A CONCENTRAÇÃO DA RENDA, DA RIQUEZA E DO TEMPO LIVRE NO CAPITALISMO CONTEMPORÂNEO

FERNANDO AUGUSTO M. DE MATTOS[1]

RESUMO

Duas das principais características do Capitalismo Contemporâneo são a mudança expressiva da composição da riqueza capitalista (riqueza financeira cresce a taxas maiores que a riqueza produtiva) e a contínua deterioração dos mercados de trabalho, que pode ser descrita pela ampliação da taxa de desemprego e pela proliferação de formas precárias de ocupação (emprego em tempo-parcial, empregos regidos por contratos de duração determinada, sub-contratações, pessoas que acumulam mais de um posto de trabalho para poderem sobreviver, trabalhadores que têm cumprido jornadas de trabalho cada vez mais extensas etc.). Essa situação tem promovido uma mudança na maneira pela qual o tempo livre é desfrutado nas sociedades capitalistas contemporâneas. Ao mesmo tempo em que se amplia a parcela dos que vivem dos rendimentos do capital financeiro (e que, portanto, usufruem de tempo livre para dedicar-se a diversas atividades que não a do trabalho), amplia-se – de forma mais acelerada – a parcela de pessoas que sofrem os efeitos da sub-utilização de sua força-de-trabalho, no que vamos chamar aqui de tempo de não-trabalho, cuja expressão mais evidente é a do desemprego. As formas precárias de ocupação também representam uma manifestação de tempo de não-trabalho, situação que se distingue radicalmente da situação de tempo livre. O aumento da jornada de trabalho para amplos segmentos de ocupados e o relativo desmonte de mecanismos de transferência de renda dos sistemas de seguridade social (como, por exemplo, o seguro-desemprego), que compele muitos trabalhadores a buscarem ocupações precárias em mercados de trabalho já em acelerado processo de deterioração, são fatores que se somam para promover uma contínua concentração do tempo livre, em sociedades marcadas, cada vez mais, pela geração de diversas modalidades de desigualdade.

ABSTRACT

Two of the main characteristics of Contemporaneous Capitalism are the expressive shift in the composition of the capitalist wealth (financial wealth has been growing faster than productive wealth) and also the continuous deterioration of labor markets, which can be expressed by the increase of unemployment rates and by the proliferation of precarious forms of employment (part-time jobs, fixed-time jobs, multiple jobholders, workers executing longer and longer working hours). As a consequence of these facts, there has been a change in the forms of enjoyment of free time in Contemporaneous Capitalism. The so-called "rentiers" (individuals whose main source of incomes is the revenue of financial assets) live together with an increasing sub-utilization of work in the labor markets. These workers cannot relish "free time": they are, in fact, under a situation which we will call, in this article, "time of no-work". Unemployment is the most radical form of "time of no-work". There are other forms of "time of no-work", expressed by precarious jobs. This situation is quite different from the "free time" situation enjoyed by the "rentiers". The shrinking of Welfare State (for example: the increasing restrictions to the coverage of

[1] Professor e pesquisador do Centro de Economia e Administração (CEA) da PUC de Campinas. Professor e pesquisador do Programa de Pós-Graduação em Ciência da Informação da PUC de Campinas. Mestre e Doutor em Economia pelo Instituto de Economia (IE) da UNICAMP.

unemployment benefits all over the capitalist countries) is compelling workers to search for precarious jobs in labor markets already deteriorated. The increase in the working time (average annual hours of work per person in employment) and the changes in the wealth composition, together with the shrinking of Welfare State, are causing a continuous concentration of "free time" in Contemporaneous Capitalism.

APRESENTAÇÃO

As mudanças ocorridas na ordem financeira internacional nos últimos 25 anos tiveram impactos sensíveis sobre a estrutura produtiva e organizacional das empresas e conseqüentemente sobre o mundo do trabalho. O processo de desregulamentação dos movimentos de capitais financeiros, que vinha ocorrendo já desde pelo menos os anos 60, aprofundam-se a partir dos anos 80, tendo sido decisivos para o rompimento da "construção sócio-política" que havia sido construída no pós-guerra (Hobsbawm, 1995). A chamada "globalização financeira" gerou uma alteração na composição da riqueza capitalista, com o predomínio da acumulação financeira em detrimento da acumulação produtiva do capital. Esse cenário tornou a economia internacional mais instável e provocou uma série de mudanças no comportamento empresarial e nos fatores determinantes do investimento produtivo. A ampliação das possibilidades de promover acumulação do capital na esfera financeira, dada pela desregulamentação dos mercados financeiros e conseqüentemente pelo aparecimento de "inovações financeiras" nas principais praças bancárias do planeta, serviu, como salientou Chesnais (1996a), como uma "punção" que desvia recursos antes potencialmente destinados aos investimentos produtivos (ampliação da capacidade instalada) para as esferas de valorização financeira abertas pela "sofisticação" das finanças.

Esse cenário favorece, portanto, não apenas uma modificação importante na composição da riqueza capitalista (para a qual a maior parte das grandes empresas se adaptou, elevando a importância do papel exercido pelas suas respectivas direções financeiras[2]), mas também uma alteração significativa das relações entre capital e trabalho.

Desde os anos 80, as taxas de crescimento econômico e o ritmo de criação de postos de trabalho têm demonstrado resultados bastante inferiores ao que ocorrera durante os Anos Dourados do Capitalismo, especialmente na Europa. É nesse contexto que se instala o

[2] Chesnais (1996a) lembra que, antes do processo de desregulamentação do mercado financeiro internacional, a direção financeira das grandes empresas tinha funções meramente administrativas, enquanto que, nas décadas mais recentes, tornam-se cada vez mais ativas e fundamentais na determinação do "cash-flow" das empresas e nas decisões de valorizar o capital.

debate a respeito da problemática do emprego nas sociedades capitalistas desenvolvidas contemporâneas.

A mudança de procedimentos empresariais se manifesta na forma de reestruturação produtiva e reorganização administrativa em ambiente de acirramento da concorrência internacional (mercados de produtos mais abertos e demanda global mais fraca – especialmente se comparado ao que ocorria nos anos 50 e 60). Os novos padrões tecnológicos (uso da microeletrônica e das tecnologias de informação)[3] possibilitam o uso mais flexível da mão-de-obra, ao mesmo tempo em que a maior parte dos Estados Nacionais promoveu – na esteira do fortalecimento do discurso e das práticas neoliberais – a flexibilização dos mercados de trabalho nacionais. Dessa forma, ocorre uma deterioração dos mercados de trabalho, manifesta pela ampliação do desemprego e pela proliferação de formas precárias de ocupação (emprego em tempo-parcial e/ou empregos regidos por contratos de duração determinada, assim como o emprego subcontratado ou "terceirizado" e também aumento do número de pessoas que detêm mais de um ocupação como estratégia para tentar manter a renda familiar). Essa ampla gama de situações de precariedade do trabalho ocasiona uma mudança no perfil do usufruto do tempo dentro das sociedades capitalistas contemporâneas, por alterar a distribuição entre o tempo de trabalho e o tempo de não-trabalho, para o qual o desemprego é sua manifestação mais extrema.

Ao mesmo tempo, a ampliação das possibilidades de valorização do capital financeiro tem também permitido uma ampliação do número de pessoas que pode "viver sem trabalhar" e, assim, usufruir de tempo livre[4]. A ampliação do tempo livre e de seu usufruto nas sociedades capitalistas foi uma das marcas da "construção sócio-política" (Hobsbawm, 1995) do pós-guerra. A redução da jornada de trabalho, ao lado da ampliação dos salários reais, resultou das conquistas sociais obtidas pelos sindicatos de trabalhadores

[3] Ver Coutinho (1995).

[4] É importante salientar que o usufruto do que vamos aqui denominar de "tempo livre" não é prerrogativa apenas dos privilegiados da "sociedade de rentistas" (conforme termo de Chesnais, 1996 a), mas também dos trabalhadores que têm emprego regular e que podem desfrutar de momentos em que não estão trabalhando para atividades de lazer, consumo etc. Situação bastante diferente é o que chamaremos aqui de "tempo de não-trabalho", que representa uma sub-utilização da mão-de-obra, situação que pode se dar de forma extrema, manifesta pelo desemprego aberto e de longa duração, passando por situações "intermediárias" mas igualmente fruto de precarização do Trabalho nas sociedade capitalistas contemporâneas, como as ocupações de tempo-parcial por motivos alheios à vontade do(a) trabalhador(a), ou ainda os empregos regidos por contratos de duração determinada ou os momentos intermitentes de emprego-desemprego, possibilitados pelas regras e leis que regem os mercados de trabalho e que os tornaram cada vez mais flexíveis, facilitando legalmente e economicamente (pela redução dos custos de demissão) a rotatividade da mão-de-obra.

e de sua luta pela parcela dos ganhos da produtividade social gerada no período. As férias pagas[5] também fazem parte dessas conquistas, assim como a ampliação da abrangência de mecanismos de transferências de renda do Estado de Bem Estar Social para indivíduos/famílias vitimizados pelas oscilações do mercado de trabalho (seguro-desemprego) ou por outros riscos sociais ou individuais (doenças, acidentes, morte, invalidez etc.), permitindo que os outrora excluídos (temporariamente, ou não) do mercado de trabalho se tornassem cidadãos e que também pudessem participar do novo padrão de consumo – o consumo de massa da era fordista - que então se estabelecia.

O objetivo deste artigo é avaliar como as transformações ocorridas na ordem financeira internacional do pós-guerra e como as mudanças nos procedimentos e nas estratégias empresarias afetaram a distribuição da renda, da riqueza e do tempo livre nas sociedades capitalistas desenvolvidas contemporâneas. A temática do Trabalho no Capitalismo Contemporâneo tem dedicado peso crescente ao estudo da "distribuição e uso do tempo" nas sociedades atuais. A concentração do tempo livre – tese principal que pretendemos mostrar neste artigo - não decorre apenas de mudanças na gestão do tempo nas empresas, mas também é conseqüência da mudança na correlação das forças sociais resultantes das alterações na distribuição e da composição[6] da riqueza capitalista e – em última instância – da maneira pela qual as políticas macroeconômicas nacionais têm sido conduzidas em época recente, ou seja, sob a hegemonia dos ditames neoliberais. Dessa forma, pretende-se caracterizar o atual estágio do Capitalismo descrevendo os diversos movimentos concentradores que ele tem provocado, incluindo, nesta perspectiva, uma breve análise da assimetria que a ordem financeira internacional tem legado aos Estados Nacionais, que têm demonstrado diferentes capacidades em formular suas políticas macroeconômicas. A hierarquia existente entre as moedas no âmbito internacional[7] também

[5] Os dados oficiais de jornada média de trabalho nas sociedades capitalistas (como os publicados regularmente pela OCDE) são publicados em termos anuais, e, portanto, captam os efeitos da ampliação do período de férias e de sua generalização para um número crescente de trabalhadores. O mesmo se aplica à conquista dos finais de semana remunerados nas sociedades européias nos anos 50 e 60.

[6] Proporção entre acumulação de riqueza produtiva e acumulação de riqueza financeira.

[7] Conforme lembram Tavares (1998) e, de alguma maneira, a maioria dos artigos reunidos em Tavares e Fiori (1997), Fiori (1999) e Fiori e Medeiros (2001). Para ilustrar como essa hierarquia entre as moedas promove uma assimetria na economia mundial, decorrentes das mudanças ocorridas na ordem financeira internacional que havia sido constituída no pós-guerra, vale citar a seguinte passagem de Tavares (1998): "Foi a 'dolarização' dos mercados financeiros globalizados que, ao promover uma reversão da liquidez internacional, a favor da grande potência americana, induziu a adoção generalizada de políticas deflacionistas e inibidoras do crescimento que reduziram a taxa média de crescimento mundial nas duas últimas décadas. À

tem provocado uma ampliação das diferenças de renda entre os países, fato que deverá ser brevemente mencionado e descrito no exíguo espaço deste artigo.

O artigo está dividido em quatro partes, além desta introdução e de breves notas conclusivas. Na primeira parte, serão descritas como se processaram as mudanças da ordem monetário-financeira internacional que, por terem alterado drasticamente o pacto sócio-político do pós-guerra, acabaram por fomentar mudanças importantes nas estratégias empresarias e nos mercados de trabalho nacionais. Na segunda parte, são descritos os processos de ampliação das diferenças de renda entre os países e de concentração pessoal e funcional da renda dentro dos principais países capitalistas. Na terceira parte, descreve-se como se comportaram a distribuição e a composição da riqueza capitalista sob a nova (des)ordem financeira internacional. Na quarta parte, discute-se como as assimetrias analisadas nas partes anteriores afetaram a distribuição do tempo livre nas sociedades capitalistas contemporâneas. Por fim, são redigidas algumas notas a título de conclusão.

MUDANÇA NA ORDEM MONETÁRIO-FINANCEIRA INTERNACIONAL

As lições da Segunda Grande Guerra e toda a devastação material e a insegurança/tragédia social que ela representou legaram às autoridades nacionais dos principais protagonistas do conflito mundial, bem como às autoridades dos organismos internacionais que emergiam após Bretton Woods[8], a certeza de que a ordem internacional a partir de então deveria basear-se na cooperação econômica internacional e na promoção do pleno emprego[9] e da prosperidade social, de tal forma que a estabilidade política e o

---

medida que ocorreu a difusão das políticas de liberalização financeira por todo o globo, e o enquadramento das políticas monetárias e cambiais sob a 'coordenação do FED', as vantagens competitivas e de crescimento da Europa e da América Latina só fizeram diminuir em favor da economia americana e de alguns países asiáticos que apresentavam maior poder de comando do Estado sobre a economia e mantinham algumas das moedas mais desvalorizadas em relação ao yen, a moeda asiática forte. O privilégio obtido pelos EUA com estas políticas permite-lhes financiar há quase duas décadas a expansão de seu consumo doméstico e do gasto público por meio de um vultoso endividamento (interno e externo), amparado na posição cardeal de sua moeda nos mercados financeiros internacionais". Sob uma perspectiva própria, Mészaros (2003) trata o Capitalismo Contemporâneo não como um processo de 'globalização', preferindo alcunhá-lo (mais apropriadamente, segundo nosso juízo) de "imperialismo". E destaca o papel atualmente exercido pelos EUA na seguinte passagem: "O imperialismo hegemônico global dominado pelos Estados Unidos é uma tentativa condenada de se impor a todos os outros estados recalcitrantes como Estado 'internacional' do sistema do capital como tal" (p. 12).

[8] Sobre os debates que foram travados na Conferência de Bretton Woods – que moldou a ordem financeira internacional do pós-guerra - e as diferentes propostas que foram apresentadas principalmente por americanos e ingleses, ver: Moffitt (1984) e Belluzzo (1995).

[9] O enunciado do chamado Livro Branco da Ocupação, publicado pela Administração de Winston Churchill em 1944, representa fielmente a mentalidade que emanava das autoridades econômicas e políticas do período (e isso ocorria não somente na Grã-Bretanha). O documento se abria com as seguintes palavras: "O governo

fortalecimento da democracia pudessem emergir como resultado de um cenário de crescimento econômico sustentado. Ademais, as Autoridades Econômicas dos países ocidentais preocupavam-se com o exemplo que vinha, então, da URSS, que ostentara expressivos indicadores de crescimento econômico e pleno emprego no entre-guerras[10] e que havia retomado rapidamente a trajetória de crescimento da produção já no imediato pós-guerra (Robinson, 1979; Maddison, 1995), o que contrastava com os resultados dos países capitalistas da Europa Ocidental, que, no imediato pós-guerra, exibiam dificuldades para retomar os patamares de produção vigentes antes de 1945[11]. O "exemplo" soviético, portanto, poderia, no curtíssimo prazo (ou seja, nas próximas eleições legislativas dos respectivos países), representar uma alternativa política e ideológica a ser escolhida pelos eleitorados dos países capitalistas centrais[12].

As Autoridades Monetárias (AM) dos países centrais tinham clareza de que, para a retomada do crescimento econômico nos países, seria fundamental a criação de instituições financeiras internacionais que permitissem a atuação dos respectivos Estados Nacionais na elaboração de políticas macroeconômicas que estivessem isoladas da contaminação de turbulências e instabilidade do sistema financeiro internacional que obrigassem as

---

assume como um de seus principais objetivos a manutenção de um elevado e estável nível de ocupação depois da guerra". O Estado britânico (assim como os dos demais países desenvolvidos) propunha-se, portanto, a assumir ativamente sua responsabilidade pela planificação econômica do pós-guerra e se comprometia a elaborar políticas macroeconômicas que fizessem do pleno emprego uma meta a ser cumprida, única possibilidade de gerar e garantir paz social e perspectivas futuras positivas de recuperação do padrão de vida das famílias que haviam sido atingidas direta ou indiretamente pela devastação material e/ou pela crise socioeconômica deflagrada pelo conflito mundial.

[10] Entre 1928 e 1940, o PIB da URSS cresceu aproximadamente 81%, o que significa cerca de 5% de variação anual real média. No mesmo período, o PIB dos EUA cresceu apenas cerca de 1,3% em média ao ano (houve uma forte retração no período 1929-1933); na França, houve crescimento pouco menor que 1% real anual, em média, no período 1928-1939. Dados extraídos de Maddison (1995).

[11] Segundo Crafts, N. e Toniolo, G. (ed.) (1996), depois das devastações materiais produzidas pelos conflitos da Segunda Guerra Mundial, os países europeus ocidentais demoraram um certo tempo para retomarem os níveis de produção equivalente ao mais alto patamar de antes de 1945. Na Bélgica, por exemplo, apenas em 1948 o seu PIB igualou o patamar mais elevado que havia sido atingido antes de 1945; na França, esse patamar só foi atingido em 1949; na Itália, em 1950 e na Alemanha, assim como na Áustria, somente em 1951. Hobsbawm (1995) é outro autor que também lembra que, na década de 1950, a economia soviética crescia mais do que as economias da maioria dos países europeus ocidentais. A situação se inverteria a partir dos anos 60.

[12] Dessa forma, o "clima" da Guerra Fria constituiu fator decisivo para compreender tanto a natureza das instituições criadas no pós-guerra, como também para explicar a mudança na correlação de forças políticas no período, que teve na ascensão do poder dos sindicatos de trabalhadores e também dos partidos políticos de esquerda (tanto na Europa Ocidental, principalmente, como até mesmo nos EUA) a sua marca mais distintiva em relação a qualquer outra etapa da história do capitalismo.

autoridades monetárias nacionais a reagirem às mesmas com aumento das taxas de juros, comprometendo o objetivo de atingir o pleno emprego.

Para que tais estratégias se tornassem possíveis, as AM do pós-guerra incentivaram a criação de mecanismos de controle dos movimentos especulativos de capital financeiro de uma praça financeira nacional para outra. Esta era uma das principais preocupações de Keynes e uma das poucas propostas suas que acabaram sendo pelo menos em parte acatadas nas formulações finais das instituições de Bretton Woods. Através da criação e desenvolvimento de mecanismos de controles dos movimentos dos capitais financeiros, as AM dos respectivos países poderiam ter maior raio de manobra para colocar a política monetária a serviço do objetivo maior: a obtenção do pleno emprego. Foi um período em que, para usar as palavras de Plihon (1996), "as finanças estavam a serviço da produção".

TABELA 1
Distribuição Funcional da Renda Nacional e composição da força de trabalho
Entre meados do século XIX e meados do século XX
Países e períodos selecionados

Anos e Países	Participação na renda nacional (em percentuais)			Partic. de empresários e de autônomos na força de trabalho
	Remun.de trabalha-dores e empregados	Renda de empresários e de trab. autônomos	Renda de ativos	
R. UNIDO				
1860-9	47	17	36	13
1905-14	47	16	37	13
1920-9	59	15	26	10
1954-60	70	9	21	6
FRANÇA				
1853	36	46	18	36
1911	44	32	24	33
1920-9	50	29	21	30
1954-60	59	29	12	27
ALEMANHA				
1895	39	45	16	26
1913	47	35	18	21
1925-29	64	26	10	19
1954-60	60	22	18	16
EUA				
1899-1908	54	24	22	28,5
1919-1928	58	18	24	21,5
1929	58	17	25	21
1954-60	69	12	19	15

Fonte: Kuznets, Modern Economic Growth, apud Van der Wee (1987).

Os resultados concretos dessa realidade econômica que se sustenta na ordem financeira internacional (OFI) que havia sido erigida no pós-Guerra (na Conferência de Bretton Woods e nas medidas que a ela se seguiram), em termos distributivos e de criação

de postos de trabalho, estão descritos, em boa medida, na tabela 1, que revela o aumento do peso do assalariamento nos mercados de trabalho e a significativa ampliação da participação da renda dos trabalhadores na renda nacional.

A crise de acumulação capitalista deflagrada nos anos 70 – marcada, no tempo, a partir do momento em que Nixon decidiu abandonar unilateralmente a paridade ouro-dólar (Moffitt, 1984) – gerou instabilidade nos mercados monetário e financeiro e deu origem a pressões inflacionárias, reforçando vários elementos já existentes que denotavam incertezas nos diversos mercados capitalistas e que explicavam a retração dos investimentos privados, reforçando o lado descendente do ciclo econômico. A queda das taxas de crescimento econômico, a volatilidade dos mercados de moedas, a volta das pressões inflacionárias e a queda da taxa de investimentos faziam parte de um cenário de radicalização da incerteza e de descrença no modelo "keynesiano", conforme era reconhecido o ciclo de crescimento econômico que caracterizara o pós-segunda guerra e que agora parecia mostrar esgotamento progressivo. Nesse contexto, explica-se a mudança da hegemonia ideológica a partir dos anos 70, quando os liberais/conservadores, à espreita dos acontecimentos, souberam aproveitar o momento para reforçarem seu discurso privatizante e monetarista.

As principais mudanças ocorridas na OFI do pós-guerra foram impulsionadas a partir do final dos anos 70/início dos anos 80, quando das eleições de Margareth Thatcher, na Grã-Bretanha (1979), e de Ronald Reagan (1980), nos EUA, que deflagraram um decisivo aprofundamento dos processos de desregulamentação dos mercados financeiros (que já vinham ocorrendo, de alguma maneira, desde os anos 60), obrigando os demais países capitalistas a procederem de maneira semelhante, situação que Helleiner (1994) denominou de "desregulamentação competitiva"[13]. A progressiva supressão dos controles dos movimentos trans-nacionais do capital financeiro, a desregulamentação dos mecanismos de definição de taxas de juros e o afrouxamento dos mecanismos cooperativos

[13] Os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, através de decisões tomadas por suas respectivas autoridades monetárias, tiveram papel decisivo para o surgimento e posterior fortalecimento do euromercado de dólar nos anos 60. As palavras de Helleiner (1994) são nítidas a respeito desse processo: "Dois estados, em particular a Grã-Bretanha e os EUA, apoiaram decididamente o (euro)mercado nos seus primórdios. A Grã-Bretanha fornecia o local físico para o mercado, permitindo que o mesmo operasse sob a regulamentação livre da praça londrina. O apoio americano era igualmente importante porque os bancos e as corporações americanos tinham uma presença dominante no mercado durante os anos 60. Embora tivesse o poder de impedir a participação dos mesmos, o governo americano optou por deixá-los tomar parte desse mercado. Na verdade, em meados dos anos 60, as autoridades americanas estavam ativamente encorajando os bancos e corporações americanos a transferir suas operações para o mercado externo de Londres." (p. 82)

entre os Estados Nacionais para monitorar os movimentos do capital especulativo deram à OFI uma nova configuração, que refletia o crescente poder político dos "mercados financeiros" à medida que o cenário da Guerra Fria ia ficando no passado. Essas mudanças na OFI nortearam não apenas as ações dos Estados Nacionais, limitando seus respectivos raios de manobra[14] para elaborar políticas econômicas focadas no objetivo do pleno emprego, como também tornariam as decisões de investimento, por parte do setor privado, mais sujeitas à instabilidade das taxas de câmbio e de juros. O contexto da desaceleração do crescimento econômico e a queda ou desaceleração do crescimento da arrecadação por parte dos governos, notadamente em contexto de aumento do comprometimento dos gastos públicos com os respectivos serviços das Dívidas Públicas Internas dos diferentes países capitalistas, fortaleceram o discurso liberal de "corte de gastos" (não-financeiros, bem entendido), desferindo ataques aos mecanismos de proteção social que haviam sido criados no pós-guerra e que se consubstanciavam no Welfare State. Nesse cenário de "financeirização da riqueza"[15] (Chesnais, 1997 a e b), os procedimentos empresariais passam a nortear-se cada vez mais para medidas voltadas aos ganhos rápidos e expressivos de curto prazo, ao adiamento das decisões de ampliar a capacidade de produção[16] e a um acirramento de medidas voltadas ao corte de custos, em que se destacam os processos de reestruturação produtiva e de racionalização das estruturas administrativas dos grandes grupos econômicos. Amplia-se, também, a rapidez da incorporação dos avanços tecnológicos da microeletrônica nos processos industriais, promovendo mudanças importantes nas plantas produtivas das empresas e nos seus respectivos processos de trabalho, que passam a exigir maior flexibilidade da mão-de-obra na execução de suas tarefas.

---

[14] Evidentemente, isso se manifesta de forma heterogênea, aprofundando as assimetrias existentes entre os Estados Nacionais, conforme lembram, entre outros, Tavares, 1998; Gray, 1999 e Milewsky, 1997.

[15] As empresas e os agentes econômicos privados, em geral, passavam a ter, nas Dívidas Públicas dos principais países capitalistas, notadamente no maior deles, uma alternativa cada vez mais rentável de valorização do capital.

[16] Dada a instabilidade reinante no ambiente econômico internacional crescentemente "financeirizado", a atividade produtiva e as decisões de investir tornam-se cada vez mais atingidas pela crescente "preferência pela liquidez" de mercados financeiros instáveis e desregulamentados. Sobre o impacto dessa realidade financeira sobre o setor produtivo, vale citar as palavras de Belluzzo (1996): "Independentemente das boas intenções ou de reformas virtuosas buscadas pelos governos, a lógica da *valorização patrimonial* vai se apoderando de todas as esferas da economia, impondo os seus critérios como os únicos aceitáveis em qualquer decisão relativa à posse da riqueza (...) Os novos fluxos de riqueza estão completamente submetidos ao despotismo dos estoques." (p.39)

Esse amplo conjunto de fatores acima enunciados concorre para causar uma postura cada vez mais defensiva do movimento sindical, em cenário de retração do ritmo de criação de postos de trabalho e de deterioração do emprego, manifesta no aumento das taxas de desemprego, na queda dos salários reais e na ampliação do peso de ocupações precárias, como aquelas regidas por contratos de duração determinada e/ou por emprego em tempo-parcial.

Uma vez feitas as considerações acerca das mudanças históricas que levaram à atual configuração do capitalismo, passemos à apresentação dos resultados que fundamentam nossa hipótese inicial, segundo a qual o atual estágio da acumulação capitalista caracteriza-se pelo aumento da concentração da renda, da riqueza e do tempo livre.

CONCENTRAÇÃO DA RENDA

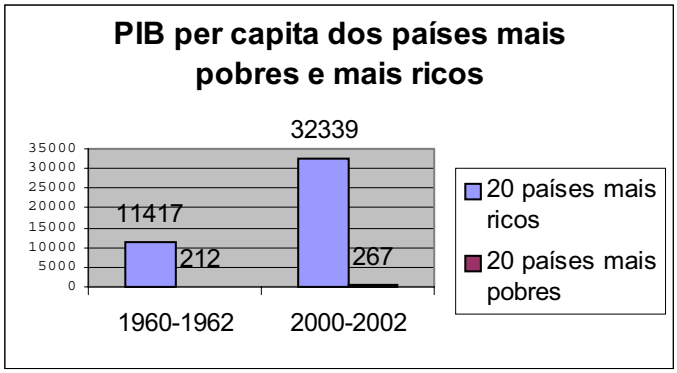
Entre países

Segundo o historiador Eric Hobsbawm[17], até 1850 a diferença de riqueza entre os países mais ricos e os países mais pobres tinha uma relação de 1 para 1,8; apenas trinta anos depois (no auge, portanto, da Segunda Revolução Industrial), essa relação já era de cerca de 2 para 1 e, em 1913, a renda per capita dos países do atualmente chamado Primeiro Mundo já representava quatro vezes a renda per capita do chamado Terceiro Mundo. Ou seja, quando o capitalismo se globalizou aceleradamente, já no século XIX, ficavam já evidentes seus efeitos assimétricos sobre as Nações. Tomando-se um período mais recente, de 1980 em diante, essa assimetria tem se mostrado ainda mais evidente. Mesmo dentro do seleto conjunto de países do chamado Primeiro Mundo, os dados mostram uma ampliação das diferenças de renda. Tomemos uma comparação entre EUA e União Européia, por exemplo. De 1980 a 2004, o PIB americano cresceu a uma taxa média real anual de cerca de 2,8%, enquanto o PIB dos países que hoje formam a União Européia cresceu, no mesmo período, a uma taxa de apenas cerca de 2,2%. No acumulado do período (1980-2004), a economia americana teve um crescimento de cerca de 96%, enquanto o acumulado da economia da zona do Euro ficou em apenas cerca de 68%.

[17] Citado por Fiori (2001). Na mesma linha, dados recentes publicados pelas Nações Unidas (PNUD, 1999) revelam que, em 1960, a renda média per capita dos 20% dos habitantes mais ricos do planeta era 30 vezes maior do que a renda média dos 20% mais pobres; em 1997, essa diferença já havia crescido para 74 vezes. O Relatório Anual de 1997 da UNCTAD revela que, nos países latino-americanos, a renda per capita, em 1979, equivalia a cerca de 36% da renda per capita dos países ricos; em 1995, equivalia a apenas 25%.

Mas a assimetria entre os Estados Nacionais que estamos postulando ter aumentado nos anos mais recentes não se resume ao universo dos países desenvolvidos. Resultados ainda mais díspares podem ser encontrados na evolução de rendas per capita dos países desenvolvidos em comparação com as dos países mais pobres, conforme mostra o gráfico I, com dados recentemente publicados pela OCDE. Tais dados mostram aumento significativo da diferença, em termos de renda per capita, entre os 20 países mais pobres e os 20 mais ricos, tomando-se o período entre 1960 e 2000/2.

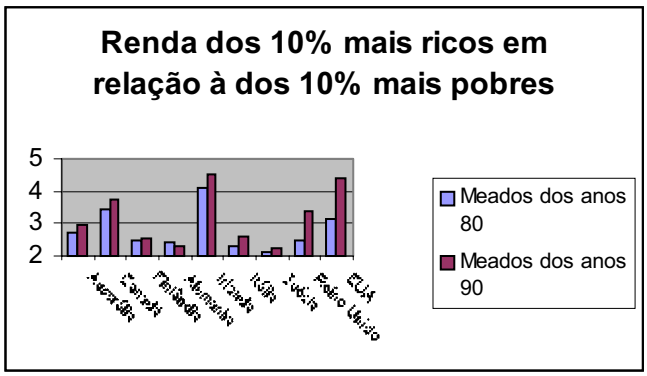
GRÁFICO I



Entre pessoas em países selecionados

A partir de informações retiradas de compêndios da OCDE[18], verifica-se que, nos anos 90, a desigualdade de renda na quase totalidade do grupo de países selecionados[19] era maior do que a que existira durante os anos 80.

GRÁFICO II



[18] OECD Employment Outlook, vários anos.

[19] Trata-se de um seleto grupo de países significativos do capitalismo desenvolvido: Austrália, Canadá, Finlândia, Alemanha, Irlanda, Itália, Suécia, Reino Unido e Estados Unidos.

TABELA 3
Participação salarial na renda
Europa e EUA

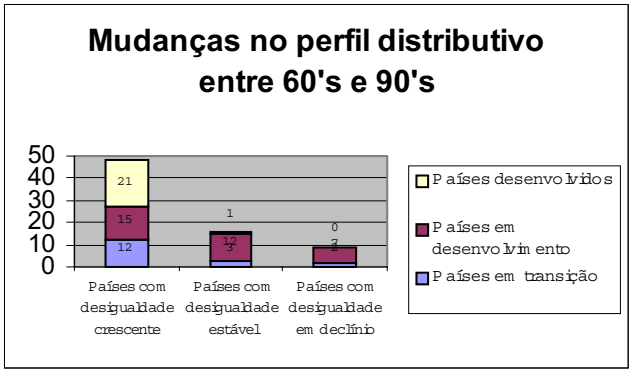
Países	1980	var. 80-90	1990	var. 90-98	1998
Alemanha	74,5	-6,8	67,7	-2,7	65,0
França	76,4	-8,0	68,4	-1,6	66,8
Itália	72,6	-0,4	72,2	-5,4	66,8
Reino Unido	72,2	0,7	72,9	-1,8	71,1
União Européia	76,0	-5,1	70,9	-2,7	68,2
EUA	70,5	-1,5	69,0	-0,2	68,8

Fonte: EUROSTAT.

O gráfico II revela informações a respeito da distribuição pessoal da renda. A tabela 3, por seu turno, revela também um processo de concentração funcional da renda nas principais economias capitalistas nas últimas décadas do século XX.

O gráfico III, por seu lado, revela que, também na maioria dos países "em desenvolvimento" ou de "economias em transição" (segundo nomenclatura consagrada pelos compêndios da OCDE), o perfil distributivo, tomando-se a distribuição pessoal da renda do trabalho, tem revelado progressiva deterioração nas últimas décadas.

GRÁFICO III



Os dados demonstrados nesta seção, embora sucintos, permitem verificar que, nas últimas décadas, tem ocorrido um processo de concentração pessoal e funcional da renda, revertendo a trajetória que a mesma vinha trilhando durante os chamados Anos Dourados do Capitalismo (1945-1973), conforme descrito na tabela 1.

CONCENTRAÇÃO DA RIQUEZA

Umas das maneiras metodologicamente mais adequadas de se medir a composição da riqueza em uma sociedade capitalista é avaliar como se compõe o orçamento familiar

por ativos. A tabela 4 revela dados que comprovam a tese de Chesnais[20], segundo a qual a riqueza financeira, nas décadas mais recentes, tem crescido mais que a riqueza produtiva. Em todos os países da referida tabela revela-se um crescimento maior dos ativos financeiros do que dos ativos não-financeiros.

TABELA 4
Estoque e taxas médias de crescimento dos ativos familiares
1990-1999

PAÍSES	1990	1999	TMVA (*)
FRANÇA			
Riqueza líquida	417,9	574,1	3,59
Riqueza financeira líquida	130,6	309,8	10,07
Ativos não-financeiros	287,6	264,2	-0,94
Ativos financeiros	218,9	378,5	6,27
dos quais: ações	87,3	183,3	8,59
ALEMANHA			
Riqueza líquida	535,6	597,7	1,23
Riqueza financeira líquida	130,8	169,7	2,94
Ativos não-financeiros	404,8	427,9	0,62
Ativos financeiros	200,7	284,9	3,97
dos quais: ações	11,6	77,6	23,51
ITÁLIA			
Riqueza líquida (1)	430,9	461,6	1,15
Riqueza financeira líquida	196,3	270,4	3,62
Ativos não-financeiros (1)	234,6	238,1	0,25
Ativos financeiros	225,4	310,5	3,62
dos quais: ações	46,0	134,5	12,66
REINO UNIDO			
Riqueza líquida	618,6	723,3	1,75
Riqueza financeira líquida	211,8	372,7	6,48
Ativos não-financeiros	406,9	350,6	-1,64
Ativos financeiros	328,7	486,4	4,45
dos quais: ações	56,9	110,9	7,70
ESTADOS UNIDOS			
Riqueza líquida	479,1	636,7	3,21
Riqueza financeira líquida	261,8	428,5	5,63
Ativos não-financeiros	217,2	208,2	-0,47
Ativos financeiros	349,1	533,3	4,82
dos quais: ações	52,4	178,6	14,60

Fonte: OECD Economic Outlook, volume 2001/1, n. 69, june. Elaboração própria.
Obs.: valores dos ativos em eprcentuais da renda nominal disponível ao final de cada ano.
(*) taxa média de variação anual por tipo de ativo entre os anos selecionados.
(1) nestes casos, variação entre 1990 e 1996.

Mas a tabela 4 não diz nada a respeito da evolução da distribuição da riqueza nessas sociedades. Segundo esse ponto de vista, decidimos reunir informações apenas a respeito da maior economia capitalista[21]. As estatísticas da economia americana revelam que, nas

[20] Cf. todas as obras de Chesnais citadas na bibliografia.
[21] A opção por restringir a análise aos dados dos EUA deve-se à limitação do espaço para escrever este artigo. Deve-se sublinhar, porém, que fenômeno semelhante tem ocorrido em diversos outros países. Dados do

décadas de 1980 e de 1990, tem havido um acelerado processo de concentração da riqueza. Essa se dá tanto em termos de concentração da riqueza produtiva, quanto também em termos de concentração da riqueza financeira, conforme revelam os dados da tabela 5. O aumento maior da média em relação ao aumento da mediana revela ampliação dos extremos da distribuição da riqueza em seu conjunto, da riqueza financeira em particular e também da renda (conforme já demonstramos no item anterior, com dados organizados de outra forma).

TABELA 5
Evolução da Taxa Anual Média de Variação da Renda e da Riqueza
ESTADOS UNIDOS
1962-1983/1983-1989 em %

	Taxa anual média de variação por período	
	1962-1983	1983-1989
Mean Wealth	1,82	3,43
Median Wealth	1,63	1,82
Mean Income	1,48	2,66
Median Income	0,75	1,16
Mean Financial Wealth	1,38	4,28
Median Financial Wealth	0,56	2,5

Fonte: 1962, from the Board of Governors of the Federal Reserve System, Survey of Financial Characterisrics of Consmers; 1983, 1989 from the Board of Governors of the Federal Reserve System, Survey of Consumer Financers. Apud Wolff (1995).

Os dados da tabela 6 são ainda mais claros na descrição do processo de concentração da riqueza financeira ou da riqueza em geral na economia americana nos anos 80. Dados mais recentes divulgados por Wolff (2000)[22] mostram que, nos anos 90, esse processo não só continua a ocorrer, como também se torna mais intenso. Segundo esse estudo, realizado com base nos dados do censo americano, a riqueza líquida do percentil mais rico das famílias americanas cresceu 42% entre 1983 e 1998. No mesmo período, a riqueza líquida dos próximos 9 percentis (as demais 9% mais ricas famílias americanas) cresceu a uma taxa de cerca de 21%, enquanto que, no caso das famílias colocadas como as 40% mais pobres da pirâmide distributiva, a riqueza média familiar caiu mais de 76% !!

INSEE (Institute Nacionale de la Statistique et des Études Économiques – órgão oficial de estatísticas da França) e dados oficiais da Alemanha revelam que, tal qual mostram os dados referentes aos EUA, tem havido ampliação do peso dos ativos financeiros e concentração dos mesmos nos estratos mais elevados das respectivas pirâmides distributivas dos países mencionados.

[22] Wolff (2000).

TABELA 6
Distribuição percentual da renda e da riqueza totais por estratos da pirâmide distributiva
ESTADOS UNIDOS
1983-1989 em %

	Distribuição dos percentuais de renda e riqueza segundo grupos percentuais		
	1% mais ricos	19% seguintes	80% mais pobres
Net Worth 1983	33,75	47,58	18,67
Net Worth 1989	38,93	45,64	15,43
Income 1983	12,84	39,03	48,13
Income 1989	16,47	39,02	44,52
Financial Wealth 1983	42,89	48,39	8,72
Financial Wealth 1989	48,17	45,76	6,07

Fonte: Survey of Consumer Finances. Apud Wolff (1995).

CONCENTRAÇÃO DO TEMPO LIVRE

A mundialização do capital sob o regime de acumulação predominantemente financeira (Chesnais, 1997 b) e os processos de reestruturação produtiva têm promovido uma crescente polarização dos mercados de trabalho nacionais, aprofundando a diferença entre os trabalhadores que possuem emprego estável e regular e aqueles que estão sofrendo o desemprego aberto de longa duração[23]. Entre essas duas situações antípodas, existe uma extensa gama de possibilidades que inclui desemprego de duração menor que um ano e diversas formas de inserção precária no mercado de trabalho, como o emprego em tempo-parcial, o emprego com contrato de duração determinada (CDD), as sub-contratações e os trabalhadores autônomos (ou por conta-própria). Trata-se, portanto, de uma modificação expressiva no perfil do uso do tempo por parte dos trabalhadores no Capitalismo Contemporâneo. Ou seja, existe uma pronunciada diferença entre o tempo de não-trabalho de quem está desempregado, o tempo livre do trabalhador que desfruta de descanso remunerado e férias pagas (aqueles que têm trabalho regular e estável), o tempo de não-trabalho dos trabalhadores em tempo-parcial por motivação involuntária e, ainda, o tempo de não-trabalho do trabalhador autônomo, que, a rigor, deve estar sempre à espreita de uma oportunidade para auferir um rendimento. O tempo de não-trabalho do desempregado, por exemplo, é eivado de reprovação social e de privações econômicas. O desempregado não pode usufruir de seu tempo de não-trabalho. Não pode usufruir socialmente e não pode tomá-lo como um momento em que se transformará em consumidor, por exemplo.

---

[23] Os compêndios da OCDE (notadamente OCDE Employment Outlook) publicam regularmente estatísticas sobre o desemprego de longa duração (ou seja, pessoas que estão desempregadas há mais de um ano). Estes dados revelam que, ao longo dos anos 80 e 90, apesar de algumas oscilações, a taxa de desemprego de longa duração supera largamente as taxas vigentes nos anos 70 nos países europeus desenvolvidos.

Há, porém, ainda uma outra assimetria em relação ao usufruto do tempo nas sociedades contemporâneas: referimo-nos ao fato de que, na atual "sociedade dos rentistas"[24], cresce o número de pessoas que vive exclusivamente de rendimentos de ativos financeiros. Tal fato é sugerido não apenas pela mudança na composição da riqueza dos ativos familiares, conforme já vimos, mas também pela ampliação dos gastos dos Estados Nacionais com o serviço de suas respectivas Dívidas Internas, conforme mostra a tabela 7.

Tabela 7
Peso dos juros líquidos pagos pela Adm. Públ. (em % das despesas públicas totais)
1980-1994

País	1980	1985	1990	1992	1993	1994
EUA	3,9	6,2	6,3	6,3	6,0	6,1
JAPÃO	3,3	5,5	1,7	0,8	0,7	0,7
ALEMANHA	2,7	4,9	4,6	5,3	5,6	6,1
FRANÇA	1,8	3,9	4,8	5,5	5,9	6,2
ITÁLIA	11,1	14,5	17,1	20,4	21,1	21,1
R. UNIDO	7,3	7,7	5,9	4,3	5,8	6,9
CANADÁ	4,9	8,9	11,8	10,8	10,2	9,6
TOTAL	**4,2**	**6,5**	**5,9**	**5,9**	**6,0**	**6,2**

Fonte: OCDE Economic Outlook.

A crise fiscal do Estado, a partir dos anos 70, começa a tomar corpo e se manifesta pela desaceleração do crescimento da arrecadação e pela deterioração do perfil do gasto público, cada vez mais comprometido com os serviços da Dívida Interna (tabela 7). O ritmo medíocre de crescimento econômico, que se estendeu ao longo dos anos 80 e prosseguiu ao longo da maior parte dos anos 90, notadamente na Europa, ampliou a crise fiscal do Estado e teve papel decisivo no relativo desmonte do Estado de Bem-Estar Social[25]. Um dos principais mecanismos de transferência de renda do Estado de Bem Estar para os trabalhadores/cidadãos, qual seja, o seguro-desemprego[26], tem sido continuamente

[24] Como denominam a sociedade atual, com essas palavras ou palavras semelhantes, autores como Chesnais (vários trabalhos citados), Belluzzo (1996 e 1997), Coutinho e Belluzzo (1998) e Henwood (1997), entre outros, para descrever o atual processo de acumulação de capital sob a lógica predominantemente financeira.

[25] Husson (2001) sublinha, corretamente, a nosso juízo, que o discurso neoliberal de ataque aos sistemas de Bem Estar Social vem ancorado ao álibi segundo o qual estaria ameaçada a "competitividade internacional" das empresas atuantes em países que contenham sistemas avançados de regulação trabalhista e benefícios 'generosos' (apud neoliberais) de Seguridade Social. Dessa forma, a redução das despesas sociais e a 'moderação salarial' (ou seja, a queda da parcela salarial no valor adicionado à produção – o que, de fato, aconteceu na Europa desde os anos 80) surgem como "alvo" a ser perseguido pelas autoridades financeiras dos países que aderem ao receituário liberal de política econômica.

[26] A conquista do seguro-desemprego serviu historicamente para aplacar os reflexos sociais derivados da privação do emprego, além de também constituir uma forma – bem apropriada pelo próprio sistema capitalista – de manter certo patamar de consumo para o trabalhador excluído do mercado de trabalho por conta das oscilações que o caraterizam. Ou seja, a existência do seguro-desemprego, além de conferir dignidade à

flexibilizado nos principais países desenvolvidos, quer seja pela redução dos valores reais dos benefícios, quer seja pela ampliação de restrições em suas regras de adesão, ou então, se não há mudanças das regras, pela própria ampliação da informalidade dos mercados de trabalho, o que muitas vezes restringe o número de trabalhadores (em termos absolutos ou relativos, dependendo da extensão da informalidade) que podem se habilitar a receber os recursos transferidos pelos sistemas nacionais de seguro-desemprego. Recente estudo publicado pelo Economic Policy Institute (Wenger, 2001) revela que o sistema de seguro-desemprego dos EUA tem sofrido, especialmente na década de 1990, contínuos processos de restrição, reduzindo-se a rede de trabalhadores de fato protegido por este mecanismo de transferência de renda. Esta deterioração do sistema de seguro-desemprego, na verdade, já vinha ocorrendo desde a década de 1980 (tabela 8) e não se resume ao caso dos EUA, mas também pode ser observada nos demais países capitalistas desenvolvidos, conforme se depreende das informações contidas na tabela 9. Não se trata de mera (e trágica) coincidência que tal fenômeno tem ocorrido, na maior parte dos casos, exatamente em um momento histórico marcado pela expansão do desemprego, o que potencializa a quantidade de deserdados e excluídos dos mercados de trabalho que passam a ter necessidade, então, de recorrer a diversas formas de trabalho precário para poderem sobreviver. Disso decorre, em boa medida – e o caso do mercado de trabalho americano, notoriamente flexível, constitui um exemplo bastante ilustrativo -, a ampliação da precariedade e informalidade dos mercados de trabalho dos países capitalistas desenvolvidos nas duas últimas décadas (pelo menos), conforme atestam diversos estudos[27], uma vez que a ampliação do desemprego e o desmonte (relativo) dos mecanismos de proteção social compelem uma grande quantidade de trabalhadores a terem de aceitar condições precárias de trabalho para poderem sobreviver.

Há ainda dois outros elementos que devem ser ressaltados e que concorrem para um processo de concentração do tempo livre. Trata-se da redução do ritmo de redução das jornadas anuais médias de trabalho e da expansão da parcela de trabalhadores que têm mais que uma ocupação.

---

pessoa excluída do mercado de trabalho, permite que se opere uma força anti-cíclica em momentos de retração da atividade econômica.

[27] Cf., entre outros, artigos presentes em Rodgers e Rodgers (org.) (1989) e em Freeman (ed.) (1994).

TABELA 8
Desempregados com seguro-desemprego
Estados Unidos
1980-1989

Anos	em %
1980	50
1981	41
1986	33
1987	32
1988	32
1989	33

Fonte: Min. Trabalho dos EUA.

Tabela 9				
Indicadores da intensidade do esforço de indenizaçação do desemprego (*)				
Países selecionados				
Década de 90				
		Indicadores		
Países	1990	1996	1998	
Holanda	0,42	0,66	0,78	
Dinamarca	0,41	0,37	0,36	
Áustria	0,27	0,3	0,25	
Alemanha	0,22	0,27	0,24	
Suécia	0,32	0,24	0,23	
Irlanda	0,2	0,2	0,13	
Reino Unido	0,12	0,15	n.d.	
França	0,15	0,12	n.d.	
Espanha	0,15	0,1	0,09	
Fonte: OCDE, apud Freyssinet (1999).				
(*)razão entre a porcentagem do PIB destinada ao sistema de seguro-desemprego				
e a taxa de desemprego.				
(**)variação da taxa de desemprego-padrão entre 1990 e 1998, em pontos percentuais.				

A ampliação da parcela dos empregos em tempo-parcial[28] nos mercados de trabalho nacionais, a queda dos salários reais e o próprio aumento do desemprego fizeram aumentar o número de pessoas que buscam em uma segunda ocupação uma alternativa para aumentar (ou, pelo menos, tentar manter) a renda familiar ou pessoal[29]. Nos países em que as

[28] Conforme demonstram os apêndices estatísticos do OECD Employment Outlook de anos recentes e também artigos reunidos por Rodgers e Rodgers, op. cit. No caso da Grã-Bretanha, ver também tabela 10.

[29] Stinson Jr. (1990) e (1997) são estudos que descrevem e analisam a expansão do chamado "emprego múltiplo" nos EUA desde os anos 80. Os motivos ligados às "finanças pessoais" são considerados como um dos mais importantes fatores motivadores pela busca de um segundo (ou mesmo terceiro) posto de trabalho entre os trabalhadores americanos, segundo estudo de Amirault (1997). Para citar uma literatura de divulgação de boa qualidade, Ehrenreich (2004) descreve as agruras e motivações de trabalhadores(as)

estatísticas de empregos múltiplos são mais organizadas em séries históricas (não por acaso EUA e G. Bretanha), os dados apontam para uma ampliação do número de trabalhadores que se encontram nessa situação. No caso da Grã-Betanha, dados da tabela 10 revelam que, entre 1984 e 1999, quase dobrou (de 3% para cerca de 6%) a parcela de trabalhadores que ocupava mais de um posto de trabalho. No caso dos EUA, dados do censo americano compilados por Stinson Jr. (1997) revelam que, ao longo dos anos 70 e 80, aumentou a parcela de trabalhadores com mais de uma ocupação. Entre 1970 e 1991, mesmo em ambiente de relativa prosperidade econômica[30], aumentou de cerca de 4,0 milhões para quase 7,2 milhões o número de pessoas com mais de uma ocupação no mercado de trabalho americano[31] (Stinson Jr., 1997).

Além da ampliação da ocorrência da "dupla (ou tripla) jornada", ou seja, dos trabalhadores com mais de uma ocupação, um outro fenômeno vem ocorrendo e também se revela como uma forma de deterioração do usufruto do tempo livre sob o Capitalismo Contemporâneo: trata-se da desaceleração da redução da jornada de trabalho nos principais países capitalistas, invertendo uma tendência que se consolidara ao longo dos Anos Dourados, durante o qual a redução da jornada de trabalho foi expressiva e caracterizou-se como um dos principais fatores em que se concretizou a repartição social dos ganhos da produtividade do trabalho durante os Anos Dourados[32]. O ritmo acelerado de redução da jornada de trabalho durante os Anos Dourados (historicamente excepcional[33]) é sem dúvida

---

americanos(as) na busca por mais de um posto de trabalho para poderem honrar pagamentos de compromissos para manter um padrão mínimo de vida.

[30] Entre 1970 e 1991, foram criados mais de 38 milhões de postos de trabalho, a uma taxa média anual de crescimento de 1,8% do estoque de empregos nos EUA.

[31] A participação de trabalhadores com mais de uma ocupação cresceu de 5,2% para 6,2% do total de trabalhadores no mercado de trabalho americano.

[32] No caso da legislação da jornada de trabalho, tal contexto foi decisivo para sua redução legal; essa redução foi ampliada além do que exigia a legislação, em muitos casos, por acordos específicos de certos setores industriais de ponta. Essa conjuntura favorável à redução da jornada persistiu durante os anos 70 e mesmo ainda durante os anos 80 notoriamente em alguns países específicos, como a França e a Alemanha.

[33] Salvo alguns momentos específicos (cf. mostra Rosso, 1996), o Capitalismo caracterizou-se pela contínua redução das jornadas de trabalho, desde os seus primórdios. Maddison (1995) salienta que, por volta de 1870, eram comuns as jornadas de trabalho de cerca de 3000 horas anuais nos principais países capitalistas. Por volta de 1990, ainda segundo Maddison (1995), as jornadas anuais, nos países capitalistas mais desenvolvidos, situavam-se entre 1500 e 2000 horas. Somente para efeito de um exercício que nos propomos a fazer aqui, tomando-se uma jornada de 3000 horas em 1870 e uma de 1750 horas, em 1990, pode-se concluir que tais resultados representariam um ritmo de redução média anual de cerca de 0,45% da jornada de trabalho desde o último quarto do século XIX até os dias atuais. O ritmo de redução da jornada de trabalho, durante os Anos Dourados, nos países capitalistas desenvolvidos, foi quase o dobro dessa média histórica do Capitalismo. O ritmo de redução das jornadas de trabalho depende sempre da correlação de forças entre Capital e Trabalho em momentos históricos específicos, quando a atuação estatal e as negociações setoriais

resultado do contexto político/econômico do período, marcado pela intensa atividade sindical, em contexto de crescimento econômico acelerado e de elevados ganhos de produtividade nas atividades industriais.

Tabela 10
Participação das pessoas com segunda ocupação e das pessoas com ocupação em tempo parcial
Base=conjunto dos ocupados (*)
Grã-Bretanha
1984-1995

GRÃ-BRETANHA	Total de Pessoas com ocupacão em tempo-integral (1)	Total de Pessoas com ocupacão em tempo-parcial (1)	Total de Pessoas com segunda ocupação (2)	Participação relativa da ocup. tempo-parcial no conjunto dos ocupados (em %)	Participação relativa das com segunda ocupação no conj. dos ocup. (em %)
Primavera de 1984	18398	4954	698	21,2	3,0
Primavera de 1985	18632	5102	778	21,5	3,3
Primavera de 1986	18601	5212	813	21,9	3,4
Primavera de 1987	18771	5453	834	22,5	3,4
Primavera de 1988	19437	5640	960	22,5	3,8
Primavera de 1989	20217	5736	1054	22,1	4,1
Primavera de 1990	20352	5817	1073	22,2	4,1
Primavera de 1991	19774	5821	1074	22,7	4,2
Primavera de 1992	19267	5932	970	23,5	3,8
Primavera de 1993	18897	6004	1037	24,1	4,2
Primavera de 1994	18933	6152	1142	24,5	4,6
Primavera de 1995	19163	6183	1280	24,4	5,1

Fonte: Employment Gazzette, varios anos. Elaboração propria.
(1)numero total de pessoas cujo emprego principal é em tempo integral ou em tempo-parcial, segundo o julgamento das proprias pessoas em relação à sua inserção no mercado de trabalho.
(2) numero de pessoas com uma segunda ocupação entre aquelas incluidas nas colunas anteriores.
(*)não sazonalmente ajustado.

A partir dos anos 80, ocorre uma pronunciada desaceleração da redução da jornada média anual de trabalho nas sociedades capitalistas contemporâneas. Conforme se pode verificar na tabela 11, a redução da jornada de trabalho anual realizada (em média) por cada trabalhador chegou próxima do 1% ao ano, em média, durante as décadas de 60 e 70 nos países capitalistas centrais. Trata-se de uma redução importante durante um longo período. Nos casos da França e da Alemanha, tal ritmo de redução persistiu ainda ao longo dos anos

definem os novos patamares das jornadas de trabalho e, portanto, do uso do tempo livre e de sua expressão como um dos elementos em que se repartem os ganhos da produtividade social. Marx, por exemplo, mencionou, no capítulo XIII d'O Capital (livro I, volume I), o papel das disputas entre capital e trabalho e também a importância da atividade legislativa do Estado na definição da jornada de trabalho de 12 horas conquistada em 1832 na Inglaterra.

80, mas depois se desacelerou significativamente, como já vinha ocorrendo nos demais países. Nos EUA, a situação é ainda pior. Tem havido, a partir dos anos 80, uma ampliação da jornada média de trabalho.

Em estudo recente (Mattos, 2000)[34], mostramos que a modesta redução da jornada de trabalho nos países europeus, a partir dos anos 80, pode ser atribuída principalmente à deterioração das condições de inserção de expressiva parcela de seus trabalhadores nesses mercados de trabalho nacionais (ou seja, ao aumento expressivo de ocupações em tempo-parcial) do que a reduções da jornada efetuada pelos trabalhadores de jornada de trabalho regular (emprego em tempo integral). Ou seja, a recente desaceleração do ritmo de redução das jornadas médias de trabalho anuais cumpridas pelos trabalhadores de países europeus desenvolvidos, além de revelarem uma mudança da correlação de forças (a favor do Capital e contra o Trabalho) no seio dessas sociedades, sugerem uma deterioração do perfil do uso do tempo livre para o conjunto dos trabalhadores, pois, para muitos deles, a jornada menor não representa na verdade a oportunidade de usufruir, de fato, de tempo livre, mas de sofrer pela sub-utilização de sua mão-de-obra, o que configura ampliação do tempo de não-trabalho. Ou seja, as causas explicativas da redução branda da jornada média do conjunto dos trabalhadores nos países europeus desenvolvidos revelam estarmos diante de um processo de concentração do tempo livre nas sociedades capitalistas contemporâneas. O caso dos EUA é ainda mais dramático, pois naquele país tem havido um aumento da jornada média de trabalho, o que significa um esmagamento do tempo livre para significativa parcela do mercado de trabalho americano, sujeito à extração de mais-valia absoluta.

Tabela 11
Taxa percentual média anual de redução da jornada de trabalho por período

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1998
Alemanha	-0,84	-1,24	-0,73	-0,35
França	-0,54	-0,80	-0,80	-0,29
Itália	-0,59	-0,94	-0,32	-0,10
Reino Unido	-0,92	-0,95	-0,02	-0,21
EUA	-0,43	-0,19	0,33	0,09
Japão	-0,64	-0,63	-0,34	-1,09
União Européia	-0,71	-1,08	-0,51	-0,31

Fonte: OCDE Economic Outlook, vários anos. Elaboração própria.

[34] Conclusões de Mattos (2000) foram tiradas de exercícios de decomposição das causas da redução das jornadas médias de trabalho nas economias capitalistas desenvolvidas nas últimas 4 décadas do século XX.

CONCLUSÕES

A restruturação produtiva que caracterizou as grandes empresas capitalistas a partir dos anos 80 representou uma resposta à "nova" configuração da (des)ordem financeira internacional que se instala desde então e uma reação à organização sindical/trabalhista que havia sido constituída durante os chamados Anos Dourados do Capitalismo. Conforme tivemos a intenção de mostrar neste estudo, as novas formas de organização da produção e da administração empresariais promoveram também uma reorganização do trabalho, que se refletiu em uma mudança no perfil do uso do tempo de trabalho e também do tempo de não-trabalho, pelo fato de ter gerado diversas formas de ocupação precária nos mercados de trabalho nacionais.

A crise fiscal do Estado deu impulso a diversos efeitos regressivos, tanto no que se refere à concentração da renda e da riqueza, quanto no que se refere à concentração do tempo livre. A co-existência de uma parcela crescente de pessoas que vivem de rendimentos financeiros ao lado de outras – ampla maioria, certamente – que têm sido compelidas a trabalhar durante maior número de horas (quer seja pela ampliação da jornada de trabalho na ocupação de que dispõem, quer seja – o que tem se tornado cada vez mais comum em algumas sociedades, como, notadamente, na Grã-Bretanha e nos EUA – pela necessidade de ter mais de uma ocupação) revelam a forte concentração do tempo livre que caracteriza o Capitalismo Contemporâneo. Deve-se salientar, mais uma vez, que a relativa deterioração dos mecanismos de transferência de renda dos Estados de Bem Estar Social nacionais acentua essa forte heterogeneidade do usufruto do tempo livre nas sociedades capitalistas atuais. Tomemos o exemplo da progressiva desarticulação dos programas nacionais de seguro-desemprego, que tem ocorrido tanto nos EUA, como também nos países europeus. A progressiva severidade das regras de adesão aos sistemas de seguro-desemprego, revelada pela redução de prazos de vigência de pagamentos de benefícios, pela redução dos valores reais pagos e também pelas exigências mais rigorosas de tempo pretérito de contratos formais de trabalho para que se possa ter direito aos benefícios (em contexto de progressiva diminuição do peso dos empregos formais), reduz o grau de cobertura dos desempregados e, portanto, amplia o número de trabalhadores que precisam pressionar os mercados de trabalho em busca de uma ocupação. Tal situação concorre para deprimir o poder de barganha dos trabalhadores em geral e promove a ampliação do peso

das ocupações precárias (trabalho autônomo, emprego em tempo-parcial etc.), muitas das quais sancionadas por mudanças na legislação do trabalho que tornam legais atividades até então (pelo menos segundo os "padrões" definidos durante os chamados Anos Dourados) consideradas atípicas. Portanto, a chamada flexibilização dos mercados de trabalho, mais do que uma expressão do amplo processo de desregulamentação[35] que caracteriza o Capitalismo Contemporâneo, traduz-se em um mecanismo de ampliação da concentração do tempo livre, promovendo uma clara clivagem entre trabalhadores "estruturalmente incluídos" e os trabalhadores que somente se incluem em momentos fortuitos e/ou incertos nos mercados de trabalho. Mas, mesmo entre os que aqui chamamos de "estruturalmente incluídos", existe uma crescente dificuldade de apropriação dos ganhos de produtividade obtidos nas atividades produtivas mais "modernas"; ou seja, os aumentos de salários reais e a redução das jornadas de trabalho tornam-se cada vez menos prováveis, gerando expectativas pouco promissoras de melhoria do padrão de vida desses trabalhadores, especialmente – e aqui temos outra questão decisiva para a interpretação da sociedade capitalista contemporânea – quando comparados aos ganhos de rendimentos que têm sido auferidos pelos "rentistas", ou seja, pessoas que vivem de rendimentos de ativos financeiros sob o regime de acumulação predominantemente financeira (Chesnais, 1997 a) que caracteriza o capitalismo contemporâneo.

A trajetória recente da jornada média de trabalho nas economias capitalistas desenvolvidas sugere que, mesmo os "incluídos" dos mercados de trabalho estão sendo vítimas da concentração do tempo livre sob o Capitalismo Contemporâneo, pois há diversas evidências de que têm se ampliado os mecanismos de apropriação de mais-valia absoluta em diversos setores de atividade, de tal forma que a jornada média do conjunto de trabalhadores em dois dos mais emblemáticos países capitalistas – EUA e Grã-Bretanha – está aumentando e, nos países europeus continentais, é plausível supor que isso pode também estar ocorrendo em alguns setores de atividade e/ou empresas, dado o ritmo débil de redução da jornada média de trabalho desde os anos 80.

BIBLIOGRAFIA

AGLIETTA, M. (1997). Régulation et crises du capitalisme. Paris: Ed. Odile Jacob (segunda edição).

[35] Que inclui, como frisamos, os mercados financeiros e os de produtos.

AMIRAULT, T. (1997). Characteristics of multiple jobholders, 1995. Monthly Labour Review. March, 1997.

ARRIGHI, G. (1995). A desigualdade mundial na distribuição de renda e o futuro do socialismo. In: SADER, E. (org.) (1995). O mundo depois da queda. Rio de Janeiro: Ed.Paz e Terra.

BELLUZZO, L.G. M. (1995). O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados globalizados. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.4 , p. 11-20.

_____. (1996). O despotismo dos estoques. Carta Capital, São Paulo, n. 26, 26/06/96.

_____. (1997). Dinheiro e as transfigurações da riqueza. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L. (org.), Poder e Dinheiro. Uma Economia Política da Globalização. Petrópolis (RJ):Vozes, p. 151-194.

BLOCK, F. (1977). Les orígenes del desorden económico internacional. México: Fondo de Cultura Económica.

CHESNAIS, F. (1996a). A Mundialização do Capital. São Paulo: Ed. Xamã.

_____ . (org.). (1996b). La mondialisation financière: genèse, coût et enjeux. Syros, Paris.

_____. (1997a). Mundialização do capital, regime de acumulação predominantemente financeira e programa de ruptura com o neoliberalismo. Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, Rio de Janeiro, Ed. Sette Letras, n.1, p. 7-34.

_____.(1997b). A emergência de um regime de acumulação mundial predominantemente financeiro. Revista Praga, São Paulo, Hucitec, n. 3, p. 19-46.

COUTINHO, L. (1995). Nota sobre a natureza da globalização. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.4, p.21-26.

COUTINHO, L. e BELLUZZO, L.G.M. (1998). Financeirização da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. Economia e Sociedade, Campinas (SP), n.11, p.137-150.

CRAFTS, N. e TONIOLO, G. (ed.) (1996). Economic Growth in Europe since 1945. Cambridge, Cambridge University Press.

EICHENGREEN, B. (1996). Globalizing Capital - A history of the international monetary system. Princeton University Press.

EHRENREICH, B. (2004). Miséria à americana – vivendo de subemprego nos Estados Unidos. São Paulo: Ed. Record.

FIORI, J.L. (1997). Globalização, hegemonia e império. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.) Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis (RJ): Ed. Vozes.

FIORI, J. L. (1999). (org.). Estados e moedas no desenvolvimento das nações. Petrópolis: Ed. Vozes.

FIORI, J.L (2001). O Brasil no Espaço. Petrópolis, Ed. Vozes.

FIORI, J.L e MEDEIROS, C.A. (2001) (org.). Polarização Mundial e Crescimento. Petrópolis (RJ): Editora Vozes.

FREEMAN, R. (ed.). (1994). Working Under Different Rules. NY: Russell Sage Foundation.

FREYSSINET, J. (1999). La reduction du taux de chômage: les enseignements des experiences europeennes. Première version provisoire. Conseil d'Analyse Économique. Paris. Mimeo.

GIRAUD, P.N. L'inegalité du monde – economie du monde contemporaine. Folio-Actuel.

GLYN, A . (1995). Os custos da estabilidade: os países capitalistas avançados nos anos 80. In: SADER, E. (org.) (1995). O mundo depois da queda. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

HELLEINER, E. (1994). States and the Reemergence of Global Finance: from Bretton Woods to the 1990s. Cornell University Press.

HENWOOD, D. (1997). Wall Street: how it works anf for whom. United Kingdom: Verso.

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

HUSSON, M. (2001). La mondialisation capitaliste contre l'emploi. Le Monde Diplomatique. Septembre, 2001.

KALECKI, M. (1977). Os aspectos políticos do pleno emprego. In: Kalecki, M. Crescimento e ciclo das economias capitalistas (ensaios selecionados e traduzidos por J. Miglioli). São Paulo: Editora Hucitec.

KAPSTEIN, E. (1999). Governare la ricchezza: il lavoro nell'economia globle. Roma: Carocci Editore.

MADDISON, A . (1995). Monitoring the World Economy: 1820-1992. Paris, OCDE.

MARX, K. (1968). O Capital - crítica da economia política. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira. Primeira edição.

MATTOS, F. A . M. (2000). Jornada de Trabalho: o exemplo europeu. Nova Economia (Revista do Departamento de Ciências Econômicas da UFMG). Vol.10, n.2. Dezembro.

MÉSZAROS, I. (2003). O século XXI: socialismo ou barbárie? São Paulo: Ed. Boitempo.

MILEWSKY, F. (1997). Les marges de manoeuvre des politiques économiques. In: CORDELLIER, S. e DOUTAT, F. (coord.). (1997). Mondialisation: au-dela des mythes - Les Dossiers de l'état du monde. Paris: La Découverte.

MOFFITT, M. (1984). O Dinheiro do Mundo - de Bretton Woods à beira da insolvência. Rio de Janeiro: Ed. Paz e Terra.

PLIHON, D. (1996). Desequilíbrios mundiais e instabilidade financeira. Economia e Sociedade. Campinas (SP), n.7, p. 85-127.

PNUD (1999). Rapport sur le développement humain. Nations Unies.

ROBINSON, J. (1979). Contribuições à Economia Moderna. Rio de Janeiro: Zahar Ed.

ROSSO, S. D. (1996). A Jornada de Trabalho na Sociedade. São Paulo: LTr Editora.

STINSON Jr, J.F.(1990). Multiple jobholders up sharply in the 1980's. Monthly Labour Review. July, 1990.

_____. (1997). New data on multiple jobholding available from the CPS. Monthly Labour Review. March, 1997.

TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.) (1997). Poder e Dinheiro: uma economia política da globalização. Petrópolis: Ed. Vozes.

TAVARES, M.C. (1997). A retomada da hegemonia norte-americana. In: TAVARES, M.C. e FIORI, J.L (org.). op.cit.

TAVARES, M.C. (1998). Globalização e Crescimento Desigual. Cultura Vozes. Ed. Vozes, n. 5.

WENGER, J.B. (2001). "Divided we fall: deserving workers slip through America's patchwork unemployment insurance system". Briefing Paper – Economic Policy Institute.

WOLFF, E.N. (1995). Top Heavy - the increasing inequality of wealth in America and what can be done about it. New York: Twentieth Century Fund. The New Press.

WOLFF, E.N. (2000). Recent Trends in Wealth Ownership, 1983-1998. April 2000. Table 3. http://www.levy.org/docs/wrkpap/papers/300.html