EUA, que no período 1994-2017 exibiam uma taxa de variação da produtividade horária do trabalho um pouco superior à dos anos 1980 e 1990, porém bastante menor do que ocorreu nos últimos trinta anos dos Anos Dourados (infelizmente, a base de dados da OECD não disponibiliza informações de jornada de trabalho para anos anteriores a 1960). Em termos aritméticos, o comportamento peculiar da jornada de trabalho nos EUA deve ser levado em conta para explicar esse comportamento diferenciado. É difícil, apenas com as informações disponíveis na tabela, compreender a excepcionalidade do caso dos EUA, porém hipóteses bastante plausíveis poderiam ser relacionadas a mudanças no perfil setorial da sua economia e/ou a fatores que tenham promovido uma intensificação do uso da mão de obra em alguns setores (modernos ou antigos – ou ambos). De todo modo, a referida exceção não invalida o argumento central do artigo a respeito da trajetória da produtividade (até porque – repita-se – a taxa de crescimento da produtividade nos anos 1990 em diante é ainda bastante inferior à que ocorria nos EUA no período 1960-1973).

<sup>26</sup> Calvete (2006; 2010) mostra como a redução da jornada de trabalho se revelou uma luta secular pela repartição dos frutos dos ganhos sistêmicos de produtividade, lembrando também, na mesma linha de Kalecki (1997a), como essa luta pôde se constituir em instrumento importante para a geração de emprego, por meio do impulso à demanda agregada e à expansão dos mercados internos de diversos países, inclusive de atividades que, por sua natureza, foram potencializadas justamente pela expansão do tempo livre na sociedade.

<sup>27</sup> O Reino Unido é uma exceção nesse aspecto. Mas o ritmo de criação de empregos pós-1980 andou ao lado de ganhos bastante modestos de produtividade, o que supõe empregos de baixa qualidade e baixo valor agregado. O caso italiano dos anos 1960 e início dos anos 1970 deveu-se à particularidade do emprego agrícola daquele país. França e Alemanha mais recentes (na tabela ilustradas pelo período 1994-2017) também parecem estar associadas às baixíssimas taxas de crescimento da produtividade do trabalho. Por fim, merece menção o fato de que a unificação da Alemanha (cujos dados passaram a ser aferidos a partir de 1991) afetou um pouco a comparabilidade dos dados desse país, notadamente quando se compara o terceiro subperíodo da tabela (1983-1998) ao segundo (1973-1983), mas não prejudica, por exemplo, a comparação dos tempos recentes com os anos 1960 e 1970 – e as diferenças são expressivas.

<sup>28</sup> Feita a ressalva anterior acerca do caso dos EUA.



horária do trabalho, sintetiza uma série de fatores<sup>29</sup> que revelam a debilitação da capacidade do padrão de acumulação pós-1980 gerar emprego, renda e bem-estar para a população trabalhadora. Da mesma forma, a queda no ritmo de redução das jornadas de trabalho dos países também são elucidativas das mudanças ocorridas no padrão de acumulação e também na forma de organização do mundo do trabalho, certamente também com efeitos nefastos sobre diversas atividades cuja demanda agregada dependem do dinamismo da ampliação (e repartição) do “tempo livre” (MATTOS, 2012) nas sociedades capitalistas atuais.

A mudança no regime de acumulação e as alterações sofridas pelas regulações dos mercados de trabalho, na esteira das transformações da ordem financeira internacional (MATTOS, 2009; STREECK, 2018), alteraram não apenas a magnitude como também as razões pelas quais as jornadas médias anuais de trabalho se reduziam, a partir de meados dos anos 1980. Conforme Mattos (2000) mostrou, durante os Anos Dourados a quase totalidade da redução das jornadas de trabalho nos países capitalistas desenvolvidos deveu-se a negociações coletivas nas quais os sindicatos de trabalhadores obtinham diminuição das jornadas legais/oficiais de trabalho, na maioria das vezes sem redução dos salários reais. A partir dos anos 1980, porém, a diminuição das jornadas médias de trabalho, além de terem sido menos pronunciadas (ou, no caso dos EUA, em alguns momentos, até ter havido uma reversão na trajetória histórica de redução da jornada de trabalho que caracteriza os países capitalistas), passou a ser resultado, principalmente, da ampliação do peso dos trabalhos em tempo parcial e/ou do emprego regulado por contratos de duração determinada (MATTOS, 2000) no conjunto da ocupação; ou seja, a referida redução da jornada média de trabalho, ocorrida na quase totalidade dos países capitalistas desenvolvidos a partir dos anos 1980, foi fruto não de uma concertação política ocorrida nessas sociedades (em contexto de expressivos ganhos sistêmicos de produtividade do trabalho e de expansão dos investimentos produtivos, conforme ocorrera ao longo dos Anos Dourados), mas da própria precarização do trabalho, em todos os seus aspectos (superação da economia do pleno emprego e surgimento do desemprego estrutural e de longa duração; estagnação dos salários médios reais; intermitência da inserção dos trabalhadores nos mercados de trabalho – e, o que é pior, em contexto de restrição das regras de acesso aos sistemas nacionais de seguro-desemprego; expansão da autoocupação – ou trabalho por conta própria – e conseqüente irregularidade, no tempo, dos recebimentos de rendimentos do trabalho; queda do índice de sindicalização; deterioração dos benefícios sociais definidos em lei etc.)

Nessa mesma esteira, Husson (1999) mostrou que nos Anos Dourados a repartição dos ganhos de produtividade se deram de tal forma a distribuir os seus benefícios na composição entre menores jornadas de trabalho e maiores ganhos salariais reais, com efeitos positivos sobre a distribuição funcional da renda (ou seja, aumento da parcela salarial nas rendas nacionais dos respectivos países) – sem desestimular os investimentos na criação de nova capacidade de produção. Mattos (2009) pondera que a mudança do perfil da distribuição funcional da renda que ocorrera durante os Anos Dourados não pressionou os lucros das empresas em termos absolutos

---

<sup>29</sup> Esses fatores, em poucas palavras, referem-se às mudanças das condições de acumulação capitalista em favor de uma concentração financeira do capital em detrimento do acúmulo nas esferas da economia produtiva. Trata-se de uma questão de proporções, com crescente participação do capital financeiro/rentista em relação ao capital produtivo, conforme já revelava o professor Chesnais em seus estudos pioneiros, produzidos em meados dos anos 1990, sobre “mundialização do capital”. Glyn (2009) também revela a trajetória de expansão do peso relativo da acumulação financeira do capital no período que vai do pós-Segunda Guerra à primeira década do século XXI. Essa mudança no padrão de acumulação de capital levaria, conforme vamos pontuar logo a seguir, a uma retração do ritmo de investimentos na criação de nova capacidade produtiva e, por conseqüente, em perda de dinamismo do mercado de trabalho, rompendo o pacto político que havia vigorado nos Anos Dourados e que levou as economias ao pleno emprego e à expansão da oferta de bens e serviços públicos universais e de qualidade à população, notadamente nos países europeus. Voltaremos a esse tema a seguir.

e – mais importante ainda – não se mostrou incompatível com a expansão de investimentos produtivos<sup>30</sup>.

A Tabela 2, organizada por Panitch e Gindin (2012) com base em dados oficiais da OCDE retirados de trabalhos de Andrew Glyn, reforça o que temos dito acerca da evolução dos ganhos de produtividade, mostrando que, depois de 1973, sua trajetória já se mostrava bastante diferente do que vinha ocorrendo ao longo dos Anos Dourados<sup>31</sup>. Mais do que isso, os dados da Tabela 2 demonstram também que os investimentos feitos nas atividades produtivas sofreram forte retração após o ano de 1973<sup>32</sup>, caracterizado pela crise do petróleo e também pelo início do período de desgaste da OFI que havia sido erigida em Bretton Woods<sup>33</sup>.

**TABELA 2 – INDICADORES ECONÔMICOS SELECIONADOS: EUA E EUROPA  
(1950-1973; 1973-1979)**

INDICADORES	PERÍODOS	EUA	R UNIDO	ALEMANHA	FRANÇA	ITÁLIA	MÉDIA (*)
PIB	1950-1973	2,2	2,5	5,0	4,1	4,8	3,7
	1973-1979	1,9	1,3	2,6	2,6	2,0	2,1
INFLAÇÃO	1950-1973	2,7	4,6	2,7	5,0	3,9	3,8
	1973-1979	8,2	15,4	4,7	10,7	16,3	11,1
TAXA DE DESEMPREGO	1950-1973	4,8	2,8	1,9	2,0	4,9	3,3
	1973-1979	6,5	4,6	3,1	4,2	6,0	4,9
PRODUTIVIDADE	1950-1973	2,6	3,1	6,0	5,1	5,8	4,5
	1973-1979	1,1	2,9	3,7	3,0	2,5	2,6
INVESTIMENTO (**)	1950-1973	4,0	3,9	6,1	4,5	5,1	4,7
	1973-1979	3,0	3,2	4,1	4,5	4,2	3,8

Fonte: Glyn (1990), p. 47; tabela 2.6; Armstrong *et al* (1991) *apud* Panitch e Gindin (2012, p. 142).

(\*) Média não ponderada pelo tamanho das economias.

(\*\*) Dados de investimento referem-se à evolução do estoque de capital não residencial.

<sup>30</sup> Dados mencionados em Glyn (2005) mostraram que nos países industrializados a variação percentual média de crescimento da taxa bruta de capital fixo foi de 5,0% nos anos 1950, de 4,2% nos anos 1960 e de apenas 3,3% nos anos 1990. Essas informações vão ao encontro de pesquisas que seriam desenvolvidas, anos depois, entre outros autores, por Demir (2007), Stockhammer (2004), Crotty (2003) e Palma (2009).

<sup>31</sup> Os dados da Tabela 2 de evolução da produtividade não incorporam valores referentes à jornada de trabalho nem poderiam fazê-lo, pois, conforme já afirmamos, a série histórica dos dados de jornada de trabalho somente se iniciaram em 1960, nos compêndios da OCDE. De todo modo, a “ruptura” pós-1973 é evidente, da mesma forma como foi mostrado na Tabela 1.

<sup>32</sup> Na mesma esteira, trabalho robusto de Palma (2009), procurando analisar os efeitos da ascensão do neoliberalismo sobre indicadores da atividade produtiva, revela (na figura 11 da página 850 e na figura 13 da página 851 da referida obra) não apenas uma forte retração dos investimentos produtivos a partir de meados dos anos 1970, como também denuncia o equívoco do discurso liberal/conservador segundo o qual o aumento expressivo da concentração de renda (que, conforme se revelaria consensual, ocorreu de fato) não levou a uma expansão da formação bruta de capital fixo e, portanto, ao aumento do emprego e da renda nas economias acometidas por crescimento da desigualdade de renda e de riqueza a partir de meados dos anos 1970 – e por todas as décadas até recentemente.

<sup>33</sup> Conforme mostram Moffitt (1984), Mattos (2009) e Belluzzo (1995), entre outros, o ano de 1971 havia sido marcado pelo abandono unilateral, por parte dos EUA, do compromisso com a conversibilidade das reservas em ouro dos demais países em suas reservas em dólar. Ao se desvencilhar dos constrangimentos da paridade e da conversibilidade, a postura dos EUA inaugura um período de elevada instabilidade cambial no cenário internacional, ratificada pelas decisões de 1973 (Acordo Smithsoniano), no âmbito dos organismos financeiros internacionais, de deixar as taxas de câmbio oscilarem mais livremente em relação àquela que era a moeda central do sistema financeiro internacional.

Os dados mostrados até aqui revelam, conforme anunciamos já no início do artigo, uma mudança expressiva na forma de acumulação e na conseqüente repartição dos frutos do crescimento econômico, quer seja nos países europeus, quer seja nos EUA. As alterações na OFI a que já aludimos andaram ao lado de uma ruptura do pacto político que havia vigorado nos pós-Segunda Guerra, tanto na Europa setentrional (onde a expansão do *Welfare State* foi mais expressiva) quanto nos EUA, com construção social herdada, em grande medida, da época do *New Deal* (JANSSON, 2009).

Os dados da Tabela 2 também permitem ilustrar o cenário macroeconômico imediatamente precedente à “virada conservadora” que se operaria a partir de 1980. A literatura é pródiga em revelar como o acirramento do conflito distributivo ocorrido já a partir do final dos anos 1960 levaria a estratégias das empresas e também do setor financeiro no sentido de buscar formas de enfrentar o poder de barganha conseguido pelos trabalhadores e seus sindicatos. A instabilidade cambial criada no início dos anos 1970, assim como a crise do petróleo, deflagrada em 1973, acabariam esgarçando o pacto social democrata – ou a “economia política keynesiana” (STREECK, 2018) – que vigorara nas décadas imediatamente posteriores à Segunda Guerra Mundial. O aumento de custos salariais dado pelo cenário de pleno emprego, mais o encarecimento das matérias-primas (petróleo, seus derivados e outras, em ambiente de inflação generalizada – ver Tabela 2) e os eventuais custos decorrentes de variações cambiais<sup>34</sup> que surgiam nesse contexto de instabilidade financeira internacional estimulariam o setor empresarial a buscar mecanismos de redução de custos, ativando estratégias de reorganização industrial e de “relocalização” das atividades produtivas, conforme Harrison e Bluestone (1988) mostraram pioneira e magistralmente. Esse contexto acabaria alterando a correlação de forças entre o capital e o trabalho, debilitando o vigor das atividades sindicais e facilitando a ação política das empresas do setor produtivo e também das instituições financeiras no sentido de flexibilizar as regras que definiam a institucionalidade do “período keynesiano” (STREECK, 2018). Panitch e Gindin (2012) mostram<sup>35</sup> que o próprio Tesouro Americano (pelo menos desde os anos 1960) já envidava esforços para flexibilizar as regras que haviam sido constituídas no cenário do pós-Segunda Guerra. Essas atitudes operavam em campo mais propício à medida que a taxa de desemprego subia e a inflação voltava com força nos países desenvolvidos (Tabela 2).

É justamente diante desse novo cenário macroeconômico e também das mudanças na divisão internacional do trabalho (migração de plantas produtivas para países com custos salariais mais baixos, conforme mostraram Harrison e Bluestone, 1988) que se alteraram os parâmetros de geração e conseqüente repartição de ganhos de produtividade sistêmica, ao mesmo tempo em que também mudou a trajetória da desigualdade (que voltou a crescer, depois de quase cinco décadas em que se reduzira quase ininterruptamente) (Gráfico I). Dessa maneira, conjugam-se as já mencionadas mudanças na OFI neoliberal e as mudanças nas estratégias e posturas

---

<sup>34</sup> Bastos (2005), comentando sobre aquele período, pondera que o chamado “*pass through*”, ou seja, o quanto da instabilidade cambial é repassado aos preços, criando uma espiral câmbio-preços-salários, é bastante significativo em contexto de pleno emprego, com evidentes e inevitáveis efeitos inflacionários.

<sup>35</sup> “Insofar as there was a long-term American strategy to deal with this, it was to further open and deepen European capital markets. In fact, the Treasury’s support for the Eurodollar market in London reflected its belief that the capital outflow from the US was caused by insufficient liberalization of domestic capital markets across Europe. Securing this was seen as the most necessary next step in the making of global capitalism. The Treasury especially used the Working Groups established under the OCDE’s 1961 Code of Liberalization of capital Movements to push for further liberalization.” (PANITCH; GINDIN, 2012, p. 126).

empresariais, com efeitos sobre os mercados de trabalho e sobre a trajetória da desigualdade, então novamente ascendente<sup>36</sup>.

Os dados da Tabela 3 reforçam a descrição de cenário já ilustrado em tabelas anteriores. Ademais, suas informações também revelam que, nos anos 1990 e no início dos anos 2000, o dinamismo da criação de nova capacidade produtiva (descrito pela taxa de variação da formação bruta de capital fixo) continuava a se mostrar bastante abaixo do que havia sido nos Anos Dourados.

**TABELA 3 – ACUMULAÇÃO DE CAPITAL: TAXA DE CRESCIMENTO PERCENTUAL MÉDIO POR DÉCADAS DO ESTOQUE DE CAPITAL FIXO (1960-2004)**

Média anual de variação percentual	MUNDO	PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	EUA	EUROPA
1960S	5,0	5,0	4,0	4,6
1970S	5,1	4,2	3,8	3,8
1980s	4,0	3,1	2,8	2,9
1990s	4,0	3,3	3,0	2,8
2000-4			2,0	2,6

Fonte: Elaboração própria, com base em Glyn (2006, p. 86).

Nos anos 2000, o tema da desigualdade voltaria à baila de forma destacada no debate político e no econômico, uma vez avaliados os efeitos de 20 anos de neoliberalismo sobre a evolução dos perfis distributivos e sobre os mercados de trabalho. Após a crise do *subprime*, deflagrada em setembro de 2008, a discussão sobre a repartição dos frutos do desenvolvimento (ou, no caso mais específico, sobre a distribuição dos ônus da crise devastadora) tomou novo impulso, dessa feita animada pelos efeitos políticos gerados pelos protestos como o “Occupy Wall Street” e vários outros que ocorreram nos EUA (e também em dezenas de outros países, muitos dos quais na Europa, quer seja nos países europeus periféricos, que foram os mais

<sup>36</sup> É nesse sentido que Galbraith (2016) reputa como pioneiro (“today, few things are more evident in modern social history than the revival interest in inequality. The revival began in the late 1980, propelled by a book called The Great U-Turn by economists Barry Bluestone and Bennett Harrison. It blossomed in the 1990s into a debate over sources of rising inequality, and settled in the 2000s into trench warfare warfare between the proponents of opposing views”; p. 71) o estudo de Harrison e Bluestone (1988) no debate sobre a desigualdade, pois mais do que descrever a reação do grande capital produtivo e financeiro ao cenário do acirramento do conflito distributivo, o referido estudo mostrou também como esse ambiente se desdobrou em uma inversão da “curva de Kuznets” (que mostrava, até o final de 1970, uma trajetória de queda da desigualdade pessoal da renda); ou seja, os referidos autores, segundo Galbraith (2016), também foram pioneiros ao perceber que a desigualdade se tornava novamente um problema econômico, à medida que as estratégias empresariais e os novos parâmetros de acumulação capitalista sofriam uma evidente inflexão a partir da crise dos anos 1970. Na seguinte passagem, Harrison e Bluestone chamam a atenção para o que reputamos ser também uma compreensão pioneira ao que nas décadas seguintes se convencionaria mais tarde a alcunha de “rentismo” ou denominações semelhantes (DEMIR, 2007; STOCKHAMMER, 2004; PIKETTY, 2014) ou “acumulação predominantemente financeira do capital” (Chesnais – vários), as quais, por conseguinte, acabariam afetando as decisões de valorização do capital e, portanto, os resultados, em termos de mercado de trabalho e geração de emprego e renda. Citando o trabalho ainda hoje pouco conhecido dos professores Robert Hayes e William Abernathy (1980), Harrison e Bluestone ponderam que “No one has expressed this [as novas estratégias empresariais para enfrentar a crise de acumulação dos anos 1970] better than Robert Hayes and William Abernathy, in what has become one of the most important contributions ever to appear in the Harvard Business Review. In ‘Managing Our Way to Economic Decline’, the two business school professors argued that a modern management orthodoxy had taken hold in the United States, one which made maximum short-term financial return the most important criterion of corporate performance”. (1988, p. 24)

atingidos pelo ambiente de recessão mundial deflagrado pela crise do subprime, quer seja nos países mais ricos do Velho Continente), todos eles sob o lema “Nós somos os 99%”, em alusão ao fato de que a retomada do crescimento havia beneficiado apenas uma ínfima parcela de americanos, o 1% mais rico, revelando o caráter concentrador da renda e da riqueza.

Os dados da Tabela 4 revelam a evolução recente da posse de renda e riqueza nos orçamentos familiares de famílias americanas ao longo dos anos 2000. A disponibilidade do dado referente a 2010 permite fazer algumas conjecturas a respeito dos efeitos da crise do *subprime* sobre os perfis de renda e riqueza. Em primeiro lugar, os dados mostram que a concentração de renda é menor do que a de riqueza, mas esse fato não deveria causar espanto, pois em todos os países capitalistas sempre foi assim<sup>37</sup>. O que realmente chama a atenção é que, entre as formas de posse de riqueza, a propriedade de ativos financeiros é ainda mais concentrada do que a de outras formas de riqueza em geral (o que inclui ativos produtivos e diversos outros tipos, como posse de patentes, de imóveis etc.). Esse fato revela o papel que o rentismo tem assumido também nos orçamentos familiares. Outro aspecto interessante é que, entre 2001 e 2007 (portanto ainda antes da eclosão da crise do *subprime* e de seus efeitos), tanto a concentração da renda como as de riqueza líquida em geral e de ativos financeiros vinham crescendo de forma não desprezível, não obstante já partindo de patamares bastante desiguais, herdados dos anos 1990. Na “virada” de 2007 e 2010, porém, ulteriores mudanças parecem ter ocorrido. No que se refere à renda, os dados exibem uma queda de sua parcela apropriada pelo 1% do topo, mas essa perda relativa (de cerca de 4,1 pontos percentuais) é em boa parte compensada (em 1,4 ponto percentual) pelos 9% seguintes, ou seja, ainda por uma parcela bastante abastada da sociedade americana. No caso da posse de riqueza em geral, a “virada” de 2007 a 2010 indica uma nova trajetória de expansão da concentração no topo, com aumento importante tanto para o 1% mais alto como para os 9% seguintes. Por fim, no caso dos ativos financeiros, o que à primeira vista parece ser um “alívio” sobre o perfil altamente concentrado (a parcela do 1% mais rico – para essa modalidade específica de posse de riqueza – sofre queda relativa de 2,0 pontos percentuais), na verdade revela uma expressiva concentração nos 9% seguintes, que conhecem uma elevação de cerca de 4,4 pontos percentuais na parcela de riqueza financeira total por eles absorvida, de tal maneira que os 90% “mais pobres” (ou os menos aquinhoados com a posse de ativos financeiros – o que Piketty (2014) chamaria de “classe média patrimonial”) percebem uma queda importante da parcela por eles apropriada para essa modalidade de riqueza, equivalente a cerca de 2,4 pontos percentuais entre o estoque de riqueza financeira em 2007 e o que se passou a deter em 2010.

---

<sup>37</sup> São inúmeros os estudos e evidências de que a riqueza é mais concentrada do que a renda nos países capitalistas, a exemplo da Tabela 4. Piketty (2014), antes de apresentar diversos dados, pontua que é natural a riqueza estar mais concentrada do que a renda em uma economia capitalista, uma vez que existe um enorme contingente de pessoas da população economicamente ativa que não possui qualquer ativo, mas que tem renda, seja ela proveniente do trabalho, seja oriunda de políticas sociais. A respeito disso, Quadrini e Rios-Rull (2015) mostram diversos dados procurando utilizar a metodologia de compatibilizar informações provenientes de pesquisas domiciliares com dados oficiais de registros de imposto de renda – metodologia cada vez mais disseminada por pesquisadores da desigualdade quando pretendem captar os dados de extratos mais altos das pirâmides distributivas dos países. Os autores ponderam que “although the facts are for the U.S. economy, they may apply in varying degrees to other countries. In general, the United States is a more extreme version of the other developed countries in the sense that it is characterized by higher inequality” (2015, p. 1233). Da mesma forma, os autores mencionam estudo de Alvaredo e Gasparini (2015), no mesmo compêndio, no qual mostram inúmeras estatísticas que confirmam o que acabamos de afirmar, em um painel bastante abrangente, pois se refere a países de todos os continentes e em épocas bastante variadas (séries históricas longas). Por fim, vale citar comentário de um dos principais estudiosos do tema, James Davies, atualmente editor da *Canadian Public Policy*: “Wealth is more unequally distributed than human capital, earnings or income. While the Gini coefficient for disposable income ranges from about 0,30 to 0,50 in OECD countries, the range for wealth is from around 0,50 to 0,80.” (Davies, 2009, p. XX).



**TABELA 4 – EVOLUÇÃO RECENTE DO PERFIL DA RENDA E DA RIQUEZA (FINANCEIRA E NÃO FINANCEIRA) EM PERCENTUAIS APROPRIADOS POR CADA ESTRATO EM CADA CASO (FAMÍLIAS DOS EUA NOS ANOS 2000)**

Anos e estratos	Renda			Riqueza líquida			Ativos financeiros		
	top 1%	next 9%	next 90%	top 1%	next 9%	next 90%	top 1%	next 9%	next 90%
2001	19,7	25,4	54,9	32,3	37,4	30,4	36,4	38,8	24,9
2004	17,0	25,6	57,4	33,2	36,2	30,6	36,6	39,1	24,3
2007	21,3	25,8	52,9	33,6	37,8	28,6	37,6	39,2	23,2
2010	17,2	27,2	55,6	34,1	40,3	25,6	35,6	43,6	20,8

Fonte: Keister (2014), com base em dados de Surveys of Consumer Finances.

As informações reunidas na Tabela 4 ilustram o papel concentrador de renda e de riqueza que a instalação do rentismo teve sobre as famílias americanas. Essa realidade é semelhante ao que muitos trabalhos<sup>38</sup> mostram para as sociedades europeias na virada do século XX para o século XXI.

#### 4. CONCLUSÃO

A desvalorização do trabalho ocorrida a partir do último quarto do século XX (e ainda em curso) fez parte de um contexto amplo de transformações econômicas, sociais e políticas que acabariam afetando duplamente o caráter igualitário que marcou os chamados Anos Dourados. O processo de financeirização da renda e da riqueza debilitaram não apenas os circuitos primários de geração de renda (via mercados de trabalho), mas também impactaram negativamente o desenho das políticas públicas (forma que se mostrou exitosa na repartição secundária do excedente econômico).

Harrison e Bluestone (1988) foram pioneiros ao relacionar as novas estratégias do capital, diante do cenário de conflito distributivo do final dos anos 1970, ao advento de uma nova dinâmica da desigualdade de renda e riqueza sob o capitalismo contemporâneo. Não se tratava apenas, portanto, de descrever (o que muitos autores fizeram, na mesma época e depois) as novas estratégias empresariais e do mercado financeiro (que havia sido compelido, a contragosto, diante do cenário ideológico que dominava o ambiente social e político do imediato pós-Segunda Guerra, a aceitar medidas de regulação de suas atividades – que, basicamente coíbiam a especulação cambial e os movimentos internacionais de capitais) diante daquele novo momento histórico, mas também de perceber que o ritmo de crescimento da renda e a maneira pela qual ela se repartia haviam mudado consideravelmente em comparação ao que ocorrera nas décadas anteriores, conforme diversos autores posteriormente lograriam demonstrar (muitos dos quais foram citados aqui).

Estudos mencionados neste artigo revelam que uma conjugação de fatores relacionados às mudanças da OFI (em “favor” de uma situação de maior flexibilização dos movimentos de capitais e de uma desregulamentação da atuação de diversos perfis de instituições bancárias) e também a novas estratégias empresariais acabariam erodindo os fundamentos do que Streeck (2018) chamou de “*mixed* economia keynesiana” que havia vigorado nos Anos Dourados. Comentando sobre a reação conservadora que daria origem às anteriormente mencionadas

<sup>38</sup> A respeito do assunto, ver, pelo menos, Murtin e Mira (2015) e Alderson e Nielsen (2002).

transformações da OFI (e, também, na desregulação das relações de trabalho e nas formas de gestão das grandes empresas), Streeck alerta que, para os capitalistas, a mudança de cenário “pressupunha que o Estado fosse impedido de garantir o pleno emprego por meio de instrumentos keynesianos” (2018, p. 73). O autor ainda assevera que a transição neoliberal representou: (a) fronteiras mais abertas; (b) Estados antes soberanos agora sujeitos às avaliações das agências de risco que norteiam as decisões dos mercados financeiros; (c) bancos centrais independentes e “obrigados” a comprometer-se com uma política econômica regulamentada segundo os princípios teóricos da eficiência.

A leitura da obra de Streeck (2018) permite concluir que a *mixed economy* keynesiana das décadas do pós-guerra dispunha de um instrumental institucional para intervenções estatais discricionárias nas economias nacionais, em especial para aquelas de motivação política na distribuição dos resultados da produção e das oportunidades de vida. Não foi à toa que se produziram perfis distributivos menos desiguais ao longo de um período de cerca de três décadas na maioria dos países desenvolvidos. No entanto, a pressão política exercida pelos mercados financeiros e pelas grandes corporações empresariais forçariam um rearranjo da institucionalidade que havia sido erigida em Bretton Woods. Mais do que isso, o contexto da Guerra Fria, que tinha sido decisivo para o desenvolvimento igualitário dos anos 1950 e 1960, ao desvanecer-se a partir dos anos 1990, também teria papel importante na “virada” ocorrida nos perfis distributivos e na repartição dos excedentes.

As forças políticas que referendam os interesses do capital aproveitaram-se da desaceleração econômica do final dos anos 1970, seguida da recessão dos primeiros anos da década de 1980, para dar início a reformas liberalizantes, que atingiram primordialmente os mercados de trabalho, mas que também deram continuidade a processos de desregulamentação dos fluxos financeiros internacionais que já vinham tendo curso ao longo dos anos 1970. Nessa esteira, também as mudanças de regras dos sistemas nacionais de seguridade social (de interesse dos mercados financeiros e com reflexos indiretos sobre o funcionamento dos mercados de trabalho, pois afetam o comportamento da oferta de mão de obra) foram sendo processadas, também sob o argumento de que a crise “exigia sacrifícios”. A partir dos anos 1990, a adoção de medidas de austeridade fiscal (inicialmente como pré-requisito para entrar na União Europeia) acabaria completando um pacote que, na prática, significava o rompimento dos principais fundamentos do contrato social que havia sido erigido no pós-guerra, sob o pano de fundo das regras que nortearam, naquele momento, o funcionamento da ordem financeira internacional. As mudanças ocorridas na OFI e, por conseguinte, nas estratégias empresariais representaram uma reação oportunista dos capitalistas e seus turiferários ao cenário de acirramento do conflito distributivo do final dos anos 1970.

Neste artigo, procuramos ilustrar as mudanças no padrão de acumulação e repartição por meio da elaboração e análise de um indicador de produtividade horária do trabalho. Os dados mostram, claramente, uma desaceleração no ritmo de crescimento do indicador tal qual aqui definido. A inserção da temática “tempo livre”, embora não tenha papel central na nossa explicação, tem o condão de atuar de forma ancilar na descrição das manifestações de diferentes formas de ampliação das iniquidades geradas a partir dos anos 1980. O conceito de “tempo livre”, conforme definido e postulado em Mattos (2012), ajuda a ilustrar as mudanças nas formas de acumulação capitalista ocorridas desde o pós-guerra (STREECK, 2018), quando as sociedades capitalistas se tornam cada vez mais fragmentadas. A “concentração do tempo livre” (MATTOS, 2012) significava a convivência, (a) por um lado, entre aqueles que buscam afanosamente formas de trabalho (mesmo que precárias), muitas vezes não as obtendo (ou seja, permanecendo em situação de desemprego ou de inatividade) ou as conseguindo apenas

sob as formas de ocupações precárias (conforme ocorreu a partir dos anos 1980, manifestas na ampliação dos contratos de duração determinada e/ou das jornadas de trabalho de tempo parcial sem que fosse da vontade dos trabalhadores<sup>39</sup>) e, (b) de outro lado, no contexto da expansão do rentismo (DEMIR, 2007), entre as pessoas que desfrutavam da valorização financeira do capital, forma cada vez mais presente nos orçamentos familiares, notadamente, é claro, das famílias de alta renda (com maiores estoques de riqueza) das sociedades capitalistas contemporâneas (mesmo – ou principalmente – após a eclosão da crise do *subprime*).

O economista James Galbraith, em diversos livros, entrevistas ou artigos (2018; 2016; 2012a; 2012b; 2009; 2002), assim como Belluzzo, entre os pesquisadores brasileiros, chama a atenção para o fato de que a mudança na OFI foi o fator que detonou a alteração do perfil distributivo nos países capitalistas desenvolvidos, ocorrida nitidamente a partir de meados dos anos 1970 ou no início dos anos 1980.

O que procuramos mostrar aqui é que tais transformações acabaram moldando as formas de atuação dos grandes grupos empresariais, também eles interessados em flexibilizar as relações de trabalho e em promover redução dos componentes de custos das atividades produtivas – notadamente quando esses se tornaram disfuncionais, à medida que as economias nacionais entravam em processo de desaceleração. No cenário de prosperidade da “era keynesiana”, os crescentes salariais reais se manifestavam muito mais como fatores impulsionadores da demanda agregada do que como promotores do esmagamento de lucros para as atividades produtivas.

## REFERÊNCIAS

ALDERSON, Arthur. S.; NIELSEN, François. Globalization and the Great U-Turn: income inequality trends in 16 OECD countries. **American Journal of Sociology**, v. 107, n. 5, mar. 2002, p. 1244-1299. Disponível em <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/341329?mobileUi=0&journalCode=ajs>. Acesso em: 21 maio 2020.

ALVAREDO, Facundo; ATKINSON, Anthony; PIKETTY, Thomas; SAEZ, Emmanuel. The top 1 percent in international and historical perspective. **Journal of Economic Perspectives**, v. 27, n. 3, p. 3-20, Summer 2013. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/issues/313>. Acesso em: 21 maio 2020.

ALVAREDO, Facundo; GASPARINI, Leonardo. Recent trends in inequality and poverty in developing countries. In: ATKINSON, Anthony; BOURGUIGNON, François. (ed). **Handbook of income distribution**. Amsterdã: Elsevier, 2015. v. 2A.

ARMSTRONG, Philip; GLYN, Andrew; HARRISON, John. **Capitalism since World War II**. London: Fontana, 1991.

ATKINSON, Anthony Barnes. **Incomes and the Welfare State: essays on Britain and Europe**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

BASTOS, Carlos Pinkusfeld Monteiro. **O keynesianismo-conservador americano: perspectivas na entrada do Século XXI**. In: Anais [...] Rio de Janeiro: ABPHE, 2005. CONGRESSO BRASILEIRO DE HISTÓRIA ECONÔMICA, 5; CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE HISTÓRIA DE EMPRESAS, 7.

---

<sup>39</sup> Estas duas formas precárias de ocupação representaram, conforme definições propostas em Mattos (2009), símbolos da flexibilização dos mercados de trabalho, como as ocorridas nas principais economias europeias a partir dos anos 1980.

BELLUZZO, Luiz Gonzaga. O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 4, jun. 1995.

\_\_\_\_\_. O despotismo dos estoques. **Carta Capital**, São Paulo, 26 jun. 1996.

\_\_\_\_\_. Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M. C.; FIORI, J. L. (org.). **Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1997. p. 151-194.

BOUSHEY, Heather; PRICE, Carter. **How are economic inequality and growth connected? A review of recent research**. Washington: Washington Center for Equitable Growth, 2014.

CALVETE, Cássio da Silva. **Redução da jornada de trabalho: uma análise econômica para o Brasil**. 2006. Tese. (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 2006.

\_\_\_\_\_. **A redução da jornada de trabalho em questão**. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 31, p. 431-449, 2010.

CARDOSO, Ana Cláudia Moreira. **Tempos de trabalho, tempos de não trabalho: disputas em torno da jornada do trabalhador**. São Paulo: Annablume, 2009.

CHESNAIS, François. **A emergência de um regime de acumulação mundial predominantemente financeiro**. *Revista Praga*, São Paulo, n. 3, p. 19-46, 1997a.

\_\_\_\_\_. Mondialisation financière et vulnérabilité systemique. In: CHESNAIS, François. **La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux**. Paris: Syros, 1996a. p. 37-65.

\_\_\_\_\_. Mondializzazione del capitale e regime d'accumulazione a dominanza finanziaria. In: LUZI, J. (org.). **Miseria della mondializzazione**. Roma: Strategia della Lumaca Edizioni, 1997b. p. 23-49.

\_\_\_\_\_. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996b.

\_\_\_\_\_. Mundialização do capital, regime de acumulação predominantemente financeira e programa de ruptura com o neoliberalismo. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**. Rio de Janeiro, n. 1, p. 7-34, 1997c.

CROTTY, James. The neoliberal paradox: the impact of destructive product market competition and “modern” financial markets on nonfinancial corporation performance in the neoliberal era. **Review of Radical Political Economics**, v. 35, n. 3, p. 271-279, 2003.

DAL ROSSO, Sadi. **A jornada de trabalho na sociedade: o castigo de Prometeu**. São Paulo: LTr, 1996.

DAVIES, James. Wealth and economic inequality. In: SALVERDA, Wiemer; NOLAN, Brian; SMEEDING, Timothy. (ed.). **The Oxford handbook of economic inequality**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

DEMIR, Firat. The rise of rentier capitalism and the financialization of real sectors in developing countries, **Review of Radical Political Economics**, v. 39, n. 3, p. 351-359, 2007.

ESPING-ANDERSEN, Gosta. **The three worlds of welfare capitalism**. Cambridge: Polity Press, 1990.

EPSTEIN, Gerald; GINTIS, Herbert. **Macroeconomic policy after the conservative era**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

GALBRAITH, James K. Extreme Inequality creates global disorder: and it's a problem that can only have a political solution. **The Nation**, Nova York, jun. 2018. Disponível em: <https://www.thenation.com/article/archive/extreme-inequality-creates-global-disorder/>. Acesso em: 21 maio 2020.

GALBRAITH, James K. How economists have misunderstood inequality: an interview with James Galbraith. **The Washington Post**, May 3, 2012b.

GALBRAITH, James K. **Inequality**: what everybody needs to know. Oxford: Oxford University Press, 2016.

\_\_\_\_\_. **Inequality and Instability**: a study of the world economy just before the great crisis. Oxford: Oxford University Press, 2012a.

\_\_\_\_\_. Inequality, unemployment and growth: new measures for old controversies. **Journal of Economic Inequality**, n. 7, 2009, p. 189-206. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s10888-008-9083-2>. Acesso em: 21 maio 2020.

\_\_\_\_\_. A perfect crime: inequality in the age of Globalization. **Daedalus**, Cambridge, v. 131; n. 1, Winter 2002.

GLYN, Andrew. Imbalances of global economy. **New Left Review**, v. 34, p. 5-37, jul-ago. 2005.

\_\_\_\_\_. Functional distribution and inequality. In: SALVERDA, Wiemer; NOLAN, Brian; SMEEDING, Timothy. (ed.). **The Oxford handbook of economic inequality**. Oxford: Oxford University Press, 2009.

\_\_\_\_\_. Stability, inegalitarianism and stagnation: an overview of the advanced capitalist countries in the 1980s. In: EPSTEIN, Gerald eA.; GINTIS, Herbert M. **Macroeconomic policy after the conservative era**. Cambridge: Cambridge University Press, 1995.

GLYN, Andrew; HUGHES, Alan.; LIPIETZ, Alan; SINGH, Ajit. The rise and fall of the Golden Age. In: MARGLIN, Stephen; SCHOR, Juliet. **The Golden Age of capitalism**. Oxford: Clarendon Press, 1990.

HARRISON, Bennett; BLUESTONE, Barry. **The Great U-Turn: corporate restructuring and the polarization of America**. Nova Iorque: Basic Books Inc., 1988.

HELLEINER, Eric. **States and the reemergence of global finance**: from Bretton Woods to the 1990s. Nova Iorque: Cornell University Press, 1994.

HOBSBAWM, Eric. **Era dos Extremos - o breve século XX (1914-1991)**. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.

HUSSON, Michel. Fim do trabalho ou redução de sua duração? **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, n. 5, dez. 1999, p. 5-23.

JANSSON, Bruce. **The reluctant Welfare State**. 6. ed. Nova Iorque: Brooks Cole, 2009.

KALECKI, Michael. Os aspectos políticos do pleno emprego. In: KALECKI, Michal. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec, 1997a.

\_\_\_\_\_. Luta de classes e distribuição da renda nacional. In: KALECKI, Michal. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo: Hucitec, 1997b.

\_\_\_\_\_. Três caminhos para o pleno emprego. In: KALECKI, Michal. **Kalecki**. São Paulo: Ática, 1980. p. 75-97. (Grandes Cientistas Sociais).



- KEISTER, Lisa. The One Percent. **Annu. Rev. Sociol.**, p. 347-367, abr. 2014.
- KRISTAL, Tali. Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies. **American Sociological Review**, 75 (5); 2010.
- MARX, Karl. (1968 [1867]). **O capital**: crítica da economia política. Livro 1. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. v. 1.
- MATTOS, Fernando Augusto Mansor. Concentração da renda, da riqueza e do tempo livre no capitalismo contemporâneo. In: MOREIRA, Ivan T.; OLIVEIRA, Roberto V. (org.). **Cenários da crise e do trabalho no Brasil**. 1. ed. João Pessoa: Editora UFPB, 2012. v. 1.
- \_\_\_\_\_. **Flexibilização do trabalho**: sintomas da crise. São Paulo: Annablume, 2009.
- \_\_\_\_\_. Jornada de trabalho: o exemplo europeu. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 10, n. 2, dez. 2000.
- \_\_\_\_\_. Lições do capitalismo organizado: o mercado de trabalho do pós-guerra nos países capitalistas centrais. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 18, n. 1, p. 122-147, 1997.
- MURTIN, Fabrice; MIRA D'ERCOLE, Marco. Household wealth inequality across OECD countries: new OECD evidence. **OECD Statistics Brief**, n. 1, jun. 2015.
- MOFFITT, Michael. **O dinheiro do mundo**: de Bretton Woods à beira da insolvência. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984.
- NEGREY, Cynthia L. **Work time**: conflict, control and change. Cambridge: Polity Press, 2012.
- PADILHA, Valquiria. **Tempo livre e capitalismo**: um par imperfeito. Campinas: Alínea, 2000.
- PALMA, José Gabriel. 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**, v. 33, p. 829-869, 2009.
- PANITCH, Leo; GINDIN, Sam. **The making of global capitalism: the political economy of American empire**. Londres; Nova Iorque: Verso, 2012.
- PAPA, Antonio; PANICO, Guido. **Storia sociale del Calcio in Italia**: dai campionati del dopoguerra alla Champions League (1945-2000). Bologna: Il Mulino, 2000.
- PIKETTY, Thomas. **O capital no século XXI**. Tradução: Monica Baumgarten de Bolle. 1. ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2014.
- \_\_\_\_\_. Income inequality in France, 1901-1998. **Journal of Political Economy**, Chicago, v. 111, n. 5, p. 1004-42, 2003.
- \_\_\_\_\_. **Les hauts revenus en France au XXeme siècle**: inegalites et redistributions 1901-1998. Paris: Grasset, 2001.
- PIKETTY, Thomas.; SAEZ, Emmanuel. Top incomes and the great recession: recent evolutions and policy implications. **IMF Economic Review**, Nova Iorque, v. 61, n. 3, p. 456-478, 2013.
- QUADRINI, Vincenzo; RÍOS-RULL, José-Victor. Inequality in Macroeconomics. In: ATKINSON, Anthony; BOURGUIGNON, F. (ed.). **Handbook of income distribution** Amsterdã: Elsevier, 2015. v. 2b.
- STOCKHAMMER, Engelbert. Financialisation and the slowdown of accumulation. **Cambridge Journal of Economics**, Cambridge, v. 28, n. 5, p. 719-741, 2004.

STREECK, Wolfgang. **Tempo comprado**: a crise adiada do capitalismo democrático. São Paulo: Boitempo, 2018.

Recebido em maio de 2019

Aceito em dezembro de 2019