

Transformações no mercado de trabalho norte-americano: 1980 a 2013*

Augusto Pinho de Bem**

Mestre em Desenvolvimento Econômico pela UFRGS e
Pesquisador do Núcleo de Política Econômica da FEE

Resumo

O presente artigo analisa as transformações no mercado de trabalho norte-americano cristalizadas no período de 1980 a 2013, anos que correspondem à ascensão do neoliberalismo no cenário econômico internacional. Nesses anos, as condições da classe trabalhadora sofreram progressiva deterioração, por conta da quebra do link entre crescimento de produtividade e aumentos salariais, da intensificação da concorrência internacional com países de baixos salários, que levaram a uma nova colocação dos EUA na divisão internacional do trabalho, e da redução da atuação estatal pregada pela ideologia neoliberal. O endividamento e a inflação no valor de ativos abastecidos por bolhas periódicas substituíram o crescimento salarial vinculado ao da produtividade para a manutenção e ampliação de seus níveis de consumo, sendo essa relação central para a crise financeira de 2007. Após uma inconsistente recuperação do tipo “recuperação sem empregos” (jobless recovery), o Estado começa a retirar os estímulos dados aos trabalhadores nos planos de salvamento do período pós-crise, sem que tenham se reestabelecido as condições de emprego e renda do período pré-crise da imensa maioria da classe, o que só aumenta a perspectiva de continuidade do período de dificuldades que enfrentam.

Palavras-chave: economia norte-americana; mercado de trabalho; neoliberalismo.

Abstract

This article is about the changes on the north-American labor Market from 1980 to 2013, the period of rise of neoliberalism. Those was years of decrease on working class living standards caused by the broken of productivity increases-wages increase, increase on international competition fostered by globalization and decrease on welfare spending ruled by neoliberal principles. Then, the households are at their worst condition in years. The debt and speculation substitutes the wage decrease to maintain the living standards, central issue on the 2007 financial crisis. As the recovery of the U.S. recovery was a “jobless recovery” is the reason from the inconsistency of this. With no policy

* Artigo recebido em 21 jan. 2014.
Revisor de Língua Portuguesa: Breno Camargo Serafini.

** E-mail: augusto@fee.tche.br

changes which improve the life conditions of working class, the U.S economy would face with strong difficulty soon.

Key words: *US economy; labour market; neoliberalism.*

Introdução

Após o fim da idade dourada do capitalismo, a economia mundial passou por uma grande transformação com o advento do neoliberalismo no plano econômico e político, na década de 80 do século passado. Em seus preceitos, o livre comércio e a diminuição da atuação estatal, bem como a flexibilização do mercado de trabalho.

Foi um período de deterioração nas condições da classe trabalhadora. Com o foco principal da política econômica migrando da busca pelo pleno emprego para o controle da inflação e para a defesa da globalização comercial e financeira, os países desenvolvidos expuseram-se progressivamente a uma intensa concorrência internacional, inclusive com seus pares, de baixos custos salariais, o que ampliou o corte de custos vinculados ao trabalho como estratégia competitiva. A redução da atuação do Estado e o desmantelamento do aparato de proteção social dos países avançados foram outras tendências que vieram a penalizar a classe trabalhadora.

E, nos EUA, tal panorama não foi diferente, com a maior parte dos trabalhadores com rendas salariais estagnadas e diminuição de sua proteção social. A expansão do crédito e a especulação com ativos financeiros tornou-se o combustível para a manutenção e expansão do consumo, processo que levou a bolhas periódicas de ativos, nas quais as recuperações estabeleciam padrões inferiores nas condições do mercado de trabalho para a classe trabalhadora.

Nesse contexto, o objeto do presente artigo é fazer uma análise das condições atuais do mercado de trabalho norte-americano à luz das transformações ocorridas no período do neoliberalismo e que se agravaram após a crise financeira de 2008. O argumento central é que o novo modelo econômico é causador da deterioração nas condições da classe trabalhadora — e não outros fatores, como a imigração — e que estão no centro da crise financeira de 2007-08 e da estagnação posterior que vive a economia norte-americana. E, como novamente não se veem mudanças na condução do modelo, a principal fonte para manutenção e expansão do consumo segue sendo a propagação de

ciclos de intensificação no endividamento e especulação, com o risco de novas crises.

O artigo é estruturado da seguinte forma: a primeira seção apresenta aspectos gerais sobre a degradação das condições da classe trabalhadora trazida pelos preceitos neoliberais. As duas seções seguintes apresentam a evolução dos aspectos populacionais da oferta de trabalho norte-americano, destacando o papel da migração, fator que, muitas vezes, é apontado por economistas identificados com o modelo neoliberal como o culpado para a redução dos níveis salariais. A seção seguinte concentra-se em apontar como a concorrência internacional e a nova estrutura produtiva norte-americana, dada pela divisão do trabalho neoliberal — fatores relacionados à demanda por trabalho —, tornaram-se fundamentais na redução dos custos salariais e no nível de vida da maior parte da classe trabalhadora. A quarta seção aborda a condição atual da severa “recuperação sem empregos” e as dificuldades que se avizinham com o indicativo de diminuição da atuação estatal, concluindo com considerações finais.

Neoliberalismo e a degradação nas condições do mercado de trabalho

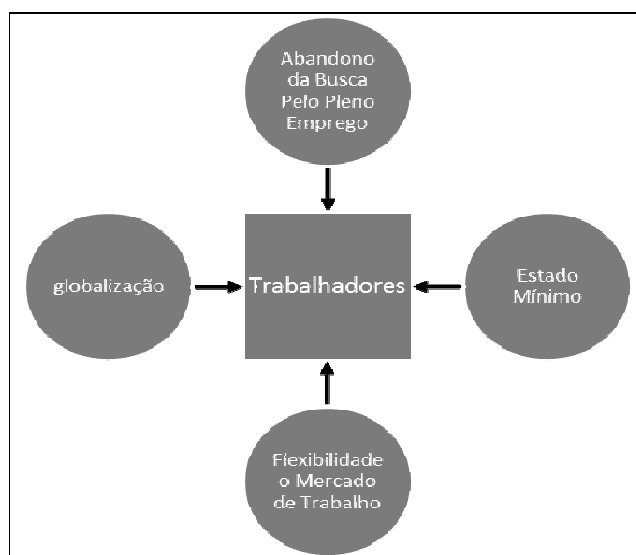
Após 1980, o neoliberalismo ascende como ideologia dominante no plano político e econômico, trazendo consigo uma progressiva transformação econômica e social que se espalhou por praticamente o mundo inteiro. Em tal contexto, os trabalhadores e as classes menos favorecidas de grande parte do mundo desenvolvido tiveram suas condições de vida afetadas pela redução tanto em seu padrão de vida como nas políticas de proteção do estado. Ao mesmo tempo, ascendiam a defesa e o incentivo à globalização comercial e financeira, que fizeram com que a economia mundial alcançasse o seu maior nível de integração na história do capitalismo.

Os principais preceitos da política econômica neoliberal foram o corte de impostos para ricos, a política

monetária focada no controle da inflação, em detrimento da geração de empregos, a diminuição de barreiras e o incentivo ao livre comércio internacional, a ampliação da abertura financeira internacional, com a ampliação do investimento estrangeiro direto (IED) e de fluxos financeiros internacionais, e a degradação das políticas públicas e de instituições de proteção às classes menos favorecidas. Ou seja, foi um modelo desenhado de maneira extremamente prejudicial à grande maioria da classe trabalhadora (Figura 1) (Pollin, 2007).

Figura 1

A caixa da política econômica neoliberal



Na Figura 1, apresentamos o esquema de Palley, que exemplifica os principais preceitos de política econômica do neoliberalismo, que vão de encontro aos interesses da classe trabalhadora e progressivamente marcaram um retrocesso das condições benéficas e das vitórias sociais conquistadas pela classe no período anterior, conhecido como a idade dourada do capitalismo. O abandono da busca do pleno emprego e a flexibilidade no mercado de trabalho materializaram-se na forma de estagnação da renda do trabalho e na deterioração de suas condições, concentrada principalmente em empregos de menor qualificação. Juntamente com as pressões competitivas da globalização, que ampliaram a concorrência norte-americana com países de baixo custo salarial, vieram o corte de benefícios sociais, terceirizações e outros tipos de contratos de pouca proteção ao trabalhador, que passaram a ser cada vez mais frequentes nas empresas norte-americanas, expostas a uma competição global cada vez mais acirrada. Já a diminuição da atuação estatal e o

corte de programas sociais acabaram por atingir mais fortemente a população mais necessitada, configurando-se em deterioração de sua qualidade de vida.

Segundo Palley (2012), o advento do neoliberalismo trouxe uma profunda mudança sobre os ciclos econômicos, nos EUA. Anteriormente, o principal objetivo de política econômica era a busca do crescimento econômico e o pleno emprego. Os salários tinham seu crescimento atrelado ao da produtividade, o que garantia um círculo virtuoso de crescimento: salários crescentes significavam uma demanda agregada robusta, ainda mais estimulada com a economia próxima ao pleno emprego, a qual se constituía em um incentivo ao investimento, que, por sua vez, ampliava a produtividade, e, assim, criavam-se as condições para aumentos salariais. Já na nova configuração da economia mundial sob os anos do neoliberalismo, os trabalhadores não apenas viram seus reajustes salariais se descolarem cada vez mais dos incrementos de produtividade, como a globalização forçou-os a uma concorrência internacional cada vez mais acirrada, fazendo com que empresas cortassem benefícios e mantivessem salários estagnados como forma de manutenção de competitividade (Tabela 1 e Gráfico 1).

Tabela 1

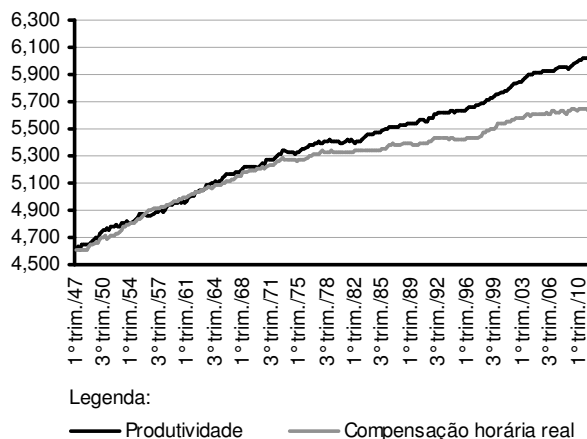
Crescimento do salário/hora e da produtividade nos EUA — 1967-2007

PERÍODO	PRODUTIVIDADE	SALÁRIO/HORA	DIFERENÇA (%)
1967-73	2,5	2,9	-0,4
1973-79	1,2	-0,1	1,3
1979-89	1,4	0,4	1,0
1989-00	1,9	0,9	1,0
2000-06	2,6	-0,1	2,7

FONTE: Palley (2012, p. 37).

Gráfico 1

Produtividade e compensação horária real nos EUA — 1947-2011



Legenda:

— Produtividade — Compensação horária real

FONTE: BLS (United States, 2013).

NOTA: Os dados referem-se ao logaritmo das variáveis.

Durante os anos sob a égide do neoliberalismo, novamente a parcela dos salários na renda total norte-americana voltou a cair. Porém, conforme analisa Heintz (2013), esse indicador por si é uma medida imprecisa, pois, por exemplo, a manutenção de uma parcela constante dos salários na renda pode ser obtida com piora na condição salarial da maioria da classe, o que, progressivamente, vem ocorrendo desde os anos 80 e com maior intensidade após os anos 2000, quando o acréscimo na desigualdade de renda verificado na economia norte-americana ampliou enormemente o diferencial entre maiores e menores salários. Além disso, houve diminuição em benefícios não monetários advindos do trabalho, bem como na proteção social do emprego, fatores que tornaram os trabalhadores, principalmente os de menor qualificação, mais vulneráveis, sobretudo nos anos 2000. Para uma análise mais realista da condição da classe trabalhadora, é necessário um aprofundamento sobre dados derivados da participação dos salários na renda.

Primeiramente, mesmo com uma participação na renda constante, o padrão de vida dos trabalhadores cai, caso os termos de troca de sua cesta de consumo estejam caindo. Utilizando dois deflatores diferentes, o Personal Consumption Expenditure (PCE) e o Consumer Price Index (CPI), Heintz (2013) verifica queda em ambos, no período 1960-2010, que se torna mais expressiva justamente no período pós-1980, chegando a cerca de 13% no PCE e 28% no CPI. Conforme verificamos na Tabela 2, que compreende o período de 1991-2009, o que impediu uma maior degradação foi a diminuição dos custos com bens de consumo, em sua maioria importados, parte da estratégia para a manutenção do consumo da classe trabalhadora com taxas de inflação relativamente mais baixas.

Tabela 2

Varição percentual anual do Personal Consumption Expenditure (PCE) e do Consumer Price Index (CPI), em grupos de bens de consumo selecionados, e variação do índice cheio nos EUA — 1991-2009

DISCRIMINAÇÃO	PCE	CPI
Duráveis	-1,4	-0,3
Não duráveis	-0,5	2,4
Vestuário	-1,1	-0,4
Gasolina	4,2	4,0
Custos de moradia	3,0	3,0
Saúde	3,3	4,3
Serviços financeiros	3,0	3,8
Variação do índice cheio	2,1	2,6

FONTE: Heintz (2013, p. 8).

Outro fenômeno verificado após os anos 80 é a desigualdade entre os salários de chefia e os demais. Segundo estimativas de Heintz (2013), que dividiu o total de assalariados em trabalhadores da produção e da supervisão e gerência, a parcela dos salários nas rendas era de 55% em 1960, com cerca de 11% correspondendo aos salários de trabalhadores da supervisão e 44% dos da produção; já em 2010, a parcela total dos salários da renda caiu para cerca 50%, com aproximadamente 19% respectivos aos salários de supervisão e 31% para os trabalhadores da produção — que formam um contingente expressivamente maior de indivíduos. Segundo o autor, a medida da parcela dos trabalhadores da produção é um melhor reflexo das verdadeiras condições do mercado de trabalho, no sentido de que reflete melhor o pagamento do trabalho enquanto fator de produção propriamente dito do que o efetuado para indivíduos que trabalham no controle de empresas capitalistas.

Também é importante visualizar a variação da participação dos salários na renda derivada das mudanças estruturais nos diversos setores industriais. Se um setor com baixa participação média da remuneração do trabalho avança sobre um de alta, a participação dos salários na renda total declina, caso não haja outras medidas compensatórias por parte do setor governamental. As menores participações ficam na agricultura e no setor financeiro, enquanto a manufatura de bens duráveis apresenta a maior média, além de ser a mais bem paga e, muitas vezes, com maior proteção sindical. A variação da composição da participação dos salários nos setores desagregados corresponde à incidência de diversos fatores. A Tabela 3 apresenta a dinâmica das variações do emprego derivadas de dois desses fatores, os causados por reestruturações internas ao setor (progresso técnico) e por variações na composição setorial da economia.¹

E o que se verifica na economia norte-americana é que os setores industriais com maior participação salarial diminuíram sua participação relativa, e esta se deu mais por força de uma nova organização industrial nos EUA², que prioriza setores que pagam menores salários e de menor composição salarial relativa do que o devido ao progresso técnico — embora esse fator também seja de grande importância.

Porém, deve ser denotado, mesmo quebrado o mecanismo de ganhos reais da classe trabalhadora, o

¹ Heintz (2013).

² Nova composição que penalizou principalmente a produção manufatureira de bens duráveis, que historicamente oferece bons empregos e elevados salários, como veremos em seção seguinte.

seu consumo se manteve e até se expandiu antes do estouro da crise financeira de 2007-08. Esse padrão de consumo foi garantido com a expansão do crédito e com a importação de bens de consumo baratos, o que se verificou após a década de 80. O período também marcou o aumento na intensidade da especulação de ativos e o surgimento de períodos de bolhas de ativos. O efeito riqueza resultante também acabou por beneficiar o consumo da classe trabalhadora, servindo de

colateral para a manutenção e expansão do consumo. Tal mecanismo está no âmago da crise financeira de 2007-08, quando a especulação resultante da valorização imobiliária residencial anterior à crise fez com que diversas famílias ampliassem seu consumo e batessem recordes de endividamento, sofrendo impactos severos com a desalavancagem forçada com a queda em seus valores, após o estouro da bolha.

Tabela 3

Dinâmica da variação percentual do salário, decomposto na renda, nos EUA — 1983-2009

SETORES	1983-91	1992-2001	2002-09	TOTAL
Variações devido a mudanças internas do setor				
Agricultura e silvicultura	0,1	0,1	-0,1	0,1
Indústria extrativa mineral	0,3	-0,3	0,1	0,1
Construção	-0,2	-0,4	0,3	-0,3
Manufatura de bens duráveis	-0,9	0,6	-0,8	-1,1
Manufatura de bens não duráveis	0,2	-0,3	-0,4	0,5
Transporte/Comunicações	-0,6	1,2	-1,0	-0,4
Comércio varejo e atacado	-0,4	-0,8	-0,2	-1,4
Finanças, seguros e serviços imobiliários	0,2	0,6	-0,1	0,7
Outros serviços privados	-0,1	-0,3	-0,4	-0,8
Subtotal	-1,4	0,4	-2,6	-3,6
Variações devido a mudanças na composição industrial				
Agricultura e silvicultura	-0,2	-0,3	0,1	-0,4
Indústria extrativa mineral	-1,1	0,0	0,1	-1,0
Construção	-0,1	1,0	-0,8	0,1
Manufatura de bens duráveis	-1,9	-3,0	-1,2	-6,1
Manufatura de bens não duráveis	-1,3	-2,0	-0,4	-3,7
Transporte/Comunicações	-0,4	-0,1	0,1	-0,4
Comércio varejo e atacado	0,0	-2,0	-0,6	-2,6
Finanças, seguros e serviços imobiliários	0,7	0,3	0,0	1,0
Outros serviços privados	4,2	6,3	3,1	13,6
Subtotal	-0,3	0,2	0,3	0,2
Total	-1,6	0,6	-2,3	-3,4

FONTE: Heintz (2013, p. 11).

Características gerais de gênero e idade da população norte-americana

Nas duas próximas seções, será feita uma descrição de características gerais dos movimentos da oferta de trabalho na economia norte-americana em relação a gênero, idade, questão étnica e migração. A população dos EUA, segundo dados do censo de 2010, já ultrapassa os 300 milhões. Após 1980, a década de crescimento populacional mais vigoroso foi a de 1991-2000, com expressivos 13,2%. Entre 1981 e 1990 e

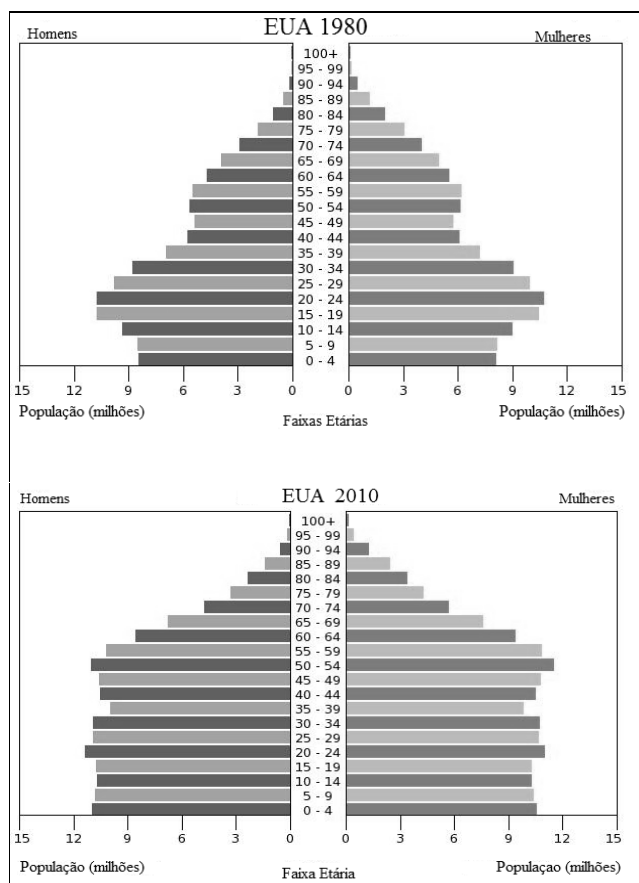
2001 e 2010, a taxa de crescimento foi praticamente a mesma: respectivamente 9,7% e 9,8%.

Os EUA, assim como os demais países desenvolvidos e alguns de renda média, experimentam um processo de envelhecimento de sua população. Apenas na primeira década dos anos 2000, houve um aumento de mais de 5 milhões na população acima de 65 anos, que passaram a representar 13% da população. O crescimento da população dessa faixa etária foi de 15,1% de 2000 a 2010, enquanto a total cresceu 9,1%. Além disso, os homens, que, historicamente, vivem menos que as mulheres nos EUA, começaram a diminuir essa diferença na última década, com a população idosa masculina avançando mais rapidamente

que a feminina, diminuindo o *gap* existente entre esses dois grupos (Figura 2).

Figura 2

Pirâmides populacionais norte-americanas — 1980 e 2010



FONTE: U.S. Census Bureau (2013).

Ao observar a pirâmide etária norte-americana durante o período 1980-2013, verificamos que sua base retangular se tornou mais elevada, mas sem uma redução significativa em seus primeiros degraus. Isso significa que a população norte-americana envelheceu e, hoje, vive mais. Porém, diferentemente da realidade verificada em alguns países desenvolvidos, como Japão e parte da Europa, não há redução expressiva na taxa de natalidade nestas últimas três décadas. A geração formada pelos chamados *baby boomers*³, que representaram o período de maior crescimento populacional nos EUA, no século, foram os responsáveis por uma concentração da população norte-americana na faixa etária entre 15 e 25 anos na década de 80 e

hoje correspondem a uma concentração na faixa etária entre 46 e 64 anos.

Um aspecto negativo do envelhecimento da força de trabalho é seu papel na concentração de renda, pois os trabalhadores mais bem remunerados trabalham muitos anos a mais do que os trabalhadores de menor qualificação, algo muito comum entre os altos executivos das maiores corporações norte-americanas, processo que se tem intensificado também nos demais países desenvolvidos. Nos EUA, cerca de 65% dos homens entre 62 e 74 anos que obtiveram diploma universitário ainda estão na força de trabalho, contra apenas 33% dos que obtiveram apenas formação escolar básica.⁴ Megaexecutivos com salários exorbitantes, como Warren Buffet, de 83 anos, passaram a trabalhar mais anos, acumulando uma riqueza patrimonial não vista desde os tempos de Rockefeller, sendo esta mais uma das marcas do neoliberalismo.

O envelhecimento da população tornou-se um aspecto social e econômico crucial para os EUA. Aproximadamente 1,3 milhão da população acima de 65 anos vive em casas especializadas, representando 3,1% do total dessa faixa etária. Além disso, como veremos adiante, os EUA experimentaram, nos últimos anos, diminuição em sua população economicamente ativa, e o envelhecimento é uma das forças determinantes dessa tendência: no início do novo século, a população entre 18 e 65 anos, que representava pouco mais de 70%, caiu para 62,9%. Amplia-se assim a necessidade de os EUA se adaptarem ao envelhecimento de sua população, através de novos serviços e políticas públicas, objetivos que vão de encontro aos preceitos de diminuição da atuação estatal verificados nos anos do neoliberalismo, como veremos mais adiante.

Quanto à evolução por gênero, esse período marcou a consolidação do aumento da participação feminina na força de trabalho, que, devido a aspectos culturais e sociais, somente a partir dos anos 70 experimentou uma contínua aceleração. Sob esse aspecto, a população norte-americana é quase igualmente dividida: segundo os dados do censo de 2010, são 50,8% de mulheres contra 49,2% de homens. Como destacado anteriormente, os homens diminuíram tal diferença nos últimos anos, com destaque para crescimento entre homens com mais de 65 anos de idade.

Nesse sentido, o processo de diminuição nas taxas de fecundidade verificado durante tais anos ajudou a garantir uma maior autonomia para que a mulher buscasse sua colocação no mercado de trabalho. Elas

³ Nome dado aos nascidos no período imediatamente posterior à segunda guerra mundial, entre 1946 e 1964, sendo esta uma época marcada por um verdadeiro "surto" de natalidade.

⁴ (A Billion..., 2014).

também elevaram sua qualificação: em 2011, 37% das mulheres possuíam diploma universitário contra apenas 11% nos anos 70. O rendimento médio auferido também evoluiu, subindo de 62% em 1979 para 82% em 2011. A produtividade feminina tende a ser menor, devido à maior concentração no setor de serviços de baixa remuneração. Essa situação também se tem alterado, principalmente com a melhora dos níveis de escolaridade das mulheres, o que foi determinante na ampliação de sua presença em empregos de alta qualificação⁵ (Gráficos 2 e 3).

Gráfico 2

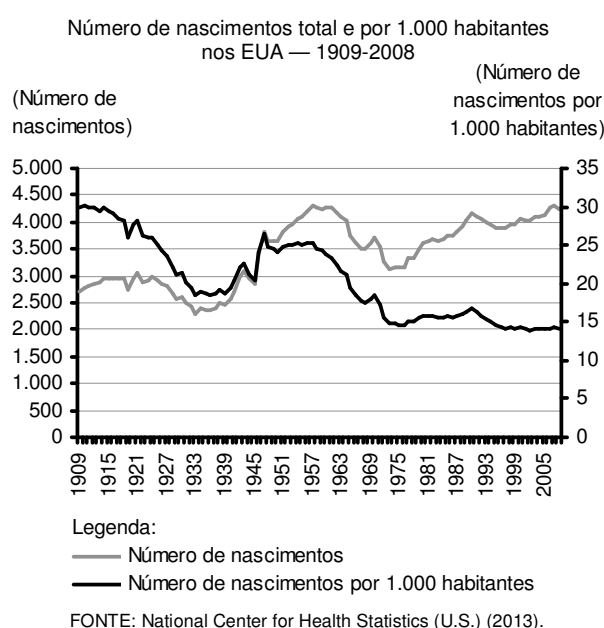
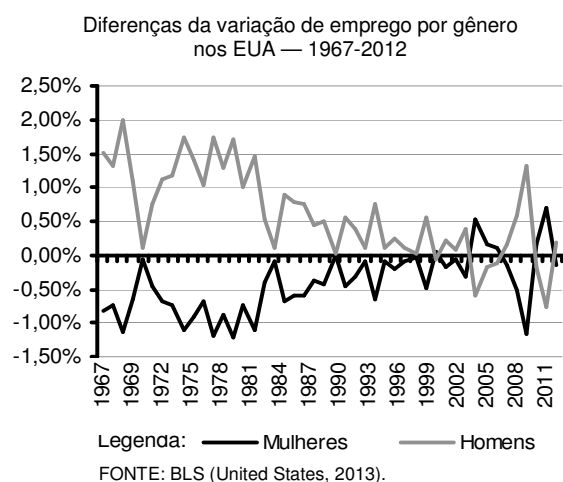


Gráfico 3



A variação de emprego para as mulheres do final da década de 60 até a primeira década dos anos 2000 manteve-se sempre superior à média. Isso demonstra a acelerada inserção da mulher no mercado de trabalho nas últimas décadas, na economia norte-americana. A partir do início do novo século, com uma situação mais igualitária na divisão entre gêneros na ocupação, a variação de emprego entre homens e mulheres foi mais estável. O desemprego entre homens e mulheres manteve-se estável de 1980 a 2012, porém, após a crise, para cada emprego perdido por uma mulher foram perdidos 2,6 por homens.

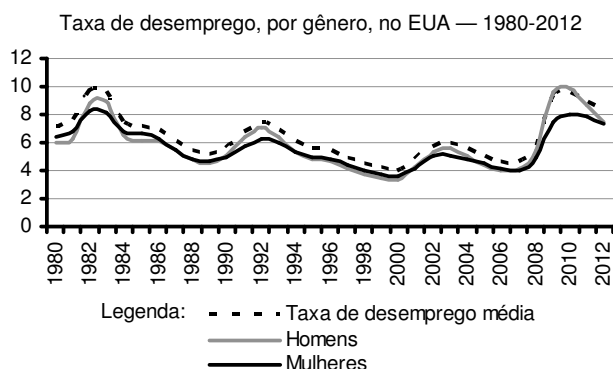
A incidência de mulheres com filhos menores de 18 anos que não realizam trabalhos outros que os domésticos diminuiu do final da década de 60 — quando atingiam 49% — até o início dos anos 2000 — chegando a 23%, quando, então, apresentou uma tendência a alta, para logo cair novamente. Porém, após a crise financeira, apresentou novamente um crescimento considerável, devido à deterioração nas condições de emprego. Essa nova geração de “donas-de-casa” ilustra bem a modificação nas condições de qualificação dessa força de trabalho: cerca de 30% delas tem diploma universitário, e 5%, ao menos, mestrado.⁶

A maior participação feminina na força de trabalho marcou uma inegável evolução no mercado de trabalho, no período estudado. Porém, isso não significa que o neoliberalismo teve um maior apreço pela igualdade de gênero. Essa maior inserção feminina é a marca de conquistas de demandas feministas gestadas durante o período anterior, que trouxeram profundas mudanças na sociedade e que foram além da participação econômica, com a sociedade consolidando uma maior valorização e maior atuação feminina em todas as esferas. O mercado de trabalho, quando analisado de uma maneira global, apresentou depreciação nas condições gerais da classe trabalhadora, como veremos nas seções seguintes (Gráfico 4).

⁵ Hoje em dia, cerca de 57% dos bacharéis formados em universidades norte-americanas são mulheres (The Return..., 2014).

⁶ (The Return..., 2014).

Gráfico 4



FONTE: BLS (United States, 2013).

Questão étnica e migração

Os EUA são um país com uma grande diversidade étnica, devido à sua formação histórica e ao seu alto nível de imigração. No censo de 2010, foram utilizadas seis categorias diferentes para classificar racialmente os indivíduos norte-americanos: branco, negro ou afro-americano, índio americano ou nativo do Alaska, asiático, nativo do Havaí ou outra ilha do Pacífico e outra raça. Além disso, o censo ainda questionava sobre a origem da população, podendo ser hispânica ou não hispânica. O preconceito racial ainda é grande no País e impacta diretamente no mercado de trabalho, através do maior desemprego de negros e hispânicos ou de oportunidades de menor qualidade para esses grupos. Também é histórico o menor acesso à educação para indivíduos não brancos, o que fez com que os EUA utilizasse sistema de cotas até sua abolição em 2007.

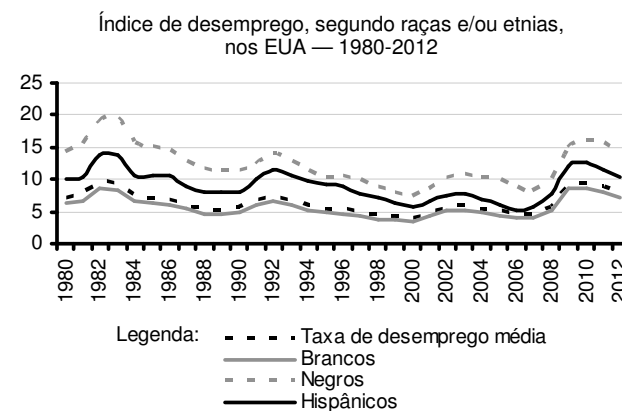
Dentro desse contexto, a população que se considera branca nos EUA (tanto em combinação com outras raças ou apenas branco) decaiu de 75% para 72% entre 2000 e 2010. Além disso, cabe ressaltar que a população branca cresceu a uma taxa inferior à taxa de crescimento da população, o que contribuiu para sua queda em participação.

Aproximadamente 42 milhões de norte-americanos consideram-se negros (sozinhos ou em combinação com outra raça), segundo o censo de 2010. Isso representa 13% da população total dos EUA. De 2000 a 2010, a população negra norte-americana cresceu a uma taxa de 12%, contra 9,7% da população em geral, assim explicando o seu aumento de participação. A população hispânica dos EUA também é significativa. Em 2010, mais de 50 milhões de pessoas diziam ser dessa origem, representando 16% da população do

País. Entre 2000 e 2010, o crescimento dos hispânicos foi um dos mais expressivos. Passaram de 13% da população para 16%, aumentando em mais de 15 milhões. Ou seja, mais da metade do crescimento populacional do período foi resultado do crescimento dessa população. Seu crescimento foi de 43%, mais de quatro vezes o crescimento de toda a população. É interessante destacar que, aproximadamente, 97% da população negra (que se considera apenas negra) se dizem de origem não hispânica. Dessa forma, mais de 25% da população é ou hispânica ou negra.

Historicamente, negros e hispânicos tendem a se concentrar em atividades de baixa qualificação e de baixa remuneração — atividades que também correspondem à maior oferta de trabalho para imigrantes. Também no índice de desemprego, questões raciais trazem diferenças mais significantes. Negros e hispânicos sempre apresentam taxa de desemprego maior do que a dos brancos. Além disso, os negros desempregados tendem a ter períodos mais longos de desemprego; em 2013, em média, 27 semanas, enquanto os brancos ficaram desempregados por aproximadamente 20 (Gráfico 5 e Tabela 4).

Gráfico 5



FONTE: BLS (United States, 2013).

Tabela 4

Imigração da população norte-americana — 1980-2010

ANOS	NASCIDOS NO PAÍS (1)	NÃO NASCIDOS NO PAÍS	IMIGRANTES
1980	7,20	16.364.410	3.526.979
1985	8,19	19.491.741	3.302.961
1990	9,31	23.251.026	3.786.210
1995	10,71	28.522.111	4.458.102
2000	12,34	34.814.053	8.521.458
2005	13,29	39.266.451	6.195.197
2010	13,84	42.813.281	4.954.924

FONTE: World Bank (2013).

(1) Percentual em relação à população.

A imigração é um fenômeno que se tem intensificado nos EUA. Como se pode observar na Tabela 4, a população norte-americana nascida em outro país mais que dobrou de 1980 até 2010, passando a representar 13,85% da população do País. A grande maioria dos imigrantes é de países subdesenvolvidos, com o México tendo o maior contingente de imigrantes para os EUA. Interessantemente, concentram-se não apenas nas atividades de mais baixa qualificação, como também no outro extremo da distribuição de empregos por qualificação.

A grande massa de imigrantes acaba por gerar reações adversas de parcela da população dos EUA. Além da já referida discriminação racial, eles são, muitas vezes, culpados por aspectos negativos que o mercado de trabalho norte-americano apresenta, tais como a diminuição no salário médio e o aumento da desigualdade na distribuição salarial, bem como acusados de “roubar” empregos de baixa qualificação de nativos norte-americanos. Sobre este último aspecto, Card (2005) mostra que não há evidência de diminuição da oferta de empregos de baixa qualificação para nativos em períodos de aumento do fluxo migratório. Quanto à renda, os resultados do autor mostram que 60% dos imigrantes de baixa qualificação nunca alcançarão salários de nativos de mesmo nível educacional. Porém, filhos de migrantes nascidos em solo norte-americano apresentam nível salarial semelhante ao dos nativos.

A questão de a imigração ser ou não culpada por pioras nas condições salariais de nativos norte-americanos gerou debates acadêmicos com resultados conflitantes.⁷ Os modelos que apresentam resultados mais negativos do processo migratório utilizam uma classificação de trabalhadores em grupos educacionais por quatro níveis, agrupando nativos e imigrantes: desistentes da educação básica, formação básica completa, superior incompleto e superior completo. Supõem a dotação de capital como fixa, e os indivíduos de cada grupo como substitutos imperfeitos entre si, indiferentemente do fato de serem nativos ou não. Já os modelos que apresentaram resultados com menor importância da imigração para efeitos negativos sobre os salários de nativos utilizam uma classificação educacional

em dois grandes grupos, um formado por indivíduos com formação básica incompleta e completa mais aqueles que tiveram de um a três anos de educação pós-colegial; e um de indivíduos com ensino superior completo de formação mínima. Nesses modelos, o capital se ajusta à tendência de longo prazo, e há grau de substituição imperfeita entre os grupos e entre nativos e imigrantes.

Segundo Card (2009, 2012), o modelo de dois grupos educacionais é mais representativo para a realidade do mercado de trabalho do que o modelo de quatro grupos⁸, pois as evidências empíricas sugerem que trabalhadores com ensino básico incompleto e completo são quase que perfeitamente substitutos para as ocupações de baixa complexidade que, via de regra, ocupam, sendo verificada, sim, substituição imperfeita entre indivíduos formados no ensino superior, não sendo significativa a diferença entre formados no ensino básico e superior incompleto. Já entre nativos e imigrantes, a substituição não é perfeita, principalmente devido ao diferencial de habilidades com a língua inglesa e com a comunicação⁹.

Conforme mostra Card (2009), os imigrantes tendem a se concentrar em empregos nas duas extremidades da distribuição salarial. Ou seja, se concentram em atividades de baixa qualificação e em alta especialização. A concentração nesses diferentes níveis de complexidade de trabalho tende a ser correlacionada com o país de origem.

Os imigrantes tendem a se concentrar, por sua vez, em locais onde haja imigração prévia de indivíduos de seus países de origem. Logo, a dinâmica em nível regional é bastante heterogênea, o que explica eventuais discrepâncias quanto a trabalhos que se utilizem de amostras regionais diferenciadas¹⁰. Porém, o autor salienta que a intensidade da presença de

⁷ Card (2009, 2012), por um lado apresenta os trabalhos de Borjas (2003) e Borjas e Katz (2007), cujos resultados apontam a imigração com forte influência na intensificação da desigualdade salarial; de outro, os de Ottaviano e Peri (2011) e Manacorda, Manning e Wadsworth (2011), os quais criticam a metodologia utilizada pelos autores do primeiro grupo, e, utilizando-se de métodos estatísticos, que, segundo o autor, são mais condizentes com a realidade, apresentam resultados diametricamente opostos.

⁸ Como o percentual de imigrantes com ensino incompleto é bem maior que o de nativos (31% contra 11%), e imigrantes não qualificados auferem os menores salários da economia, no modelo de quatro setores o efeito dos imigrantes sobre os salários acaba sobre-estimado, sendo estimado que tenham contribuído para uma queda de 3% nos salários dos nativos e de 9% quando considerados apenas os norte-americanos de qualificação mais baixa.

⁹ Green e Riddell (*apud* Card, 2012, p. 214) abordam, para o caso do Canadá, o fenômeno denominado *skill downgrading* (baixa avaliação de habilidades), que significa a baixa na avaliação da qualificação de indivíduos bem educados em seus países de origem devido a deficiências nas habilidades da língua inglesa. A tal efeito é atribuído mais da metade do diferencial no salário entre imigrantes e nativos no Canadá.

¹⁰ Por exemplo, imigrantes filipinos tendem a concentrarem-se em atividades de alta remuneração, como serviços de saúde, enquanto grande parte dos mexicanos se concentra em serviços temporários de baixa produtividade.

imigrantes entre os diferentes níveis de qualificação — bem como a de trabalhadores nativos — não interfere na estrutura da demanda de emprego em cada utilidade, pois as firmas se adaptam às especificidades regionais.

Assim, utilizando-se da metodologia do modelo de dois setores, dada a sua maior conformidade com a realidade, Card (2009, 2012) chega aos seguintes resultados: a imigração tem efeito irrelevante sobre a desigualdade salarial interna aos grupos educacionais — algo que se tem ampliado hoje em dia, nos EUA. Porém, quando analisado o mercado de trabalho no geral, apresentam um efeito negativo na desigualdade, por se concentrarem nos extremos da distribuição de rendimentos. Mas apenas 5% da desigualdade dos salários pode ser posta na conta da imigração.

Também para afastar as teses negativas sobre efeitos da imigração, Pollin e Wicks-Lim (2011) utilizaram modelos de comparação regional para comparar a diferença nas taxas de crescimento da oferta de trabalho e diferenciais salariais entre trabalhadores de alta qualificação com relação aos de baixa escolaridade nos centros urbanos com maior incidência de imigrantes nos EUA — Los Angeles, Miami e New York¹¹ — e as com menor número — Atlanta, Boston e Filadélfia. Os resultados mostram que, a despeito dos imigrantes terem taxa de escolaridade inferior à média de nativos americanos nessas regiões, as cidades apresentam índices de variação praticamente idênticos¹², não podendo ser atribuído nenhum aspecto negativo à presença maior de imigração¹³.

Como salienta Card (2012), embora alguns analistas busquem culpar a imigração por piora nas condições salariais de nativos norte-americanos, seus impactos sobre os salários são muito pequenos e menos importantes que mudanças tecnológicas, institucionais e do ambiente macroeconômico dos EUA nos últimos anos.

Declínio na produção manufatureira

Nesta seção, abordaremos o principal aspecto negativo para a classe trabalhadora em relação à dinâmica da demanda do mercado de trabalho nos EUA sob a égide neoliberal: a queda na produção manufatureira. Como argumentamos, é fator fundamental para o declínio nas rendas e nos níveis de vida da classe trabalhadora norte-americana.

Nos EUA, o novo posicionamento na divisão internacional do trabalho, no período do neoliberalismo, acelerou a perda de emprego na indústria de transformação, sobretudo na manufatura, o que acentuou ainda mais a redução da demanda por empregos bem-remunerados frente à oferta de mão de obra, bem como reduziu a produtividade do trabalho. A nova divisão do trabalho deslocou a produção manufatureira mundial — principalmente a parte mais intensiva em trabalho — para países com menores custos salariais¹⁴. Essa nova configuração tornou a Ásia o principal polo produtivo mundial, com grande destaque para a ascensão da China¹⁵, que, durante os anos 2000, assumiu a liderança na produção manufatureira e nas exportações globais.

Nessa nova divisão internacional do trabalho, os EUA, além de sofrerem intensificação na redução do emprego e da produção relativa de sua manufatura¹⁶, perderam a liderança nas exportações mundiais. Para a classe trabalhadora, isso significou a importação de bens de consumo baratos que ajudavam na manutenção de seu poder de compra e auxiliavam no endosso político do modelo neoliberal. Porém, em paralelo, houve progressiva deterioração na qualidade do emprego para grande parte do mercado de trabalho, com diminuição nas ofertas de bons empregos e de benefícios.

Com a progressiva busca por maior flexibilidade do mercado de trabalho, os *policy makers* partiram para o ataque contra sindicatos, salários mínimos e

¹¹ Apresentam cerca de 31% dos imigrantes dos EUA.

¹² O diferencial de salário entre os de alta e baixa escolaridade ficou em média de -26,6% nas cidades com grande imigração e de -26,5% nas com baixa. Já a diferença na taxa de ocupação ficou em -25,0% nas cidades de alta imigração contra -24,9% nas de baixa.

¹³ O artigo utiliza metodologia já aplicada anteriormente e que apresentou resultados quase idênticos. Os autores ressaltam que pretendem fazer uma análise mais detalhada para o futuro, contendo um número maior de regiões. Porém, acrescentam que não há nenhum indício de que os resultados possam vir em sentido diferente.

¹⁴ Como consequência, a participação de países subdesenvolvidos no emprego global do setor manufatureiro saltou de 51% em 1980 para 73% em 2008. (Foster; McKesney, 2012).

¹⁵ Cerca de 20% de móveis e artigos para casas, 36% dos itens de vestuário e 10% dos demais bens duráveis consumidos nos EUA são de procedência chinesa. (Foster; McChesnay, 2012)

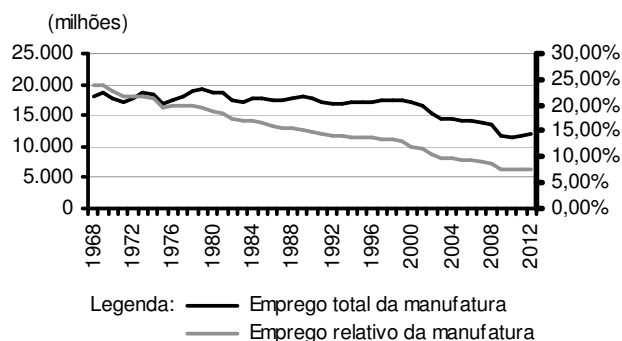
¹⁶ Em 1957, a manufatura correspondia a 27% do PIB norte-americano, com essa proporção caindo para 12% em 2008. Em paralelo, o setor financeiro saltava sua participação de 13% para 20% durante o mesmo período, dado que ajuda a ilustrar a significativa mudança na estrutura econômica norte-americana (Foster; McKesney, 2012).

outras proteções trabalhistas, visto classificarem tais “ingerências” do Governo no mercado de trabalho como fontes de ineficiência para o sistema econômico e com potencial inflacionário. Juntamente a esse “ataque interno”, as forças da globalização operaram de forma a permanentemente ampliar a concorrência da produção dos EUA com países de baixos salários, além de incentivar o *off-shoring* — deslocamento da produção de empresas multinacionais norte-americanas para localidades geográficas que apresentam menores custos de produção. A concorrência com trabalhadores de países de baixos custos do trabalho comprimiu a cessão de benefícios ao trabalhador, incentivou a informalização e terceirização, bem como a incidência de trabalhos temporários. Empresas norte-americanas transferiram suas linhas de produção para outros países, levando junto milhares de empregos. Todas essas forças agiram no sentido de perpetuar a estagnação das massas salariais da maior parte dos trabalhadores (Heintz, 2010).

Nesse cenário, a produção industrial foi particularmente penalizada, e o emprego na manufatura apresentou considerável declínio. A manufatura teve seu pico de emprego durante os anos 50 do século passado, quando chegou a corresponder a, aproximadamente, 30% do emprego no País. Em 2009, tal proporção se reduziu para apenas 8,7% do total do emprego norte-americano.¹⁷ A intensidade de queda, tanto em números absolutos quanto relativos, aumentou na primeira década dos anos 2000. Nos dois últimos anos, houve uma ligeira recuperação no número de postos de trabalho, mas em números muito tímidos, que não permitem vislumbrar uma recuperação (Gráfico 6).

Gráfico 6

Números, absoluto e percentual, do emprego na indústria manufatureira nos EUA — 1968-2012



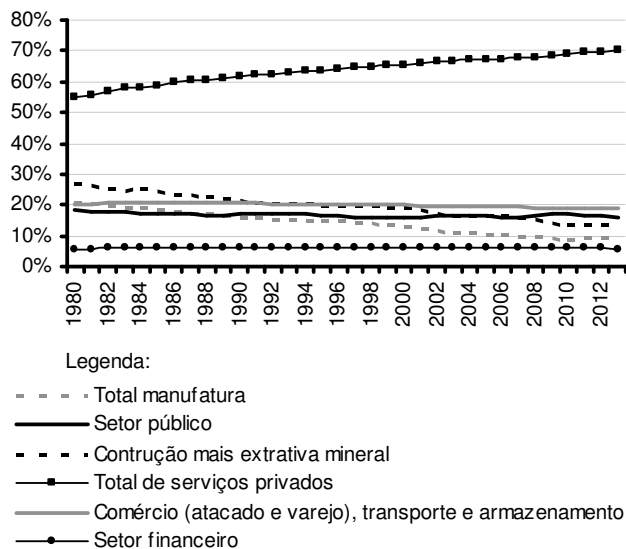
FORNTE: COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (U.S.) (CEA). Economic Report of the President. 2014.

Conforme relata Heintz (2010), quando as economias nacionais crescem e se desenvolvem, sofrem mudanças em suas estruturas de produção, o que tem implicação direta na qualidade e quantidade de empregos ofertados. Os EUA seguiram um padrão kaldoriano clássico de industrialização, no qual a mão de obra se deslocou da agricultura para manufatura, ocasionando um grande aumento no padrão de vida médio da população. Na medida em que se expandiam as rendas, aumentava a demanda por serviços e emprego no setor serviços, o que, por sua vez, fez com que o emprego na manufatura se reduzisse após alcançar seu pico. Porém, principalmente após a primeira década dos anos 2000 e mais criticamente após a crise de 2007-08, a oferta de empregos no setor serviços passou a ser cada vez menos remunerada e com condições de proteção mais precárias. No Gráfico 7, demonstramos a relação entre o total do emprego em diversos setores com relação ao total do emprego não agrícola.

¹⁷ Segundo Heintz (2010), tal padrão de desindustrialização foi seguido por diversos outros países desenvolvidos, tendo ele se acentuado nos anos do neoliberalismo, principalmente nos anos 2000. Porém, para efeito de percepção da intensidade que tal processo atingiu os EUA, cabe a comparação apresentada pelo autor para os dados do Japão: o país asiático teve seu auge do emprego na manufatura, nos anos 70, quando alcançou 34%, proporção que se reduziu para 19,5% em 2008.

Gráfico 7

Percentual total do emprego em diversos setores, com relação ao total do emprego não agrícola, nos EUA — 1980-2013



FONTE: CEA (2014).

O problema nesse processo é que a dinâmica do mercado de trabalho mostra que tais alterações tendem a se perpetuar, e as modificações na estrutura do emprego se mantêm. Acelera-se a transferência da mão de obra da indústria para os serviços, normalmente para empregos de menor remuneração¹⁸. A precarização das condições de emprego e a perda de benefícios vêm aumentando progressivamente, e as crises periódicas do sistema aceleram esse processo. A nova configuração macroeconômica norte-americana pós-anos 80 levou a um padrão de recuperação de crises após o *crash* de 1987 da bolsa de Nova York chamado de “recuperação sem empregos” (*jobless recovery*), no qual, na fase de recuperação do ciclo econômico, a produção se recupera mais intensamente que o emprego, e o novo “equilíbrio” estabelecido dá-se em um patamar inferior no que tange a níveis salariais e condições de trabalho para a maior parte da classe trabalhadora. Essa dificuldade de geração de empregos tornou-se mais forte no final dos anos 90, quando as “recuperações sem emprego” se tornaram mais severas.¹⁹ Porém, as empresas norte-americanas não sofrem tanto quanto a população os efeitos das crises: sendo lucrativo produzir em países de custos salariais mais baixos, aproveitam para am-

pliar o deslocamento de sua produção, aumentando a participação do componente do lucro externo no total de lucro auferido por suas empresas.

Como sugestão de política para incentivar a criação de mais empregos na manufatura, Wicks-Lim (2013) apresentou o efeito de uma ampliação no percentual de produção nacional utilizado no programa federal *buy american* para as compras de veículos de utilidade pública — trens e ônibus. Hoje em 60%, caso fosse ampliada para 100% haveria um acréscimo de 26% no total de empregos que são atualmente gerados. E ampliando a análise, caso, em 20 anos, se duplicasse o alcance de bens públicos de transporte — o necessário para atender às demandas, que têm tido orçamento deprimido nos anos sob o neoliberalismo — um investimento de US\$10,2 bilhões (valor irrisório frente ao despejado em bancos mensalmente, após a crise, combinados com 100% de produção nacional), haveria um incremento em 21.400 empregos, 9.300 apenas na fabricação de bens duráveis. Isso aumentaria a taxa anual de crescimento de empregos atual desse setor, de 0,72% para 0,85%, ajudando a fomentar o combalido setor, que representa um grande acréscimo na produtividade geral da economia. Porém, isso envolveria vontade política e maior gasto governamental, e o momento político norte-americano sinaliza o contrário. O trabalho também é válido para demonstrar a importância e o potencial, em termos de geração de emprego e renda, de incentivar-se a manufatura.

Disso, podemos concluir que a concorrência com países de trabalhadores de baixas remunerações — a partir do momento em que tais remunerações configuram-se em mercadorias de baixo custo consumidas pelos norte-americanos e que anteriormente eram produzidas localmente — foi muito mais determinante para a redução dos níveis salariais e para o corte de benefícios para a classe trabalhadora norte-americana do que a concorrência no mercado de trabalho interno trazido pelo aumento na oferta de trabalho de baixa qualificação garantida pela intensificação do fluxo migratório.

O pós-crise de 2007 e a severa “recuperação sem empregos”

Depois de atenuarem-se os mais nocivos efeitos da crise de 2007 e de a taxa de desemprego voltar a cair, o mercado de trabalho novamente estabilizou-se

¹⁸ Embora existam serviços de alto valor agregado e com boa remuneração, notadamente nos setores de tecnologia da informação, esses não são a regra (Heintz, 2010).

¹⁹ Papadimitrou, Hannsgen e Nikiforos (2013).

em um patamar pior que o anterior em termos de rendimentos e condições de trabalho, além de a recuperação do emprego ser mais lenta do que o produto. Ou seja, novamente os EUA vivem uma “recuperação sem empregos”, sendo esta a recuperação econômica mais lenta desde a grande depressão de 1929. Isso ocorre justamente em um momento em que as famílias mais pobres seguem bastante endividadas, e os níveis de pobreza aumentaram significativamente para padrões norte-americanos. Além disso, o governo federal começa a cortar benefícios dos pacotes de estímulo pós-crise e a sinalizar que teremos, no curto prazo, um período de maior austeridade, mostrando que não se verificam ações no sentido de romper com a lógica estrutural a levar o mercado de trabalho norte-americano para esse caminho.

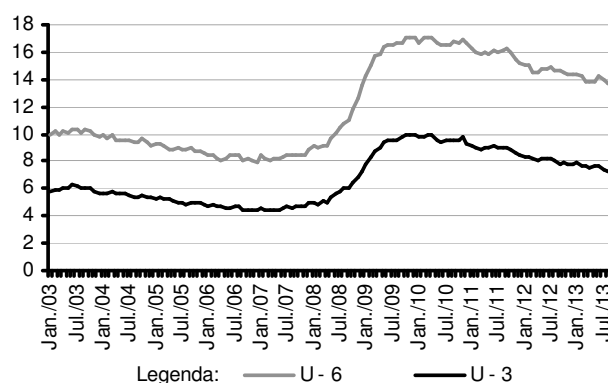
A “recuperação sem empregos” evidencia-se quando se analisa o mercado de trabalho dos EUA com mais cuidado do que apenas o de verificar a taxa oficial de desemprego, que vem apresentando padrão de queda. A partir de 2003, o Bureau of Labour Statistics criou novos índices para a taxa de desemprego, buscando apresentar, com maior precisão, as flutuações no mercado de trabalho, a partir da criação de diversas medidas de medição de desemprego. Foram criadas taxas de desemprego além da oficial, apresentando índices mais e menos restritivos do que a taxa oficial de emprego, a partir de conceitos de maior e menor restrição do que esta.

O Gráfico 8 ajuda a ilustrar o fenômeno e a precarização do emprego nos EUA. As fases de recuperação dos ciclos econômicos apresentam uma ampliação na diferença entre U3 — a taxa oficial — e U6, a medida mais restritiva, onde estão incluídos subempregos e trabalhadores de turno integral por motivos alheios a suas vontades. E essa condição ficou ainda mais forte após a crise financeira de 2007. Outubro de 2009 marcou o ápice do desemprego, com a taxa oficial chegando a 10%, e a U6, 17,1%. Como efeito dos inúmeros pacotes de estímulo do governo, a taxa desde então vem apresentando uma suave queda até chegar a 6,7% em dezembro de 2013²⁰, o nível mais baixo desde dezembro de 2008. Enquanto a taxa oficial apresentou uma redução de 33% com relação ao seu pico, U6 reduziu-se apenas em 24%, chegando a 13,1% dos norte-americanos.²¹ Tais dados implicam

que, nos últimos meses, cerca de 50% das oportunidades de trabalho criadas nos EUA podem ser considerados como subemprego.

Gráfico 8

Taxa de desemprego, oficial (U-3) e restritiva (U-6), nos EUA — 2003-out./13



Legenda: — U - 6 — U - 3

FONTE: BLS (United States, 2013).

Uma característica que se mostra novamente presente nos os últimos anos na economia dos EUA é a diminuição na força de trabalho ativa. Tal fato ajuda a mascarar a real condição do mercado de trabalho, pois representa parte da queda da taxa de desemprego. Com relação ao início dos anos 2000, a parcela da população economicamente ativa norte-americana apresentou uma redução de cerca de 10%, e a crise de 2007-08 veio a acelerar esse processo²².

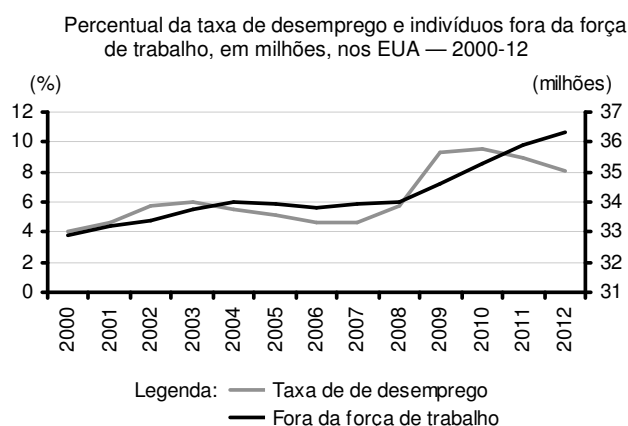
Essa questão fica explicitada no Gráfico 9 e na Tabela 5. O aumento na força de trabalho veio progressivamente sendo menor que o da população em idade ativa, bem como houve uma intensificação no total da população fora da força de trabalho. No período atual da economia norte-americana, grande parte da redução na taxa de desemprego é fruto da retirada de indivíduos em idade ativa da força de trabalho. Isso denota a dificuldade da economia na criação de emprego, e a queda menor de U-6 após a crise mostra a precariedade de grande parte das ofertas criadas.

²⁰ Mas cabe ressaltar que dezembro foi um mês de intensificação na diminuição da população integrante da força de trabalho, e o número de empregos criados — 74.000 — foi um pouco mais de três vezes menor do que o previsto (Working..., 2014).

²¹ U-6 tem apresentado um padrão mais instável que U-3, com variações em sentido oposto à mesma em determinados meses.

²² Segundo Nikiforos (2013), se a participação da força de trabalho se mantivesse constante à de 2007, antes do início da crise, a taxa de desemprego de março de 2013 estaria em mais de 11,5%, ao invés dos 7,5 observados.

Gráfico 9



Fonte: BLS (United States, 2013).

Tabela 5

Varição percentual na composição do mercado de trabalho nos EUA — 1980-2010

PERÍODOS	POPULAÇÃO EM IDADE ATIVA	FORÇA DE TRABALHO	FORA DA FORÇA DE TRABALHO
1980-90	12,77	17,67	4,14
1990-2000	12,38	13,30	10,53
2000-10	11,88	7,93	19,93

FORNTE: BLS (United States, 2013).

A condição atual mostra-se mais preocupante quando se verifica que, em novembro de 2013, o número de desempregados de longo prazo (27 semanas ou mais) chegou a 37,3%²³, número que vem subindo desde a crise e denotando as mudanças estruturais na economia norte-americana, que, a cada nova recuperação de crise, demanda menos força de trabalho.

Sobre as atuais dificuldades na geração de emprego na economia norte-americana, Deepankar Basu e Duncan Foley (2011), ao estudarem o mercado de trabalho, concluíram que o crescimento do produto gera cada vez menos empregos nos EUA. Os resultados obtidos em seus modelos mostram que o acréscimo em termos de emprego resultante de um aumento de 1% no Produto Interno Bruto (PIB) cai pela metade, quando comparados os ciclos econômicos de 1948-53 e o mais recente, de 2001-07. De acordo com suas estimativas, esse efeito da produção sobre a criação de empregos tem consistentemente decrescido nos ciclos das últimas três décadas.

E mesmo nesse contexto de “recuperação sem empregos”, decisões políticas podem vir a incrementar

as dificuldades da classe trabalhadora. Neste ano, novamente foi adiada a discussão sobre o corte da extensão no seguro-desemprego, que perdura desde 2008. Caso extinto, cerca de 1,3 milhão de norte-americanos estará subitamente sem benefícios, o que deixa a previsão de uma grande batalha política neste ano.

Para melhorar as condições de vida dos trabalhadores, torna-se imprescindível uma recomposição nos níveis salariais, principalmente no extrato inferior do nível de renda populacional. Nesse sentido, foi apresentada proposta para o aumento do salário mínimo federal de U\$ 7,25 para U\$ 10,50 por hora, uma medida ainda mais crucial no atual contexto da sociedade norte-americana, em que as famílias recuperam suas finanças da crise financeira e que a desigualdade de renda aumenta em ritmo galopante, porém contrária aos preceitos neoliberais defendidos pelos republicanos, que se esforçam para barrá-la, de olho no aumento de custos para os empresários.

Sobre tal questão, Wicks-Lim e Pollin (2013) fazem interessante estudo que avalia o impacto de tal aumento sobre as redes de restaurantes de *fast-food*. Utilizando-se de dados fornecidos por entidades representantes dessa indústria, os autores concluem que o total de aumento nos custos salariais chegaria a apenas 2,7%, mesmo se levando em conta uma subida de preço de outros níveis salariais, com fins de manter a hierarquia nos rendimentos. Os custos salariais das redes de *fast-food* representam apenas 25% do custo total da empresa. Os autores afirmam que um aumento dessa monta é essencial para a recuperação da classe trabalhadora norte-americana, e, embora a análise se restrinja a um setor, acreditam que o ganho em termos de custo para as indústrias será menor que os ganhos em demanda.

Em suma, o quadro geral do mercado de trabalho norte-americano é de uma “recuperação sem emprego”. A taxa de desemprego caiu, porém essa queda é mascarada pela diminuição da população economicamente ativa. As rendas do trabalho mantêm-se estagnadas, e grande parte das famílias ainda terá anos de desalavancagem, com padrão de vida declinante na mais lenta recuperação do capitalismo norte-americano desde 1929. Porém, o fato mais preocupante é a manutenção pelos EUA da mesma estrutura macroeconômica que impede o rompimento com a grande recessão vivida nos dias de hoje. Logo, a ameaça de uma nova crise em futuro não tão distante é real, e as dificuldades vividas hoje em dia pela classe trabalhadora novamente se ampliarão.

²³ (Long..., 2014).

Considerações finais

O mercado de trabalho norte-americano passou por profundas transformações durante as últimas três décadas. A mulher aumentou sua participação, a miscigenação ampliou-se, e o número de nascimentos por 100 mil habitantes estabilizou-se. A população envelheceu, aumentando o número de aposentados, mas também caiu a parcela em idade ativa a procurar emprego.

Essas transformações sociais foram acompanhadas pela ascensão do neoliberalismo em nível mundial, e, com ele, as condições de vida pioraram para a classe trabalhadora: crescimentos salariais cada vez mais distantes dos aumentos de produtividade, deterioração nas condições de emprego e proteção social e diminuição da atuação estatal pró-trabalhador. Embora economistas identificados com correntes ortodoxas procurem encontrar fatores como o fluxo migratório para explicar a baixa dos salários nos últimos anos, são os relacionados à nova estrutura produtiva norte-americana e sua concorrência no cenário internacional — na demanda por emprego — que mais explicam a queda nos padrões de vida da população do país.

Nos EUA, essa forte deterioração nos padrões de vida esteve no âmago da crise de 2007 e no aumento do endividamento familiar como forma de manutenção do consumo. A recuperação da crise é a mais lenta do século, e as políticas de ajuda do governo começam a ser retiradas, sem ao menos restaurarem as condições do mercado de trabalho ao nível anterior.

Ao fazer a escolha por não romper com os preceitos neoliberais e não proteger o mercado de trabalho dos efeitos nefastos da globalização, a nação mais poderosa do mundo não quebra o círculo vicioso da necessidade de especulação e endividamento como forma de cobrir a insuficiência de demanda, e uma nova crise parece um cenário provável, o que seria terrível para a classe trabalhadora, que já passa pelo seu pior momento em mais de meio século. Torna-se imprescindível uma atuação estatal mais ativa, com políticas para restaurar a renda do extrato menos favorecido bem como para diminuir a desigualdade, além de uma ampliação nas políticas sociais e de promoção de emprego por parte do estado. Porém, com a progressiva austeridade que parece predominar na atuação política norte-americana, esse não parece o caminho a ser seguido.

Referências

- A BILLION shades of grey. **The Economist**, New York, v. 410, n. 8884, p. 23-25, 2014.
- BASU, D.; FOLEY, D. K. **Dynamics of Output and Employment in the U.S. Economy**. Amherst: University of Massachusetts, 2011. (Working Paper, n. 248).
- CARD, D. **Immigration and Inequality**. Berkeley: University of California, Department of Economics, 2009.
- CARD, D. Comment: The Elusive Search for Negative Wage Impacts of Immigration. **Journal of the European Economic Association**, Zurich, v. 10, n. 1, p. 211-216, 2012.
- CARD, D. **Is The New Immigration Really So Bad?** Berkeley: University of California, Department of Economics, 2005.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (U.S.) (CEA). **Economic Report of the President**. 2014. Disponível em: <<http://www.whitehouse.gov/blog/2014/03/10/2014-economic-report-president>>. Acesso em: 15 mar. 2014.
- FOSTER, J. B.; McCHESNEY, R. W. **The Endless Crisis: How Monopoly-Finance Capital Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China**. New York: Monthly Review Press, 2012.
- BASU, D.; FOLEY, D. K. **Dynamics of Output and Employment in the U.S. Economy**. Amherst: University of Massachusetts, 2011. (Working Paper, n. 248).
- HEINTZ, J. **The Structure of Employment, Globalization and Economic Crisis: Rethinking Contemporary Employment Dynamics with a Focus on the U.S. and Japan**. Amherst: University of Massachusetts, Political Economy Research Institute, 2010. (Working Paper, n. 242).
- HEINTZ, J. **Unpacking the U.S Labor Share, Political Economy Research Institute**. Amherst: University of Massachusetts, 2013. (Working Paper, n. 316).
- LONG Time Gone. **The Economist**, New York, v. 410, n. 8870, 2014. Disponível em: <<http://www.economist.com/news/usa/21592624-can-american-labour-policies-face-challenge-long-term-joblessness-long-time-gone>>. Acesso em: 15 jan. 2014.

NATIONAL CENTER FOR HEALTH STATISTICS (U.S.) **Database**. 2013. Disponível em: <<http://www.cdc.gov/nchs/births.htm>>. Acesso em: 15 jan. 2014.

NATIONAL VITAL STATISTICS REPORTS. Hyattsville: National Center for Health Statistics, v. 59, n. 1, 8 Dec 2010. Disponível em: <http://www.cdc.gov/nchs/data/nvsr/nvsr59/nvsr59_01.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2014.

NIKIFOROS, M. **Employment Recovery (?) After the Great Recession**. Washington: The Levy Institute, 2013. (Police Note, 2013/3).

PALLEY, T. I. **From Financial Crisis to Stagnation: The Destruction of Shared Prosperity and the Role of Economics**. New York: Cambridge University Press, 2012.

PAPADIMITROU, D. B.; HANNSGEN, G.; NIKIFOROS, M. **Is the Link Between Output and Jobs Broken?** Washington: Levy Institute of Bard College, 2013. (Strategic Analysis, March 2013).

POLLIN, R. Global Outsourcing and the U.S. Working Class. **New Labor Forum**, New York, v. 16, n. 1, p. 122-125, winter 2007.

POLLIN, R.; WICKS-LIM, J. **Did Immigrants in U.S. Labor Market Makes Conditions Worse for Native Workers During the Great Recession?** Amherst: University of Massachusetts, Political Economy Research Institute, 2011. (Working Paper, n. 246).

THE RETURN of the stay-at-home mother. **The Economist**, New York, v. 410, n. 8883, p. 23-24, 2014.

U.S. CENSUS BUREAU. **Data**. 2013. Disponível em: <<http://www.census.gov/population/international/>>. Acesso em: 15 nov. 2013.

UNITED STATES. Bureau of Economic Analysis (BEA). **National Income and Product Accounts**. 2013a. Disponível em: <www.bea.org>. Acesso em: 10 nov. 2013.

UNITED STATES. Bureau of Labor Statistics (BLS). **Database**. 2013. Disponível em: <www.bls.gov>. Acesso em: 26 nov. 2013.

WICKS-LIM, J. **Creating U.S. Manufacturing Jobs: How “buying American” Can raise the Job-Creation Potential of Public Transit Investment**. Amherst: University of Massachusetts, Political Economy Research Institute, 2013. (Research Brief).

WICKS-LIM, J.; POLLIN, R. **The Costs to Fast-Food Restaurants of a Minimum Wage Increase to \$10,50 per hour**. Amherst: University of Massachusetts, Political Economy Research Institute, 2013. (Research Brief).

WORKING Hard or hardly working? **The Economist**, New York, v. 410, n. 8870, 2014. Disponível em: <<http://www.economist.com/news/united-states/21594333-one-months-slip-does-not-slump-make-working-hard-or-hardly-working>>. Acesso em: 15 jan. 2014.

WORLD BANK. **Database**. 2013. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/>>. Acesso em: 12 nov. 2013.