

# Considerações sobre política econômica e salários: especificidades do caso americano no pós 2ª Guerra Mundial

Leandro Horie<sup>1</sup>

## Resumo

*Partindo da definição de “economia de altos salários” utilizada por Hobson para caracterizar a economia americana, este artigo busca fazer uma discussão sobre a relação entre a política econômica e o comportamento salarial nos Estados Unidos durante a segunda metade do século XX. O pressuposto básico é o de que existiam condições econômicas e institucionais na sociedade (além do modelo fordista de produção) que privilegiaram um crescimento sustentável, pela via do mercado interno, gerando equilíbrio econômico e crescimento salarial. Porém, a partir da década de 1970, sucessivos acontecimentos externos e internos resultaram numa transformação do modelo existente, tendo como consequência principal a desestruturação econômica e, conseqüentemente, do mercado de trabalho americano, com impacto direto na dinâmica salarial existente. A conclusão é de que as bases econômicas e institucionais que permitiam que a economia americana pudesse ser considerada como de “altos salários” estão cada vez menos presentes, resultando em mudanças substanciais no comportamento salarial.*

**Palavras-chave:** Política econômica; Salários; Estados Unidos; Mercado de Trabalho; Fordismo.

## Introdução

A economia americana, sob o ponto de vista dos salários, apresentou grandes ganhos no período posterior ao final da Segunda Guerra Mundial, fruto de uma política que favoreceu o crescimento econômico e da construção de um arcabouço institucional e produtivo na sociedade favorável ao mercado de trabalho, ambos criando uma dinâmica virtuosa. Durante a década de 1970, porém, crises externas e o desenvolvimento industrial de novas economias fizeram com que houvesse mudanças estruturais na economia americana. No final da mesma década, a adoção de uma política econômica restritiva fez com que grandes sobressaltos no desempenho

---

<sup>1</sup> Economista e mestrando em Desenvolvimento Econômico, ambos pelo Instituto de Economia da Unicamp e Técnico do Núcleo de Produção de Informação do DIEESE. Endereço eletrônico: <leandro@dieese.org.br>.

*Leituras de Economia Política*, Campinas, (12): 101-126, jan. 2006/dez. 2007.

econômico ocorressem e desde então, o desempenho dos salários apresentou uma inflexão, fruto do esgotamento do padrão industrial e com mudanças significativas na estrutura de emprego por setores e do desmonte do arcabouço institucional que favoreceu os salários nas décadas anteriores.

O objetivo deste artigo é, portanto, analisar esse movimento entre instituições, padrão produtivo, política econômica e salários nos Estados Unidos. Primeiramente faz-se uma discussão sobre os determinantes dos salários, acompanhada pela descrição sobre a montagem do arcabouço institucional na sociedade americana que permitiu que os ganhos econômicos fossem distribuídos (e que se rompeu durante a década de 70 e 80), além de uma comparação com o que aconteceu na Europa no mesmo período e os impactos da política econômica americana nos salários, em especial no pós-1973, o fim dos “anos dourados” do capitalismo.

O que vai ser mostrado neste artigo é que o desmonte institucional e econômico dos Estados Unidos, acompanhado pelas instabilidades econômicas a partir da década de 1970 e a posterior adoção de políticas monetárias e fiscais contracionistas acabaram por impactar negativamente os salários médios no país.

### **1 Discussão sobre determinantes dos salários**

Dentro do paradigma neoclássico, com os pressupostos de um mercado de trabalho estático e homogêneo, os salários são determinados pelo equilíbrio na relação entre oferta e demanda da mão-de-obra. Com o aparecimento da teoria de Marshall sobre equilíbrios parciais, foi incorporada a idéia de não homogeneidade do mercado de trabalho, mesmo porque o leque de ocupações, frente às transformações tecnológicas do século XIX e início do XX dificultava a aceitação de um mercado de trabalho homogêneo.

Contrário a esta visão, Medeiros (1992), dentro de uma ótica marxista/ricardiana, aponta que existe conflitos entre os salários e o lucro capitalista que inviabiliza a aplicação pura e simples do paradigma neoclássico de determinação dos salários. A presença dos nascentes sindicatos de trabalhadores, diante de determinadas estruturas dos postos de trabalho, ritmo de crescimento econômico e dos preços relativos, serviam de contrapeso à tendência de maximização de lucros por parte dos empresários. Neste aspecto, ainda segundo o autor, Kalecki ressalta que muitas das conquistas sindicais foram obtidas dentro de contextos favoráveis, dado que as variáveis que determinam o salário real independem da ação sindical

(como preços dos itens necessários à reprodução da mão-de-obra); portanto, para as demandas dos sindicatos, seria necessário uma conjuntura de fatores para que ocorresse um processo dinâmico entre os itens que o sindicato pode intervir (salários nominais) com o que é externo a eles (preços de outros itens e flutuações do estoque de mão-de-obra).

Com isso, a existência de um mercado de trabalho estável e relativamente bem pago poderia ser fator de estímulo ao aumento da produtividade, um dos itens mais demandados por empresários diante da concorrência capitalista, porque aumentaria a proporção de lucro por unidade de capital aplicada na produção (supondo uma economia baseada na produção industrial em massa). Essa dinâmica poderia gerar um *tradeoff* entre disciplina / eficiência e maiores salários no longo prazo. Além disso, as inovações tecnológicas têm papel importante na dinâmica concorrencial capitalista (a “destruição criadora” de Schumpeter) pelo aumento da produtividade, cabendo ao poder dos sindicatos a convergência dos salários reais frente à tendência ao desnivelamento entre aumento da produtividade e salários reais no longo prazo.

Porém, um outro aspecto também deve ser observado: a dinâmica entre relações de poder entre patrões e empregados e o estágio de concorrência capitalista necessita de articulação com os aspectos macroeconômicos, mesmo porque para afetar os salários, seria necessário haver uma articulação intra-setorial e condições econômicas adequadas para investimentos e expansão do produto, para que possa existir um efeito dinâmico sobre todo o mercado de trabalho.

Se podemos, a partir destas condições, determinar uma teoria dos salários no pós-guerra, Medeiros (1992) afirma que esta é resultado da dinâmica entre a estruturação do mercado de trabalho, instituições, padrão e modelo de desenvolvimento capitalista, padrão concorrencial e organização dos trabalhadores.

Com isso, a denominação de economias de baixos salários é utilizada para países com um desenvolvimento industrial atrasado, grande excedente de mão-de-obra,<sup>2</sup> baixos investimentos e um padrão de acumulação concentrada em baixa renda per capita, já que não ocorre uma massificação de bens de consumo duráveis.

---

2 Gerado principalmente pelo fluxo campo-cidade e, segundo algumas interpretações, pelo aumento do trabalho de jovens, o envelhecimento da população, fluxos imigratórios e a entrada mais incisiva da mulher no mercado de trabalho.

Por outro lado, a denominação de economias de altos salários é utilizada para países adeptos da produção industrial em massa, que dependia do consumo em larga escala e necessitava de um arranjo institucional de forma a equilibrar a correlação de forças e provocar uma estabilização nas relações de trabalho e salariais, para diminuir os impactos dos ciclos econômicos e gerar um crescimento sólido. Aqui, o exemplo citado por Hobson (1983) e Medeiros (1992) são os Estados Unidos.

É certo que o padrão da produção em massa do modelo fordista foi difundido para todo mundo capitalista ao final da Segunda Guerra Mundial, em especial para a Europa, mas mesmo assim existiam limitantes naturais para que houvesse uma sinergia que impactasse positivamente os salários dentro de um movimento contínuo na região, dada o grande fluxo de recursos do Plano Marshall e a maior abertura econômica dos países europeus, tornando-os suscetíveis aos ciclos internacionais. Sem uma estabilidade macroeconômica, seria mais difícil a estruturação de um mercado de trabalho, instituições e uma base produtiva integrada, mesmo porque, conforme aponta Medeiros (1992), no caso dos salários, um desequilíbrio comercial teria que ser compensado via uma política monetária contracionista, que provocaria um efeito depressor sobre a atividade econômica e por consequência nos salários.

Esse modelo de economias de altos e baixos salários sofreu grandes mudanças durante a década de 1970, com a desestabilização da economia mundial causada pelo fim do acordo de Bretton Woods e os choques do petróleo, que colocaram a economia mundial num período de instabilidade. Com a transformação da microeletrônica, gerou-se um novo padrão de desenvolvimento econômico, que alterou sobremaneira a dinâmica salarial construída a partir do padrão industrial fordista, em especial nos Estados Unidos, com crescente migração dos empregos industriais para o setor de serviços. Isso provocou um aumento do leque salarial justamente por basear o crescimento num setor que não fazia parte do núcleo dinâmico do capitalismo americano na “Era de Ouro”, portanto, sem a existência de ligações dinâmicas intra-setoriais como aconteceu com a indústria.

## **2 A economia de “altos salários”: a construção do arranjo institucional americano**

Hobson (1983) afirma que um dos pressupostos para a existência de uma economia de altos salários é a relação entre os salários e condições de

trabalho e a eficiência e magnitude do produto. Dito de outra forma, os altos salários conjuntamente com baixos custos de mão-de-obra são decorrentes do progresso técnico, que aumenta a produtividade e a proporção do lucro sobre a unidade de capital no curto e médio prazo. Só existe sincronia entre os ganhos de produtividade e salários nominais no longo prazo, porque inicialmente ocorre uma diferença temporal entre esses dois movimentos. Um aumento do desemprego, por sua vez, teria efeito maior na diminuição da incorporação dos ganhos de produtividade nos salários, e do que na diminuição no valor nominal dos mesmos.

Os aumentos nos salários reais, por outro lado, dependem também de outro movimento, que é derivado dos custos de reprodução da mão-de-obra, ou seja, dos preços dos produtos necessários à subsistência do trabalhador; um aumento real nos salários indica alterações em favor destes dos preços relativos.

Portanto, além dos salários nominais, que estão ligados ao nível da empresa, é necessário observar também a dinâmica dos salários reais, estes influenciados pela dinâmica entre os preços relativos, que estão ligados à dinâmica econômica como um todo.

Levando-se em conta os pontos levantados anteriormente sobre os itens necessários para a análise de uma economia, podemos afirmar que os Estados Unidos, denominado aqui como economia de altos salários segundo Hobson (1983) e Medeiros (1992), possuía uma base técnica na indústria de transformação, com grande grau de concentração de capital e com importante articulação entre indústria, agricultura, comércio, transportes e bancos, estes com vínculos econômicos estáveis. No pós-2ª Guerra, ocorreu a difusão do padrão de produção em massa de bens duráveis, intensivos em mão-de-obra semiqualficada e com grandes escalas de produção.

Um primeiro aspecto a ser ressaltado é que a concentração de capital fez com que a alocação de recursos e formação de preços não acontecesse através do mercado. Essa concentração de capital se deu em setores dinâmicos dentro do padrão fordista que tinha grande efeito multiplicador, “puxando junto” os setores articulados. E a base de todo o modelo de produção em massa é o consumo; dada à articulação presente entre os setores, o financiamento de bens duráveis, dentro das variações entre a fronteira de consumo de bens diferenciados que demandavam inovações constantes, era essencial. E para que este tivesse sucesso, era necessário um mercado de trabalho institucionalizado e estável, que garantisse estabilidade nos fluxos salariais. Dentro desse aspecto, seria necessário abordar a

estruturação desse mercado de trabalho nos Estados Unidos, que foi condição *sine qua non* para o sucesso do modelo fordista.

Com a relativa concentração do capital nos Estados Unidos, a presença de grandes corporações, fortemente integradas com outros setores, fez com que surgissem mercados de trabalhos nestes locais que não seguiam a ótica neoclássica da determinação dos salários (teoria institucionalista), os chamados mercados de trabalho estruturados. Nestes mercados, segundo Medeiros (1992), não havia grande influência do excedente de mão-de-obra de fora desse mercado, por ser ele teoricamente “fechado”, rígido, além do que a concorrência interna se dava por postos de trabalho e não por salários, já que era pressuposto que existia uma heterogeneidade na mão-de-obra.

Como esse mercado de trabalho era mais “hermético” do que teoricamente um outro não estruturado, existia pouco *turnover*, principalmente nas ocupações com maior qualificação. A mobilidade interna se dava dentro do processo de formação da mão-de-obra durante o processo produtivo, onde acontecia a concorrência por postos de trabalho. Como a estabilidade nas relações de trabalho estimulava o aumento da produtividade, dada uma tecnologia, a intensidade do trabalho era dependente dos salários, para evitar o risco de um comportamento mais contraproducente do empregado. Outro aspecto que induzia ao aumento da qualificação eram os leques salariais, onde existia diferenciação entre qualificados e não qualificados.

A estruturação do mercado de trabalho nos Estados Unidos teve como um dos pilares a economia de guerra no final dos anos 1930 e início da década seguinte. Nos segmentos mais estruturados da força de trabalho esse processo aconteceu através de políticas das grandes corporações e a ação dos sindicatos, mas nos menos estruturados, esse processo aconteceu através da fixação do salário mínimo e com o “boom” econômico da guerra.

A ação sindical, como fator de equilíbrio entre trabalhadores e empregadores, através das negociações coletivas, visava uma maior nivelção salarial, mas sem comprometer a estrutura interna desses mercados. Dado que os aumentos salariais não eram uniformes entre os setores, mas devido a grande integração entre eles, caso uma indústria do núcleo dinâmico liderasse o crescimento, elevando os ganhos de produtividade, haveria um efeito positivo em todos os setores integrados a este (efeito tipo transmissão); aplicado aos sindicatos, este modelo indica que, caso houvesse grandes ganhos nestes setores dinâmicos (devido ao seu crescimento), as demandas

dos trabalhadores destes setores serviam de referência para todos os outros setores, o que ajudava a unificar o mercado de salários.

Um fator importante apontado por Mattoso (1995) para o poder dos sindicatos é que, além do fato de eles atuarem em setores-chave da economia, ainda o poder de organização dos empresários era baixo, basicamente restrito ao *lobby* e com baixa capacidade de representação e adesão, considerando o período de 1945 a 1973. Além disso, segundo o mesmo autor, os contratos coletivos eram dominantes em setores fordistas, base do dinamismo da economia americana.

Também se destaca que a ação sindical, no sentido de causar efeitos nos salários, era mais eficaz em lugares onde não existia excedente de mão-de-obra e fortemente dependentes do grau de articulação intra-setores, o que auxiliava na convergência entre produtividade e salários no longo prazo da economia.

Aqui se faz necessário uma distinção: a ação sindical nos Estados Unidos é tanto baseada num sindicalismo “mais puro”, focando somente os salários, como num movimento mais institucional, que foca também o controle de preços, através de uma intervenção mais setorial, além de uma maior participação nos aspectos políticos e econômicos; atuaria nos aspectos distributivos. Esses dois modelos existiam paralelamente e ambos eram eficientes, devido ao poder relativamente baixo que os empresários possuíam.

A formação dos salários se deu baseada na relação entre um mercado de trabalho interno e grande empresa, que ligava os aumentos salariais aos aumentos de produtividade e possíveis aumentos nos preços (através de indexadores). O salário, dentro do desenvolvimento de um padrão de consumo de massa de bens duráveis, é essencial na dinamização deste modelo, colocando os assalariados nos modernos mercados de consumo. O grande desafio foi a compatibilização entre crescimento econômico, regulação salarial e expansão do consumo em massa.

A padronização dos padrões de consumo, neste aspecto, através primeiro do fordismo e depois no que Medeiros (1992) definiu como *sloanismo* provocou uma elevação dos padrões de consumo (com maior diversificação), este escorado num padrão de crédito e financiamento, comunicação e política de vendas. Com a diminuição do ciclo de vida dos produtos, havia uma demanda por inovações, que elevava a produtividade e provocava aumentos nos salários. E dada a maior estabilidade de contratos salariais provocada pela estruturação desses mercados de trabalhos internos, ocorria uma maior estabilidade dos mercados de consumo.

Aqui se faz presente outra característica dos Estados Unidos: dada à necessidade de estabilidade para a difusão do consumo em massa, a expansão de empregos e a manutenção do poder de compra dos salários eram fundamentais para a regularidade e expansão dos padrões de consumo, pois caso ocorre uma diminuição do salário real, dentro da teoria keynesiana, ocorreria uma reversão de expectativas dos agentes que implicaria uma diminuição do consumo e conseqüentemente dos investimentos. E a rigidez salarial é o que tornava a economia americana menos sensíveis às flutuações econômicas.

Outro fator de estabilidade eram os contratos coletivos de trabalho, pois sincronizavam os períodos salariais, que permitiam a viabilização do endividamento e o alargamento do consumo. O acordo coletivo GM-WAW, por exemplo, viabilizou a indexação dos salários à produtividade e ao aumento dos preços, dado que essa característica de sindicatos com atuação unificada e nacional provocava uma forte articulação com o Estado.

Em relação aos salários reais, como já dito anteriormente, eram fortemente influenciado pelos preços relativos dos itens de necessários à reprodução do trabalhador. No caso americano, havia uma estabilidade nos preços, principalmente nos itens de alimentação, tarifas e serviços públicos e um sistema de intermediação mercantil, através de uma forte articulação entre a agroindústria e o comércio varejista e atacadista, além de uma política de subsídios e preços mínimos do governo. Essa estabilidade nos preços foi fundamental para a manutenção do valor dos salários reais, que permitia ganhos a partir dos incrementos de produtividade.

Por último, o arranjo institucional era fortemente auxiliado por leis e normas como a *National Labor Relaction Act* (regulando a atividade sindical), *Social Security Act* (aposentadoria e seguro desemprego), *Fair Labor Security Act* (salário mínimo) e a *Full Employment Act*, que são originárias do New Deal e que foram um grande reforço institucional no mercado de trabalho, pois coloca certas formas de proteção ao emprego, auxiliando na estabilização do mercado de trabalho.

Portanto, a economia de altos salários dos Estados Unidos estava ancorada na estabilidade dos mercados de trabalho internos, que eram presentes em grandes corporações. O consumo de massa baseado na produção manufatureira gerou um grande dinamismo econômico no país, que pelo seu arranjo institucional e político (com o grande peso dos sindicatos, estes atuando setorialmente), além de seus setores fortemente integrados ao setor industrial (o de maior dinamismo), proporcionou condições para um

grande crescimento nos salários, via incorporação dos ganhos de produtividade nos salários nominais e estabilidade de preços que auxiliava os ganhos no salário real. Como esse era um sistema fortemente integrado, ao mesmo tempo em que gerava um dinamismo econômico no país, a estrutura salarial rígida impedia que a economia ficasse sensível às flutuações econômicas. Essa era a estrutura econômica dos Estados Unidos até a década de 1970, onde ocorreram grandes mudanças nesse modelo.

### **3 Algumas diferenças entre os Estados Unidos e países europeus**

Uma primeira observação importante a ser abordada é como se estruturaram as economias européias no pós-guerra. Apesar da difusão do modelo fordista de produção em massa, um dos principais entraves ao desenvolvimento europeu é o fato de que, no âmbito do Plano Marshall, esse desenvolvimento foi subordinado ao nível de investimentos e de reservas em dólar. As economias européias eram dependentes de déficits americanos.

Outra questão é que, com a opção das economias européias em basear seu desenvolvimento industrial no mercado externo, devido ao fato de não existir estabilidade interna de modo a expandir o consumo de massas, estes eram mais sensíveis às flutuações externas e aos ciclos do comércio internacional. Portanto a estabilidade, no caso europeu, dependia da conjuntura econômica internacional e dos fluxos de capitais e de comércio. Em caso de reversão, os países europeus, de modo a corrigir seus desequilíbrios no balanço de pagamentos, adotavam políticas contracionistas, que tinham um efeito negativo sobre a atividade econômica e sobre os salários. Diferentemente dos Estados Unidos, a Europa era mais sensível às flutuações econômicas, pois baseou seu desenvolvimento no mercado externo, sendo os americanos mais voltados ao mercado interno.

Em relação à atuação sindical, existia forte presença de centrais sindicais, ligadas a partidos comunistas que geralmente não tinham participação em governos, além de grandes divergências de interesses (na França e Itália, principalmente). Na Alemanha, apesar de forte unicidade e estrutura nacional, havia também uma grande organização patronal, que gerava um maior equilíbrio de poder; além disso, o Estado não participava das relações contratuais.

Segundo Mattoso (1995), em países como a Alemanha e a França, não existiam instrumentos de indexação salarial; dada a maior sensibilidade das economias, muitas vezes ocorriam perdas salariais para os trabalhadores.

O pacto entre um estado europeu nos moldes keynesianos, empresários e trabalhadores aconteceram em circunstâncias específicas, com cenários favoráveis, que diminuía a inflação, geravam termos de troca favoráveis e aumento das taxas de crescimento econômico, que favoreciam os trabalhadores assalariados em relação ao progresso técnico. Mas ao contrário dos Estados Unidos, esse processo não foi uniforme no tempo, e diante deste contexto, nos anos de 1970 na Europa, os trabalhadores se viram com o maior peso do ajuste macroeconômico dado o período de instabilidade que se seguiu.

#### **4 A política econômica americana e a evolução sala**

##### **rial: análise de dados**

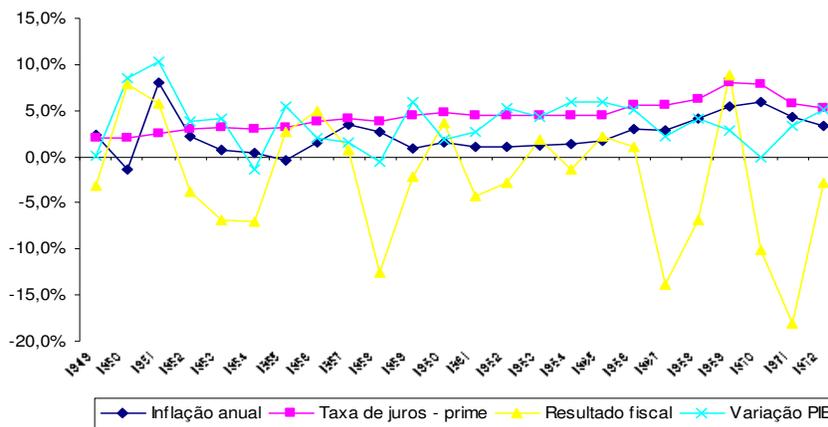
A economia americana que emergiu no período imediatamente posterior ao fim da Segunda Guerra Mundial teve como pilar fundamental a determinação da paridade fixa ente ouro e dólar (taxa de US\$ 35 por onça de ouro) e a flutuação das outras moedas em relação ao dólar, regime definido pela da conferência de Bretton Woods, onde se procurou um “meio termo” entre a rigidez do padrão-ouro e a incerteza decorrente de taxas de juros flutuantes. Outro aspecto fundamental foi o Plano Marshall, que tinha como objetivo a reconstrução dos países europeus. Com isso, a economia americana tinha papel primordial no resto do mundo, já que o dólar, ao mesmo tempo em que era uma referência monetária, deveria auxiliar a ampliação do comércio internacional e em última instância, segundo Mattos (2001), reconstruir os países destruídos pela guerra; o objetivo era promover o crescimento das economias capitalistas com pleno emprego e criar condições para o aumento do comércio mundial.

Isso acabou por se refletir na política econômica americana. Se no plano interno a sociedade americana, conforme vimos anteriormente, estava construindo seu arcabouço institucional e econômico, externamente, a adoção do Plano Marshall serviu para promover o padrão de consumo que em meados da década de 1950 só era encontrado nos Estados Unidos. Porém, como era necessário suprir o mundo com uma grande liquidez em dólares, a política monetária dos Estados Unidos foi expansiva, com baixas taxas de juros. Dentro deste contexto, com as contas externas relativamente equilibradas e uma política fiscal “frouxa”, a economia americana entrou num círculo virtuoso de crescimento.

Portanto, no período que se seguiu ao final da 2ª Guerra Mundial, a economia americana viveu um “boom” econômico baseado num crescimento sustentado no sistema fordista de produção. Este crescimento foi uma união entre o planejamento de guerra à maior coesão de dos interesses econômicos, financeiros, e regionais. A liderança de ciclo foi do setor industrial, mas baseado numa integração econômica entre todos os setores, de forma que havia grande dinamismo sistêmico na economia. A agricultura, por exemplo, de forma a manter estável seus custos, tiveram seus mercados estabilizados através de subsídios e preços mínimos.

O gráfico a seguir mostra os indicadores de inflação, taxa de juros e resultado orçamentário dos Estados Unidos entre 1949 a 1972, ano anterior ao choque do petróleo.

Gráfico 1  
Inflação, taxa de juros (prime), variação do PIB e resultado orçamentário nos Estados Unidos, de 1949 a 1972, em porcentagem



Fonte: Ipeadata, Council of Economics Advisers, Report of the President (1974).

Ao contrário do que pregava os liberais, os déficits fiscais ocorridos não implicaram no aumento da inflação. A especificidade da época se dá principalmente porque a inflação relativamente baixa e estável no período favorecia os ganhos salariais reais; a taxa de juros em patamares baixos, além de favorecer os investimentos, ainda fazia com que o crédito ficasse mais barato, o que permitiu a expansão e reprodução do modelo fordista através do consumo. Já a política fiscal “frouxa” do período (com a alternância de superávits e déficits) favoreceu o gasto social do estado de *welfare* do

período, como forma de uma política anticíclica. O resultado, em termos de variação do PIB, foi um crescimento médio anual da ordem de 4,2 % entre 1949 e 1972, uma taxa elevada se comparada ao verificado na economia americana no período posterior, com média de 2,5% ao ano.

Havia nesse contexto um sistema de *welfare* e políticas macroeconômicas voltadas para o pleno emprego, com sindicatos atuando com seus direitos reivindicatórios sobre aumento nos salários e na participação política e os empresários aceitando o papel dos sindicatos em “troca” da aceitação por parte destes do capitalismo e da propriedade privada. O Estado, neste arranjo institucional, além de atuar diretamente na gestão macroeconômica, ainda tinha participação em serviços sociais e bens públicos, financiando indiretamente os custos de reprodução da força de trabalho.

O poder dos sindicatos, segundo Mattoso (1995), também foi importante, pois dentro deste novo padrão institucional, os trabalhadores reduziram suas demandas sociais e de crítica ao capitalismo para obterem uma maior socialização dos fluxos de renda.

Até o final da década de 1950 ocorreu uma expansão do emprego industrial, que na década de 1960 até 1973 manteve-se relativamente constante, mas sempre positivo (a taxa de desemprego nunca ultrapassou 4%). Como havia grande integração econômica, os ganhos de produtividade que eram conseguidos através do progresso técnico tinham efeito contágio em todos os outros setores integrados.

Portanto, os “anos dourados” do capitalismo foram excepcionais do ponto de vista salarial pois havia um amplo conjunto de fatores que favoreciam esse movimento: um arranjo institucional, um padrão dinâmico de acumulação, com grandes ganhos de produtividade incorporados aos salários, contratos coletivos, uma economia próxima do pleno emprego, e um arcabouço institucional do estado, que além disso atuava nos moldes *keynesianos*. Segundo a OCDE, Entre 1948 a 1973, os salários semanais reais tiveram elevações da ordem de 1,84% a.a. em média; se considerarmos o crescimento da renda familiar, esse percentual é de 2,72% a.a., pois também havia o aumento da participação das mulheres no mercado de trabalho. Nesta época, os salários não eram vistos como itens de custos, mas elementos de demanda global. A produtividade, ainda segundo a OCDE, de 1964 até 1973 se elevou a uma taxa de 3,6%.

Durante os anos de 1960, algumas interpretações, como Fajnzylber, atentaram para a rigidez excessiva dos salários (dado o baixo estoque de

exército industrial de reserva como fator de contrapeso) que em momentos de diminuição da produtividade não foram reduzidos (no caso americano, os incrementos salariais superaram a produtividade entre 1968 a 1973) e o crescente peso fiscal (o gasto fiscal aumentou de 8,6% em 1937 para 27% do PIB na década de 1960), para manutenção da expansão do setor público. Isso afetava a rentabilidade por unidade de capital, em especial dos setores que alavancavam a economia, provocando sua crescente saturação em relação ao investimento.. Também é importante destacar os crescentes problemas na balança de pagamentos em decorrência da Guerra do Vietnã a partir de 1964 e a crescente “desconfiança” em relação ao dólar.

Essa “desconfiança” em relação ao dólar, chamada de “Dilema de Triffin”, onde a política monetária expansionista americana, apesar de efeitos favoráveis tanto internamente quanto para o comércio mundial, por outro lado levantava dúvidas em relação à paridade fixa do dólar com o ouro. O déficit no balanço de pagamentos americano dava sinais de que era estrutural, que tornava mais difícil um ajuste no curto prazo. Segundo Mattos (2001), havia cinco possibilidades de solução do problema, que era desvalorizar o dólar (que poderia desencadear um processo geral de desvalorizações), deflacionamento da economia (inviável politicamente), redução dos gastos militares (inviável diante da Guerra Fria e do Vietnã), controle de capitais (divergências ideológicas) e suspensão da conversibilidade (o que poderia permitir manter o dólar como moeda internacional, dada a difusão de seu uso).

As causas dessa crescente crise estrutural americana (refletida no Dilema de Triffin) que surgia tinha como causas principais o esgotamento do setor dinâmico e diminuição no ritmo do progresso técnico, saturação dos mercados externos, crescente pressão sobre os gastos fiscais, o sobreinvestimento, a crescente financeirização dos ganhos (especulação) e o enfraquecimento da economia americana no mundo.

Essa crise começou a realmente se traduzir na década de 1970. Em agosto de 1971, os Estados Unidos romperam unilateralmente a paridade dólar/ouro, utilizando a única alternativa viável politicamente para solução dos crescentes problemas de sua economia, evidenciando claramente os sinais do esgotamento do padrão de acumulação americano.

A primeira consequência dessa decisão foi à flutuação do câmbio e das taxas de juros. Apesar de se manterem em níveis baixos até 1979, é inegável que a flutuação da taxa acabou por contribuir ainda mais para o já problemático horizonte temporal do investimento.

Em 1973, o primeiro choque do petróleo acabou por gerar uma crise na economia americana, dado a dependência do produto. Esse fato acabou por impactar negativamente nos índices inflacionários (diminuindo o ganho real dos salários) por ser um choque de oferta, além de ter havido a necessidade de se manter o câmbio desvalorizado como forma de estímulo às exportações (que já sofriam forte concorrência da Europa e do Japão) e assim evitar déficits comerciais maiores.

A partir deste ponto, as instabilidades econômicas se refletiram fortemente na economia americana, com uma grande oscilação da taxa de juros e do PIB e com uma inflação em trajetória ascendente (no período anterior não havia passado de 5% ao ano). Isso acabou por se refletir no salário médio do trabalhador americano, que se no período de 1964 até 1973 teve um incremento médio anual real de 1,3% (deflacionado pelo IPC, segundo dados da OIT), no período de 1973 a 1979, esse aumento real foi de 0,5% (quase um terço do valor anterior), e em trajetória decrescente (salientando que os aumentos entre 1948 e 1963 foram de aproximadamente 1,84% ao ano, segundo a OCDE). Podemos observar a variação destes indicadores conforme Tabela 1.

Tabela 1  
Variação da inflação, taxa de juros (prime), PIB, salário médio semanal (variação e valor) e taxa de desemprego, Estados Unidos, 1970 a 1979

Ano	Inflação (IPC)	Taxa de juros - prime	Variação do PIB	Variação salário médio semanal	Valor salário médio semanal (US\$)	Taxa de desemprego
1970	5,9%	7,9%	0,2%	2,9%	133,33	4,8%
1971	4,3%	5,7%	3,4%	6,8%	142,44	5,8%
1972	3,3%	5,2%	5,3%	8,6%	154,71	5,5%
1973	6,2%	8,0%	5,8%	7,6%	166,46	4,8%
1974	11,0%	10,8%	-0,5%	6,2%	176,80	5,5%
1975	9,1%	7,9%	-0,2%	7,9%	190,79	8,3%
1976	5,7%	6,8%	5,3%	9,7%	209,32	7,6%
1977	6,5%	6,8%	4,6%	9,4%	228,90	6,9%
1978	7,6%	9,1%	5,6%	8,9%	249,27	6,0%
1979	11,3%	12,7%	3,2%	8,1%	269,34	5,8%

Fonte: Elaborado a partir de dados do Federal Reserve, IPEADATA, Laborsta (OIT).

Esse desajuste na economia americana acabou por se refletir nas taxas de desemprego. Se no período imediatamente anterior esse índice

jamais havia ultrapassado 4%, em 1975 o desemprego havia atingido 8,3%, com variação do PIB negativa entre 1974 e 1975 e juros (*prime*) acima de 10% em 1975, o que forçou o governo americano a ter uma política monetária expansionista<sup>3</sup> para tentar aquecer a economia e atenuar os déficits comerciais, a taxa de juros funcionando como fator de equilíbrio da economia. O resultado foi que, nesse período, apesar de uma recuperação relativa na segunda metade da década, conjuntamente com uma diminuição da taxa de desemprego, as variações impactaram negativamente no aumento dos salários médios semanais no período como um todo (se deflacionados pelo IPC).

Em relação ao arranjo institucional e econômico americano, um dos principais indicadores de seu colapso é que, com as oscilações da taxa de juros e do desemprego, o horizonte temporal do crédito ficou mais curto; em outras palavras, as possibilidades de crédito para aquisição de bens duráveis, em um contexto de aumento de desemprego, flutuações da taxa de juros e aumento da inflação, se tornou mais restrito, o que inviabilizou a dinâmica de reprodução do modelo fordista via consumo de bens duráveis.

Sobre a política fiscal do período, dois fatos demonstravam a crescente dificuldade do governo americano: os gastos públicos com juros da dívida pública americana passaram de 6,48% em 1972, para 7,65% em 1978, chegando a 12,91% em 1982 (mais que o dobro, refletindo as oscilações da taxa de juros), e os gastos públicos com consumo caindo de 40,57% em 1972 para 29,49% em 1982, limitando os efeitos anticíclicos da política fiscal. Já havia percepção de que os déficits fiscais eram estruturais, não tendo a política fiscal o poder anticíclico do período anterior, com o déficit chegando em 1980 a 31,8% do PIB. Na Tabela 2 podemos observar o perfil do gasto público entre 1972 a 1982, onde se destaca os pontos levantados anteriormente.

---

3 O “Dilema de Nixon” era presente nesta política: ao mesmo tempo em que desvalorizava a moeda para tentar diminuir os efeitos do Déficit comercial, havia o papel do dólar enquanto reserva de valor.

Tabela 2  
Evolução do perfil do gasto público nos Estados Unidos (1972-1982).  
Gastos governamentais segundo categorias econômicas

Ano	Gastos totais	Consumo Final	Juros Dívida Pública	Subsídios e outras transferências correntes	Formação Bruta de Capital	Compras líquidas de terras e ativos intangíveis	Transferências de capital
1972	100	40,57	6,48	48,61	1,48	0,04	4,43
1976	100	29,99	7,77	56,15	1,07	0,00	4,48
1978	100	29,81	7,65	55,59	1,89	0,04	5,08
1980	100	28,85	10,47	53,99	1,69	0,05	4,78
1982	100	29,49	12,91	52,10	1,66	0,03	4,06

Fonte: Statistical Yearbook, United Nations (1985).

Um outro sintoma desse processo foi o declínio da produção industrial americana, devido às mudanças do padrão produtivo. Devido ao aumento da concorrência externa e a busca contínua de ganhos de economia de escala inerentes ao modelo fordista, o mercado interno começou a ser deixado de lado, o que acabou por começar a desmontar o modelo dinâmico de crescimento americano presente até então (a agricultura se viu sem o acordo que regulava sua produção e preços, passando a ser questionada no âmbito do GATT) através da substituição da grande indústria por atividades financeiras.

A competitividade das indústrias americanas, que lideraram o “boom” econômico no período anterior, apresentaram declínio. A mobilidade espacial, a reestruturação produtiva, flexibilização das relações trabalhistas e rebaixamento dos salários se tornaram essenciais, do novo ponto de vista dos empresários americanos, para uma melhor competitividade.

Com a sensibilidade cada vez maior às flutuações econômicas, o que podemos observar é que desde o final dos anos 70 foi rompida a relação salário/produzibilidade na economia americana, dando lugar a políticas salariais sensíveis à situação econômica ou dependente das variáveis macroeconômicas (lembrando que isso não acontecia no modelo fordista). E segundo Mattoso (1995), era demandado cada vez mais, para a economia americana, um ajuste macroeconômico de grandes proporções.

Os Estados Unidos se tornaram um país fortemente endividado no exterior, com um déficit ampliado do balanço de pagamentos e uma indústria que começou a enfrentar dificuldades na competitividade de alguns setores

dinâmicos dentro da Terceira Revolução Industrial, principalmente o complexo eletrônico.

Em 1979, porém dois acontecimentos iriam definir o novo contexto econômico pelo qual a economia americana iria se basear: o segundo choque do petróleo em 1979 e a política de aumento das taxas de juros americanas implementadas pelo FED (pelo presidente da instituição Paul Volker).

O segundo choque do petróleo iria ser novamente fonte de pressão sobre a conta corrente dos Estados Unidos, já deficitárias ainda pelo primeiro choque do petróleo e a perda de competitividade no comércio exterior frente à Alemanha e o Japão. Com o agravamento das contas externas americanas, e o persistente déficit orçamentário, o novo presidente americano, Ronald Reagan, teve que lidar com que se convencionou chamar de “Déficit Gêmeos”, déficits fiscal e comercial.

A opção pelo aumento dos juros americanos foi uma resposta às novas pressões especulativas contra o dólar, em especial pelo aumento da liquidez externa causada pela reciclagem dos “petrodólares”. Dentro de um contexto de taxas de câmbio e de juros flutuantes, a política monetária expansionista dos Estados Unidos no decorrer da década de 1970 acabou por gerar novamente o questionamento do dólar enquanto reserva de valor. O segundo choque do petróleo também atuou como estímulo, já que, para evitar um novo choque de oferta que gerassem novas pressões inflacionárias, a política monetária restritiva poderia diminuir o *quantum* de importações. Veremos posteriormente que o que ocorreu foi o inverso.

A política econômica do presidente Reagan se baseava em uma política monetária contracionista mas uma política fiscal expansionista. A idéia era a da “economia da oferta”, onde a expansão fiscal (sem aumento do gasto público) compensaria a contração monetária e manteria a receita tributária. O objetivo no âmbito interno era estabilizar o déficit orçamentário, diminuir a inflação e tentar compensar os déficits fiscais via conta capital, mas sem grandes prejuízos na atividade econômica.

Os objetivos não foram cumpridos na sua totalidade: ocorreu a persistência dos déficits gêmeos (devido ao forte dinamismo asiático e ao dólar valorizado), com contração da atividade econômica e todos os seus efeitos deletérios. Somente a inflação deu sinais de arrefecimento, mas a custo de uma forte oscilação do produto, que teve como consequência principal, em relação ao mercado de trabalho, um aumento no desemprego, e no período que vai de 1980 a 1990, em relação ao salário médio semanal deflacionado uma perda em termos reais de 0,5%, num movimento inverso

ao que ocorrera até então, de ganhos reais. A política fiscal, relativamente expansionista, atingiu 5,6% de déficit em 1984, que conjuntamente com o déficit comercial de 2,7% do PIB, pressionaram por mudanças, já que o problema do déficit gêmeos persistia.

Tabela 3  
Variação da inflação, taxa de juros (prime), PIB, salário médio semanal (variação e valor) e taxa de desemprego, Estados Unidos, 1980 a 1990, em %

Ano	Inflação (IPC)	Taxa de juros - prime	Variação do PIB	Variação salário médio semanal	Valor salário médio semanal (US\$)	Taxa de desemprego
1980	13,5%	15,3%	-0,2%	7,2%	288,62	7,0%
1981	10,3%	18,9%	2,5%	10,2%	318,00	7,5%
1982	6,2%	14,9%	-1,9%	3,9%	330,26	9,5%
1983	3,2%	10,8%	4,5%	7,2%	354,08	9,6%
1984	4,3%	12,0%	7,2%	5,6%	374,03	7,5%
1985	3,6%	9,9%	4,1%	3,3%	386,37	7,2%
1986	1,9%	8,3%	3,5%	2,5%	396,01	7,0%
1987	3,7%	8,2%	3,4%	2,6%	406,31	6,2%
1988	4,0%	9,3%	4,1%	3,1%	418,81	5,5%
1989	4,8%	10,9%	3,5%	2,6%	429,68	5,3%
1990	5,4%	10,0%	1,9%	2,8%	441,86	5,6%

Fonte: Elaborado a partir de dados do Federal Reserve, Ipeadata, OIT.

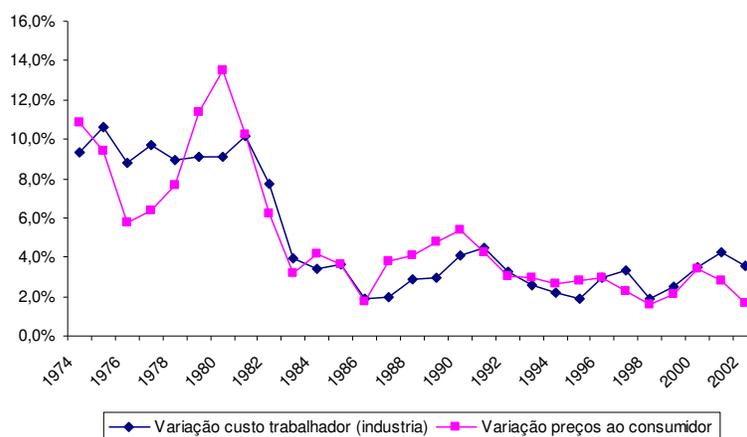
Como forma de tentar reequilibrar a economia americana, durante as discussões referentes ao Acordo de Plaza, os Estados Unidos impuseram uma desvalorização controlada do dólar, como forma até de controle dos impulsos protecionistas por parte do congresso americano em face dos resultados da conta corrente americana. Em termos práticos, essa desvalorização serviu para dar um fôlego a combalida indústria americana, em desvantagem na competição externa mas com possibilidades de melhoras frente a diminuição das importações.

O final da década de 80 marcou uma recessão branda, mas com a persistência do déficit fiscal, mas diminuição do déficit em conta corrente via diminuição do consumo privado e desvalorização da moeda americana.

O problema da falta de competitividade da indústria americana gerou, no âmbito do trabalhador o aumento da precarização do trabalho, acompanhado de uma migração do emprego industrial para o setor de serviços, com crescimento do leque salarial e a adoção cada vez maior do *low pay* nos empregos. Também foram importantes os processos de

desindustrialização, como por exemplo na cidade de Detroit, com o deslocamento de parte do parque industrial americana para o exterior. No geral, em relação à indústria, Belluzzo (2005) afirma que houve diminuição do PIB industrial e no emprego, com aumento da importação de máquinas e insumos, eletrônicos, informática, vestuário, veículos e aparelhos elétricos e componentes. A participação dos produtos importados no mercado doméstico de manufaturas aumentou de 3,0% em 1963 para 16% em 1993 (Glyn, 1996).

Gráfico 2  
Variação do custo do trabalhador na indústria e a inflação, Estados Unidos, 1973 a 2002, em porcentagem



Fonte: Laborsta (OIT), Bureau of Labor Statistics.

Podemos afirmar é que ocorreu uma reversão do modelo salarial presente até então: se antes a estabilidade e a manutenção de seu valor eram condições que permitiam a reprodução do modelo fordista, posteriormente os salários foram observados única e exclusivamente como custos, dado que não existe mais a necessidade de manter o dinamismo do mercado interno e os custos salariais, acrescidos da diminuição da produtividade são itens que estão dentro do espectro de regulação da empresa. A flexibilização do trabalho e os ajustes estruturais são vistos como formas de atingir objetivos de redução de custos do trabalho, mesmo porque ocorre elevação do lucro por unidade de capital. Uma comparação interessante deste aspecto é quando comparamos a variação do custo do trabalho na indústria, por exemplo, com

a variação da inflação. Observemos o período que vai de 1973 até 2002 no Gráfico 2.

Até 1979 os custos do trabalhador da indústria eram maiores do que a inflação do período, sendo que após esse período, os custos têm apresentado tendência à queda (pelo aumento da produtividade) assim como a inflação. Dentro do conceito de que o salário é um componente do custo, a sua queda é fundamental, pela ótica do empregador, para a rentabilidade da atividade.

O modelo “hermético” do mercado de trabalho interno, rígido e com pouca influência do contexto externo, deu lugar a um onde o mercado de trabalho é fortemente influenciado pelas oscilações no nível de emprego. Aqui também é importante destacar que o peso político dos sindicatos ficou menor: como os sindicatos tinham atuação forte nas grandes indústrias, que puxavam o resto da economia (efeito imitação), com o declínio da atividade industrial e a desarticulação intra-setorial da economia, a ação sindical de forma unificada ficou cada vez mais fraca, diminuindo a propagação de efeitos e conquistas positivas na economia como um todo. As reformas liberais visam minar ainda mais a força dos sindicatos, visando à diminuição da rigidez do mercado de trabalho.

Existe uma desarticulação entre o novo padrão industrial e as relações sociais, salariais e de consumo. A terceira revolução industrial criou um padrão produtivo, tecnológico e organizacional incompatível com o modelo fordista americano. Primeiramente, são sistemas que tem por objetivo a otimização da produção, o que demandam novas formas de interação internas e externas, mas num modelo de integração concorrencial, e não cooperativo como o modelo anterior. E é dentro desse novo paradigma que a economia americana permaneceu nos anos 80 e 90.

Com o início da década de 1990, primeiro com George Bush e principalmente com Bill Clinton, o objetivo central era a diminuição do déficit fiscal, com a adoção por parte de Clinton em uma política fiscal contracionista. A Crise do México, por sua vez, desvalorizou o dólar, ajudando a controlar a conta corrente, conjuntamente com a diminuição do consumo privado. No decorrer da década, o dólar volta a se valorizar, mas com uma política monetária mais “frouxa”, com aumento do crédito, valorização de ativos, aumento do gasto privado em consumo e investimentos, com superávit fiscal e diminuição do déficit em conta corrente. Em relação aos principais indicadores macroeconômicos americanos entre 1991 e 2002, segue a Tabela 4.

Em relação ao salário médio semanal, se deflacionarmos os valores em relação à inflação americana (IPC), no período de 1991 a 2002 ocorreu uma perda real considerável nos salários, da ordem de 2,83%, muito superior ao verificado nos períodos analisados anteriormente. Só que ao contrário do verificado na década de 1980, a taxa de desemprego apresentou grande queda de 1993 a 2000, a taxa de juros apresentou uma estabilidade entre 8 a 9% e a inflação permaneceu extremamente baixa. Além disso, de 1993 até 2000, o crescimento do PIB foi superior a 3,5%. Portanto a explicação para as perdas salariais da década de 1990 devem estar em outros pontos.

Tabela 4  
Variação da inflação, taxa de juros (prime), PIB, salário médio semanal (variação e valor) e taxa de desemprego, Estados Unidos, 1991 a 2002, em porcentagem

Ano	Inflação (IPC)	Taxa de juros - prime	Variação do PIB	Variação salário médio semanal	Valor salário médio semanal (US\$)	Taxa de desemprego
1991	4,2%	8,5%	-0,2%	3,0%	455,03	6,8%
1992	3,0%	6,3%	3,3%	3,3%	469,86	7,5%
1993	3,0%	6,0%	2,7%	3,4%	486,04	6,9%
1994	2,6%	7,1%	4,0%	4,3%	506,94	6,1%
1995	2,8%	8,8%	2,5%	1,5%	514,59	5,6%
1996	2,9%	8,3%	3,7%	3,2%	531,23	5,4%
1997	2,3%	8,4%	4,5%	4,1%	553,14	4,9%
1998	1,6%	8,4%	4,2%	1,7%	562,53	4,5%
1999	2,2%	8,0%	4,5%	3,0%	579,63	4,2%
2000	3,4%	9,2%	3,7%	-2,0%	567,79	4,0%
2001	2,8%	6,9%	0,8%	6,3%	603,58	4,8%
2002	1,6%	4,7%	1,6%	3,7%	625,77	5,8%

Fonte: Elaborado a partir de dados do Federal Reserve, IPEADATA, Laborsta (OIT).

Um ponto importante nos Estados Unidos na década de 1990 e no início do século XXI, conforme salientado por Belluzzo (2005), Mattos (2001), entre outros, foi o aumento do consumo ligado ao “efeito riqueza” sobre os ativos, e não aumento da renda devido à melhora dos salários ou das condições dos empregos (com diminuição da participação da massa salarial da renda nacional). As ações tiveram um desempenho muito superior à variação dos salários, pois de 1982 a 1990 as ações valorizaram 9,1% em média e os salários decaíram 0,7%, e de 1990 até 1999 as ações tiveram

ganhos de 14,2% e os salários 0,2%. A própria posse de ações como percentual da riqueza líquida das famílias americanas aumentou de 10,6% entre 1980 a 1984 para 24,4% em 1997, com grande crescimento entre 1995 a 1997.

O efeito riqueza tem tido um papel importante na manutenção de taxas baixas de desemprego, se comparadas à Europa, por exemplo, mas como afirmado esse crescimento da economia americana já é considerado por muitos como decorrência direta da bolha de imóveis, presente desde o início do século XXI na economia americana, que em caso de “estouro”, poderá gerar impactos significativos nos indicadores econômicos do país. Outra discussão, e está mais importante, é que não se questiona se a economia americana gera empregos, mas sim *quais* tipos de emprego.

O modelo de desenvolvimento que surgiu dessas transformações tende a ser cada vez mais excludente: se antes se baseava no emprego industrial em massa, atualmente o emprego tem se concentrado em setores ligados aos serviços e comércio, conforme pode ser observado na tabela 6. Este setor, além de não ter um efeito propagador como o setor industrial (lembrando do desmonte do modelo fordista) ainda torna a incorporação dos ganhos de produtividade difícil, porque *como se mede a produtividade no setor de serviços?* Por outro lado, o setor de serviços também tem gerado empregos com altíssimos salários, mas os mesmos são em número reduzido e com grandes demandas de qualificação, o que acaba por aumentar ainda mais o leque salarial entre os trabalhadores, se generalizando cada vez mais a concentração de *milionários* no topo e um grande número de assalariados na base, trabalhando em empregos do tipo *Wal-Mart*, com baixa qualificação e baixos salários. Também cresceu os empregos em *part time*, assim como pessoas que possuem mais de um emprego. Na tabela a seguir, pode-se observar que tem existido um movimento de crescimento na divisão dos salários em termos de nível de renda, com aumento dos trabalhadores que ganham salários altos, mas também tem havido aumento nos que ganham salários baixos, com diminuição dos que tem salários médios.

Segundo a Tabela 5, a maior perda se deu no setor industrial, onde no computo geral e proporcionalmente nas classes de salários médios e salários altos houve grande diminuição. Por outro lado, observamos que, apesar de a faixa de salários médios no computo total ainda ser mais relevante no ano de 1994, está ocorrendo um processo de aumento tanto na proporção dos salários mais baixos como nos mais altos.

Tabela 5  
Participação dos setores no conjunto dos assalariados (em %),  
segundo o nível dos salários, Estados Unidos, 1974 e 1994

Setores de atividade	1974			1994		
	Salários baixos	Salários médios	Salários altos	Salários baixos	Salários médios	Salários altos
<i>Construção</i>	0,84	2,86	1,65	1,63	3,08	1,57
<i>Indústria</i>	5,18	17,82	7,03	4,92	9,70	6,21
<i>Serviços</i>	16,75	35,07	12,80	20,59	33,65	18,64
Transporte./comum.	0,92	5,12	2,49	1,15	3,76	3,09
Comércio	5,35	8,34	2,75	7,86	7,99	2,83
Finanças	2,72	4,70	1,74	3,32	5,92	3,35
Serv. pessoais espec.	6,74	12,20	3,71	7,55	12,82	7,08
Administração	0,93	4,72	2,09	0,70	3,15	2,30
<i>Total</i>	22,77	55,75	21,48	27,14	46,43	26,42

Fonte: Mattos (2001, p. 257).

O processo de aumento do leque salarial é decorrente principalmente do fato de que, com os efeitos da reestruturação produtiva, as diferenças de qualificação se tornaram perceptíveis (dado que o modelo anterior baseado em mão-de-obra semiquificada), principalmente no ponto de vista salarial. Atualmente existe a manutenção de um núcleo de trabalhadores altamente qualificado e com estabilidade, nas empresas que adotaram o padrão de “produção enxuta”, enquanto que no restante dos setores, através de terceirizações, prevalece empregados com menor qualificação, instável e ser cobertura social. Em 1969, entre os setores de atividade econômica, a diferença salarial entre os setores de maior e menores salários era de 57%; em 2001, essa mesma diferença já chegava a 100%.

Se analisado a participação dos trabalhadores por setores, pode-se observar de forma mais clara a migração dos trabalhadores do setor industrial para os setores de serviços, do setor financeiro e em menor escala, para o comércio; enquanto a indústria teve uma queda de 14,0%, a proporção de empregados no setor financeiro, nos serviços pessoais e no comércio aumentou em 7,6%, 5,7% e 2,0%, respectivamente, entre 1969 e 2002, conforme pode ser observado na tabela a seguir.

Tabela 6  
Proporção dos trabalhadores segundo atividade econômica nos Estados Unidos, em %

Setor	1969	1975	1985	1995	2002
Agricultura e pesca	4,7%	4,1%	3,1%	2,9%	2,5%
Mineração	0,7%	0,9%	0,9%	0,5%	0,4%
Indústria	27,3%	22,7%	19,5%	16,4%	13,3%
Eletricidade, gás	1,5%	1,4%	1,4%	1,2%	1,1%
Construção Civil	6,2%	5,9%	6,5%	6,1%	7,1%
Comércio, setor hoteleiro	18,6%	20,6%	20,8%	20,9%	20,6%
Transporte	5,2%	5,2%	5,7%	5,8%	6,0%
Serviços Financeiros	6,5%	7,5%	10,3%	11,0%	12,2%
Serviços pessoais	29,2%	31,7%	31,9%	35,3%	36,8%

Fonte: Laborsta (OIT).

Os trabalhadores, ou os seus salários estão cada vez mais sensíveis ao contexto econômico, dada à desestruturação do mercado de trabalho interno, decorrente do desmonte do modelo virtuoso baseado na indústria, e o fim da estabilidade salarial. Numa comparação entre salário mínimo e rendimentos médios (supondo uma jornada semanal de 44 horas), segundo dados da OIT, entre 1973 e 1990, o rendimento médio por hora representava 4,5 vezes o salário mínimo nominal; já em 1990, esse valor era de apenas 1,6 vezes, uma diminuição de aproximadamente três vezes.

A adoção de políticas mais liberais nos anos de 1990 ainda teve como efeito a diminuição de gastos sociais, devido à nova diretriz de diminuição da participação do Estado na economia, que no caso americano desmonta quase por completo o arcabouço institucional de proteção ao trabalhador datadas do período do New Deal. Como agravante desta situação, ainda se faz presente os grandes déficits gêmeos acumulados pelo país, impossibilitando qualquer possibilidade de uma política fiscal anticíclica nos moldes *keynesianos*.

Junto com a perda de poder dos sindicatos e a desarticulação do modelo fordista, o resultado é que surgiu um novo modelo de relações trabalhistas e salariais, sem influencia do estado, com a disseminação de empregos de baixos salários e o aumento do leque salarial. O fim do modelo de desenvolvimento fordista teve um efeito altamente depressor sobre os salários (refletido em perdas reais nos salários, migração para empregos de baixa qualidade e diminuição das proteções sociais), pois além de quebrar o contrato social existente e com isso todo o sistema de integração intra-setores, ainda existe o fato de que houve a proliferação de empregos de baixa qualidade. A economia americana parece estar migrando de altos para baixos

salários, pois principalmente os pressupostos que geravam efeitos positivos sistêmicos nos salários como um todo estão cada vez menos presentes em sua estrutura do mercado de trabalho.

### **Conclusões**

Os principais determinantes para o processo de desmonte do arcabouço institucional que garantiu grandes ganhos salariais entre 1945 ao começo da década de 1970 foram a grande instabilidade gerada pelo rompimento do padrão macroeconômico vigente com Bretton Woods, os choques do petróleo e a política de juros do FED em 1979, que promoveu oscilações nos juros e no câmbio e afetaram tanto o horizonte de investimento quanto a competitividade da economia americana, com queda no produto e o surgimento dos déficits gêmeos (limitando a possibilidade de implementação de uma política fiscal anticíclica).

Outros aspectos que devem ser salientados foi à perda de poder dos sindicatos pela mudança no paradigma produtivo e o fim do arranjo institucional empresários/sindicatos/estado e o desmonte da dinâmica intra-setores baseados no modelo fordista americano. Pelo lado dos indicadores, o aumento da inflação (que ajudou a diminuir os salários reais) e das taxas de desemprego (que chegaram a quase dois dígitos na década de 1980). A indústria americana, com perda de competitividade frente principalmente à Alemanha e ao Japão, teve diminuição tanto no patamar salarial quanto na proporção de trabalhadores, lembrando que o setor industrial era o indutor de todo o desenvolvimento americano.

Por último, observamos a migração do emprego industrial e agrícola (principalmente) para os serviços, as perdas reais nos salários médios semanais entre 1991 a 2002 (dentro de um contexto de inflação baixa e crescimento econômico) e o aumento do “efeito riqueza” na economia americana (em detrimento da massa salarial). Se por um lado à economia americana apresentou taxas de desemprego inferiores às verificadas na Europa, por outro lado à qualidade dos empregos é que tem mudado, mesmo porque, como demonstrado, os salários médios tem apresentado perdas reais e tem havido uma tendência de polarização dos salários, com aumento na proporção de trabalhadores com altos e baixos salários e diminuição dos trabalhadores com médios salários, em especial na indústria.

### **Bibliografia**

BELLUZZO, L. G. O dólar e os desequilíbrios globais. *Revista de Economia Política*, Rio de Janeiro, v. 25, n., p. 224-232, jul./set. 2005.

BLANCHARD, O. *Macroeconomia*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999.

HOBSON, J. A. *A evolução do capitalismo moderno*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MATTOS, F. A. M. de. *Transformações nos mercados de trabalhos dos países capitalistas desenvolvidos a partir da retomada da hegemonia americana*. Tese (Doutorado)–Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, 2001.

MATTOSO, J. E. L. *A desordem do trabalho*. São Paulo: Editora Scritta, 1995.

MEDEIROS, C. E. de A. *Padrões de industrialização e ajuste estrutural: Um estudo comparativo dos regimes salariais em capitalismo tardios*. Tese (Doutorado)–Instituto de Economia, Unicamp, Campinas, 1992.

### **Sites consultados**

Bureau of Labor Statistics: <[www.bls.gov](http://www.bls.gov)>.

International Labor Organization (OIT): <[www.ilo.org](http://www.ilo.org)>.

Laborstat: <[laborstat.ilo.org](http://laborstat.ilo.org)>.

OCDE: <[www.ocde.org](http://www.ocde.org)>.

IPEADATA: <[www.ipeadata.gov.br](http://www.ipeadata.gov.br)>.

Banco Central do Brasil: <[www.bc.gov.br](http://www.bc.gov.br)>.

International Monetary Fund: <[www.imf.org](http://www.imf.org)>.

Federal Reserve: <[www.fed.gov](http://www.fed.gov)>.