

Inflação, salários e conflito distributivo durante a Golden Age do capitalismo e o caso dos países com negociações centralizadas.

**Trabalho submetido ao Encontro Nacional de Economia
Área 3 - História Econômica**

**Guilherme Spinato Morlin¹
Carlos Pinkusfeld Monteiro Bastos²**

Resumo

O artigo discute a experiência histórica de *creeping inflation* e crescimento dos salários nos países capitalistas centrais durante a Golden Age. A interpretação proposta referencia-se na concepção de que a inflação resulta do conflito entre participantes da produção, que reivindicam rendimentos incompatíveis entre si. Durante a Golden Age, taxas de inflação moderadas e persistentes, sem tendência aceleracionista, foram observadas em um contexto de elevado poder de barganha dos trabalhadores. As elevadas taxas de crescimento da produtividade, o regime de câmbio fixo e a estabilidade das taxas de juros e dos preços de matérias-primas contribuíram com o desempenho dos salários, que, em termos reais, cresceram em linha com a produtividade. O artigo discute também a experiência dos países com estrutura sindical centralizada, nos quais os reajustes salariais mantiveram uma tendência moderada, mesmo com a economia próxima do pleno emprego. Esses países apresentaram grande coordenação entre a política salarial dos sindicatos e federações de empregadores e objetivos macroeconômicos. Assim, o regime de negociações centralizadas contribuiu com o desempenho dos contínuos ganhos salariais durante a *creeping inflation* desses países. Pretende-se que os resultados obtidos contribuam para a discussão sobre a inflação salarial verificada no Brasil entre 2004 e 2014.

Palavras-chave: Golden Age; *creeping inflation*; inflação salarial; conflito distributivo.

Abstract

This article discusses the historical experience of creeping inflation and wage growth in the central capitalist countries during the Golden Age. The interpretation is based on the notion that inflation results from conflicting claims between participants in production over income distribution. During the Golden Age, moderate and persistent inflation rates, with no accelerating trend, were observed in a context of high bargaining power for workers. The high rates of productivity growth, the fixed exchange rate regime, and the stability of interest rates and raw material prices contributed to the wage increase, which in real terms grew in line with productivity. The article also discusses the experience of countries with centralized union structure, where wages maintained a moderate trend, even with the economy close to full employment. These countries presented great coordination between the wage policy of unions and employers' federations and macroeconomic objectives. Thus, the centralized bargaining regime contributed to the performance of continued wage gains during the creeping inflation of these countries. It is intended that the results obtained contribute to the discussion on Brazilian wage inflation between 2004 and 2014.

Key-words: Golden Age; *creeping inflation*; wage inflation; distributive conflict.

Classificação JEL: O11, P44, N14.

¹ Mestre em Economia pelo PPGE/UFRJ.

² Professor do PPGE/UFRJ.

1 Introdução

O presente artigo propõe-se a contribuir para a compreensão processo inflacionário liderado pelo crescimento dos salários nominais observado nos países capitalistas centrais durante a Golden Age, destacando as particularidades dos países com negociações salariais centralizadas o tratamento alternativo dado ao conflito distributivo e à política de controle da inflação. A *creeping inflation* – inflação persistente a taxas moderadas e sem tendência aceleracionista – observada nos países capitalistas avançados durante a *Golden Age* foi consequência da trajetória de elevação dos salários, em um período histórico muito favorável para os trabalhadores dos países capitalistas centrais. As elevadas taxas de crescimento da produtividade, a estabilidade das taxas de câmbio, a relativa estabilidade das taxas de juros em um nível baixo, assim como a estabilidade dos preços de matérias primas e petróleo favoreceram de forma crucial esse processo. Esse conjunto de fatores contribuiu para acomodar o crescimento dos salários nominais, amortecendo seu impacto inflacionário e contribuindo, assim, com a elevação dos salários reais. Nos países com negociações salariais centralizadas, a *creeping inflation* foi combinada com taxas de desemprego muito baixas e com menor grau de conflito nas relações de trabalho. A cooperação entre confederações sindicais e governo possibilitou certa coordenação entre a política salarial adotada pelas organizações de trabalhadores e os requisitos de estabilidade macroeconômica, em uma pactuação que conduziu a certa moderação das demandas salariais.

A discussão realizada no presente artigo fundamenta-se na abordagem da inflação de custos e conflito distributivo, que compreende a inflação como resultado da disputa entre os participantes da produção – em especial, trabalhadores e capitalistas – em torno dos resultados distributivos. Essa noção é compreendida nesse trabalho segundo os marcos teóricos estabelecidos pela abordagem clássica do excedente. Essa concepção a respeito do processo inflacionário valoriza a importância de fatores políticos e institucionais como explicativos da inflação e distribuição, para além de aspectos estritamente econômicos. Ao mesmo tempo, existe uma trajetória histórica que configura os elementos políticos e institucionais supracitados, que, por sua vez, determinam a dinâmica das variáveis distributivas e da inflação. Portanto, a noção de inflação de custos e conflito distributivo revela-se proveitosa para subsidiar uma discussão de caráter histórica.

Para além desta introdução, o artigo se organiza em três seções seguidas pelas considerações finais. Na segunda seção, apresenta-se o referencial teórico sobre o qual se fundamenta a análise histórica. Assim, apresentando-se a teoria de inflação de custos utilizada, enfatizando a relação entre o crescimento dos salários, taxa de inflação e distribuição de renda. A seguir, na terceira seção, discute-se a *creeping inflation* dos países capitalistas avançados durante as décadas de 1950 e 60, enfocando aspectos mais gerais dessa experiência. Na quarta seção, são discutidas as especificidades das experiências de *creeping inflation* nos países em que vigorou regime de negociações salariais centralizadas (Áustria, Noruega e Suécia), uma vez que apresentaram um desempenho muito singular. Por fim, nas considerações finais são apresentadas as principais conclusões extraídas do trabalho e comenta-se, brevemente, algumas implicações para o debate econômico brasileiro.

2 Inflação, salários e conflito distributivo, segundo a abordagem do excedente.

A abordagem clássica do excedente, retomada por Sraffa (1983), procede à separação analítica entre a determinação dos preços relativos e da distribuição de um lado, e a determinação do produto social, da acumulação de capital e do progresso técnico de outro³. A partir dessa separação, foi possível compreender o caráter contingente e discricionário da distribuição nas economias capitalistas (PIVETTI, 2008). Segundo essa concepção, a participação das classes sociais na divisão do produto

³ Dessa forma, a abordagem clássica do excedente contrasta com a teoria neoclássica, em que a distribuição e a produção são determinados simultaneamente, de modo que os resultados distributivos – a remuneração dos “fatores de produção” – está diretamente vinculada a forma como grupos se inserem na produção e, portanto, a distribuição resultante da remuneração dos fatores seria independente de aspectos sociais, políticos e institucionais (GAREGNANI; PETRI, 1989).

é determinada por uma combinação de fatores sociais, políticos e econômicos. Portanto, a distribuição é fortemente influenciada pela atuação das classes na disputa pela sua participação no excedente. O conflito distributivo envolve não apenas a determinação das variáveis nominais, em especial, as negociações salariais, e a fixação de preços (condicionada pela concorrência), mas também o embate em torno da orientação da política econômica e das instituições que interagem com a distribuição (legislação trabalhista, direitos trabalhistas e sociais, organizações de capitalistas e de trabalhadores, e mesmo a organização do poder político e do controle do Estado).

A concepção a respeito do fenômeno inflacionário compatível com a abordagem clássica do excedente é encontrada na teoria da inflação de custos. Segundo essa visão, o processo inflacionário consiste na resolução dinâmica de um conflito distributivo no qual os participantes da produção – principalmente trabalhadores e capitalistas –, reivindicam rendimentos incompatíveis entre si⁴. Assim, a elevação do nível de preços da economia surge para compensar elevações nas variáveis nominais que remuneram os participantes da produção. A distribuição depende de variáveis distributivas básicas, determinadas por fatores econômicos, políticos e sociais. Essas variáveis são definidas em termos nominais e se traduzem nos custos básicos da economia, que se relacionam entre si para gerar certo nível de preços agregado e os preços relativos. Os custos básicos da economia são os salários, a taxa de juros, a taxa de câmbio, os tributos, as rendas e os preços determinados no mercado internacional – que independem das variáveis domésticas no caso de uma economia tomadora de preços. Cada uma dessas variáveis está relacionada com as outras, de modo que a elevação de uma delas *coeteris paribus* reduz o valor real de pelo menos uma das demais (BASTOS, 2010)⁵.

Os salários são definidos em termos nominais, ainda que nas negociações os trabalhadores tenham como objetivo estabelecer sua remuneração em termos reais. Considerando-se que os salários nominais são negociados no início do período de produção e pagos ao final, seu valor real é conhecido apenas ao final do período, dada a possibilidade de variação do nível de preços. Nas negociações salariais, os trabalhadores referenciam-se em sua própria experiência presente e passada, resistindo não apenas à redução em seus salários nominais, mas também à redução do poder de compra de seus salários. “Workers may feel that the real wage is much too low compared to what they consider to be the just rate, but they may have few means to implement their beliefs” (LAVOIE, p. 550, 2014). Em outras palavras, o resultado das negociações salariais depende das condições do poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais, ou seja, da *capacidade* dos trabalhadores de influenciar em seu favor o resultado das negociações.

Fatores institucionais como as leis que regulam as relações de trabalho, a existência e a força dos sindicatos e de organizações patronais, e a representação política de seus interesses são muito relevantes na determinação das condições em que ocorrem as negociações salariais. Naturalmente, aspectos econômicos também cumprem papel determinante sobre o poder de barganha dos trabalhadores. Um período prolongado de baixo desemprego reduz a concorrência entre os trabalhadores por postos de trabalho, diminui o risco associado à perda de emprego e melhora a percepção dos trabalhadores a respeito de sua posição diante dos empregadores. Consequentemente, o baixo desemprego afeta positivamente o poder de barganha dos trabalhadores, de modo que nesses períodos os salários reais tendem a aumentar. Por outro lado, uma condição persistente de desemprego mais elevado cria um ambiente econômico menos favorável para os trabalhadores, reduzindo seu poder de barganha nas negociações salariais e piorando seus resultados (STIRATI, 2010; LAVOIE, 2014).

Se os capitalistas fossem capazes de repassar *imediatamente* as variações de seus custos de produção para os preços das mercadorias, o esforço de negociação salarial seria irrelevante e os trabalhadores não disporiais de instrumentos diretos para impactar a distribuição. Um reajuste dos salários nominais impactaria diretamente no nível de preços, de modo que não ocorreria alteração no

⁴ Ver Stirati (2001), Bastos (2010), Serrano (2010), Lavoie (2014, p. 541-573).

⁵ A relação entre inflação e conflito distributivo é compatível com outras concepções teóricas que estabelecem o nível de preços a partir dos custos de produção, desde que estas concepções considerem que a variação dos preços e custos pode alterar a distribuição (LAVOIE, 2014).

salário real. No entanto, a precificação sob concorrência compele as firmas a fixar seus preços com base nos custos históricos de produção, i.e., o preço dos insumos ao início do período de produção. Dessa forma, existe uma defasagem do repasse de aumentos de custos aos preços que possibilita que um reajuste dos salários nominais se traduza numa elevação dos salários reais.

A concorrência capitalista, gera uma tendência de convergência dos preços de mercado para o preço normal, e de equalização do retorno de diferentes capitais por meio da mobilidade de capitais⁶. Por essa via, a concorrência estabelece uma taxa de lucro normal, que corresponde ao retorno sobre o capital obtido pelas firmas operando com a técnica dominante e gerando o nível de produto considerado normal para sua capacidade instalada (PIVETTI, 1991)⁷. A concorrência também determina que qualquer soma de capital aplicada durante o mesmo intervalo de tempo deve obter o mesmo rendimento, seja um investimento produtivo ou uma aplicação financeira. Portanto, o preço de produção deve ser suficiente para que a rentabilidade da produção compense o custo de oportunidade existente de aplicações alternativas do capital. Esse custo de oportunidade é determinado pela taxa de juros de ativos financeiros sem risco, que é entendida aqui como fenômeno monetário autônomo. Portanto, considera-se que a taxa de juros (custo de oportunidade do capital) constitui um dos determinantes da taxa de lucro normal.

O segundo determinante da taxa de lucro normal consiste no componente que remunera o *risk and trouble* associado ao emprego produtivo do capital, que pode ser denominado *normal profit of enterprise* (PIVETTI, 1991). Esse componente é proporcional à quantia do capital antecipado, e é variável entre as diferentes atividades produtivas. Considera-se que o *normal profit of enterprise* é independente da taxa de juros nominal, sendo uma magnitude consideravelmente estável. Dessa forma, as variações na taxa de juros são de maior relevância para a compreensão das mudanças na taxa de lucro, e das mudanças inversas nos salários reais (PIVETTI, 1991)⁸. Portanto, com o objetivo de simplificar a exposição, enfatizaremos nessa seção a relação entre taxa de juros e inflação como determinantes da taxa de lucro e variáveis mais relevantes para a distribuição.

Apesar de os preços serem determinados a partir dos custos históricos do capital, são os custos de reposição do capital, i.e., o valor nominal dos bens de capital e dos insumos no momento da venda da produção, que constituem a magnitude relevante para a determinação da taxa de lucro – uma vez que o lucro corresponde à quantia restante da venda da produção após a dedução dos salários e da reposição do capital (PIVETTI, 1991). A distinção entre custos históricos e custos de reposição do capital, permite identificar o impacto da inflação sobre a taxa de lucro e sobre a distribuição. Caso ocorra uma taxa de inflação positiva, e mantida inalterada a taxa de juros nominal, a taxa de lucro resultará da remuneração associada à taxa de juros nominal deflacionada pela variação dos custos de produção decorrente da elevação dos preços. Portanto, a taxa de lucro normal é determinada, *gross modo*, pela taxa de juros real⁹.

É possível, então, considerar o caso de uma economia fechada e sem governo, em que os custos são completamente determinados pelos salários nominais, taxa de lucro e condições técnicas de produção. Para simplificar a exposição, supõe-se que a precificação e a variação dos custos ocorrem em tempo discreto (t , $t+1$), e que o mesmo intervalo temporal corresponde ao período de produção. O lucro empresarial normal (*net profit of enterprise*) é omitido apenas a fim de simplificar o argumento, sem afetar seu resultado. Supõe-se, adicionalmente, que os salários nominais são pagos ao final da produção, e, finalmente, que não ocorre variação da produtividade.

⁶ Ver Shaik (2016, p. 259-326).

⁷ A taxa de lucro efetiva diverge da taxa de lucro normal, uma vez que está sujeita a variações inesperadas no uso da capacidade instalada. Além disso, a taxa de lucro de cada firma desvia da taxa de lucro normal quando a técnica adotada é distinta da técnica dominante.

⁸ Caso as empresas atuem em condições em que vigoram restrições à concorrência, deve existir, ainda, outro componente da remuneração do capital relacionado ao poder de mercado. Considera-se que esses dois elementos – o lucro empresarial normal e o lucro adicional associado à existência de poder de mercado – não apresentam variações no curto prazo, e suas variações não devem ocorrer de forma recorrente.

⁹ Na prática, os setores da economia apresentarão distintas taxas de variação dos custos de produção, de modo que a inflação impacta de forma diferente a taxa de lucro de cada setor.

Partindo de um período de estabilidade do nível de preços, supomos que ocorre um reajuste dos salários nominais ao mesmo tempo em que se mantém constante a taxa de juros nominal. Nesse caso, ocorre uma taxa de inflação positiva em $t+1$ e uma mudança nos preços relativos, elevando-se os preços relativos das mercadorias com maior coeficiente técnico de trabalho total direta e indiretamente necessário à produção. A taxa de juros real observada em $t+1$ é inferior à que vigera em t , enquanto o salário real, em contrapartida, está mais elevado em $t+1$ em comparação com o período anterior. Conseqüentemente, ocorre uma elevação da participação dos trabalhadores na renda agregada, e uma redução da taxa de lucro e da participação dos lucros. Contudo, essa mudança distributiva só é sustentada nos períodos subsequentes caso ocorra a cada período um novo reajuste dos salários nominais à mesma taxa. Dessa forma, a taxa de juros real e os salários reais mantêm-se no mesmo nível observado em $t+1$. Em contrapartida, se os salários nominais não são reajustados em $t+1$, a taxa de juros real e os salários reais retornam ao nível vigente em t , de modo que a distribuição também retorna à situação precedente e a mudança distributiva é apenas temporária (PIVETTI, 1991; STIRATI, 2001). Nesse caso, a taxa de inflação e o salário real variarão positivamente com a taxa de crescimento dos salários nominais¹⁰.

No contexto de uma economia aberta, os preços dos bens comercializáveis e a taxa de câmbio participam da determinação do nível de preços e da distribuição. Em uma economia tomadora de preços, os produtores de bens comercializáveis arriscam perder seu mercado para os produtores externos caso não sigam o preço definido no mercado internacional. Por outro lado, os preços dos bens não comercializáveis não são afetados pela concorrência internacional, embora sejam impactados pelas variações de custos e das variáveis distributivas associadas ao setor produtor de bens comercializáveis.

A variação da taxa de câmbio nominal possui o mesmo impacto que uma variação do preço dos bens comercializáveis sobre o nível de preços da economia doméstica. Assim, a elevação dos preços dos bens comercializáveis em moeda doméstica, que pode decorrer de uma desvalorização cambial ou de uma elevação dos preços praticados no mercado internacional, se traduz em um processo inflacionário temporário que provocará uma redução do salário real e uma redução do preço relativo dos bens não comercializáveis (que será menos que proporcional à variação da taxa de câmbio ou dos preços internacionais) (BASTOS, 2010). Portanto, o comportamento do preço dos bens comercializáveis decorrerá do impacto combinado de taxa de câmbio e preços internacionais – que inclusive podem variar em sentidos opostos, amenizando o efeito total.

Por outro lado, se estão dados os preços internacionais e a taxa de câmbio, e ocorre, por exemplo, um reajuste salarial na economia doméstica, então a elevação de custos não pode ser diretamente repassada aos preços no setor comercializável. Para se manter a igualdade entre o preço dos bens comercializáveis e o preço internacional em moeda doméstica é necessário que a variação dos custos seja compensada por uma redução da margem de lucro.

Até então, adotou-se a suposição de que as técnicas de produção não mudam, de modo que a produtividade permanece constante. Apesar de não alterar as conclusões mais centrais da abordagem da inflação de custos, o aumento da produtividade ameniza o conflito distributivo ao possibilitar que trabalhadores e capitalistas obtenham ganhos reais simultaneamente. O aumento da produtividade altera os coeficientes técnicos de produção, reduzindo o requerimento de trabalho e de insumos para gerar uma mesma quantidade de produto. Se as variáveis distributivas em termos nominais permanecerem constantes, e a produtividade aumenta, então ocorre redução do nível de preços,

¹⁰ Alternativamente, pode-se considerar que a autoridade monetária visa preservar uma taxa de juros real constante, reajustando a taxa de juros nominal na proporção da taxa de inflação *prevista*. Caso esse objetivo seja atingido, então os salários reais e a taxa de lucro permanecem constantes, apesar da variação dos salários nominais, da taxa de juros nominal e do nível de preços (PIVETTI, 1991). Entretanto, isso não significa que a autoridade monetária seria capaz de determinar a distribuição de forma independente das demais variáveis. “[The] complete ‘autonomy’ of the nominal rate of interest means that this variable might not always be compatible with the bargaining position of the workers or the possibilities of the technology of the economy. (SERRANO, 1993, p. 123, grifo nosso). Na verdade, a taxa de juros nominal atua em conjunto com a taxa de crescimento dos salários nominais para determinar resultado distributivo da economia, ao qual estaria associada certa taxa de juros real.

impactando positivamente a taxa de lucro normal e os salários reais. Se a produtividade cresce de forma persistente, então esse processo se repete a cada período. No caso de uma economia aberta, se tomamos como dados os preços internacionais e a taxa de câmbio nominal, o crescimento da produtividade reduz o impacto do reajuste dos salários nominais sobre as margens de lucro dos bens comercializáveis. Dessa forma, é possível preservar a competitividade da produção doméstica nesses setores em um contexto de elevação dos salários nominais e mantendo-se a taxa nominal de câmbio estável (BASTOS, 2010).

A partir da discussão teórica apresentada, será possível compreender na próxima seção como o processo de crescimento dos salários nominais, acima do crescimento da produtividade agregada da economia, gerou uma inflação rastejante nos países capitalistas avançados durante a Golden Age. Em condições de estabilidade da taxa de juros nominal, taxa de câmbio fixa, preços de matérias primas estáveis nominalmente, um ritmo estável de crescimento dos salários nominais produz uma dinâmica em que a inflação permanece estável e os salários reais crescem em linha com o crescimento da produtividade. Este foi o quadro geral que caracterizou a Golden Age do capitalismo. Uma vez que a taxa de juros e a taxa de câmbio permaneceram estáveis, elas não afetaram negativamente o crescimento do salário real, de modo que as condições macroeconômicas favoreceram os sistemáticos ganhos salariais neste período.

3 Golden Age e Creeping inflation nos países capitalistas avançados.

As décadas de 1950 e 60 constituíram um período de considerável prosperidade para as economias capitalistas centrais, em que houve acelerado crescimento econômico e ganhos sistemáticos de produtividade combinados com baixos índices de desemprego e crescimento contínuo dos salários, consagrando a *Golden Age* do capitalismo. Os acirrados conflitos sociais das décadas anteriores conduziram à criação de uma rede ampla de proteção ao trabalhador, com expansão da cobertura e do valor do seguro desemprego, introdução do abono familiar, indexação das pensões, compondo um conjunto de medidas que resultou em significativa mudança na abrangência e no nível dessas políticas sociais (GLYN *et alli*, 1990). A consolidação de Estados de Bem-Estar e a contínua elevação do padrão de vida dos trabalhadores devem ser compreendidos no contexto geopolítico da Guerra Fria, em que foi necessário aprimorar a performance social e econômica do capitalismo nos países ocidentais (SERRANO 2004).

Durante esse período, a inflação nas economias capitalistas centrais apresentou um comportamento bastante distinto daquele que predominara nas décadas precedentes. Pode-se sintetizar na expressão *creeping inflation* a referência à dinâmica inflacionária observada nesse período, caracterizada por taxas de inflação moderadas e persistentes. Essa inflação foi subproduto de um período de acelerado crescimento econômico, baixas taxas de desemprego e elevação contínua dos salários nominais a taxa superior ao crescimento da produtividade. O processo inflacionário dos países capitalistas centrais apresentou uma dinâmica estável, sem tendência à aceleração, enquanto permaneceu relativamente sólido o arranjo distributivo da *Golden Age*.

A *creeping inflation* esteve associada à inflação salarial, em um período em que o elevado poder de barganha dos trabalhadores assegurou a ocorrência de reajustes periódicos dos salários nominais. O crescimento da taxa de salários nominais acima da taxa média de variação da produtividade implicou no repasse da elevação dos custos salariais aos preços, estabelecendo a principal causa da inflação no período. A forma como os reajustes salariais impactaram a dinâmica dos preços foi condicionada pelo crescimento desigual da produtividade entre os setores da economia. Naturalmente, os setores com menor crescimento da produtividade tenderam a apresentar taxas de inflação mais elevadas. Por outro lado, nos setores mais dinâmicos, as taxas de inflação foram menores. Em conformidade com esse processo, observou-se também trajetória contínua de crescimento dos salários reais, que avançaram aproximadamente no mesmo ritmo do crescimento da produtividade agregada (TURNER; JACKSON, 1970; EATWELL; LLEWELLYN; TARLING, 1974; GLYN *et alli*, 1990, p. 57).

O cenário econômico e político favoreceu o estabelecimento de uma institucionalidade na qual os trabalhadores obtinham reajustes periódicos nos salários nominais. A despeito das diferenças entre os países, observou-se a emergência de uma dinâmica em que reajustes salariais favoráveis eram obtidos nos acordos firmados nas empresas líderes, em setores mais dinâmicos da economia (EATWELL; LLEWELLYN; TARLING, 1974). A taxa de crescimento dos salários nominais negociada entre empregadores e sindicatos estabelecia um componente relacionado com a variação do nível de preços (a fim de recompor o valor do salário real diante da mudança no custo de vida dos trabalhadores, uma vez que havia uma inflação persistente) e um componente adicional que assegurava o aumento do poder de compra dos salários. Então, esses acordos se disseminavam entre as demais empresas que atuavam nos setores em questão, devido à pressão dos sindicatos e à autoridade das associações de empregadores (GLYN *et alli*, 1990). Acordos salariais similares se disseminavam também nos demais setores da economia, seja devido à atuação das negociações salariais, seja por meio dos reajustes concedidos ao salário mínimo. Esses mecanismos geraram impactos distintos nos diferentes países, o que se traduzia em uma dinâmica salarial mais ou menos aproximada entre os setores da economia e em uma estrutura salarial mais ou menos estável.

Glyn *et alli* (1990) ressaltam que esse mecanismo de determinação do crescimento dos salários nominais não requeria que as negociações fossem fundamentadas em resultados macroeconômicos antecipados, como, por exemplo, na garantia de que a variação dos salários nominais refletisse precisamente os ganhos de produtividade. Na verdade, o fato de os salários reais crescerem aproximadamente na medida da variação da produtividade média da economia resulta do efeito combinado da dinâmica dos salários nominais e dos preços. Como os demais componentes de custos não apresentaram impacto sistemático sobre os preços no período analisado, e o custo de oportunidade do capital permaneceu estável, o salário real tendeu a seguir o crescimento da produtividade.

A vigência de regime de câmbio fixo e a estabilidade das taxas de juros nominais, em especial da taxa de juros americana, contribuíram para o repasse dos ganhos de produtividade para os salários reais. Conforme discutido na seção anterior, o repasse de variações de custos a preços é condicionado pela concorrência, e existe um custo de oportunidade do capital que atua como referencial às aplicações produtivas do capital. Durante o período da *creeping inflation* a relativa estabilidade do custo de oportunidade do capital (i.e. da taxa de juros) em níveis baixos¹¹ permitiu que os ganhos de produtividade se traduzissem no crescimento dos salários reais à taxa similar. Para uma taxa constante de crescimento dos salários nominais e uma taxa constante de crescimento da produtividade, uma variação da taxa de juros nominal tende a se refletir sobre a taxa de lucro normal. Por outro lado, na ausência de variações da taxa de juros (e do *net profit of enterprise*), os salários reais tenderão a crescer a uma taxa equivalente à taxa de variação da produtividade agregada.

Compreende-se, assim, a centralidade que a estabilidade do custo de oportunidade do capital teve para que os trabalhadores se apropriassem dos resultados da dinâmica favorável da produtividade. Essa conclusão favorece a noção de que a estabilidade da taxa de juros nominal e a vigência de taxas de câmbio fixas constituíram aspectos macroeconômicos cruciais para conformar o arranjo distributivo que caracterizou a *creeping inflation* – como defende Serrano (2004).

As taxas de câmbio permaneceram fixas, conforme estabelecido no acordo de Bretton Woods – sendo reajustadas apenas eventualmente sob circunstâncias específicas. Desvalorizações cambiais contribuiriam para a inflação de custos ao elevar o preço dos bens comercializáveis e de insumos (com preço formado internacionalmente) utilizados na produção. Além disso, à exceção dos choques relacionados à guerra da Coreia em 1950, os preços do petróleo, de matérias primas e dos alimentos permaneceram consideravelmente estáveis durante esse período (KALDOR, 1976). Kaldor atribui essa estabilidade ao acelerado progresso em técnicas agrícolas poupadoras de terra que se deu no mesmo período. Por sua vez, Serrano (2004) aponta que o domínio americano sobre o Oriente Médio sustentou até 1970 a estabilidade do preço do petróleo em termos nominais. Esses fatores

¹¹ Ver Homer e Sylla (2005) sobre o comportamento histórico das taxas de juros.

contribuíram para a estabilidade das taxas de inflação nas economias capitalistas avançadas durante a *creeping inflation*.

De uma maneira mais ampla, ou em termos de desenvolvimento sociopolítico, a dinâmica favorável dos salários na *creeping inflation* só foi possível graças ao elevado poder de barganha dos trabalhadores observado no período. Nesse período as taxas de desemprego permaneceram baixas, e disseminou-se a compreensão de que o Estado dispõe dos instrumentos de política econômica necessários para reduzir o desemprego e estimular o crescimento econômico. Nesse cenário, a manutenção de baixas taxas de desemprego apresentou-se também como uma questão política relevante com importante impacto eleitoral nos países democráticos (KORPI, 2002; HOLZMAN, 1959; MEANY, 1959). A elevação do poder de barganha dos trabalhadores também decorreu do fortalecimento dos sindicatos, com o aumento do percentual de trabalhadores sindicalizados em relação ao total da força de trabalho, e, em alguns países, a consolidação do reconhecimento da organização sindical e do direito à greve¹². Finalmente, a expansão do conjunto de direitos trabalhistas e sociais e a expansão da oferta de serviços públicos também contribuíram para que o poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais permanecesse elevado no período da *creeping inflation* (GLYN *et alli*, 1990; MARGLIN, 1990).¹³

Em perspectiva histórica, os países capitalistas avançados apresentaram taxas de desemprego muito baixas no pós-guerra, que se mantiveram em patamar baixo por período duradouro. Segundo Marglin (1990), as políticas de proteção ao trabalhador, de seguro desemprego, a ampliação da cobertura e do valor dos benefícios prestados pela seguridade social, assim como a ampliação da prestação de serviços pelo Estado reduziu consideravelmente o “custo” econômico associado a perda de emprego. Assim, se um trabalhador fica desempregado, ele depara-se com um contexto em que será muito mais fácil encontrar um novo emprego, ao mesmo tempo em que a perda econômica associada à condição do desemprego é menor, uma vez que desfruta do seguro desemprego e da provisão de serviços fundamentais de forma gratuita nos Estados de Bem-Estar.

Além disso, disseminou-se no pós-guerra a noção de que a política macroeconômica possui os instrumentos necessários para conduzir a economia ao pleno emprego, sendo amplamente reconhecido, ainda, que este deveria ser seu principal objetivo. “Among policy makers as well as economists, the new consensus view was that unemployment is a curable disease; economic policy should focus on maintaining full employment, and a long-run trade-off between unemployment and the rate of inflation was assumed” (KORPI, 2002, p. 367)¹⁴. A noção de que a política econômica possuiria como objetivo a manutenção de baixas taxas de desemprego foi bastante aceita nos países europeus (TYLECOTE, 1981). No caso dos Estados Unidos, o compromisso da política econômica com a promoção do emprego foi estabelecido no *Employment Act* de 1946. A contrapartida da priorização política da manutenção de baixas taxas de desemprego foi a tolerância – em maior ou menor grau para cada país – da política econômica com as moderadas taxas de inflação¹⁵.

¹² Este parecia ser, por exemplo, o caso da Itália na década de 1950, segundo Salvati (1985). Na França, as negociações salariais não eram propriamente formalizadas e os sindicatos eram muito fracos, de modo que os empregadores deliberadamente ignoravam o posicionamento dos representantes dos trabalhadores, sem consequências (TYLECOTE, 1981). No caso alemão, a reorganização das relações trabalhistas no pós-guerra e o reconhecimento do direito a greve era ainda muito recente, datando de 1949 (KLOTEN; KETTERER; VOLLMER, 1985).

¹³ De acordo com Esping-Andersen (1990, p. 11), “the balance of class power is fundamentally altered when workers enjoy social rights, for the social wage lessens the worker's dependence on the market and employers, and thus turns into a potential power resource”.

¹⁴ Diante dessa visão consensual, economistas como Gunnar Myrdal e Arthur Okun acreditavam que a problemática das taxas elevadas de desemprego encontrava-se obsoleta, uma vez que os governos passaram a perseguir de forma bem-sucedida políticas de pleno-emprego (KORPI, 2002).

¹⁵ Na perspectiva da inflação de custos e conflito distributivo, o instrumento mais convencional de política anti-inflacionária, o controle da demanda agregada, acaba surtindo efeito por vias alternativas sobre a taxa de inflação ao aumentar o desemprego e, com isso, conter o poder de barganha dos trabalhadores e reduzir suas reivindicações salariais. Nesse caso, se a política econômica reagisse severamente e com medidas convencionais diante da *creeping inflation*, limitaria também a elevação dos salários.

Verificou-se, ainda, expressivo crescimento da taxa de sindicalização (razão entre trabalhadores sindicalizados e o total da força de trabalho) em países como Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha durante a década de 1940 (TYLECOTE, 1981). Essa taxa manteve-se em patamar elevado nas décadas seguintes. Essa mudança contribuiu para a explicação da dinâmica favorável dos salários nas décadas de 1950 e 60 – e da trajetória da taxa de inflação associada¹⁶.

Existem indícios favoráveis à hipótese de que o fortalecimento eleitoral de partidos políticos de esquerda favoreceu as políticas de promoção do emprego, e, com isso, uma dinâmica de barganha salarial mais favorável aos trabalhadores durante o período da *creeping inflation* (KORPI, 2002). Os partidos de esquerda tornaram-se mais fortes no pós-guerra, em comparação com períodos anteriores, e trataram a contenção do desemprego como pauta prioritária. De modo geral, estes partidos passaram a ser cada vez mais representativos nos parlamentos, tornando-se importantes partidos de oposição, ou mesmo chegando a compor os governos em alguns países europeus. Korpi (2002) conclui que nos países em que a esquerda apareceu mais forte na disputa política e eleitoral, o governo teve maior disposição a apoiar políticas que contribuíssem para manter baixas taxas de desemprego.

Finalmente, deve-se destacar a Guerra Fria como determinante central da prosperidade observada durante a *Golden Age* nos países capitalistas avançados. A vigência de baixas taxas de desemprego e a tolerância política com o contínuo crescimento dos salários reais e com as persistentes taxas de inflação deve ser compreendida no contexto da disputa geopolítica daquele período. A reconstrução europeia, assim como sua estabilidade econômica e política, foi fundamental para o esforço de contenção da área de influência soviética¹⁷. Além disso, a prosperidade compartilhada com os trabalhadores buscou reduzir a insatisfação no nível da política doméstica dos países capitalistas, evitando questionamentos políticos à ordem capitalista. Assim, a adoção de política econômica expansionista pelos Estados Unidos proporcionou a expansão da demanda mundial, dinamizou o comércio internacional e estimulou o crescimento econômico dos países europeus (MARGLIN, 1990). O auxílio financeiro direcionado à reconstrução europeia (Plano Marshall) e o investimento externo direto de empresas americanas contribuíram para a estabilidade cambial dos países europeus (SERRANO, 2004). Esse quadro geral revelou-se muito favorável ao crescimento econômico e à elevação do padrão de vida dos trabalhadores dos países capitalistas avançados. Nesse sentido, Serrano (2004, p.9) destaca que “the growing trade integration and the development of the international financial and monetary system in a period of fast economic growth were results of the U.S. strategy to win the Cold War”.

Assim, os diferentes elementos discutidos explicam a dinâmica da inflação e dos ganhos salariais muito específica observada durante a *Golden Age*. Nesse período, os reajustes salariais permaneceram dentro de certo limite, de modo que geralmente os salários reais cresceram em linha com os ganhos de produtividade, e a distribuição funcional da renda se manteve relativamente estável. No entanto, já na segunda metade da década de 1960, ocorreu uma elevação gradual da parcela dos salários na renda agregada em alguns países europeus (KRISTAL, 2010) associada à elevação da taxa de crescimento dos salários nominais e da taxa de inflação em diversos países.

As experiências de *creeping inflation* envolveram certo grau de conflito – cuja intensidade variou entre os diferentes países –, ainda que muito menos acirrado que o observado no período subsequente. A disputa entre grupos sociais pela participação na renda agregada não envolve exclusivamente os processos de negociação de salários e de outras rendas nominais, mas também o embate político em torno das decisões das autoridades econômicas, da legislação que regula as negociações salariais e outros direitos trabalhistas (em especial os direitos de organização e de greve), assim como as regulações sobre as condições de trabalho. Apesar do sucesso da *Golden Age* em gerar crescimento dos salários e melhoria do padrão de vida da população, os governos dos países capitalistas avançados adotaram, durante esse período, diferentes medidas com o objetivo conter o poder de barganha dos trabalhadores e evitar a aceleração do ritmo de crescimento dos salários.

¹⁶ Ver Tylecote (1981), Hines (1964; 1969), Rubin (1986), Hibbs (1987), além de Korpi (2002).

¹⁷ De acordo com Korpi (2002, p. 386), “in all Western countries, the presence of the Soviet bloc served as a warning against allowing the expected postwar disorganization to take the same expressions as after the First World War”.

Observou-se intervenções mais diretas na determinação salarial, por meio de políticas de renda. Também ocorreram certas restrições à atividade sindical, como no caso americano. Ainda, alguns países recorreram a políticas contracionistas, que aumentaram a taxa de desemprego e, com isso, reduziram o poder de barganha dos trabalhadores. Essas medidas contribuíram para moderar os reajustes salariais, preservando o padrão de distribuição funcional da renda.

De acordo com Headey (1970) políticas salariais foram adotadas em muitos países capitalistas centrais no período pós-guerra, em condições de baixo desemprego ou próximas do pleno emprego. “The object has been to prevent wages rising so fast that they cause an unacceptable degree of inflation” (HEADEY, 1970, p. 410). Em países como Alemanha, Bélgica, Estados Unidos, França, Irlanda, Itália, Reino Unido, as políticas salariais foram adotadas mesmo diante da oposição dos sindicatos¹⁸. A resistência dos sindicatos a essas políticas foi menor quando os governos eram liderados por partidos de esquerda (ou por uma coalizão que incluía partidos de esquerda). Frequentemente, as organizações dos trabalhadores possuíam vínculos políticos com esses partidos, o que explica sua maior disposição em estabelecer acordos com o governo.

No Reino Unido, os sindicatos foram recorrentemente responsabilizados pelas taxas de inflação observadas no pós-guerra, que eram associadas a demandas salariais consideradas excessivas (TARLING; WILKINSON, 1977). Verificou-se no país repetida adoção de políticas de renda desde 1945, cada vez com maior suporte legal e diante de crescente oposição por parte do movimento sindical. A partir de 1965, essas medidas se tornaram mais frequentes e apresentaram maior impacto sobre os salários. Segundo Tarling e Wilkinson (1977, p. 396), “the main effect of incomes policies has been to reduce wage increases relative to price increases”. Ainda segundo os autores, “the advocates [...] have regarded incomes policies not only as a weapon to fight inflation, but also as a crucial part of a range of economic measures aimed at creating a surplus so as to divert resources to investment and exports” (TARLING; WILKINSON, 1977, p. 396). Contudo, a despeito dos efetivos resultados em moderar os reajustes salariais ou mesmo em reduzir a taxa de salários em certos períodos, as políticas não apresentaram os resultados esperados sobre os investimentos (TARLING; WILKINSON, 1977).

Em revisão ao debate econômico a respeito da *creeping inflation* observada nos Estados Unidos, Holzman (1959) ressalta a compreensão difundida da peculiaridade da inflação no pós-guerra, enfatizando o papel do compromisso político com o emprego¹⁹. Admitiu-se a ineficácia das políticas convencionais de controle da demanda agregada em promover simultaneamente o pleno emprego e a estabilidade de preços. Em fins da década de 1940 cresceu a preocupação com a inflação – a despeito de sua estabilidade – ao mesmo tempo em que se explicitou a apreensão em relação aos sindicatos – ainda que estes restringissem suas demandas à incrementos de salários e benefícios, tendo renunciado a quaisquer reivindicações sobre a organização da produção, investimento, política econômica e internacional (RUBIN, 1986). “If inflation had greatly increased since the last period of full employment (in the 1920s) so had union power; thus the role of unions in inflation attracted attention - and hostility” (TYLECOTE, 1981, p. 5). No início da década de 1950, “a nation wide campaign has characterized runaway inflation as America’s major problem” (MEANY, 1959, p. 33). Medidas econômicas contracionistas foram adotadas com o objetivo de conter a inflação na economia americana, a despeito da existência de capacidade ociosa e desemprego involuntário. A partir de 1954, essas políticas diminuíram o ritmo do crescimento (inclusive gerando um período de recessão) e elevaram o desemprego. Nesse cenário, também ocorreram mudanças legais cuja consequência

¹⁸ Em contrapartida, Headey (1970) menciona Áustria, Dinamarca, Finlândia, Noruega, Países Baixos, Suécia como países em que as políticas foram acordadas com os sindicatos e aceitas por período duradouro. Nesses casos, elas tenderam a apresentar maior sucesso na contenção dos salários e da inflação.

¹⁹ “Postwar inflation is considered somehow different and more dangerous than prewar inflation, partly because of changes in market structure, especially the rise of “labor monopolies,” and partly because of the government’s commitment to full employment under the Employment Act of 1946” (HOLZMAN, 1959, p. 234).

prática foi enfraquecer os sindicatos, conter o poder de barganha dos trabalhadores (TYLECOTE, 1981; RUBIN, 1986) e, indiretamente, reduzir a taxa de inflação²⁰.

Na Itália, por sua vez, ocorreu um *boom* salarial no início da década de 1960, em que os salários nominais cresceram acima da produtividade. O crescimento mais expressivo dos salários, porém, suscitou a reação da política econômica. “The wage boom of the early 1960s was suffocated by a sharp monetary restriction in the winter 1963-64” (SALVATI, 1985, p. 518). A desaceleração veio nos anos 64-65 com intenso declínio do investimento, ainda que o crescimento tenha sido sustentado pela expansão das exportações.

Assim, apesar do avanço material considerável conquistado pelos trabalhadores durante a Golden Age, a distribuição de renda entre salários e lucros seguiu refletindo uma dinâmica em que os interesses são, no final das contas, conflitivos. A melhoria do padrão de vida dos trabalhadores foi tolerada enquanto permaneceu dentro de certo limite, e a política econômica interveio ativamente quando o crescimento dos salários foi considerado excessivo. Portanto, se é possível afirmar que os salários reais cresceram em linha com os ganhos de produtividade, exercendo pouca ou nenhuma pressão sobre a distribuição funcional da renda, parte desse resultado deve ser atribuído ao impacto de políticas que contiveram o poder de barganha dos trabalhadores. Os países com negociações salariais centralizadas apresentaram mecanismos alternativos para mediação do conflito distributivo, conforme veremos na próxima seção. As dificuldades observadas nas experiências discutidas contribuem para a compreensão da especificidade do caso dos países com negociações centralizadas. Ainda assim, de modo geral, a elevação dos salários não se confrontou com reações do lado da taxa de juros ou das taxas de câmbio – que poderiam ter elevado o custo de oportunidade do capital assim como os preços dos bens comercializáveis, diminuindo, com isso, o crescimento dos salários reais.

Finalmente, vale notar que dois fatores contribuíram para atenuar o conflito distributivo durante a *creeping inflation*: o acelerado crescimento da produtividade e a consolidação do Estado de Bem-Estar. O primeiro atenuou o impacto dos salários sobre os custos de produção. Com relação ao segundo fator, notou-se que, durante a Golden Age, benefícios tipicamente demandados pelos trabalhadores em negociação com empregadores passaram a ser assumidos pelo Estado²¹.

A Golden Age aproxima-se do fim com o aumento da contestação à ordem vigente e o acirramento do conflito distributivo no final da década de 1960, quando o aumento das demandas salariais elevou o patamar da inflação nos países capitalistas centrais. A seguir, no início da década de 1970, a liberação da flutuação cambial, os choques de preço do petróleo, e a resistência dos trabalhadores em absorver o impacto da mudança nos termos de troca e das desvalorizações cambiais – buscando evitar a redução dos salários reais – conduziram à nova mudança de patamar das taxas de inflação, causando também transformações mais profundas na dinâmica do conflito distributivo e encerrando de vez as condições históricas que caracterizaram a Golden Age do capitalismo. (KALDOR, 1976; SERRANO, 2004; KORPI, 2002; CAVALIERI; GAREGNANI; LUCII, 2004).

4 A *creeping inflation* nos países com negociações salariais centralizadas.

Um caso particular de experiência de *creeping inflation* durante a *Golden Age* ocorreu nos países em que vigeu um sistema de negociações salariais centralizadas. Nesses países, houve maior coordenação entre confederações empresariais, confederações sindicais e governo, o que implicou na atenuação do conflito distributivo por meio de mecanismos políticos e institucionais. Nesse contexto, a manutenção de situações próximas do pleno emprego por período duradouro não ameaçou a

²⁰ O *Labor Management Relations Act*, conhecido também como *Taft-Hartley Act* foi aprovado em 1947, e utilizado para conter as atividades sindicais. Mais tarde, em 1959, nova legislação – o *Landrum-Griffin Act* ou, formalmente, o *Labor-Management Reporting and Disclosure Act* – seria introduzida nos Estados Unidos, intervindo legalmente em assuntos internos das organizações sindicais sob o pretexto de prevenir corrupção e desvios nessas entidades, mas resultando, na prática, em um enfraquecimento dos sindicatos e na redução do poder de barganha dos trabalhadores nas negociações salariais. “Additionally, as did Taft-Hartley, Landrum-Griffin curtailed strategies of protest, picketing, and organizing” (RUBIN, 1986, p. 626). Ver também Phillips-Fein e Zelizer (2012).

²¹ Ver Swenson (2004) sobre esta questão.

trajetória de moderação das demandas salariais nem implicou em maiores tensionamentos nas relações trabalhistas – com menores índices de greves relativamente a outros países.

Nesses países, houve maior coordenação entre os objetivos de política econômica do governo e as organizações sindicais e patronais, considerando especialmente o impacto do crescimento dos salários nominais sobre a conta corrente do Balanço de Pagamentos, sobre a trajetória de crescimento e do emprego (AUKRUST, 1977; EDGREN; FAXÉN; ODHNER, 1973). Assim, o forte vínculo político entre as confederações sindicais e os partidos políticos de esquerda que ocuparam o governo fez da política salarial adotada nas negociações centralizadas uma parte integrante da política econômica nacional (HEADEY, 1970). Essa ideia é resumida por Martin (1985, p. 413), ao apresentar o caso sueco: “the central negotiations provide a mechanism through which the confederations can try to resolve the conflicting claims of labor and capital in aggregate terms consistent with the long-run viability of Sweden’s position in the international economy”.

Por outro lado, em um sistema de negociações descentralizado, onde existe maior autonomia para negociações diretamente nos locais de trabalho, é muito difícil estabelecer alguma forma de coordenação que subordine os interesses econômicos imediatos a um compromisso mais abrangente. A descentralização estabelece um quadro mais propício a disputas entre trabalhadores de diferentes setores ou categorias por posições relativas. Assim, o reajuste mais elevado de uma categoria estimularia outras categorias a entrar em greve em busca de reajustes similares, o que poderia culminar em taxas de inflação mais elevadas decorrentes apenas do ajuste das posições relativas no mercado de trabalho (*wage-wage inflation*)²² (TYLECOTE, 1981). Nesse sentido, a centralização das negociações dificulta este tipo de conflito, pois os acordos setoriais ou locais estariam de alguma forma subordinados à autoridade da confederação sindical. “Disagreements [among workers] over proper relativities can be settled within the union structure, rather than by competitive claims” (TYLECOTE, 1981, p. 88).

Áustria, Suécia e Noruega foram as três economias em que as negociações salariais ocorriam de forma centralizada no período estudado. Nos três países observou-se a estabilidade da densidade sindical²³ em um patamar bastante elevado durante as décadas de 1950 e 60²⁴ (WALERSTEIN; GOLDEN; LANGE, 1997). Além disso, os trabalhadores sindicalizados concentraram-se em sua maioria sob a representação de uma ou duas confederações sindicais, que possuía poder de autorizar ou vetar greves e sancionar os acordos salariais (WALERSTEIN; GOLDEN; LANGE, 1997; MARTIN, 1985; SWENSON, 2004). No caso da Áustria, a confederação sindical austríaca, a ÖGB (*Österreichischer Gewerkschaftsbund*), é a única organização reconhecida legalmente no país, concentrando a totalidade dos trabalhadores sindicalizados. Na Noruega, em 1960, 80% dos trabalhadores sindicalizados eram vinculados à maior confederação sindical do país, a Confederação Norueguesa de Sindicatos (LO, *Landsorganisasjonen*). Por sua vez, na Suécia, a Confederação Sindical Sueca (LO, *Landsorganisationen i Sverige*) reunia 79% da força de trabalho sindicalizada em 1950, e 75% em 1960, e influenciava as decisões das outras duas confederações sindicais existentes – que agrupavam categorias profissionais de maior qualificação (WALERSTEIN; GOLDEN; LANGE, 1997). Assim, pode-se afirmar que esses países apresentaram uma estrutura sindical centralizada.

Além disso, havia forte vínculo entre as organizações sindicais e os partidos políticos de esquerda que compuseram ou ocuparam o governo. A ÖGB manteve relações muito próximas com

²² A Inglaterra representou um caso típico durante o período da Golden Age, em que a descentralização dos sindicatos gerou uma inflação do tipo *wage-wage*, contribuindo para elevar a taxa de inflação de modo geral (TURNER, 1957; HINES, 1969; TYLECOTE, 1981).

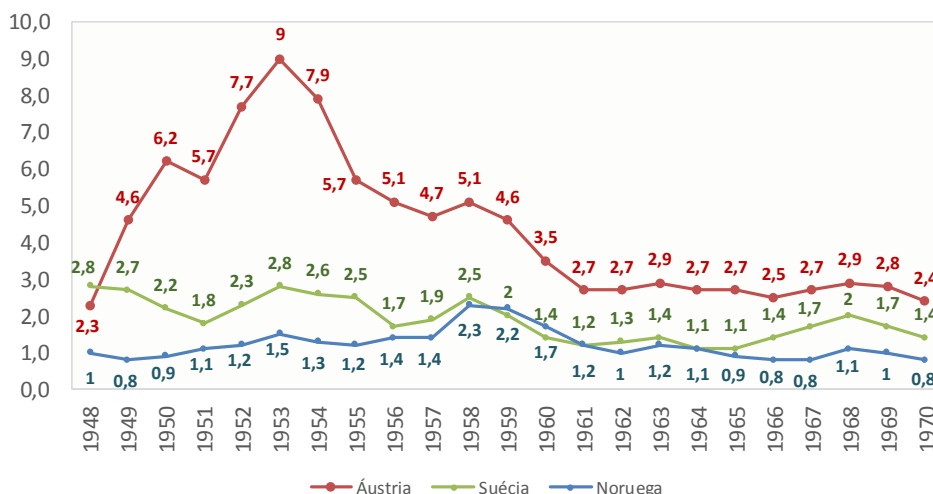
²³ A densidade sindical é compreendida aqui como a quantidade de trabalhadores vinculados a sindicatos, que não estão aposentados nem trabalham por conta própria, como percentual da força de trabalho.

²⁴ De acordo com estatísticas de Walerstein, Golden e Lange (1997), a densidade sindical foi de 57,5% na Áustria em 1950, manteve-se praticamente inalterada em 1960 (57,4%) e chegou a registrar um percentual mais elevado em 1970 (61%). No caso da Noruega, a densidade sindical era de 48,3% em 1950, aumentou para 57,7% em 1960 e, posteriormente, alterou-se para 55,6% em 1970. Por sua vez, a Suécia apresentou um patamar ainda mais elevado, com uma densidade de 66,7% em 1950, 70,1% em 1960 e 66,2% no ano de 1970.

o Partido Socialista, que compôs o governo austríaco em coalizão com o partido conservador de 1945 a 1966. Um importante compromisso político na Áustria do pós-guerra unificou os dois principais partidos, estabelecendo os marcos para a cooperação por parte da ÖGB. O compromisso buscou preservar a estabilidade política no país em favor da reconstrução e da democracia. Também no caso norueguês, o vínculo entre organização sindical e o Partido Trabalhista foi explícito²⁵, contribuindo para a cooperação entre a LO e os governos liderados por esse partido de 1945 a 1965 (HEADEY, 1970). Finalmente, na Suécia também havia forte interlocução entre a LO e o Partido Socialdemocrata que governou durante o período (MARTIN, 1985).

Nas décadas de 1950 e 60, Áustria, Noruega e Suécia apresentaram taxas de desemprego baixas combinadas com taxas de inflação moderadas e estáveis. Especialmente no caso da Noruega e Suécia a economia manteve-se de forma sustentada próxima do pleno emprego. Conforme dados dos Anuários Estatísticos da OIT, a taxa de desemprego da Noruega permaneceu a maior parte do período próxima ao patamar de 1; entre 1950 e 1957, a taxa oscilou entre 0,9 e 1,4%, nos anos seguintes (1958-60) elevou-se ligeiramente (com máxima de 2,3% em 1958) e após voltou a oscilar em um nível baixo, entre 1,2 e 0,8%. Por sua vez, na Suécia, a taxa de desemprego também apresentou uma trajetória estável, flutuando entre taxas de 1,8 até 2,8% na primeira década (1950-1959) e em um patamar mais baixo (entre 1,1 e 2,0%) na década seguinte. Por fim, no caso da Áustria foi apenas na década de 1960 que a trajetória do desemprego se mostrou mais favorável para os trabalhadores, conforme pode-se verificar no gráfico 1.

Gráfico 1 – Taxa de desemprego para Áustria, Noruega e Suécia, 1948-1970 (%).

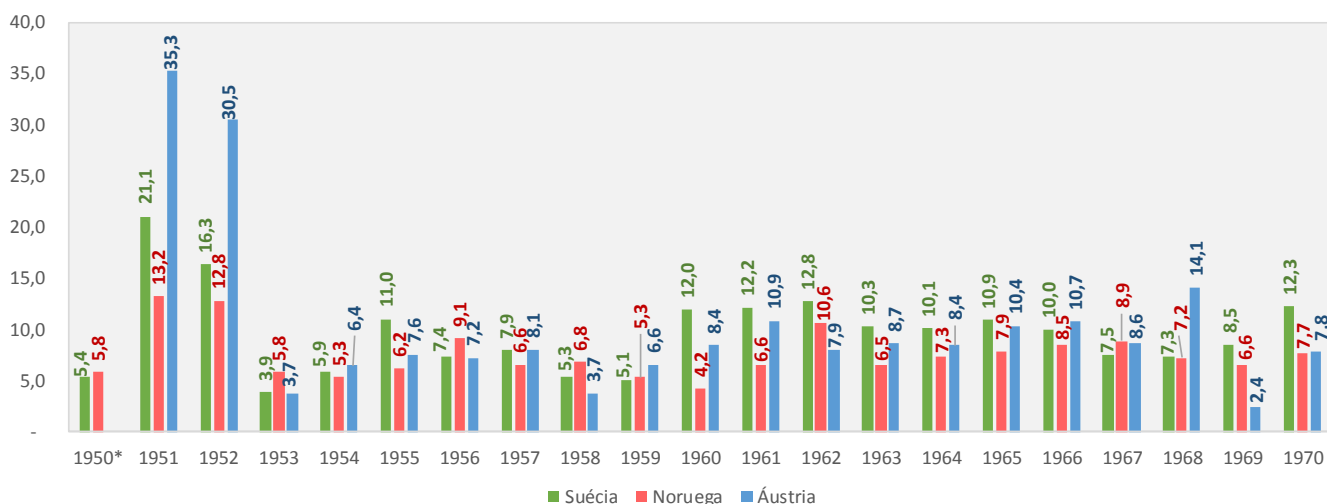


Fonte: Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho. Elaboração Própria

A despeito das baixas taxas de desemprego – que caracterizaram uma situação muito favorável ao poder de barganha dos trabalhadores – a dinâmica de crescimento dos salários não apresentou uma trajetória explosiva em nenhum dos casos. Pelo contrário, nos três países a taxa de variação dos salários nominais permaneceu em um patamar estável, como se observa no gráfico 2. Nos anos 1951 e 1952, as economias absorveram choques de preços internacionais, e o impacto da desvalorização cambial no caso da Áustria, o que se traduziu em maiores taxas de reajuste dos salários nominais. A partir de 1953 até 1970, por outro lado, o comportamento dos salários nominais revela uma tendência de elevação bastante estável – segundo informações dos Anuários Estatísticos da OIT.

Gráfico 2 – Taxa de crescimento dos salários nominais para Áustria, Noruega e Suécia,

²⁵ De acordo com Headey (1970), no início da década de 1950 as lideranças da LO ameaçavam abandonar a política de salarial moderada que adotavam caso o Partido Trabalhista deixasse o poder. Contudo, quando de fato isso ocorreu em 1965, as ameaças não foram cumpridas.



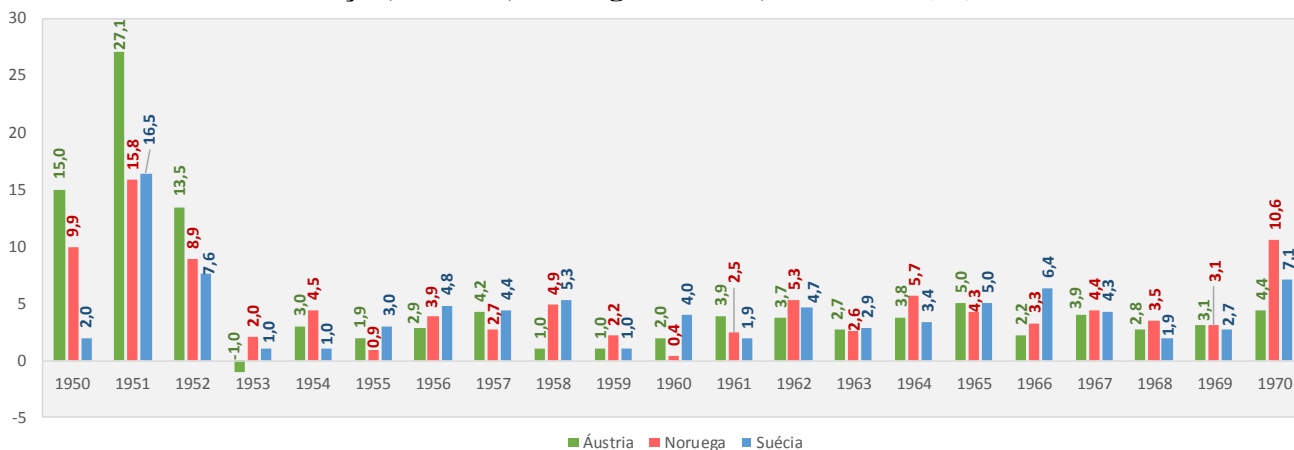
Fonte: Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho.

* Dado indisponível para Áustria, 1950.

Como consequência, as taxas de inflação permaneceram moderadas e estáveis – vide gráfico 3. Conforme mencionado, no início da década de 1950 as economias absorveram o impacto de variações nos preços internacionais de matérias primas, associadas principalmente com a Guerra da Coreia. Especificamente no caso da Áustria, ocorrera uma desvalorização cambial em fins de 1949, quando extinguiu-se o sistema de taxas de câmbio múltiplas e o país passou a integrar o sistema de pagamentos internacional. Nos anos posteriores, a desvalorização em relação ao dólar americano foi de 7,3% em 1951, de 14,2% em 1953 e de 6,5% em 1954. A partir de então, a taxa de câmbio em relação ao dólar permaneceu estável até 1970. Por outro lado

Em contrapartida, tanto Noruega quanto Suécia mantiveram constante a taxa de câmbio nominal durante as décadas de 1950 e 60. A Noruega apresentou uma taxa de inflação média para o período de 4,8%, enquanto a Suécia apresentou uma taxa de 4,4%. Portanto, o câmbio não pressionou as taxas de inflação nesses países, pelo menos não de forma sistemática sistematicamente no caso da Áustria.

Gráfico 3 – Taxa de inflação, Áustria, Noruega e Suécia, 1950-1970 (%).



Fonte: Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho (Áustria e Suécia) e Fundo Monetário Internacional (Noruega).

A estabilidade cambial, a relativa estabilidade da taxa de crescimento dos salários nominais e a ausência de pressões de custos de matérias primas e *commodities* são fundamentais para explicar a estabilidade das taxas de inflação durante o período. A dinâmica da produtividade (ver tabela 1), com

taxas relativamente elevadas refletindo o crescimento econômico da *Golden Age*, também contribuiu para manter baixas as taxas de inflação, favorecendo o crescimento dos salários reais.

A comparação entre a trajetória dos salários reais e o crescimento da produtividade agregada da economia, apresentada na tabela 1, revelou as discrepâncias entre os casos analisados. Apenas na Suécia o aumento dos salários reais superou os ganhos de produtividade nas décadas de 1950 e 1960. Na Áustria, a taxa de crescimento dos salários reais e a taxa de variação da produtividade para a média do período apresentaram valores muito próximos. Por fim, no caso da Noruega, o crescimento da produtividade superou o crescimento dos salários reais, com uma diferença de 1,3 pontos percentuais.

Tabela 1 – Quadro geral para Áustria, Noruega e Suécia

	Taxa de inflação	Salários Nominais	Produtividade Agregada	Salários reais
Áustria ^a	4,9	10,1	5,8	5,5
Noruega ^b	4,8	7,5	4,3	3,0
Suécia ^c	4,4	9,5	3,9	5,2

Fonte: Elaboração própria. Dados dos Anuários Estatísticos da Organização Internacional do Trabalho, da *Penn World Table*, do Fundo Monetário Internacional, de Edvinson (2005) e de Grytten (2007).

Nota: ^a Taxas médias para o intervalo 1951-1970.

^b Taxas médias para o intervalo 1951-1970 para Produtividade e Salários reais. Taxas médias para o intervalo 1950-1970 para as demais variáveis.

^c Taxas médias para o intervalo 1950-1970 para Taxa de inflação e para os Salários Nominais. Taxas médias para o intervalo 1951-1970 para as demais variáveis.

Esses fatos são indícios de que o sistema de negociações salariais centralizadas permitiu conciliar taxas muito baixas de desemprego com uma inflação rastejante, sem tendência aceleracionista. Ao mesmo tempo, esses resultados foram atingidos com menores índices de greves (mesmo que elevada parcela da força de trabalho fosse vinculada a sindicatos) e sem a imposição de uma política salarial de forma unilateral pelo governo ou de restrições à atividade sindical como ocorreu em vários países. Finalmente, ao contrário de outros países capitalistas avançados, os países de negociações centralizadas não recorreram à recessão para conter o poder de barganha dos trabalhadores.

5 Considerações Finais

A aceleração inflacionária que ocorreu nos países centrais nos anos 1970 e nos países em desenvolvimento na mesma década e na seguinte consistiu em um elemento fundamental para a construção da hegemonia neoliberal. A partir de então, a concepção da política econômica deixou, cada vez mais, de se orientar à manutenção de elevado nível de emprego e promoção de bem-estar social nos países desenvolvidos, e ao crescimento econômico e desenvolvimento das forças produtivas na periferia do capitalismo. Diminuiu severamente a tolerância com a inflação e progressivamente foram adotadas políticas macroeconômicas restritivas, consolidadas no século XXI com o estabelecimento de regimes de metas de inflação por muitos países assim como de regras que restringem a capacidade de discricionariedade da política econômica. Nesse contexto, o controle da inflação passou a justificar a tolerância com taxas mais elevadas de desemprego. Essa transição também esteve associada a uma mudança de percepção e posicionamento na sociedade civil, observada, por exemplo, no estabelecimento de um consenso teórico de natureza mais ortodoxa, denominado Novo Consenso macroeconômico, que passou a nortear as decisões de política econômica.

A intensidade das transformações e o grau de acirramento do conflito distributivo durante os anos 1970 e 80, após a aceleração inflacionária do final dos anos 1960, acabou por retirar foco do

estudo do processo inflacionário na chamada Golden Age do capitalismo. Uma análise mais cuidadosa desse período histórico permite identificar dois fenômenos: a) alguns países apresentaram inflações moderadas de forma persistente b) esse fenômeno, em alguns casos, estimulou a formulação de políticas econômicas específicas para administrá-lo, em que se destaca a institucionalização de um sistema de negociações salariais centralizadas. A *creeping inflation* resultou exclusivamente de uma inflação de salários, uma vez que no período vigorava um sistema de taxas de câmbio fixas e o movimento de preços das commodities foi de relativa estabilidade. Em uma economia em que há setores heterogêneos em termos de crescimento da produtividade, quando os salários nominais crescem acima da média de crescimento da produtividade da economia, obtém-se uma inflação rastejante. O processo inflacionário seria potencializado caso ocorressem choques de custos associados à variação nos preços de commodities ou a políticas de câmbio flutuante. Nos países com estrutura sindical mais centralizada, houve certa coordenação entre objetivos de política macroeconômica – em especial a manutenção de resultado favorável na conta corrente do Balanço de Pagamentos – e as negociações salariais. Essa coordenação contribuiu para a continuidade do processo de crescimento dos salários reais que caracterizou o período da *creeping inflation*, em um contexto de taxas de desempregos muito baixas. Além disso, esses países apresentaram menos conflitos trabalhistas comparativamente a outros países europeus.

A experiência da Golden Age e, particularmente, das economias com negociações salariais centralizadas, podem ser comparadas com a inflação salarial brasileira observada a partir de meados de 2004. As taxas de inflação moderadas e persistentes observadas no Brasil decorreram do crescimento dos salários, de forma similar ao período da *creeping inflation*. Esse processo também implicou na elevação do preço relativo dos serviços, uma vez que este setor exibe menores taxas de crescimento da produtividade, além de ser um setor não comercializável, e, portanto, não exposto à concorrência internacional. Diferentemente das experiências de *creeping inflation* da Golden Age, o caso brasileiro apresentou uma combinação de baixo crescimento da produtividade com elevação do salário real (implicando, portanto, em mudança gradual da distribuição funcional da renda em favor dos trabalhadores). Além disso, o processo inflacionário foi potencializado pela elevação de outros componentes de custo, como os preços de commodities. Nesse sentido, políticas de preço poderiam contribuir de forma complementar com a dinâmica de elevação dos salários, minorando o impacto de outros preços sobre os custos de produção ou sobre a cesta de consumo dos trabalhadores. A contenção da inflação de preços monitorados a partir de 2006 exerceu impacto desse tipo. No entanto, a volatilidade dos preços de commodities e da taxa de câmbio dificultam a realização de uma coordenação mais ativa. Com o tempo, o crescimento dos salários reais conduziu a um acirramento do conflito distributivo, de forma similar ao observado na Golden Age. A reação da política econômica encerrou o período de inflação rastejante e crescimento contínuo dos salários no Brasil, com a adoção de medidas de austeridade, choques de câmbio e de preços monitorados a partir de 2015. Atualmente, a manutenção de elevadas taxas de desemprego, o aumento da informalidade no mercado de trabalho, a política fiscal contracionista, e a reforma trabalhista reduzem consideravelmente o poder de barganha dos trabalhadores. Esse quadro explica a recente redução da inflação, que tende a ser acompanhada, nos próximos anos, por uma trajetória menos favorável dos salários e pela recomposição das taxas de lucro.

A reflexão apresentada neste artigo indica a possibilidade de elaboração de políticas anti-inflacionárias alternativas, destacando-se instrumentos muito efetivos no campo dos acordos coletivos e da política salarial. Nesse sentido, Áustria, Noruega e Suécia apresentaram resultados muito positivos no que diz respeito à sustentabilidade de condições políticas e institucionais que asseguraram o contínuo crescimento dos salários reais em economias que permaneceram próximas ao pleno emprego por período duradouro, sem a exacerbação do conflito distributivo. Além disso, esses países não utilizaram políticas restritivas para conter o poder de barganha dos trabalhadores, diferentemente de outros países europeus e dos Estados Unidos, que adotaram medidas para conter a atuação sindical, políticas contracionistas e políticas de renda sem o consentimento dos sindicatos. Portanto, o desempenho dos países com negociações salariais centralizadas merece ser estudo de

forma aprofundada, permitindo compreender como aspectos econômicos e históricos interagiram para gerar sociedade mais igualitárias e prósperas.

Referências

- AUKRUST, O. Inflation in the open economy: a Norwegian model. Oslo: Central Bureau of Statistics. Artikler fra statistisk sentralbyrå NR.96, 1977.
- BASTOS, C. *Conflito distributivo e inflação*. Brasília: CEPAL/IPEA, 2010. (Texto para Discussão, 11).
- CAVALIERI, T.; GAREGNANI, P.; LUCII, M. La sinistra e l'occupazione: anatomia di una sconfitta. *La Rivista Del Manifesto*, n. 48, marzo, 2004.
- EATWELL, J., LLEWELLYN, J.; TARLING, R. Money wage inflation in industrial countries. *The Review of Economic Studies*, v. 41, n. 4, p. 515-523, 1974.
- EDGREN, G.; FAXÉN, K.; ODHNER, C. Wage formation and the economy. London: Allen & Unwin, 1973.
- EDVINSSON, R. *Growth, accumulation, crisis: with new macroeconomic data for Sweden 1800-2000*. Stockholm Studies in Economic History. Stockholm: Acta Universitatis Stockholmiensis, 2005.
- ESPING-ANDERSEN, G. The three political economies of the welfare state. *Canadian Review of Sociology*, v. 26, n. 1, p. 10-36, 1989.
- GAREGNANI, P.; PETRI, F. Marxismo e teoria econômica hoje. In: Hobsbawn, E. (ed.) *História do marxismo*, vol. XII. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1989.
- GLYN, A.; HUGHES, A.; LIPIETZ, A.; SINGH, A. The rise and fall of the Golden Age. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J (Eds.). *The Golden Age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Oxford University Press, 1990.
- GRYTTE, O. Norwegian wages 1726-2006 classified by industry. In: EITRHEIM, Ø.; KLOYLAND, J.; QVIGSTAD, J. (Eds.) *Historical monetary statistics for Norway: part II*. Norges Bank, Occasional Paper, n. 38, 2007
- HEADEY, B. Trade unions and national wages policies. *The Journal of Politics*, v. 32, n. 2, p. 407-439, May 1970.
- HIBBS, D. *The political economy of industrial democracies*. Cambridge: Harvard University Press, 1987.
- HIBBS, D. *Wage compression under solidarity bargaining in Sweden*. Trade Union Institute for Economic Research, 1990. (Economic Report, 30)
- HINES, A. Wage inflation in the United Kingdom 1948-62: a disaggregated study. *The Economic Journal*, [S.l.], v. 79, n. 313, p. 66-89, Mar. 1969.
- HOLZMAN, F. Creeping Inflation. *The Review of Economics and Statistics*, [S.l.], v. 41, n. 3, p. 324-329, Aug. 1959.
- HOMER, Sidney; SYLLA, Richard Eugene. *A history of interest rates*. New Brunswick: Rutgers University Press, 1996.
- ILO. International Labour Organization. Year book of labour statistics. 1952-1970.
- IMF. International Monetary Fund. International Financial Statistics. 2017.
- KALDOR, N. Inflation and recession in the world economy. *The Economic Journal*, v. 86, n. 344, p. 703-714, 1976.
- KLOTEN, N.; KETTERER, K.; VOLLMER, R. West Germany's stabilization performance. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 353-402.
- KORPI, W. The great trough in unemployment: long-term view of unemployment, inflation, strikes, and the profit/wage ratio. *Politics & Society*, v. 30, n. 3, p. 365-426, Sep. 2002.

KRISTAL, T. Good times, bad times: postwar labor's share of national income in capitalist democracies. *American Sociological Review*, [S.l.], v. 75, n. 5, p. 729–763, Oct. 2010.

LAVOIE, M. *PostKeynesian Economics: new foundations*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2014.

MARGLIN, S. *Lessons of the Golden Age: an overview*. In: MARGLIN, S.; SCHOR, J (Eds.). *The Golden Age of capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford: Oxford University Press, 1990.

MARTIN, A. Wages, profits, and investment in Sweden. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 403-466.

MEANY, G. What would labor do about inflation? *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, v. 326, n. 1, p. 32-39, 1959.

PHILLIPS-FEIN, K.; ZELIZER, J. (Ed.). *What's Good for Business: Business and American Politics since World War II*. Oxford University Press, 2012.

PIVETTI, M. *An essay on money and distribution*, London: Macmillan, 1991.

PIVETTI, M. El concepto de salario como “costo y excedente” y sus implicaciones de política económica. In: PIVETTI, M. (ed.) *Piero Sraffa: contribuciones para una biografía intelectual*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2008, p. 481-514.

RUBIN, B. Class Struggle American Style: Unions, Strikes and Wages. *American Sociological Review*, [S.l.], v. 51, n. 5, p. 618-633, Oct. 1986.

SALVADORI, N.; SIGNORINO, R. The classical notion of competition revisited. *History of Political Economy*, v. 45, n. 1, p. 149-175, 2013.

SALVATI, M. *The Italian Inflation*. The politics of inflation and economic stagnation. In: LINDBERG, L.; MAIER, C. (Ed.) *The politics of inflation and economic stagnation*, Washington: Brookings Institution Press, 1985, p. 509-563.

SERRANO, F. Book Review on An essay on money and distribution by M. Pivetti. *Contributions to Political Economy*, v. 13, p. 117-124, 1993.

SERRANO, F. Power relations and American macroeconomic policy, from Bretton Woods to the floating dollar standard. In: *O Poder Americano*, Petrópolis: Editora Vozes, p. 1-43, 2004.

SERRANO, F. O conflito distributivo e a teoria da inflação inercial. *Revista Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro, v. 14, n. 2, p. 395-421, maio-ago. 2010.

SERRANO, F.; SUMMA, R. *Distribution and cost-push inflation in Brazil under inflation targeting*, 1999-2014. Roma: Centro di Ricerche e Documentazione Piero Sraffa, 2015. (Working paper, 14/2015)

SILVA, L. *A dinâmica inflacionária no Brasil de 2000 a 2009: uma abordagem multissetorial*. Tese de doutorado, IE-UFRJ, 2016.

SRAFFA, P. *Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelúdio para uma crítica da teoria econômica*. Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1983 [1960].

STIRATI, A. Inflation, unemployment and hysteresis: an alternative view, *Review of Political Economy*, v. 13, n. 4, Aug. 2001.

STIRATI, A. Interpretations of the classics: the theory of wages. Roma: Università degli studi Roma Tre, 2010. (Working paper, 116)

SWENSON, P. Varieties of capitalist interests: power, institutions, and the regulatory Welfare State in the United States and Sweden. *Studies in American Political Development*, n. 18, p. 1-29, Spring 2004.

TARLING, R., WILKINSON, F. The Social Contract: post-war incomes policies and their inflationary impact. *Cambridge Journal of Economics*, v. 1, n. 4, p. 395-414, Dec. 1977.

TURNER, H. Inflation and wage differentials in Great Britain. In: DUNLOP, J. *The theory of wage determination*. Palgrave Macmillan, 1957. p 123-135.

TUNRNER, H.; JACKSON, A. On the Determination of the General Wage Level--A World Analysis; or "Unlimited LabourForever". *The Economic Journal*, v. 80, n. 320, p. 827-849, Dec. 1970.

TYLECOTE, A. *Causes of the present inflation: interdisciplinary explanation of inflation in Britain, Germany and the United States*. London: The Macmillian Press, 1981.

VIANELLO, F. Natural (or normal) prices: Some pointers. *Political Economy: Studies in the Surplus Approach*. v. 5, n. 2, p. 89–105, 1989.

WALLERSTEIN, M.; GOLDEN, M.; LANGE, P. Unions, employers' associations, and wage-setting institutions in northern and central europe, 1950-1992. *Industrial and Labor Relations Review*, v. 50, n. 3, p. 379-401, Apr. 1997.