

O fim político da “Era de Ouro” nos Estados Unidos

Luciano Alencar Barros ¹

Resumo

O presente artigo busca analisar, do ponto de vista da economia política, o fim da chamada “Era de Ouro” do capitalismo nos Estados Unidos. Pretende-se, assim, apresentar o processo a partir do qual a presença duradoura de baixas taxas de desemprego engendra mudanças sociais e econômicas desfavoráveis aos capitalistas, que passam a pressionar o governo para desacelerar o crescimento, gerar desemprego e reverter tais mudanças. Deste modo sustenta-se que o estudo da dinâmica do conflito distributivo é crucial na compreensão do fim da Era de Ouro norte-americana.

Palavras-chave: Histórica econômica; Economia política; Estados Unidos; Era de ouro.

Abstract

The present paper aims to analyze, from the point of view of political economy, the end of the so-called "Golden Age" of capitalism in the United States. It is intended, therefore, to present the process based on the presence of low unemployment rates that generates social and economic changes unfavorable to the capitalists, who start to push the government to slow growth, generating unemployment and reversing such changes. In this sense it is argued that the study of the distributive conflict dynamic is crucial in the understanding of the end of the North-American Golden Age.

Keywords: Economic history; Political economy; United States; Golden age.

Códigos JEL: B51, E11, N12, P16.

1 Introdução

Durante o período que vai do término da Segunda Guerra até o início dos anos 1970 as economias dos principais países capitalistas exibiram desempenhos macroeconômicos muito positivos (com taxas de crescimento acima de suas respectivas médias históricas, baixo nível de desemprego e inflação controlada), o que fez com que esse período ganhasse a alcunha de “Era de Ouro” do capitalismo (Marglin; Schor, 1990). A economia dos Estados Unidos da América (EUA), principal potência capitalista, manteve, entre 1960 e 1973, uma taxa média de crescimento real de 4,26%, um nível de desemprego abaixo dos 5% e uma inflação estável ao nível médio de 3,7%. Nos treze anos seguintes (1974-1987) as taxas médias de crescimento real, desemprego e inflação passaram para, respectivamente, 2,96%, 7,3% e 6,5%². Claramente a virada do final dos anos 1960 para o início dos anos 1970 marca uma inflexão rumo a um desempenho macroeconômico menos favorável.

O presente artigo busca analisar, do ponto de vista da economia política, o fim desta Era de Ouro do capitalismo nos EUA. Pretende-se, assim, apresentar o processo a partir do qual a presença duradoura de baixas taxas de desemprego engendra mudanças econômicas, políticas e sociais desfavoráveis aos capitalistas que, por sua vez, passam a pressionar o governo para desacelerar o crescimento, gerar desemprego e reverter tais mudanças. Deste modo sustenta-se que o estudo da

(1) Doutorando pelo Instituto de Economia da UFRJ. O autor contou com o apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001.

(2) Os dados de crescimento são do Bureau of Economic Analysis (BEA), e os de desemprego (acima dos dezesseis anos) e inflação (Consumer Price Index, média para consumidores urbanos sem ajuste sazonal) são do Bureau of Labour Statistics (BLS).

dinâmica do conflito distributivo é crucial na compreensão do fim da Era de Ouro norte-americana. Com este objetivo o presente artigo se divide em mais quatro seções além desta introdução: na seção 2 apresenta-se brevemente parte do arcabouço teórico Sraffiano que subsidia a presente análise; na seção 3 realiza-se um sobrevoo sobre as décadas que seguiram o pós-guerra nos EUA; na seção 4 analisa-se o fim da Era de Ouro neste país a partir de aspectos políticos; e finalmente a seção 5 conclui o artigo.

2 A abordagem Sraffiana: demanda efetiva e inflação de custos

O referencial teórico Sraffiano, baseado na proposta de Piero Sraffa de retomar e desenvolver a abordagem clássica do excedente, constitui um amplo projeto de pesquisa com desdobramentos em diferentes áreas da economia. Para o propósito do presente artigo, contudo, existem dois pontos essenciais, decorrentes da determinação do produto (tanto no curto quanto no longo prazo) a partir do Princípio da Demanda Efetiva (PDE): 1) o fato de a tendência inflacionária ser ditada a partir da dinâmica dos custos de produção (em especial dos salários nominais), e não da demanda agregada; e 2) o fato de o crescimento econômico ser restrito pela escassez de divisas (restrição externa), e, na ausência de tal escassez, por razões políticas (Garegnani, 1988).

Segundo o PDE é a demanda efetiva, ou a demanda real aos preços de produção (aqueles que cobrem os custos e garantem um patamar mínimo aceitável de rentabilidade), que determina a oferta agregada, tanto no curto quanto no longo prazo (e independentemente da presença de rigidez de preços). No curto prazo a demanda agregada irá determinar o produto corrente, e, a prazos maiores, a capacidade produtiva irá se ajustar à tendência da demanda efetiva: sempre que o produto corrente crescer e se aproximar do produto de plena capacidade (e, portanto, o grau de utilização subir) as firmas terão incentivos para acelerar o investimento e o crescimento da capacidade produtiva (desacelerando os investimentos quando o grau de utilização cair abaixo do nível considerado normal). Segundo o modelo de crescimento do Supermultiplicador Sraffiano não apenas o consumo agregado, como também o investimento privado em ampliação da capacidade produtiva são induzidos pela renda agregada (Serrano, 1995). Dessa forma os gastos autônomos (como o gasto público, o privado não induzido pela renda e as exportações) determinam a taxa de crescimento da economia.

Nesta abordagem, como a capacidade produtiva tende a se ajustar à tendência da demanda agregada (ou seja, o produto de plena capacidade segue a tendência do produto corrente), não faz sentido falar em tendência inflacionária ditada pela demanda. Ainda que tal arcabouço preveja a possibilidade de inflação “pura”, de demanda, no caso em que a economia está superaquecida e o produto está ao nível ou acima do produto de plena capacidade, esta situação tende a ser excepcional e claramente transitória (na medida em que a capacidade se ajusta à demanda efetiva e o hiato do produto – diferença entre os produtos de plena capacidade e corrente – tende a se fechar)³. Assim na abordagem Sraffiana a tendência da inflação é dada pelos custos de produção, dentre os quais se destaca o salário nominal (cuja evolução é determinada pela dinâmica do conflito distributivo entre trabalhadores e capitalistas). Neste sentido crescimentos salariais contínuos acima dos ganhos de

(3) “(...) positive or negative output gaps are mostly self-correcting, even without policy intervention. This is because any more persistent under (or over) utilization of productive capacity will tend to stimulate a decrease (or increase) in the pace of productive (i.e., capacity generating) gross investment as firms are continuously trying to adjust the size of their productive capacities to the size of the trend of effective demand” (Serrano, 2006, p. 10).

produtividade tendem a pressionar as margens de lucro, e, com isso, as firmas tendem a elevar seus preços (dentro dos limites impostos pela concorrência).

Dentro do arcabouço Sraffiano, na ausência de restrição externa (falta de divisas) o governo tem a capacidade de fazer com que a economia opere próxima ao nível de pleno emprego, seja por meio direto (na medida em que pode ajustar o nível de gasto público para suprir deficiências de demanda), seja de forma indireta (via incentivos ao setor privado). E foi justamente isto que ocorreu nos EUA no pós-guerra: dada a experiência traumática da crise de 1929, o instrumental legado pela revolução Keynesiana e a estrutura herdada da economia de guerra, o governo norte-americano, nas décadas que seguiram o fim da Segunda Guerra, buscou e logrou operar sua economia próxima ao nível de pleno emprego. Como os EUA emitem a moeda internacional e por definição não enfrentam restrição externa⁴, logicamente tanto a operação da economia em níveis próximos ao pleno emprego observada do pós-guerra até o início dos anos 1970 quanto o abandono do pleno emprego enquanto meta de política macroeconômica a partir de então foram opções políticas.

Neste sentido um conceito complementar à presente análise é o de “ciclo de negócios político” desenvolvido por Kalecki (1943) em “Aspectos políticos do pleno emprego”. Segundo o autor quando a economia cresce pouco (ou está em recessão) e o desemprego se situa em um patamar muito elevado as massas fazem pressão para que o governo intervenha na economia de modo a gerar crescimento, emprego e renda; por outro lado, períodos longos de alto crescimento e baixo desemprego geram mudanças econômicas, políticas e sociais desfavoráveis aos capitalistas que fazem pressão para que o governo desacelere a economia:

Na recessão, quer sob a pressão das massas, ou até mesmo sem ela, o investimento público financiado por endividamento do Estado será realizado para evitar o desemprego em grande escala. Entretanto, se forem feitas tentativas de aplicar este método com o propósito de manter o alto nível de emprego alcançado com a retomada do crescimento posterior, é bem provável que seja encarada uma forte oposição dos líderes empresariais (Kalecki, 1943).

Como se buscará demonstrar (na seção 4) esta inflexão econômica motivada por fatores políticos dentro da dinâmica da luta de classes (isto é, em função do descontentamento político do conjunto dos proprietários dos meios de produção frente a uma classe trabalhadora fortalecida) se assemelha muito ao quadro observado nos Estados Unidos na virada dos anos 1960 para 1970.

3 A Era de Ouro do capitalismo nos EUA

A situação crítica, decorrente da crise de 1929, observada no mundo capitalista e a ameaça do alastramento do socialismo (ainda mais dado que a União Soviética, alheia à Grande Depressão, passava por um vigoroso processo de desenvolvimento) fez com que os governos dos países

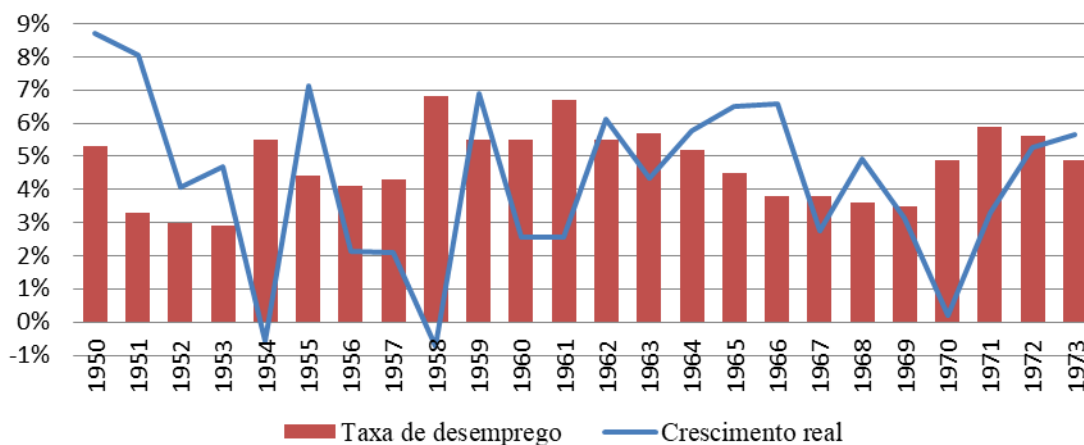
(4) É possível contestar tal afirmação na medida em que, durante a vigência de Bretton Woods (que definiu, em 1944, as regras do sistema monetário internacional), o dólar era lastreado em ouro e a taxa de câmbio era fixa. Faz-se mister notar, porém, que quando a questão externa norte-americana (acúmulo de déficits externos) começou a gerar incômodos (pressão dos credores – especialmente Europa e Japão – para que os EUA desvalorizassem sua moeda, reduzissem a absorção interna ou transferissem reservas em ouro) o governo deste país simplesmente acabou, em 1971, com a conversibilidade em ouro do dólar, o que, ao contrário do que afirmavam diversos observadores, apenas reforçou a hegemonia global dos EUA. E a partir daí indiscutivelmente este país não tem mais restrição externa na medida em que emite, sem lastro, a moeda de curso global.

industrializados passassem a perseguir políticas de pleno emprego. E no plano da teoria econômica a partir da década de 1930 consolida-se a abordagem Keynesiana, munindo os *policy makers* de um referencial teórico e prático para atingir tal objetivo. O capitalismo teria passado pelo que Kalecki e Kowalik denominaram uma “reforma crucial”:

The turning point was the crisis of 1929-33, which shook the foundations of the capitalist system. Its failures contrasted with the progress of the economy of USSR, which at that time was developing rapidly. The period of ‘crucial’ reform of capitalism began (...). With initially fairly strong opposition from the grande bourgeoisie, capitalist governments set about protecting the foundations of their system from the threat of mass unemployment. What is quite typical, though, is that this programme of improving the capitalist economy consisted, not in its planned control, but in government intervention to fill the gap of insufficient demand and to organize additional employment (Kalecki; Kowalik, [1971] 1991, p. 471-472).

A Segunda Guerra mundial acelerou esse processo de “reforma crucial”, e a intervenção do governo na economia para compensar eventuais insuficiências de demanda tornou-se amplamente aceita e aplicada (Kalecki; Kowalik, [1971] 1991). Ao término do conflito os EUA estavam não só do lado vitorioso do ponto de vista militar, mas eram a maior economia do mundo. E também eram credores da maioria dos países aliados, detinham enormes reservas em ouro e reorganizaram o padrão monetário internacional com o dólar, lastreado em ouro, sendo a moeda usada nas transações internacionais. Além de tudo isto o país entrou como protagonista do lado capitalista na Guerra Fria, papel que requeria massivos gastos públicos, especialmente nos setores militar e espacial (Serrano, 2004, p. 7). O resultado foi um período sem precedentes de prosperidade: anos seguidos de elevado crescimento econômico (a taxa média de crescimento real do produto foi superior a 4% entre 1950 e 1973), e baixo desemprego (que situou-se em um patamar médio, no mesmo período, abaixo dos 5%).

Gráfico 1
Taxas de desemprego e de crescimento do produto real

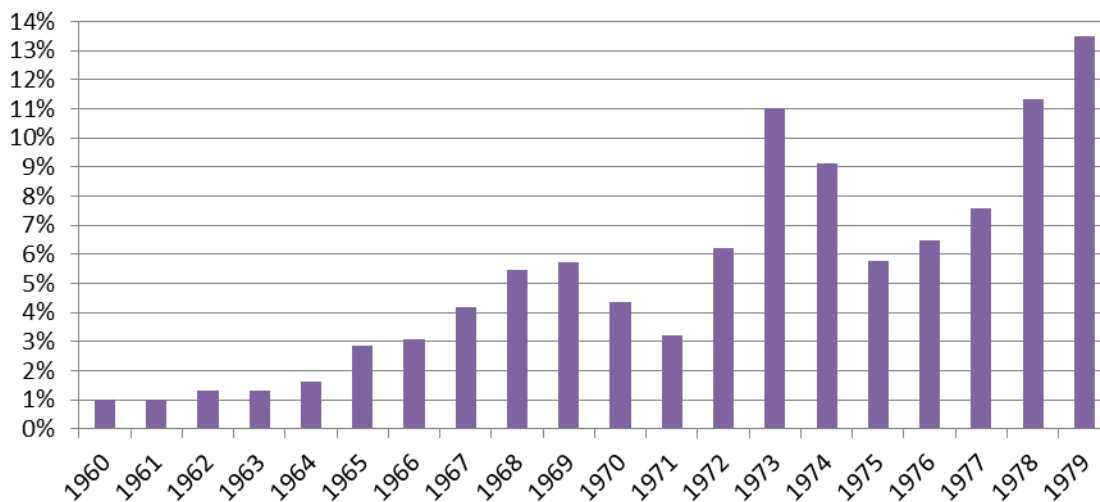


Fonte: BEA, BLS.

Outro ponto fundamental observado no período foi o controle da taxa de inflação que se manteve, entre 1960 e 1972, em uma média de 3,18% (Gráfico 2). Pesou para este desempenho o regime de câmbio nominal fixo, a estabilidade dos preços das *commodities* (em especial o petróleo),

e um pacto distributivo⁵ obtido a partir de penalidades, como perseguições a sindicatos e organizações de esquerda, e de incentivos, principalmente o baixo desemprego e os ganhos reais de salários (Serrano, 2004, p. 7-10).

Gráfico 2
Inflação anual média (CPI – consumidores urbanos)



Fonte: BLS

Assim como a Era de Ouro iniciou-se impelida por razões políticas tanto no plano interno (pressão das massas contra o desemprego) quanto no externo (iminente ameaça de alastramento do socialismo), também seu fim foi fortemente influenciado, como se buscará argumentar, por aspectos políticos. E o gráfico acima já fornece indícios de que a inflação (que começa a crescer no final dos anos 1960 e dispara na década seguinte) seria um elemento central nesta transição.

4 O fim da Era de Ouro

A manutenção de baixas taxas de desemprego nas décadas que seguiram o Pós-Guerra começou a engendrar, nos EUA (e em diversos países capitalistas industrializados), mudanças sociais favoráveis aos trabalhadores. Isto porque, além do efeito direto do desemprego sobre o poder de barganha dos trabalhadores (na medida em que o desemprego deixa de ser percebido como uma ameaça)⁶, a prazos maiores baixas taxas de desemprego tendem a gerar coalizões políticas (com a ascensão e o fortalecimento de partidos de esquerda, por exemplo) e mudanças institucionais (como a promulgação de leis pró-trabalhadores, criação fortalecimento de sindicatos, etc.) mais favoráveis aos trabalhadores:

(5) Em termos históricos Serrano (2004, p. 3) denominou este período de apaziguamento do conflito distributivo de “o compromisso” (período este que iria de 1947 até 1968). Em termos teóricos este pacto distributivo é definido por alguns autores como um processo de “barganha social”. A este respeito ver, por exemplo, Cornwall (1994, p. 241) e Setterfield (2006, p. 666).

(6) “When there is a large surplus of labour, either visibly unemployed or hidden in rural or other labour reserves, the bargaining position of trade unions is relatively weak, and their members may be demoralised or quiescent. However, as reserves are progressively exhausted or unemployment reduced, their bargaining position becomes stronger and workers become more confident and aggressive.” (Rowthorn, 1977, p. 219).

Besides having a direct influence on the bargaining position of workers, unemployment can have also an indirect one, via its influence on the evolution of the institutional and political framework. For example the strengthening of unions in the 'golden age' decades had probably been favoured by the persistent low unemployment rates of that period. Unions, in turn, may have reduced and postponed the negative influence of rising unemployment rates, whose persistence at high levels in the subsequent period led to the weakening of union power (Stirati, 2001, p. 440).

É interessante observar que estas mudanças políticas e sociais (decorrentes da manutenção de um elevado nível de emprego) que favorecem os trabalhadores se enquadram bem no processo descrito por Kalecki em “*Aspectos políticos do pleno emprego*” (1943): a demissão perde seu caráter disciplinar e os trabalhadores passam a ter mais consciência de classe e autoconfiança, fortalecendo sua posição política e fazendo mais greves por melhores condições de trabalho e salários⁷. Isto assustaria a classe capitalista que imporia, por meio de pressão política, ao governo uma política econômica contracionista para desacelerar a economia, gerar desemprego, “disciplina nas fábricas” e “estabilidade política”, de modo a reverter tal situação favorável aos trabalhadores:

Nesta situação, uma poderosa aliança é provável de se formar entre as grandes corporações e os interesses rentistas, e que provavelmente há de se encontrar mais de um economista para declarar que a situação era manifestamente frágil. A pressão de todas essas forças, e em particular das grandes corporações – como regra, influentes em setores do governo – muito provavelmente induzirá o governo a voltar para a política ortodoxa de reduzir o déficit orçamentário (Kalecki, 1943, p. 6)

Apesar da clara semelhança observada ao fim da Era de Ouro com o processo descrito por Kalecki, é necessário destacar que este autor não se referia a longos ciclos (como o aqui abordado, compreendendo o terceiro quartel do século XX), mas a curtos “ciclos políticos de negócios” observados antes da Segunda Guerra (como por exemplo o que vai, nos EUA, da expansão pós-crise de 1929 até a desaceleração de 1937/38). Não obstante é possível estender o raciocínio para ciclos maiores, ainda mais se levando em conta que as mudanças políticas e sociais mais profundas tendem a demorar mais do que apenas poucos anos para ocorrer.

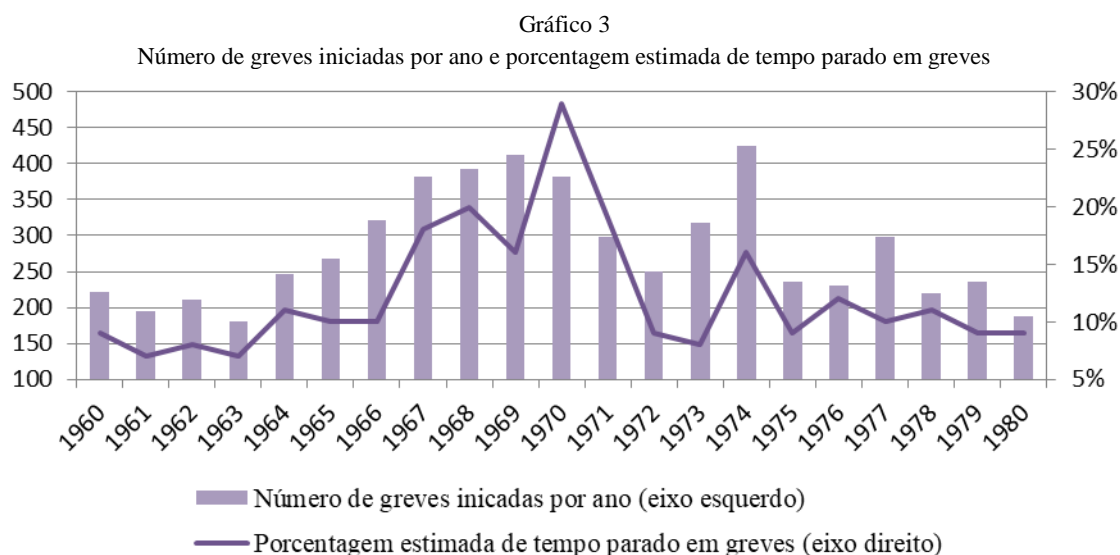
Esta questão acerca do prazo deste “ciclo político de negócios” lança luz no debate sobre a chamada compressão de lucros (ou “*profit squeeze*”). No curto prazo o aumento da parcela dos salários na renda (decorrente de uma taxa de crescimento maior, um nível de desemprego menor e elevado poder de barganha) pode se dar junto com um aumento na taxa de lucro, caso o aumento no grau de utilização (posto que os trabalhadores tendem a ter uma propensão marginal a gastar maior) mais do que compense a queda da parcela dos lucros na renda. No longo prazo, contudo, essa possibilidade se torna inviável na medida em que o grau de utilização não pode aumentar indefinidamente e, especificamente na abordagem Sraffiana, converge para o grau normal ou planejado⁸. Korpi evidencia esta contradição quando expõe esta teoria de Kalecki de restrição política ao pleno emprego:

(7) “Com efeito, sob um regime de pleno emprego permanente, a demissão deixaria de desempenhar o seu papel enquanto “medida disciplinar”. A posição social do patrão seria prejudicada, e a autoconfiança e consciência de classe da classe trabalhadora cresceria. As greves por aumentos salariais e melhorias nas condições de trabalho criariam tensão política” (Kalecki, 1943).

(8) Mesmo a prazos menores é a taxa de lucro calculada com base no grau normal de utilização que é a relevante para os capitalistas: “The [profit] rate meaningful here for entrepreneurs and for economic theory is calculated on the hypothesis of a normal use of capacity, and is independent of higher production volume” (Garegnani et al., 2008, p. 350).

(...) Kalecki assumed that business interests have a strong indirect influence over government policy. From the employers' point of view, however, the situation is complicated. Boom periods tend to be associated with low unemployment but also with relatively high profits, yet long periods of full employment may affect the functional distribution of income and also have the problematic consequences for employers pointed at by Kalecki (Korpi, 2002, p. 384).

Durante os anos 1960 ficou claro que os trabalhadores estavam em uma situação favorável em termos de conflito distributivo. Uma forma clara de mensurar o aumento no seu poder de barganha é por meio do número de greves iniciadas por ano, uma vez que através destas os trabalhadores fazem pressão política sobre os capitalistas por melhores salários e condições de trabalho. Como os dados abaixo (gráfico 3) indicam o movimento sindical passou a intensificar suas atividades ao longo da década de 1960. O número de greves (iniciadas por ano) que no começo desta década se situava num patamar de duzentos basicamente dobra até o final dela. Outro indicador do aumento do poder de barganha no período é o tempo estimado de dias parados por conta de greves que também apresenta um comportamento muito similar, acelerando ao longo da década e atingindo elevados patamares ao seu término.



Fonte: BLS.

Outro aspecto deste processo que fortaleceu o movimento sindical no período foi a chegada de uma nova geração acostumada a baixos níveis de desemprego, ganhos reais de salário e inflação estável. Tal geração não vivenciou o complicado cenário do entre guerras, e, ao final da década de 1960, passou a realizar manifestações em massa contribuindo ainda mais para conturbar o período. Esta – bem como o florescimento do movimento estudantil – era uma tendência global que, nos EUA, se acentuava em função da presença de movimentos a favor dos direitos civis (especialmente de negros e mulheres), contra as armas químicas e biológicas e contra a Guerra do Vietnã. Por mais que tais manifestações possuíssem pautas mais amplas do que aquelas de cunho especificamente sindical, é inegável que geraram turbulência e que muitas vezes fortaleceram o movimento trabalhista (Hobsbawm, 1995, p. 279; Garegnani et al., 2008, p. 351).

Todo esse processo de mudanças políticas e sociais em um contexto de baixo desemprego (este atingindo, em 1969, o nível de 3,5%) favorecia os trabalhadores que aumentaram sua fatia na renda nacional de um mínimo de 49,5% em 1929 para o máximo de 58,4% em 1970⁹. E esse contexto começou a gerar, nos anos 1960, pressões inflacionárias (como aponta o Gráfico 2). É fundamental pontuar, contudo, que essa pressão inflacionária foi causada pela disparada dos salários¹⁰, sendo apenas posteriormente acentuada pelos choques do petróleo dos anos 1970¹¹:

(...) the drastic increase in oil prices in 1973, to which (...) the wages and prices explosion is often traced, simply accentuated an inflationary tug-of-war begun in the preceding five years, and which can therefore be seen clearly as a result of the long period of full employment policies in the capitalist world's leading countries (Garegnani et al., 2008, p. 351-352).

Deste modo a aceleração inflacionária iniciada no final dos anos 1960 a partir da “explosão salarial” e agravada na década seguinte em função dos choques do petróleo gerou um impacto duplo – na evolução da teoria econômica e na sociedade – que serviu para sepultar a Era de Ouro. Em termos de teoria econômica ela possibilitou o advento do Monetarismo que, capitaneado por Milton Friedman (1968), passou a atribuir a aceleração inflacionária às políticas econômicas que perseguiram o pleno emprego e, introduzindo a hipótese da taxa natural de desemprego¹², passou a defender a flexibilização do mercado de trabalho e o enfraquecimento dos sindicatos. Segundo Palley:

(...) full employment was replaced by the natural rate of unemployment and full employment policy was replaced by microeconomic labor market flexibility policy aimed at lowering the natural rate by weakening unions and worker protections (Palley, 2012, p. 223).

Por outro lado a persistência de um processo de descontrole inflacionário começou a gerar na sociedade a ideia de que algo diferente precisava ser feito, ou seja, gerou viabilidade política para que medidas econômicas contracionistas (até então impensáveis) fossem adotadas. Além disto, o enfraquecimento do “socialismo real” enquanto alternativa viável frente a uma possível escalada do desemprego forneceu ainda mais incentivos para o abandono das políticas Keynesianas que buscassem o pleno emprego. Faz-se necessário pontuar, contudo, que esta “evolução” na teoria econômica coaduna-se perfeitamente com os interesses dos capitalistas de desacelerar a atividade econômica, gerar desemprego e alterar – em seu favor – os termos do conflito distributivo. Neste sentido os choques e a instabilidade dos anos 1970 facilitaram esta reversão na tendência do conflito distributivo:

(9) Os dados, do BEA, referem-se às compensações pagas aos empregados.

(10) Segundo Garegnani et al. (2008) a explosão salarial teria se dado entre 1968 e 1972: segundo os autores (com base em dados da OCDE) o salário nominal por hora na indústria manufatureira norte-americana teria tido uma taxa média de crescimento de 3,7% entre 1952 e 1967, que saltou para 6,1% entre 1968 e 1972 e finalmente para 8,3% entre 1973 e 1982. Nota-se que o maior salto ocorre no período pré-choque do petróleo, este apenas servindo para catalisar tal tendência.

(11) No presente arcabouço analítico os choques do petróleo são considerados exógenos, ainda que pudessem ser enquadrados dentro da dinâmica do conflito distributivo interestatal. O que se defende aqui, no entanto, é que tais choques apenas acentuaram uma tendência endógena (de aceleração salarial, pressão sobre custos e escalada inflacionária).

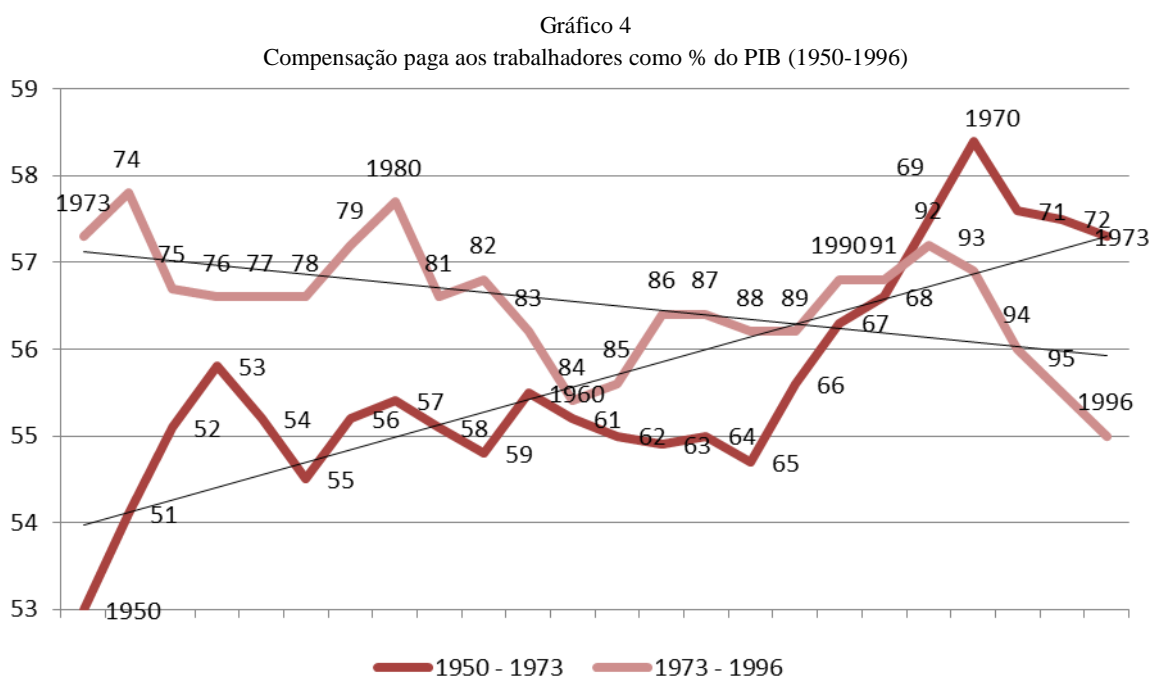
(12) A taxa natural de desemprego se originaria no sistema de equilíbrio geral Walrasiano, seria definida no lado da oferta e levaria em conta as características reais dos mercados (de produto e de trabalho). Ela seria um equilíbrio natural a curto prazo para que o processo inflacionário não se descontrolasse, e um necessário atrator a longo prazo na medida em que, na ausência de ilusão monetária, a taxa de desemprego convergiria para este patamar (Friedman, 1968).

(...) *the oil shocks appear not as major causes but instead as catalysts providing opportunities for changing key parameters of long-term distributive conflict in Western societies* (Korpi, 2002, p. 368).

O mesmo autor chama esta de “hipótese Kalecki-Rehn”:

Kalecki-Rehn hypothesis indicates that the oil shocks generated by the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) in the 1970s opened up windows of opportunity for governments to allow unemployment to rise without major electoral backlash (Korpi, 2002, p. 372).

A análise da evolução da parcela paga aos trabalhadores da renda nacional evidencia esta reversão: há uma clara tendência de elevação da compensação paga aos trabalhadores de 1950 a 1970, e de queda daí em diante.



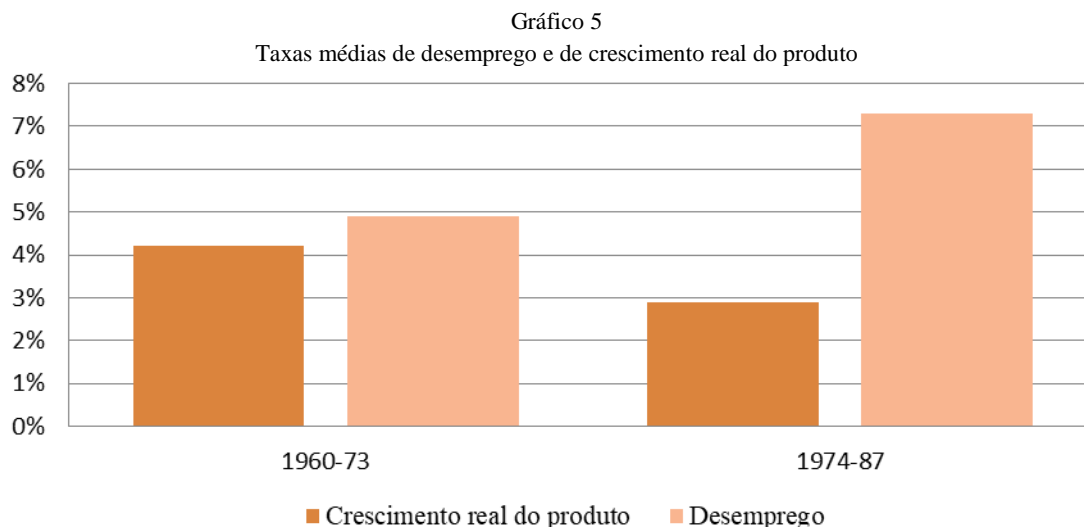
Fonte: BEA.

Ainda que tenha havido uma explosão salarial ao final dos anos 1960, a partir de 1968 o salário nominal começa a crescer menos do que a inflação, e o salário mínimo real cai. De 1949 a 1963 (com exceção dos anos de 1951 e 1952) as remunerações por hora do setor privado cresceram ligeiramente mais do que a produtividade líquida da economia, e menos a partir de então. E a partir dos anos 1970 há um descolamento das duas tendências (que até então eram bem parecidas), com as remunerações passando a apresentar taxas de crescimento cada vez menores do que as da produtividade¹³.

A década de 1970 representa, claramente, um período de transição: do ponto de vista macroeconômico as políticas de pleno emprego são aos poucos abandonadas em prol de políticas

(13) Os dados estão disponíveis na seção “The Productivity–Pay Gap”, do Economic Policy Institute. As remunerações são as médias (por hora) dos trabalhadores (não-supervisores), e a produtividade líquida é o crescimento da produção de bens e serviços por hora trabalhada menos a depreciação.

anti-inflacionárias; e do ponto de vista microeconômico se busca ao máximo reduzir a rigidez dos mercados, com foco especial na flexibilização do mercado de trabalho e no combate aos sindicatos. O resultado foi a desaceleração da taxa de crescimento do produto e o aumento da taxa de desemprego.



Fonte: BEA, BLS.

A tese que se buscou defender aqui é que a transição dos anos 1970 - o fim da Era de Ouro do capitalismo dos EUA – pode ser compreendida do ponto de vista da economia política: a desaceleração do crescimento (em linha com a análise de Kalecki) pode ser de interesse dos capitalistas no sentido de gerar desemprego, e não apenas reduzir a parcela salarial na renda, como também reverter mudanças sociais que beneficiavam os trabalhadores politicamente no conflito distributivo.

5 Conclusão

Segundo o referencial Sraffiano – pela adoção do PDE – é a demanda efetiva que determina o produto agregado, tanto no curto quanto no longo prazo. Isto gera duas implicações diretas: em primeiro lugar não faz sentido falar em inflação de demanda, posto que, com o tempo, o hiato do produto tende a se fechar. Logo inflação é tendencialmente de custos, dentre os quais se destaca a dinâmica dos salários nominais, esta governada pelos termos do conflito distributivo. E em segundo lugar o governo, na ausência de restrição externa, tem a capacidade de levar a economia para um ponto de operação próximo ao nível de pleno emprego. Decorre desta segunda implicação que a operação da economia com recursos ociosos (em especial elevados níveis de desemprego) pode ser interpretada como uma decisão eminentemente política.

O trauma da Depressão de 1929, o advento do Keynesianismo, a própria estrutura herdada da Segunda Guerra e o espectro do socialismo levaram à Era de Ouro do capitalismo, um período com elevado crescimento econômico, baixo desemprego e controle inflacionário. Porém a manutenção de um quadro como este gerou mudanças políticas e sociais em favor dos trabalhadores: além de a demissão perder seu caráter disciplinar e os trabalhadores passarem a ter mais consciência de classe

e autoconfiança (fortalecendo sua posição política e fazendo mais greves por melhores condições de trabalho e salários), com o tempo tende-se a se gerar coalizões políticas e mudanças institucionais mais favoráveis aos trabalhadores. Estas mudanças incomodam os capitalistas, que passam a receber uma parcela cada vez menor da renda nacional, mas também a situar-se em uma posição cada vez menos privilegiada em termos da estrutura social. E como resultado tendem a pressionar o governo para adotar uma política mais contracionista de modo a reverter tal quadro. E o terceiro quartel do século XX forneceu os subsídios para tal reversão.

A explosão salarial do final dos anos 1960 decorrente do maior poder de barganha dos trabalhadores, catalisada pelos choques do petróleo na década de 1970, gerou um período de instabilidade com escalada inflacionária. Isto viabilizou o surgimento e a consolidação do Monetarismo, com seu receituário focado no combate à inflação (em detrimento ao nível de emprego), e criou as condições políticas para sua implementação na prática (uma vez que as velhas receitas Keynesianas, que garantiram o pleno emprego no Pós-Guerra, pareciam não mais funcionar). Como se procurou demonstrar esta reversão, defendida como sendo uma escolha puramente técnica, representa uma guinada rumo aos interesses capitalistas em, por meio do aumento do nível de desemprego, aumentar sua parcela na renda nacional e reverter as mudanças políticas e sociais favoráveis aos trabalhadores: o fim da Era de Ouro pode ser interpretado como uma escolha política, ainda que o discurso dominante defenda que se deu por imperativos de origem exclusivamente econômica.

Esta conclusão levanta uma questão que, embora fuja do escopo do presente artigo, é muito interessante: como a reversão de um período relativamente longo de quase pleno emprego poderia ser evitada? O tema certamente carece de mais pesquisa, mas é possível apontar para o fato de que, na ausência de apoio político (entre os trabalhadores) para o abandono das políticas de pleno emprego, tal reversão seria inviável. E o apoio político deriva justamente de um período de instabilidade econômica, neste caso associada à escalada do processo inflacionário. Esta, como se procurou demonstrar, ao menos nos anos 1960-70, derivou da “explosão salarial”, ou seja, da dinâmica do conflito distributivo. Isto leva alguns autores a falar em algum tipo de resolução política deste conflito, via um processo de “barganha social”, ou de “desenvolvimento de um consenso mútuo [entre trabalhadores e capitalistas]” (Setterfield, 2006, p. 666). Este, por sua vez, iria requerer um papel do Estado como intermediador, a introdução de relações industriais cooperativas, e eventualmente um processo de barganha centralizado, de modo a desenvolver políticas de rendas efetivas no apaziguamento do viés inflacionário (Cornwall, 1994, p. 209). Ainda que seja inútil indagar como a Era de Ouro poderia ter sido postergada ou mantida, essas questões são relevantes para que, futuramente, processos de pleno emprego prolongado que gerem acirramento do conflito distributivo e escalada inflacionária não encontrem como única saída o remédio amargo de redução do crescimento econômico, aumento do desemprego e concentração de renda.

Referências bibliográficas

CORNWALL, J. Economic breakdown & recovery. M. E. Sharpe, 1994.

ECONOMIC POLICY INSTITUTE. State of Working America Data Library. *The Productivity-Pay Gap*. 2019. Disponível em: <https://www.epi.org/productivity-pay-gap/>. Acesso em: 7 ago. 2019.

- FRIEDMAN, M. The role of monetary policy. *The American Economic Review*, v. 58, n. 1, p. 1-17, 1968.
- GAREGNANI, P. Capital and effective demand. In: BARRERE, A. (Ed.). *The foundations of Keynesian analysis: Proceedings of a Conference held at the University of Paris I-Panthéon-Sorbonne*. London: Palgrave Macmillan, 1988. p. 197-230.
- GAREGNANI, P. et al. Full employment and the left. In: THEORY and practice of economic policy. Tradition and change. Selected Papers from the 9th Aispe Conference. Milan: Franco Angeli Edizioni, 2008.
- HOBBSAWM, E. Era dos extremos: o breve século XX (1914 – 1989). Tradução Marcos Santarrita; revisão técnica Marica Cecília Paoli. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- KALECKI, M. *Aspectos políticos do pleno emprego*. 1943.
- KALECKI, M.; KOWALIK, T. (1971). Observations on the ‘crucial reform’. In: OSIATYNSKI, J. (Ed.). *Collected works of Michal Kalecki*. Oxford, England: Clarendon Press, 1991. v. II.
- KORPI, W. The great trough in unemployment: a long-term view of unemployment, inflation, strikes, and the profit/wage ratio. *Politics & Society*, v. 30, n. 3, p. 365-426, Sept. 2002.
- MARGLIN, S.; SCHOR, J. *The golden age of capitalism*. Oxford University Press, 1990.
- PALLEY, T. The economics of the Phillips curve: formation of inflation expectations versus incorporation of inflation expectations. *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 23, n. 3, p. 221-230, 2012.
- ROWTHORN, R. E. Conflict, inflation and money. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, n. 3, p. 215-239, 1977.
- SERRANO, F. Long period effective demand and the Sraffian supermultiplier. *Contributions to Political Economy*, v. 14, n. 1, p. 67-90, 1995.
- SERRANO, F. Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao Padrão Dólar Flexível. In: FIORI, José Luís (Org.). *O poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004. p. 190-204.
- SERRANO, F. *Mind the gap: hysteresis, inflation dynamics and the Sraffian supermultiplier*. Rio de Janeiro: IE-UFRJ, 2006.
- SETTERFIELD, M. Is inflation targeting compatible with Post Keynesian economics? *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 28, n. 4, p. 653-671, 2006.
- STIRATI, A. Inflation, unemployment and hysteresis: an alternative view. *Review of Political Economy*, v. 13, n. 4, 2001.