



CENTER FOR STUDIES ON INEQUALITY AND DEVELOPMENT

TEXTO PARA DISCUSSÃO .172 - 2023

DISCUSSION PAPER .172 - 2023

O que há de novo na Nova Desigualdade?

DANIEL GONÇALVES MANO

ISERJ E SESI-RJ

www.ie.ufrj.br/index.php/cede/home

O que há de novo na Nova Desigualdade?

Daniel Gonçalves Mano
(ISERJ e SESI-RJ)

Introdução

Em março de 2010, em discurso proferido na *Brookings Institution*, centenário centro de pesquisas americano, o então primeiro-ministro grego, Georges Papandreou, alertou, parecendo antever a *débâcle* financeira que se abateria sobre seu país nos meses seguintes: “A globalização - que tanto prometia e abriu tantas portas para aqueles de nós com a boa sorte na educação e carreira avançadas - também trouxe novas desigualdades e novos riscos”. Emmanuel Macron, atual presidente francês, em sua intervenção no Fórum Econômico Mundial de Davos, em janeiro de 2018, fez advertência parecida: “Há novas questões que ainda não vimos: urbanização acelerada, migrações em grande escala e mudanças tecnológicas (...) E cada uma traz novas desigualdades, novas mudanças que assustam muito as pessoas”.

Não têm sido raras as referências, como as de Papandreou e Macron, por parte de políticos, jornalistas, economistas e sociólogos, sobretudo nos países desenvolvidos, a novas formas de desigualdade econômica¹ que estariam se desenvolvendo desde algum ponto entre o final do século XX e início do século XXI. O termo “nova desigualdade” vem ganhando uso corrente, revelando a impressão disseminada de que ela é adequada para designar um fenômeno ou, mais propriamente, como se verá, um conjunto articulado de fenômenos.

A ideia de que um modo novo e desconhecido de desigualdade estaria emergindo revela-se, também, na dúvida manifestada por diversos pesquisadores sobre a capacidade de o tradicional estado de bem-estar social consolidado ao longo do século XX fazer frente à nova conjuntura, através das políticas de taxaço e redistribuição que o caracterizam desde sua origem; Hacker (2011:36), por exemplo, apontou o problema das políticas sociais à deriva (*drift*), que não se ajustam às circunstâncias variáveis que as circundam, e acabam por se tornar ineficazes e desatualizadas. Atkinson (2015:206),

¹ Ao longo deste artigo, farei referência constante à desigualdade em sentido lato, como a dispersão observada entre as rendas de indivíduos ou domicílios.

na mesma direção, enfatizou a necessidade de se reconsiderar o estado de bem-estar social diante das transformações econômicas testemunhadas nos últimos anos, especialmente no mercado de trabalho, e Groh-Samberg (2016:59) concluiu: “o forte e consistente aumento da desigualdade econômica dentro da grande maioria dos países da OCDE contrasta fortemente com a ideia de que os modernos *welfare states* são capazes de domesticar o capitalismo”.

Observações como essas indicam que a desigualdade em sua nova configuração passa a ocupar um papel relevante na agenda pública, tanto política como científica, e torna-se uma “questão”, na acepção estabelecida por Mills (1965), isto é, um assunto que ultrapassa o âmbito da vida íntima e local, que transcende a esfera individual e passa a permear as interações entre os atores no espaço público: “Uma questão é um assunto público: é um valor estimado pelo público que está ameaçado” (Mills, 1965:15). Segue-se daí, do surgimento de uma questão, segundo Mills, um intenso, e a princípio, impreciso debate sobre a natureza desses valores e dessas ameaças. Apoiado na interpretação de Mills, escolhi como objetivos fundamentais deste artigo contribuir para organizar o debate surgido em torno da nova desigualdade, desfazer algumas imprecisões e explicitar alguns pressupostos do debate, de modo a cumprir aquela que Mills considera a tarefa primordial do cientista social: “deixar claros os elementos de indiferença e inquietação contemporâneos” (Mills, 1965:20). Buscarei, desse modo, através de pesquisa bibliográfica e consultas a algumas bases de dados disponíveis, responder a duas indagações-chave: “A que fenômenos se referem aqueles que empregam a expressão nova desigualdade?” e “O que há de novo na nova desigualdade?”, se é que o há.

1 - A trajetória de uma questão

A reversão da tendência à redução do nível de desigualdade testemunhada no pós-guerra em diversos países desenvolvidos (os trinta anos dourados) remonta à década de 1970, como atestam diversos estudiosos do tema. Alguns, como Bluestone (1995) e Atkinson (1996), buscaram discernir com precisão o ponto de inflexão na distribuição de renda: enquanto o primeiro o situa no ano de 1973, nos Estados Unidos, o último indica o ano de 1979 para o contexto britânico. Embora não sejam datas consensuais, há pouca disputa sobre o fato de que a década de 1970 constituiu um momento de sensível mudança, no qual diversos indicadores como o índice de Gini, coeficientes de dispersão

salarial e as tabelas de distribuição de renda da maioria dos países da OCDE passaram a registrar ampliação constante, que avançou pelas décadas seguintes. Se, por um lado, não foi esse um processo generalizado, por outro, como assinalou Atkinson (1996:24) sobre esse período: “Progressão contínua em direção a desigualdade reduzida foi a exceção e não a regra”.

A percepção desse processo não se deu sem relativo atraso, isto é, a identificação da década de 1970 como marco inicial de um aumento sustentado e permanente da desigualdade ocorreu retroativamente, por uma série de razões. Dentre eles, não se poderia incluir a ausência de dados; pelo contrário, já nessas décadas havia relativa fartura de informações confiáveis sobre renda nos países desenvolvidos. Nos Estados Unidos, desde 1940, o *Current Population Survey* fornecia dados sociais, econômicos e demográficos de ampla cobertura; na Grã-Bretanha, o *Central Statistical Office* operava desde 1941, realizando um conjunto de *surveys*, censos e registros socioeconômicos. No plano internacional, o *Luxemburg Income Study* (LIS), centro de pesquisas criado em 1983, tornou disponível, a partir de 1987, uma base de dados harmonizada sobre renda domiciliar e individual, abrangendo 22 países, a maioria europeus. Os dados sobre desigualdade, portanto, estavam à mão dos pesquisadores, mas não parecia haver certeza de sua relevância, de que apresentavam uma nova tendência, e não apenas uma oscilação estatística. Exemplo dessa incerteza pode ser encontrado em Blackburn e Bloom (1987). Os autores investigam a desigualdade dos rendimentos do trabalho² nos Estados Unidos, e calculam, para tanto, o Gini separadamente desse tipo de rendimento. Embora, ao fazê-lo, registrem aumento considerável e quase constante do índice no período 1980-1985, de .454 a .467, os autores evitam indicar a existência de uma tendência ao crescimento da desigualdade nesse indicador no período.

Em paralelo a essa forma de cautela metodológica, outro fator pode ter contribuído para retardar a entrada da desigualdade no radar de economistas e cientistas sociais: a força da conjectura de Kuznets (1955), segundo a qual a trajetória da desigualdade moderna corresponderia a um U invertido, isto é, haveria um pronunciado aumento inicial no período correspondente à “grande transformação” (Polanyi, 2000) iniciada na Inglaterra do século XIX, com a emergência da Revolução Industrial, os notáveis progressos tecnológicos e o crescimento econômico por ela ocasionado. A desagregação

² Traduzi, aqui, *earnings* como “rendimentos do trabalho”.

das formas de vida tradicionais e o subsequente deslocamento atropelado das populações rurais para as cidades resultaram, segundo Kuznets, em aumento exponencial da desigualdade de renda *pari passu* ao aumento da renda *per capita* nessa etapa de transição. Conforme o processo avançasse, contudo, Kuznets previa a existência de um ponto de inflexão, a partir do qual a desigualdade passaria a decrescer, estando a maior parte da população assimilada ao setor urbano-industrial da economia.

Essa hipótese, como o próprio Kuznets advertira (1955:26), continha “5% de informações empíricas e 95% de especulação”, informações essas referentes a apenas três países: Estados Unidos, Inglaterra e Alemanha, relativas, em sua maioria, a anos isolados da primeira metade do século XX, e não a séries históricas. Não obstante essa escassez empírica, a hipótese alcançou *status* de fato estilizado nos estudos da área, e orientou organismos influentes como o Banco Mundial em suas projeções sobre a evolução da desigualdade ao longo dos anos 70 (Anand, Kanbur, 1993:20). Uma extensa literatura, compilada por Fields (1980) se desenvolveu a partir do trabalho de Kuznets, em apoio a sua conjectura, de forma que qualquer aumento da desigualdade em economias industrializadas, que houvessem ultrapassado o ponto de inflexão do “U invertido”, seria visto como uma anomalia, no sentido estabelecido por Kuhn (1998:78), de “violação das expectativas” de um paradigma, inicialmente tida como cientificamente insignificante. Starr (2014:33) sintetizou esse estado de coisas ao afirmar que “De acordo com a sabedoria recebida do meio do século, o recente aumento na desigualdade não deveria acontecer”.

Um último fator não deve ser ignorado: a política. Hills (1996) relata o desmonte, consumado pelo recém-empossado governo conservador britânico em 1979, da *Royal Commission on the Distribution of Income and Wealth*, estabelecida em 1974 pelos trabalhistas, e responsável, durante sua curta existência, por produzir oito relatórios exaustivos sobre a desigualdade no Reino, tanto de renda como de riqueza, além de vários *background papers* sobre o assunto (Sandford, 1980). Segundo Hills, a abolição da Comissão refletiu, da parte do novo governo, uma “prioridade alterada em relação a questões distributivas” (Hills, 1996:1). Nos Estados Unidos, Krugman (2007) menciona a existência de um conjunto de “armas de distração em massa” (Krugman, 2007:166) empregadas pelos canais conservadores de comunicação, desde a administração Reagan (1981-1989), direcionando a opinião pública a temas de moralidade privada e política

externa, como os combates aos “inimigos externos”, mantendo, assim, o debate interno sobre distribuição de renda e direitos sociais em segundo plano.

De fato, até meados dos anos 1990, o tema permaneceu relativamente pouco explorado, como atestam o lamento de Atkinson (1996:19), “De fato, a questão [da desigualdade] tem - pelo menos até recentemente - sido notavelmente pouco discutida” e o comentário de Ferreira (WB, 1999:1) “Economistas que foram para a pós-graduação nos anos 70 e 80 podem ser perdoados por ver a desigualdade como um tópico periférico”. Raras exceções durante esse período foram os trabalhos de Thurow (1975) sobre as limitações da teoria da produtividade marginal para explicar a estrutura da desigualdade de renda americana e os da *Royal Commission* britânica supracitada, sobre distribuição de renda e riqueza. No início da década de 1990, contudo, surgiram as primeiras evidências de que a desigualdade começaria gradualmente a ocupar a agenda pública e os programas de pesquisa, tornando-se de uma vaga inquietação particular a uma *questão*, no sentido atribuído por Mills (1965), mencionado anteriormente.

Um marco significativo desse processo foi a edição de 1993 do relatório *Employment Outlook*, da OCDE. Publicado anualmente desde 1983, o relatório concentrava-se basicamente na questão da taxa de desemprego e seus determinantes. A edição de 1993 continha, pela primeira vez, uma seção dedicada à desigualdade dos rendimentos do trabalho. Se Blackburn e Bloom, citados anteriormente, mantiveram-se cautelosos diante dos dados que analisaram referentes à metade inicial da década de 1980, o relatório da OCDE, abrangendo um período mais amplo - até 1991 -, não hesita em assinalar a existência de uma tendência clara ao aumento da dispersão nos rendimentos do trabalho na maior parte dos países analisados (12 em 17) durante a década de 1980. O relatório revela, entre outros fatos relevantes, que durante a década, a razão entre os decis superior e inferior da distribuição desse tipo de rendimento aumentara em proporção de 27% no Reino Unido e 18% nos Estados Unidos.

Outro indício pode ser encontrado na obra seminal de Robert Reich, *The Work of Nations* (1991), especialmente no capítulo intitulado *Why the Rich are getting Richer and the Poor, Poorer*. Assim colocado, o título pode sugerir uma abordagem geral e multidimensional da pobreza e da riqueza, mas seu propósito é bem mais específico: interpretar o abismo salarial crescente entre os trabalhadores manuais não-qualificados (*routine producers*), os profissionais de serviços e os trabalhadores qualificados, capa-

zes de resolver problemas complexos – denominados “analistas simbólicos”. Reich emprega a metáfora do “bote” para descrever a situação dos três grupos no contexto americano: eles ocupariam três diferentes botes, o primeiro afundando rapidamente, o segundo afundando mais vagarosamente, e o terceiro subindo com segurança as ondas. Cumpre observar que tanto Reich como grande parte dos analistas desse período recorreu a teorias econômicas como da *skill-biased technological change* para dar conta das desigualdades observadas. Processos estruturais de mudança tecnológica e liberalização do comércio pareciam afetar oferta e demanda de trabalho qualificado e não-qualificado de diferentes maneiras. Em todo caso, a crença de fundo residia nas forças de mercado como determinantes fundamentais das divergências salariais. Em contraste, alguns estudiosos, como Soskice (1990) e Atkinson (1996) destacavam o valor explicativo de fatores institucionais, como a sindicalização decrescente e a retração de políticas de salário mínimo para a compreensão da trajetória da desigualdade.

O relatório da OCDE e o livro de Reich anunciam não apenas a (re)emergência da desigualdade como problema teórico e prático a ser interpelado por pesquisadores e *policy-makers*, mas estabelecem também uma influente chave de aproximação ao problema. A primeira onda de estudos sobre a desigualdade crescente focaliza com frequência um aspecto específico do grande tema “desigualdade”: aquele relacionado aos rendimentos do trabalho. Bluestone (1995), por exemplo, embora ressalve não ser esse um fator exclusivo, afirma que “mudanças na distribuição de remunerações e salários são claramente um fator primordial no aumento da desigualdade”, e elenca dez transformações econômicas estruturais suspeitas de contribuir para a crescente dispersão salarial nos Estados Unidos. Heckman (1996), na mesma direção, atribui à queda salarial observada na base dos trabalhadores americanos o núcleo do problema da desigualdade e enxerga nesse fato a causa da inquietação gerada pelo problema; em outras palavras, Heckman conclui que por trás do termo genérico “desigualdade”, os analistas de seu tempo referiam-se ao dramático declínio salarial relativo verificado entre os trabalhadores não-qualificados. Aghion, Caroli e Peñalosa (1999), por sua vez, são explícitos ao justificar a opção pelo enfoque nos rendimentos do trabalho em seu estudo: “renda do trabalho é a principal fonte de renda pessoal e familiar e, portanto, sua distribuição tem implicações importantes para a desigualdade de renda” (Aghion, Caroli, Peñalosa, 1999:1632).

Um contraponto ao enfoque nos rendimentos do trabalho, particularmente à eventual confusão havida entre os conceitos de desigualdades *de renda* e da *renda do trabalho*, é encontrado em Atkinson (1996), que adverte: “Um trabalhador não é simplesmente dependente de remuneração” (Atkinson, 1996:27). Ao longo do ciclo de vida, a parcela de ganhos advindos de outras fontes tende a aumentar, esclarece Atkinson, conforme os trabalhadores logram poupar e investir, e auferir dessas poupanças e investimentos algum rendimento, ou mesmo tornar-se elegíveis para políticas sociais focalizadas. Outra limitação do enfoque nos rendimentos do trabalho reside, para Atkinson, na exclusão do elemento familiar, das variações que a inserção em perfis familiares distintos pode produzir sobre a vida econômica dos trabalhadores.

O comentário crítico de Atkinson não foi um raio em céu azul; de fato, a ampliação de escopo sugerida pelo autor já se refletia em certa atenção dispensada à mensuração das rendas oriundas de fontes como alugueis, investimentos, pensões e ativos em geral, que se convencionou denominar renda oriunda da *riqueza* ou do *capital*³ (Piketty, 2014). Destaca-se nessa perspectiva o trabalho pioneiro de Wolff (1987), que estimou a evolução da desigualdade de riqueza domiciliar⁴ nos Estados Unidos durante o período 1962-1983, constatando três tendências consecutivas: estabilidade (1962-1973), redução substantiva (1973-1979) e aumento substantivo (1979-1983). Posteriormente, Wolff (1992) examina o possível elo entre as evoluções da desigualdade de renda e de riqueza nos Estados Unidos, e encontra correlação considerável entre ambas, especialmente na década de 1980 (Wolff, 1992:553). As abordagens de Atkinson e Wolff ganharam eco, nas décadas subsequentes, nas obras de pesquisadores como Emmanuel Saez, Thomas Piketty, Joseph Stiglitz e Branko Milanovic, responsáveis por atualizar e ampliar consideravelmente o conjunto de dados disponível sobre desigualdade de riqueza e estimar seu impacto sobre a desigualdade de renda. Esses esforços de ordem descritiva abriram caminho para propostas de criação e ampliação de políticas capazes de tornar a distribuição desses ativos mais igualitária, como a “redistribuição baseada em ativos” (Freeman, 1996), as “empresas de propriedade dos trabalhadores” (Alperovitz, 2005), as polí-

³ Piketty (2014:51) define capital como “o conjunto de ativos não humanos que podem ser adquiridos, vendidos e comprados em algum mercado”, e emprega os termos “riqueza” e “patrimônio” como sinônimos de “capital”.

⁴ Wolff dispõe dados atrelados a cinco concepções diferentes de riqueza domiciliar, mas a principal e mais abrangente, em seu estudo, é a “riqueza total domiciliar”, que inclui habitação e outros bens imóveis, bens de consumo, numerário, depósitos e títulos financeiros, patrimônio líquido, valor de resgate de caixa e ativos diversos, subtraindo-se as dívidas” (Wolff, 1987:232-233).

ticas de “pré-distribuição” (Hacker, 2011), o “imposto global sobre o capital” (Piketty, 2014) e o ideal de uma “democracia de proprietários” proposto por Meade (1964), Rawls (1971), e recentemente recuperado por O’Neill e Williamson (2012) e Thomas (2017).

O termo “nova desigualdade” surge com destaque na edição da *Boston Review* de dezembro de 1996, toda dedicada a debater o artigo principal de Freeman, *Solving the New Inequality*. O termo, contudo, não é discutido em seus aspectos conceituais; antes, ganha ares de um *slogan* para designar e enfatizar de maneira genérica a reversão da tendência igualitária do pós-guerra americano. Ao longo do texto, Freeman, afirma que a nova desigualdade “provavelmente continuará” (Freeman, 1996:1), alerta sobre a ameaça de que ela crie uma “economia de *apartheid*” (Freeman, 1996:1), na qual ricos e pobres viverão vidas completamente distintas, correndo o risco de não se reconhecer mais como concidadãos, e se pergunta quais seriam as causas e as soluções para o problema, sem delimitá-lo com rigor. O artigo de Freeman aproxima-se de um manifesto: sua preocupação central é menos de compreender a estrutura e os determinantes da nova desigualdade do que denunciá-la e apresentar propostas para atenuá-la. Em um dos artigos-resposta, se encontra talvez a principal observação analítica sobre o termo: Heckman (1996) sugere que o que há de “novo” não é o problema - a desigualdade -, mas o debate e a preocupação despertados por ele, ou seja, “velho problema, novo desespero” (Heckman, 1996:1).

A emergência desse debate não reflete, no entanto, um consenso absoluto acerca da existência de uma nova onda crescente de desigualdade nos Estados Unidos. Embora Freeman considere-a um fato consumado, Krugman, em um dos artigos-resposta pondera:

Eu acho que Freeman é otimista demais quando afirma que há consenso sobre o aumento drástico da desigualdade. É verdade que todas as pessoas razoáveis estão agora de acordo sobre este fato, mas pessoas não razoáveis têm muita influência neste país. (Krugman, 1996:1)

Os “negacionistas”, como Scott Winship e Alan Reynolds, cujos principais argumentos foram coligidos e criticados por Krugman (1992) eram minoritários no meio universitário, e ainda o são, concentrando-se em veículos de imprensa conservadores, como a *National Review* e em *think tanks* como o *American Enterprise Institute* e o *Ca-*

to Institute, todos integrantes daquilo que Krugman (2007) intitulou “movimento conservadorismo”, uma ampla rede de veículos, empresas e instituições responsáveis por catalisar e disseminar os valores e a retórica conservadora em benefício de uma parcela da população fortemente anti-igualitária – aquela do topo da distribuição de renda.

O termo “nova desigualdade” tornou-se comum nos anos seguintes ao artigo seminal de Freeman, aparecendo em artigos e livros, sem, contudo, que a ideia de novidade por ele denotada fosse explorada de maneira substantiva. McCall (2000) usou-o para descrever o aumento da dispersão salarial verificado no mercado de trabalho americano. Freeman (1999) reutilizou-o para batizar seu livro *The New Inequality: creating solutions for poor America*, sem, contudo, elucidar seu sentido, da mesma forma que Lynk (2009), Kuttner (2016) e Thomas (2016) adotaram o termo. Banting e Myles (2015), por sua vez, esboçaram uma reflexão sobre o epíteto “novo” presente no termo. Os autores mencionam a natureza recente e inesperada do fenômeno, mas não o definem com rigor, e tampouco exploram o sentido latente de ineditismo contido na expressão. Nas seções que seguem, ensaiarei fazê-lo, empreendendo uma investigação empírica e analítica que busca responder, afinal, o que é, e o que há de novo, no sentido de inédito, inaudito, na nova desigualdade.

2 - Um desvio na curva de Kuznets

Tomando como ponto de partida a fixação da expressão “nova desigualdade” no vocabulário acadêmico contemporâneo, descrita na seção anterior, buscarei identificar os processos econômicos aos quais os usuários dessa expressão parecem se referir. Após indicar esses processos, investigarei em que medida estes últimos se aproximam ou se afastam de antigas formas de desigualdades, isto é, em que medida as novas desigualdades de fato representam fenômenos inauditos ou constituem somente um retorno de fenômenos antigos, já testemunhados pela história econômica e política. A aproximação que proponho requer a identificação preliminar de contextos nacionais nos quais a nova desigualdade, estaria, *prima facie*, se revelando com mais vigor, para, em seguida, explorar mais detalhadamente esses cenários e discernir características secundárias, menos explícitas, do processo.

É certo que o exame da desigualdade em escala global vem ganhando atenção nas últimas décadas e, segundo Milanovic (2016), representa um objeto relevante não apenas pela curiosidade que o tema enseja, mas por razões pragmáticas: as dinâmicas das desigualdades global e local portam estreita relação em uma economia cada vez mais globalizada, devido a variações causadas nos fluxos migratórios, alterações nas regulações dos mercados de trabalho nacionais e diversos outros processos relacionados. O nível global de desigualdade assumiria, portanto, o papel de variável independente significativa no estudo das desigualdades intra-nacionais. Não obstante, por razões metodológicas, considerarei a nova desigualdade de uma perspectiva intranacional. Em primeiro lugar, essa escolha possibilita a posterior comparação entre os distintos cenários nacionais e seus contextos institucionais, possíveis determinantes desse processo. Em segundo lugar, permite a comparação entre a nova e a antiga desigualdade, levando-se em consideração a escassez de dados sobre a desigualdade global até a última década (Milanovic, 2016:9) e a relativa riqueza de dados observada em alguns contextos nacionais. Ademais, o próprio Milanovic (2016:45) reconhece que, “as desigualdades nacionais ainda são a forma mais importante de desigualdade do ponto de vista político”.

Na seção anterior, mencionei a solidez da conjectura de Kuznets como um dos fatores que atrasou a consideração do crescimento recente da desigualdade; gradualmente, porém, ao longo dos anos 1990, a conjectura foi perdendo força diante dos questionamentos teóricos e das evidências empíricas trazidas à tona por diversos pesquisadores. Assim, Anand e Kanbur (1993) criticam tanto os modelos econométricos como a qualidade dos dados utilizados nos principais estudos que visaram confirmar a hipótese de Kuznets. Estes últimos, segundo os autores, basearam-se em dados reunidos de vários países, porém incomparáveis entre si, uma vez que se baseavam em concepções distintas de renda e unidade recipiente, além de cobrirem parcelas muito díspares da população, gerando possíveis distorções. Os questionamentos à hipótese se avolumaram nos anos seguintes, com destaque para os trabalhos de Deininger e Squire (1998), Fields (2001) e Piketty (2006).

Convém enfatizar que esse esforço crítico não visava refutar por completo a hipótese do “U invertido”, mas evidenciar seu caráter relativo, contextual, isto é, sua aplicabilidade restrita a algumas, e não todas as trajetórias nacionais, e por certo período, sem garantias de validade absoluta no tempo. Munindo-se dessa reserva cética, pode-se

considerar o primeiro segmento da conjectura de Kuznets como em grande medida corroborado em alguns contextos nacionais, como atestam as estimativas de desigualdade nos Estados Unidos durante o século XIX elaboradas por Lindert e Williamson (NBER, 2012), e na Grã-Bretanha do mesmo período por Milanovic, Lindert e Williamson (NBER, 2007). As estimativas recentemente produzidas por Moatsos *et. al* (2014) a respeito da desigualdade histórica em 25 países convergem com as anteriores, combinando dois métodos de mensuração indireta da desigualdade remota no tempo: (I) a razão entre o PIB *per capita* e a remuneração média dos trabalhadores não-qualificados e (II) as variações na altura da população, refletindo prováveis padrões mais ou menos abastados de alimentação e, por consequência, de renda.

Observam-se, portanto, ao menos dois processos históricos distintos de ampliação das desigualdades, associados a duas estruturas sociais distintas. Um deles, mais recente, é retratado pela primeira parte da hipótese de Kuznets, que acabei de mencionar; pode-se classificá-lo como as “dores do parto” (Marx, 1983:13) da ordem social urbana e industrial que se consolida ao longo do século XIX. Outro processo, ainda mais remoto no tempo, consiste nas divergências produzidas no âmbito das sociedades de crescimento próximo ao zero, as “sociedades patrimoniais” a que alude Piketty (2014)⁵, como a França do Antigo Regime e a Inglaterra do período Georgiano, cenário dos romances de Jane Austen. Milanovic (2016) exhibe uma série de estimativas produzidas para a desigualdade em sociedades desse tipo, e a atribui a variáveis conjunturais – os choques externos produzidos por eventos extraordinários, como epidemias, descobertas, guerras, etc.

Conclui-se que nada haveria de novo nos processos de expansão das desigualdades observados no século XX, quando (I) se tratam de divergências ocasionadas pelos processos de industrialização tardia, mormente em países periféricos, e (II) o aumento da desigualdade não se encontra associado ao crescimento econômico, mas a variáveis conjunturais – os choques externos mencionados por Milanovic a respeito das sociedades antigas.

A primeira e mais saliente marca distintiva da nova desigualdade, portanto, consiste na combinação entre desigualdade crescente e expansão do PIB *per capita*, no con-

⁵ Piketty (2014:88) considera sociedades patrimoniais aquelas de crescimento muito baixo, nas quais o peso da riqueza transmitida do passado – via heranças e doações – é muito maior do que a riqueza gerada no presente, pela atividade econômica.

texto de economias desenvolvidas. Esse conjunto articulado de circunstâncias aparece como um desenvolvimento inaudito na história econômica, mas assumo a hipótese de que podem existir outros elementos igualmente inéditos se analisadas em maior grau de detalhamento as manifestações concretas, intranacionais, da nova desigualdade.

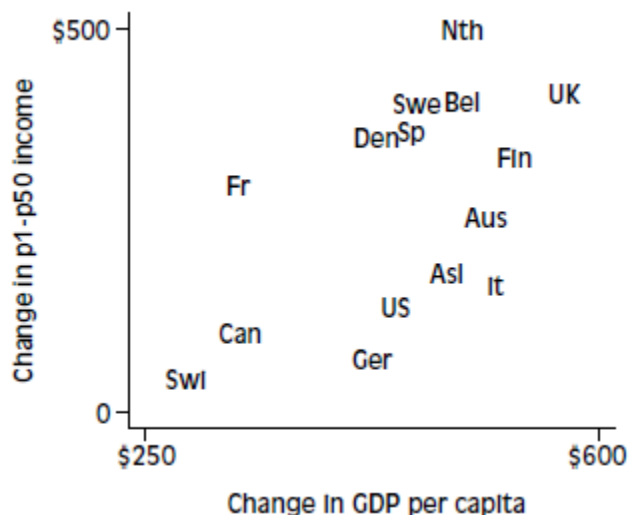
Para identificar os casos que se enquadram na definição de nova desigualdade que acabei de estabelecer, cumpre adotar um conceito que abranja o processo de crescimento simultâneo do PIB *per capita* e da desigualdade. Recorrerei, assim, ao conceito de *compartilhamento da prosperidade*, mobilizado por Kenworthy (2014:64) como *proxy* de justiça distributiva, de modo que um compartilhamento igualitário da prosperidade - do crescimento econômico - consiste em algo desejável por si só, em contraste com a acepção conferida por Stiglitz (2015) ao termo, interpretando-o como meio para se alcançar uma distribuição mais igualitária de renda e riqueza.

À parte essas divergências de natureza normativa, creio que a aferição do compartilhamento da prosperidade⁶ constitui uma ferramenta eficaz de detecção do novo tipo de desigualdade aqui abordado. Onde se verifica que os frutos do crescimento foram colhidos majoritariamente pelos estratos previamente privilegiados na distribuição de renda, verifica-se o desenvolvimento da nova forma de desigualdade. Note-se que processos mais igualitários de apropriação do crescimento, ou seja, contextos em que há efetivo compartilhamento da prosperidade não indicam, necessariamente, a existência de uma tendência à distribuição igualitária de renda; por vezes, podem participar de um cenário de desigualdade “à antiga”, isto é, estabilizada e marcada por baixo crescimento.

Utilizarei o gráfico elaborado por Kenworthy (2014:64) para comparar o grau de compartilhamento da prosperidade econômica alcançado por quinze países desenvolvidos no período 1979 – 2005. O eixo horizontal do Gráfico 1 exibe a variação anual observada no período para o PIB *per capita*, enquanto o eixo vertical retrata a variação anual da renda da metade inferior da distribuição de renda em cada país considerado.

⁶ Convém enfatizar que este não é, a rigor, um índice de mensuração da desigualdade, como o Gini, mas de aferição da apropriação desigual do crescimento econômico pelos diferentes estratos sociais.

Gráfico 1: Correlação entre variações anuais do PIB *per capita* e da renda domiciliar disponível da metade inferior da distribuição de renda para 15 países (1979-2005)

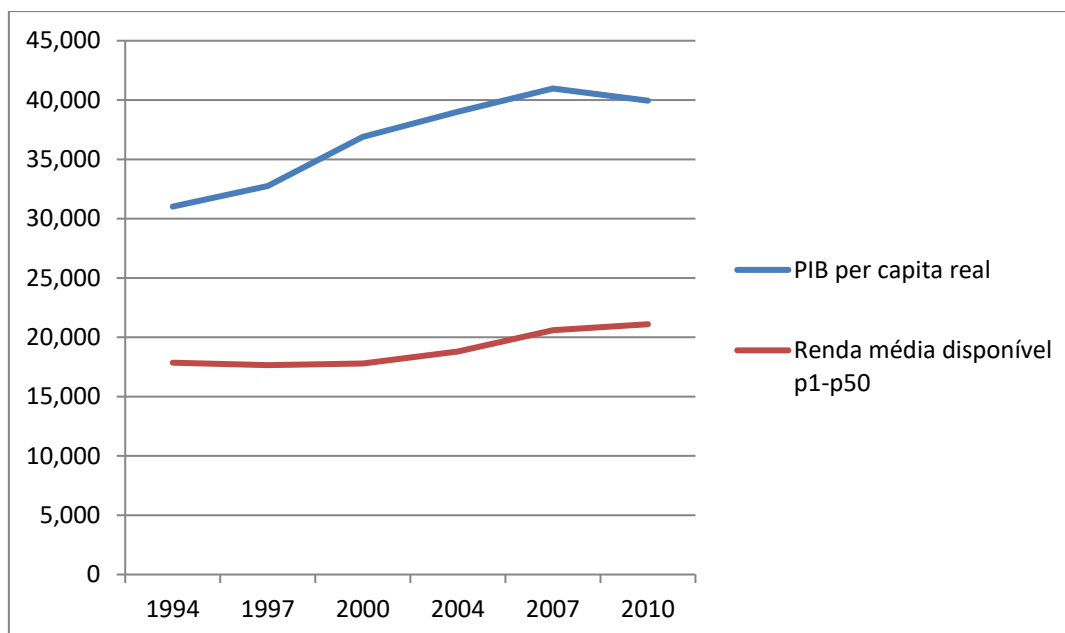


Fonte: Kenworthy (2014). Renda domiciliar pós-transferências e impostos, em dólares americanos. Asl = Austrália, Aus = Austrália, Bel = Bélgica, Can = Canadá, Den = Dinamarca, Fr = França, Ger = Alemanha, Fin = Finlândia, It = Itália, Nth = Holanda, Swi = Suíça, Sp = Espanha, Swe = Suécia, UK = Reino Unido, US = Estados Unidos.

Os casos posicionados no quadrante inferior direito do gráfico são aqueles que, com mais pertinência, se adequam à caracterização aqui introduzida de nova desigualdade; nesses países - Estados Unidos, Alemanha, Austrália e Itália – são discerníveis processos de divergência econômica que ostentam a apropriação desigual do crescimento econômico como seu atributo fundamental.

O gráfico acima permite realizar uma aproximação preliminar ao problema, fornece um ponto de partida, e, por isso mesmo, os quatro países mencionados não devem ser percebidos como os únicos em que a nova desigualdade vem se manifestando. Se alterados alguns parâmetros, como o intervalo temporal, outros países poderão ser incluídos no grupo, como o Canadá; no Gráfico 2, observa-se basicamente a mesma divergência do Gráfico 1 (PIB *per capita* x renda p1-p50), mas com referência a um intervalo temporal distinto, mais recente (1994-2010):

Gráfico 2: Comparação entre variação do PIB *per capita* e da renda domiciliar disponível para o Canadá (1994-2010):



Fonte: Elaboração própria, a partir dos dados de OWD (2018) e Federal Reserve Bank of St. Louis. Valores de 2011 (dólares americanos para PIB e dólares internacionais para a renda p1-p50). Renda domiciliar disponível, pós-transferências e impostos.

Identifica-se, a partir do Gráfico 2, uma irrupção da nova desigualdade na década de 90, no contexto canadense⁷. De 1994 a 2010, testemunha-se um acréscimo de 28% no PIB real *per capita* canadense, enquanto a renda domiciliar abaixo da mediana cresceu apenas 18%. Pode-se conjecturar, inclusive, que ao desagregar os dados ano a ano para os países do Gráfico 1, seriam descobertos dois processos sobrepostos – um primeiro pico de apropriação desigual da prosperidade ao fim dos anos 1970 e outros nas décadas seguintes, em vez de um progresso linear e uniforme.

Utilizarei, neste artigo, Estados Unidos e Canadá como casos de estudo da nova desigualdade, pois estão entre aqueles casos nacionais que, à primeira vista, como indicado nos gráficos 1 e 2, exibem as características desse processo, além de haver se consolidado recente literatura sobre o tema nesses países, com significativa quantidade e qualidade de dados disponíveis para esta investigação.

⁷ No Canadá, em particular, a apropriação desigual se manifesta com mais força na década de 90, sobretudo devido a oscilações no PIB per capita real na década de 80, em contraste com o crescimento sustentado da década seguinte.

3 – A nova concentração no topo

O conceito de “topo” comporta variadas interpretações, mas tratarei aqui, basicamente do centésimo superior, escolha que, ao mesmo tempo, contempla uma camada social numerosa o suficiente para exercer notável influência social e política, como notou Piketty (2014:248), e diminuta o suficiente para fornecer uma medida adequada do grau de concentração econômica atualmente observado em algumas sociedades; dito de outro modo, se fosse adotado aqui, por exemplo, o décimo superior como unidade de análise, se perderiam de vista alguns fatos relevantes, como os seguintes: I) nos Estados Unidos, há desde os anos 70 uma contínua alta da parcela auferida pelo décimo superior da renda nacional, mas a maior parte dessa alta se deve ao aumento da participação do centésimo superior, que era de 10% em 1980 e passou para quase o dobro, 18%, em 2010, enquanto nos nove centésimos seguintes, a oscilação foi menor, de 23% para 26% no mesmo período. No Canadá, por sua vez, a parcela do centésimo superior variou de 8,9% em 1980 para 13,6% em 2010, após ter atingido o ápice em 2007 (15,6%), enquanto nos nove décimos seguintes, houve redução em igual período, de 28,3% para 27,8%, conforme a *World Inequality Database*⁸. II) Também em ambos os países, há diferenças significativas na composição da renda do décimo e do centésimo superior, que seriam ignoradas caso fossem focalizados apenas os 10% superiores.

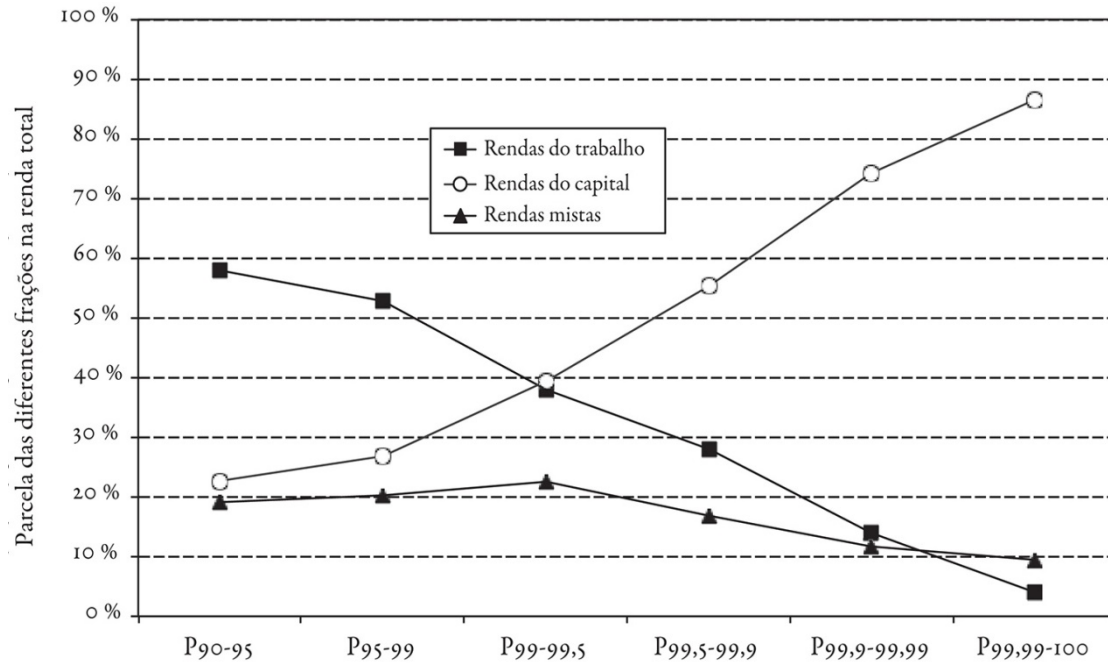
Este segundo fato conduz à questão fundamental da composição das rendas, sem a qual não se poderia apreender a singularidade da nova concentração, afinal a concentração no topo - no 1% - era típica nas sociedades patrimoniais e foi registrada, inclusive em maior grau, na primeira “curva de Kuznets”, ao longo do processo de industrialização estadunidense (Piketty, 2014:285). Na Europa, da mesma forma, Piketty (2014:244) estima a concentração no topo da *Belle Époque* em ordem de grandeza semelhante àquela observada na América atual: 20% da renda nacional auferido pelo centésimo superior. Para que se encontre o elemento propriamente novo da concentração contemporânea, deve-se examinar, assim, não a escala da concentração, mas sua composição.

Quanto a esse aspecto, Piketty (2014) apresenta uma contribuição inestimável: a constatação de que no topo da hierarquia de rendas, aumentou ao longo do século XX a

⁸ Os dados dispostos neste parágrafo e no próximo referem-se à renda individual pré-impostos e transferências, mas levam em conta a operação do sistema de pensões.

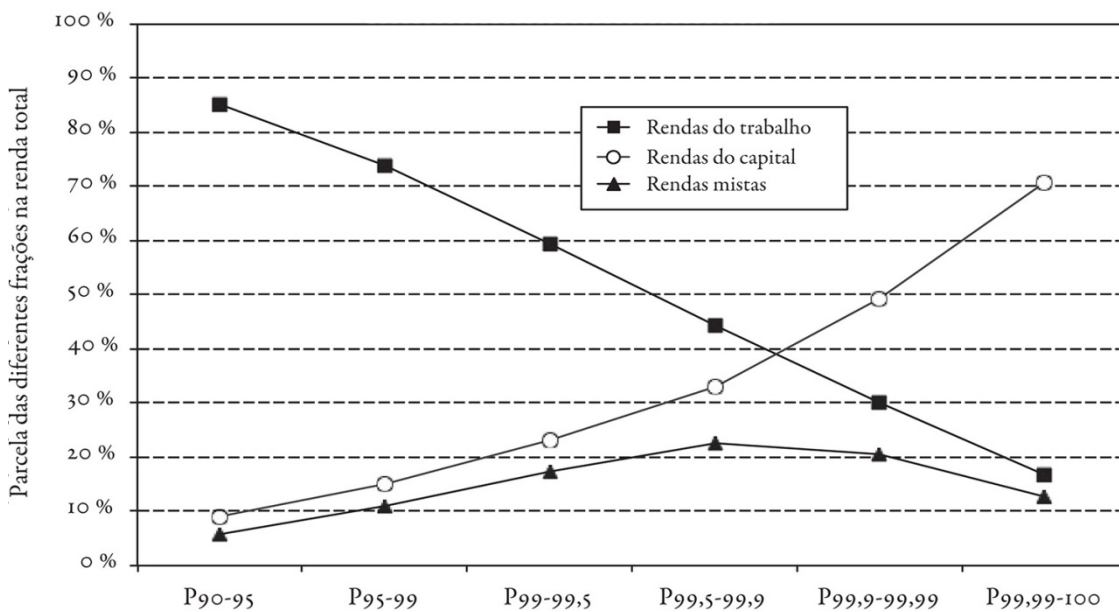
proporção das rendas do trabalho em relação àquelas advindas do capital. Pode-se perceber essa evolução pela comparação dos dois gráficos reproduzidos abaixo:

Gráfico 3: Composição das rendas do décimo superior nos E.U.A (1929)



Fonte: Piketty (2014), Renda pré-taxas e transferências da “unidade fiscal”, i.e, casal e seus dependentes ou adulto solteiro.

Gráfico 4: Composição das rendas do décimo superior nos E.U.A (2007)



Fonte: Piketty (2014). Renda pré-taxas e transferências da “unidade fiscal”, i.e, casal e seus dependentes ou adulto solteiro.

Em ambos os gráficos, há um ponto em que as rendas do capital excedem as do trabalho, mas no segundo, vê-se que esse ponto está situado mais à direita, isto é, as rendas do capital passam a predominar não mais no centésimo, mas no milésimo superior. Piketty traduziu esse achado como a emergência contemporânea de uma classe de superexecutivos, em paralelo a outra, velha conhecida, a dos rentistas. As altas rendas do trabalho, Piketty esclarece (2014:295) não derivam de qualquer forma de trabalho, mas principalmente (entre 60 e 70%) da atividade executiva, enquanto profissionais autônomos, tais como as supercelebridades das artes e dos esportes respondem por pequena fração desses ganhos. O perfil do centésimo superior canadense apresentado por Lemieux e Riddell (2016) indica cenário análogo ao retratado por Piketty: a parcela de altos executivos (*senior managers*) passou de 13, 7% em 1991 para 16, 8% em 2006. Somada a profissões conexas, como administradores, supervisores e profissionais de finanças, a parcela chega a quase 50% do total.

A novidade da desigualdade contemporânea, para Piketty, não reside apenas na estrutura objetiva das altas rendas, mas nos mecanismos através dos quais seus portadores buscam obter legitimação social; uma vez que parcela considerável das novas fortunas se origina da atividade profissional, do suposto talento, diligência e produtividade elevada de CEO`s e altos executivos, e não mais apenas da reprodução inercial via heranças e doações, como na *Belle Époque* europeia, uma nova e, aparentemente, mais eficiente ideologia desponta, designada por Piketty (2017:685) como “extremismo meritocrático”. A respeito dessa nova *rationale*, que pode ser considerada mais um aspecto original da desigualdade contemporânea, Piketty se pergunta: “Estamos testemunhando, no século XXI, o surgimento de um novo modelo de desigualdade que combina um retorno às desigualdades patrimoniais e capitalistas do passado com formas extremas de dominação baseadas em capital cultural, capital simbólico e culpando as vítimas do sistema?” (Piketty, 2017:685). A nova desigualdade, nessa perspectiva, atrela à concentração no topo um conjunto de crenças morais que, ao exaltar o mérito dos grandes vencedores, implicitamente (e, por vezes, explicitamente) aplica aos perdedores estigmas de várias ordens.

O surgimento da classe dos superexecutivos foi considerado por Piketty produto de amplas transformações normativas e institucionais que teriam relaxado os freios à grande divergência nas políticas salariais das corporações; assim, afirma: “As instituições de governança são muito influenciadas pelas normas sociais em vigor dentro de

uma sociedade” (Piketty, 2014:236), e mais adiante: “O ponto importante é que é complicado para uma empresa em particular ir de encontro às normas de um determinado país.” (Piketty, 2014:236). O “país” ou a “sociedade” afiguram-se como esfera principal de abrangência das normas, o que se confirma pelas comparações que se seguem entre os Estados Unidos e outros países, nos quais se observam níveis de divergência salarial bastante menores (sobretudo Europa Continental e Japão).

A escolha de Piketty pelo enfoque normativo social-nacional, conquanto tenha iluminado alguns fatos relevantes, como a natureza anglo-saxã da decolagem salarial, deixou inexplorada uma esfera possivelmente relevante para se compreender a ascensão dos superexecutivos: as empresas. Estudo do *NBER* (2015) buscou preencher essa lacuna, mensurando, em uma ampla amostra (1/16 da mão de obra americana) a evolução interindividual da desigualdade de remuneração e a evolução da desigualdade de remuneração média dos trabalhadores por empresa nos Estados Unidos entre 1982 e 2012. No primeiro caso, observa-se o já bem documentado aumento da desigualdade entre os trabalhadores, desconsideradas na análise as empresas nas quais eles trabalharam; já no segundo caso, procura-se isolar o fator “empresa” e testá-lo como possível variável explicativa da evolução observada no primeiro caso. O resultado obtido foi de que a desigualdade de remuneração no interior das empresas permaneceu estável, enquanto a observada entre as empresas cresceu, respondendo por quase todo o aumento geral da desigualdade. As transformações normativas e institucionais aludidas por Piketty, portanto, não parecem remeter apenas ao contexto nacional mais amplo; transformações inerentes às empresas, à sua estrutura organizacional, como as políticas de remuneração, contratação e distribuição de bônus e dividendos, parecem exercer considerável impacto sobre a evolução dos rendimentos de seus empregados e constituir uma chave explicativa não negligenciável para o advento dos superexecutivos e seus supersalários.

4 - A compressão da classe média

Se houvesse optado, na seção anterior, por abordar a concentração no centésimo superior de um ponto de vista mundial, teria à disposição dados que indicam a existência desse processo nessa escala (Milanovic, 2016); já em relação à compressão da classe média, o mesmo não ocorreria, pois como atesta Milanovic (2016:10), o surgimento de

uma “classe média global” com o recente crescimento econômico acelerado de países asiáticos torna este um fenômeno eminentemente nacional. Entre os ganhadores do processo de globalização das últimas décadas, Milanovic (2016:22) inclui grupos posicionados em torno da mediana na distribuição de renda de países como China, Índia, Tailândia, Vietnã e Indonésia, enquanto os perdedores, em termos relativos (boa parte afe-riu ganhos absolutos) se encontram, sobretudo nas classes populares e médias dos países ricos. Essa perda relativa, porém, não se restringe à comparação internacional: na dinâmica interna da distribuição de renda dos países ricos, observa-se o “esvaziamento da classe média e a crescente importância política dos ricos” (Milanovic, 2016:176).

O declínio da classe média americana foi retratado de maneira impressionista no testemunho de Krugman (2007) sobre a derrocada da América em que foi criado, das décadas de 50 e 60, definida como uma sociedade de classe média, na qual o autor identificava um sentimento difuso de pertencimento a uma comunidade de semelhantes, governada a partir de valores fundamentais consensuais, fiadores de uma ordem política moderada, a despeito da existência de questões críticas como a segregação racial e a guerra do Vietnã. Como reconhece Krugman, esse ordenamento igualitário foi criado e ampliado pelas políticas do *New Deal*, antes das quais - durante a *Gilded Age* - impunha-se uma ordem social extremamente desigual, uma sociedade de extremos, os muito ricos e o restante da população. Repito, portanto, a questão feita na seção anterior, sobre a concentração no topo: por que, então, o esvaziamento da classe média representa um fenômeno novo?

De fato, uma sociedade de extremos não é inédita, como se infere das muitas referências literárias mobilizadas por Piketty (2014) para ilustrar a ordem social da *Belle Époque* europeia. Cotejando a estimativa da parcela da renda nacional apropriada pela classe média europeia de 1910 com aquela da classe média americana de 2010 (Piketty, 2014:179) percebe-se que a ordem de grandeza é a mesma: 30%. A novidade que marca a classe média comprimida do século XXI deve ser encontrada, portanto, no fato de que este é, provavelmente, seu primeiro declínio histórico, uma vez que a formação de classes médias expressivas e duradouras configura um fenômeno típico do século XX (Piketty, 2014:255-6). Esse fato, embora pareça trivial, porta possíveis desdobramentos significativos de um ponto de vista político, afinal o declínio econômico de uma ampla parcela da população, ainda que em termos relativos, não costuma ocorrer de forma

pacífica, e pode estar na raiz de reações contemporâneas de natureza populista e nativista em vários países.

O retrato impressionista de Krugman sobre o declínio da “sociedade de classe-média” americana encontra confirmação no conjunto de dados disponível sobre o tema: o ápice de participação da classe média na renda americana ocorreu em 1983, com 46,3%. Desde então, a tendência tem sido de queda, chegando a 40,4% em 2014, conforme dados do *World Inequality Database*⁹. Os dados disponíveis para o Canadá são bastante mais escassos, mas segundo Banting e Myles (2016), a questão passou a ocupar a agenda política canadense nos últimos anos, tendo inclusive gerado um “*frame* de classe média” de políticas públicas (Banting, Myles, 2016:522). Dados fornecidos por Lemieux e Riddell (2016) indicam crescimento de 13,5% da renda média canadense entre 1982 e 2010, enquanto o das classes médias e populares – os 90% inferiores da hierarquia de distribuição – equivaleram a apenas 2%.

Até aqui, trabalhei com uma definição de classe média construída sobre o fator renda - os 40% do meio de sua distribuição, correspondentes, em grande parte, a trabalhadores qualificados e semi-qualificados, pequenos e médios empresários e profissionais autônomos. Uma pequena redefinição do conceito, porém, será útil para obter uma percepção mais precisa do processo aqui analisado. A redução acima mencionada na parcela da classe média americana, alguém dirá, não foi tão vultosa. 40% da renda para os 40% do meio da distribuição, mesmo com a tendência de queda demonstrada, parece ainda um patamar razoável, socialmente aceitável de desigualdade.

O quadro se torna mais complexo quando é inserido o elemento subjetivo da “segurança” na análise. Kenworthy (2014) elegeu a segurança econômica como um dos quesitos fundamentais para a existência de uma boa sociedade e apontou sua carência como um dos problemas sociais mais agudos dos Estados Unidos contemporâneo. As formas de garanti-la são, basicamente “uma renda estável e considerável, com ativos que podem ser vendidos ou emprestados, e com garantia” (Kenworthy, 2014:19).

Desde os anos 70, porém, sustenta Kenworthy (2014:18), a insegurança econômica vem aumentando, com a proliferação dos contratos precários de trabalho de tipo *part-time* e/ou temporários, e o corte de benefícios como as pensões e planos de saúde

⁹ Renda individual pré-impostos e transferências, incluída a operação do sistema de pensões. O mesmo se aplica aos dados de Lemieux e Riddell, neste parágrafo.

corporativos. O cenário desde então pode ser resumido como uma combinação de rendas baixas e variáveis desacompanhadas de mecanismos protetivos contra despesas altas e inesperadas para uma parcela progressivamente maior das famílias americanas.

Ao comentar a emergência da classe média ao longo do século XX, Piketty (2014) parece ter em mente a questão da segurança econômica, muito embora não a articule explicitamente. Um fato sugestivo consiste no emprego constante do termo “classe média patrimonial”, enfatizando a posse de ativos (os patrimônios) como fundamental à sua caracterização. A classe média, desse ângulo, se definiria pela posse de meios para fazer frente às oscilações na renda ou a imprevistos econômicos. Essa hipótese converge com os dados disponíveis sobre a composição do capital entre os mais ricos no contexto francês (Piketty, 2014:275): quanto mais se ascende na tabela de distribuição do capital, menor a participação do capital imobiliário, normalmente considerado de menor risco do que os ativos financeiros, além de mais tangível. Embora não haja evidência consolidada para outros países, há boas razões para se supor que a tendência observada na França se repita em outros contextos. Em países como Alemanha e Austrália, a parcela dos ativos não-financeiros (imóveis, terras, etc.) representava, respectivamente, 75% e 72% dos ativos totais das famílias respectivamente em 2012 e 2013, últimos anos disponíveis na *OECD.Stat*. Mesmo nos Estados Unidos, cuja economia assistiu à proliferação de diversos produtos financeiros direcionados à classe média nas décadas mais recentes (fundos de investimento, seguros de vida, etc.), a parcela de ativos não-financeiros permanecia alta em 2014: 38%, último ano disponível na *OECD.Stat*.

É possível, a partir dessas observações, traçar ainda uma distinção funcional entre o capital em mãos da classe média e das classes abastadas (o décimo superior), com o auxílio de duas categorias básicas da economia política marxista: no primeiro caso, os ativos costumam ser fruídos por seus proprietários; sobressai, aí, seu *valor de uso*. É o que ocorre com imóveis, terrenos, automóveis, etc., de que dispõem os integrantes dessa classe. No segundo caso, os ativos assumem a função de meios para a obtenção de rendas ulteriores; sobressai seu *valor de troca*. Poderia citar os mesmos bens acima listados: imóveis, terrenos e automóveis, mas em contexto diverso, em que constituem fontes de rendas – sendo a mais comum o aluguel. Mas os ativos portadores de valor de troca por excelência são os financeiros, como títulos e ações.

A distinção funcional acima traçada não se pretende exaustiva: certamente, há casos em que indivíduos com renda de classe média comportam-se, quanto ao capital, como classe abastada e vice-versa, mas a hipótese de que há uma tendência a que as duas caracterizações de classe média – por renda e por capital – convirjam e se sobreponham em grau elevado parece robusta.

Convém, após a inclusão da posse de ativos, sobretudo os não financeiros, na análise, aferir a compressão da classe média tomando por referência esse critério:

Gráfico 5: Participação da classe média (os 40% do meio) na riqueza total americana 1962-2021)



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do *World Inequality Database*. Riqueza total líquida individual.

Comparando a tendência mostrada no Gráfico 5 com a compressão da classe média americana em termos de renda, alguns fatos relevantes se revelam. O primeiro deles: no período 1983-2014, a compressão foi um pouco mais acentuada na parcela do capital do que da renda, na proporção de 20% para o primeiro (de 35% a 28%) e de 13% (de 40% a 46%) no segundo. Outro fato significativo consiste na constância do patamar

menor que a classe média auferir do capital total, em comparação com a renda total. No período 1962-2014, não houve um único ano em que a parcela da classe média da renda total tenha caído abaixo dos 40%, o exato oposto do que ocorre em relação ao capital: sua participação na apropriação do capital total nunca supera os 40%.

Conclui-se, portanto, que a tendência de compressão da classe média, embora englobe o declínio das rendas, apresenta na redução dos patrimônios seu aspecto mais saliente. Esse processo representa, entre outras coisas, a erosão das bases da segurança econômica para um amplo conjunto de famílias, além de perdas acentuadas, mas de difícil mensuração, ligadas ao valor de uso, ao declínio na fruição de um conjunto de bens que compõem o bem-estar individual. Essa tendência à compressão de classe se traduz em desenvolvimentos políticos imprevisíveis em seus pormenores, mas em linhas gerais críticos às instituições democráticas. Milanovic (2016:180) evoca alguns pensadores clássicos, como Aristóteles e Tocqueville, para os quais a classe média representava uma espécie de salvaguarda democrática, equilibrando os interesses dos extremos da hierarquia social e garantindo uma ordem política minimamente coesa e estável.

Conclusão: Uma agenda de pesquisa

Procurei, ao longo deste artigo, compreender quais seriam, afinal, as novidades da nova desigualdade, comparando o processo de divergência econômica que vem tomando forma nas últimas décadas em alguns países desenvolvidos a processos históricos similares. Para delimitar o problema, parti de uma concepção preliminar da nova desigualdade inspirada no conceito de *prosperidade compartilhada*, já empregado por Kenworthy (2014) e Stiglitz (2015), que permitiu visualizar a nova desigualdade como um processo, e não um retrato estático, à maneira de uma pirâmide social. Relacionei, assim, a nova desigualdade à apropriação desigual dos frutos do crescimento econômico em países industrializados, isto é, a capacidade de pequenas frações da população de obterem para si a primazia sobre as conquistas econômicas promovidas pelo aumento de produtividade e pelos progressos tecnológicos testemunhados nas últimas décadas.

Ao colocar a lupa sobre Estados Unidos e Canadá, países nos quais a apropriação desigual pôde ser verificada, aponteí outras características fundamentais desse processo. Primeiro, que a apropriação desigual envolveu uma parcela mínima da população

na posição de vencedores – o centésimo superior da distribuição de renda. Segundo, que a concentração no topo da distribuição interindividual talvez seja apenas uma entre outras dimensões da nova desigualdade – sugeri que a desigualdade entre empresas pode estar relacionada ao primeiro fenômeno e constituir, ainda, um problema econômico à parte. Terceiro, que o grupo dos perdedores se situa no meio da distribuição, a classe média, os quatro décimos intermediários da hierarquia de distribuição. Ao incluir o conceito de classe média patrimonial, assinalo que o esvaziamento desse grupo intermediário é ainda mais dramático do que o declínio de suas rendas poderia sugerir.

Diante dessas conclusões, é possível indicar o esboço de uma promissora agenda de pesquisa sobre o tema. Em primeiro lugar, importa saber se o processo aqui abordado foi determinado por forças de mercado, pelo aumento da produtividade marginal e das qualificações educacionais e profissionais e/ou por fatores político-institucionais, e em que medida. Esse conhecimento pode alterar sensivelmente os termos do debate e as posições iniciais dos debatedores, além de ter desdobramentos substantivos nas propostas de políticas públicas direcionadas à redução da desigualdade. Nessa direção, uma trilha importante a ser explorada foi adiantada na seção 3, relativa às mudanças institucionais no interior das firmas. Não se deve, porém, perder de vista que muitas dessas mudanças resultam de um processo de interação das empresas com o cenário político e econômico em que se situam. Tridico e Pariboni (2017) perceberam essa interdependência ao abordar a recente ascensão da economia financeirizada, marcada pela desregulamentação do mercado financeiro, liberalização dos fluxos de capital entre os países e flexibilização do mercado de trabalho. Trata-se de um processo multifacetado, iniciado nos governos Reagan e Thatcher, e que, em paralelo ao plano político-institucional mais abrangente, se manifestou nas decisões internas das empresas relativas a temas como terceirização, política salarial e distribuição de dividendos.

Um segundo possível itinerário de pesquisa consiste no exame de outros contextos nacionais, sejam aqueles identificados aqui na Seção 2 como à primeira vista marcados pela nova desigualdade, sejam outros, nos quais esse processo pode ter ocorrido em período distinto – ou até no mesmo período, se empregados parâmetros diferentes daqueles que utilizei. Esse exame pode revelar não apenas outras temporalidades, mas aspectos particulares e inexplorados neste artigo, da nova desigualdade. O cenário brasileiro, conhecido pela ampla e persistente desigualdade, aparece como campo fértil para esse tipo de pesquisa, como atestam os trabalhos recentes de Medeiros, Souza e Castro

(2014) estimando a concentração no topo da distribuição de renda nacional - o 0,1%, o 1% e os 5% superiores - a partir dos dados do Imposto de Renda de Pessoa Física (IRPF), e de Medeiros e Castro (2018) sobre a composição da renda pessoal entre o decil superior da distribuição, também com base no IRPF. Ademais, o contexto político brasileiro atual guarda notáveis semelhanças com o cenário que se desenhou nos Estados Unidos a partir da Era Reagan, tal como retratado por Krugman (2007), em especial com a ascensão de um “movimento conservadorismo” com ramificações em diversas esferas da vida pública, irradiando discursos e narrativas fortemente anti-igualitaristas.

Por último, convém indicar a necessidade de trabalhos que enfrentem o problema da nova desigualdade de um ponto de vista normativo. Kerstenetzky (2002) relacionou o desinteresse à época dos *policy-makers* pela redução da crescente desigualdade à percepção de que se trataria de uma demanda politicamente irrealista, quase utópica, sobretudo em comparação com outras, de apelo supostamente mais geral e urgente, como a pobreza extrema e a exclusão social. Boa parte de seu esforço analítico é dedicado à demonstração de que a redução da desigualdade pode conduzir à consecução de finalidades “realistas”, não dependentes da existência de um improvável *ethos* igualitarista generalizado. Note-se que o que se opunha às políticas igualitaristas, na interpretação de Kerstenetzky, eram considerações de ordem prática, relativas a sua inviabilidade e suas supostas consequências imprevistas nocivas, como o *trade-off* em relação ao crescimento. Não se assumia a desigualdade extrema como desejável, ao menos em termos intrínsecos. Com a nova desigualdade, porém, emerge aquele que talvez seja seu aspecto mais impiedoso, e que exige a retomada das reflexões sobre a justiça e a injustiça contidas nos diferentes tipos de desigualdade. Este talvez tenha sido o aspecto menos explorado na literatura recente sobre a nova desigualdade; trata-se do “extremismo meritocrático” (Piketty, 2017:685), a moral justificadora de um “*ethos* ferozmente egoísta” (Kerstenetzky, 2002:666), a ideologia que acompanhou a emergência da nova desigualdade e reforçou-a, dotando-a de algum grau de aceitação social e apresentando-a como consequência dura, porém, necessária da adesão radical à ética do trabalho e do mérito individual.

Referências Bibliográficas

AGHION, P.; CAROLI, E. & PEÑALOSA, C., 1999. Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, 37 (4), pp 1615-1660.

ALPEROVITZ, G., 2005. *America Beyond Capitalism: Reclaiming Our Wealth, Our Liberty, and Our Democracy*. New Jersey: John Wiley & sons.

ANAND, S. & KANBUR, R., 1993. Inequality and Development: A critique. *Journal of Development Economics*, 41(1), pp 19-43.

ATKINSON, A., 1996. *Seeking to explain the distribution of income*. In J. Hills, ed. *New Inequalities: The Changing Distribution of Income and Wealth in the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 19 - 48.

ATKINSON, A., 2015. *Inequality: what can be done?*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.

BANTING, K. & MYLES, J., 2016. *Framing the New Inequality: The Politics of Income Redistribution in Canada*. In D. Green; C. Riddell & F. St-Hilaire, eds. *Income Inequality: the Canadian Story*. Montreal: Institute for Research on Public Policy, pp. 509 - 540.

BLACKBURN, M. & BLOOM, D., 1987. Earnings and Income Inequality in the United States. *Population and Development Review*, 13(4), pp. 575-609.

BLUESTONE, B., 1994. The Inequality Express. *The American Prospect*, 6(20), pp. 81-93.

DEININGER, K. & SQUIRE, L., 1998. New ways of looking at old issues: inequality and growth. *Journal of Development Economics*, 57(2) pp. 259-287.

FIELDS, G., 1980. *Poverty, Inequality and Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

FIELDS, G., 2001. *Distribution and Development*. New York: Russel Sage.

FREEMAN, R., 1996. Solving the New Inequality. *Boston Review*, 21(6), pp. 3-10.

- GROH-SAMBERG, O., 2016. *Persistent and rising social and economic inequalities: evidence and challenges*, In M. WULFGRAMM, *et al.*, eds. *Welfare state transformations and inequality in OECD countries*. London: Palgrave Macmillan, pp. 41 – 64.
- HACKER, J., 2012. The institutional foundations of middle-class democracy. *The Journal of the European Left*, 7(1), pp. 33-37.
- HECKMAN, J., 1996. Old Problem, New Despair. *Boston Review*, 21(6), pp. 1-2.
- HILLS, J., 1996. *Introduction: after the turning point*, In J. HILLS, ed. *New Inequalities: The Changing Distribution of Income and Wealth in the United Kingdom*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1-16.
- KENWORTHY, L., 2014. *Social Democratic America*. New York: Oxford University Press.
- KERSTENETZKY, C., 2002. Por que se importar com a desigualdade? *Dados*, 45(4), pp. 649-675.
- KRUGMAN, P., 1992. The Rich, the Right, and the Facts: Deconstructing the Income Distribution Debate. *The American Prospect*, 3(11).
- KRUGMAN, P., 1996. What Consensus? *Boston Review*, 21(6) pp. 2-3.
- KRUGMAN, P., 2014. *The Conscience of a Liberal*. New York: W. W. Norton & Company.
- KUHN, T., 1998. *A Estrutura das Revoluções Científicas*. São Paulo: Perspectiva.
- KUTTNER, R., 2016. The New Inequality Debate. *The American Prospect*, 27(1), pp.1-17.
- KUZNETS, S., 1955. Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, 45(1), pp. 1-28.
- LEMIEUX, T & RIDDELL, C., 2016. *Who Are Canada's Top 1 Percent?*, In D. Green; C. Riddell & F. St-Hilaire, eds. *Income Inequality: the Canadian Story*. Montreal: Institute for Research on Public Policy, pp. 103 - 155.

LYNK, M., 2009. Labour Law and the New Inequality. *Just Labour: A Canadian Journal of Work and Society* 15 (1) pp. 125-139.

MARX, K., 1983. *O Capital: Volume 1*. São Paulo: Abril Cultural.

McCALL, L., 2000. Gender and the New Inequality: Explaining the College/Non-College Wage Gap. *American Sociological Review*, 65(2) pp. 234-255.

MEADE, J., 1964. *Efficiency, Equality and the Ownership of Property*. London: George Allen and Unwin.

MEDEIROS, M.; SOUZA, Pedro H. G. Ferreira de & CASTRO, F., 2015. Topo da Distribuição de Renda no Brasil: Primeiras Estimativas com Dados Tributários e Comparação com Pesquisas Domiciliares (2006-2012). *Dados*, 58(1) pp. 7-36..

MEDEIROS, M. & CASTRO, F., 2018. A composição da renda no topo da distribuição: evolução no Brasil entre 2006 e 2012, a partir de informações do Imposto de Renda. *Economia e Sociedade*, 27(2) pp. 577-605.

MILANOVIC, B., 2016. *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge: Harvard University Press.

MILLS, C. W., 1965. *A Imaginação Sociológica*. Rio de Janeiro: Zahar.

MOATSOS, M. *et al.*, 2014. *Income inequality since 1820* In J. L. Zanden *et al.*, eds. *How Was Life?: Global Well-being since 1820*. Paris: OECD Publishing.

NBER, 2007. *National Bureau of Economic Research Working Paper n° 13550*. Consultado em: 23/08/2018. Disponível em: <https://www.nber.org/papers/w13550>. Acesso em: 23/04/2019.

NBER. 2012. *American Incomes 1774-1860..* Disponível em: <https://www.nber.org/papers/w18396>. Acesso em: 22/05/2019.

NBER.2015. *National Bureau of Economic Research Workins Paper n° 21199*. Disponível em: <https://www.nber.org/papers/w21199>. Acesso em: 25/10/2019.

OCDE, 1993. *Employment Outlook*. Disponível em: <http://www.oecd.org/els/employmentoutlook-previouseditions.htm>. Acesso em: 15/10/2018.

O'NEILL, M. & WILLIAMSON, T. (eds.), 2012. *Property-Owning Democracy: Rawls and Beyond*. New Jersey: Wiley-Blackwell.

PIKETTY, T., 2006. *The Kuznets Curve: Yesterday and Tomorrow* In A. Banerjee; R. Benabou. & D. Mookherjee, eds. *Understanding Poverty*. Oxford: Oxford University Press, pp. 63 - 72.

PIKETTY, T., 2014. *O Capital no século XXI*. Rio de Janeiro: Intrínseca.

PIKETTY, T., 2017. *Towards a reconciliation between economics and social sciences* In H. Boushey; J. DeLong & M. Steinbaum, eds. *After Piketty*. Cambridge: Harvard University Press, pp. 668 – 693.

POLANYI, K., 2000. *A Grande Transformação*. Rio de Janeiro: Campus.

RAWLS, J., 1971. *A Theory of Justice*. Cambridge: Harvard University Press.

REICH, R., 1991. *The Work of Nations: Preparing ourselves for the 21st century capitalism*. New York: Knopf Publishing.

SANDFORD, C., 1980. The Diamond Commission and the Redistribution of Wealth. *British Journal of Law and Society*, 7(2) pp. 286-296.

SOSKICE, D., 1990. Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries. *Oxford Review of Economic Policy*, 6(4) pp. 36-61.

STARR, P., 2014. A Different Road to a Fair Society. *New York Review of Books*, 61(9) pp. 33-36.

STIGLITZ, J., 2015. *Rewriting the Rules of American Economy*. New York: W.W Norton & Co.

OWD. 2018. *Incomes across the distribution*. Disponível em: <https://ourworldindata.org/incomes-across-distribution>. Acesso em: 24/06/2019.

THOMAS, A., 2016. *Republic of Equals – predistribution and property-owning democracy*. Oxford, Oxford University Press.

THUROW, L., 1975. *Generating Inequality: Mechanisms of Distribution in the U.S.* New York: Basic Books.

TRIDICO, P. & PARIBONI, R., 2018. Inequality, financialization, and economic decline. *Journal of Post Keynesian Economics*, 41 (2) pp. 236-259.

WB. 1999. *Inequality and Economic Performance – A Brief Overview to Theories of Growth and Distribution*. Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/Inequality/ferreira.pdf>. Acesso em 17/08/2019.

WOLFF, E., 1987. Estimates of Household Wealth Inequality in the U.S, 1962–1983. *Review of Income and Wealth*, 33 (3) pp. 231-256.

WOLFF, E., 1992. Changing Inequality of Wealth. *The American Economic Review*, 82 (2), pp. 552-558.