

## DOCUMENTAÇÃO

### As duas tribos dos EUA

Quando um autor consegue que as vozes que contam no debate social se vejam obrigadas a louvar ou atacar o seu livro, é sinal de que descobriu um tema importante. Isto é o que conseguiu Charles Murray com o seu livro "Coming Apart: The State of White America, 1960-2010", Crown Forum, 407 págs., que se converteu no ponto de referência da polémica sobre a desigualdade nos EUA.

A tese de Murray, investigador do American Enterprise Institute, é que a maior fonte de desigualdade nos Estados Unidos de hoje é cultural e não económica, e que estas diferenças de classe ameaçam a essência do país.

Para evitar distorções na sua análise por fatores de raça ou imigração, centra-se somente nas diferenças entre a população branca. E não se limita a comparar os mais ricos e os mais pobres, mas estratos sociais mais amplos: os 30% com rendimentos mais baixos e os 20% de classe média-alta.

Os dados e análises que avança levam-no a pensar que, nos Estados Unidos, a população branca de classe baixa tem vindo a desligar-se das "virtudes fundacionais" da experiência norte-americana: laboriosidade, honradez (incluindo o respeito pela lei), compromisso matrimonial, religiosidade. Pelo contrário, os 20% com mais rendimentos, depois de terem namorado a contracultura, recuperaram e têm estabilidade familiar e económica.

### Dois ambientes separados

As tendências que descreve, dão a impressão de que o país se teria bifurcado em duas "tribos" que vivem em separado, com alguns laços mútuos muito ténues e algumas experiências sociais divergentes.

No plano familiar, os dados dos últimos vinte anos mostram na classe alta uma comunidade familiar baseada no casamento, descida nas taxas de divórcio, escassos nascimentos extramatrimoniais (7%), maior satisfação na vida conjugal.

Pelo contrário, no estrato mais baixo predomina a união de facto, há taxas mais elevadas de divórcio entre os casados, os nascimentos extramatrimoniais dispararam (45%) e os casais declaram maior insatisfação nas suas relações.

As diferenças no trabalho não podem ser mais evidentes. A classe alta teve uma boa educação, está empregada e é muito produtiva; na classe baixa falta muitas vezes cultura do trabalho, e uma alta percentagem de homens alega incapacidade laboral ou vive mal com pequenos empregos. Entre os trabalhadores fabris, a percentagem de famílias em que algum dos seus membros trabalha 40 horas por semana, baixou de 81% em 1960, para 60% em 2008.

A divisão constata-se também noutros âmbitos: educação, criminalidade, religiosidade (a prática religiosa é maior na classe alta).

O ambiente social que rodeia uns e outros contribui para acentuar as diferenças. A classe baixa vive em ambientes desordenados, onde é mais difícil conseguir o autocontrolo e ser produtivo. Em contraste, os 5% com maiores rendimentos vivem num arquipélago de enclaves ricos, com as suas moradias, escolas, clubes... Além disso, as diferenças tendem a transmitir-se. Menos de um terço das crianças de famílias de classe baixa vive num lar com os seus dois pais. Pelo contrário, os que têm mais rendimentos, transmitem aos seus filhos não só a sua riqueza como, também, um capital educativo.

### Uma mudança cultural

Poderia dizer-se que as diferenças entre ricos e pobres sempre se verificaram, mitigadas pelas medidas redistributivas e de igualdade de oportunidades. Mas, o que Murray deteta, é uma mudança cultural. Anteriormente, uma pessoa podia ter mais ou menos sucesso na vida, mas quase toda a gente estava de acordo em que se tinha de trabalhar arduamente, que era importante ir para a frente pela família, que havia que respeitar a lei, que o sentido de comunidade obrigava... Hoje, grande parte dos 30% com rendimentos mais baixos não vive de acordo com estes princípios e os 20% de rendimentos mais

altos mantêm-nos, mas sem se preocuparem com o resto da população.

Muito menos é estranho que haja menos mobilidade social nos Estados Unidos, pois os que estão na classe mais baixa, perderam a capacidade de se erguerem.

Como colmatar este fosso cultural que vai aumentando? Murray diz que um social-democrata pode ver, nos dados do livro, a necessidade de o Governo ser mais ativo na redistribuição da riqueza. Um conservador social verá confirmada a sua convicção de que as políticas governamentais devem apoiar o casamento e os valores tradicionais. “Sou um libertário”, afirma, “e vejo nesse aspeto a necessidade imperiosa de regressar à conceção de um governo limitado, como defenderam os pais fundadores” do país.

Murray não quer que a burocracia governamental se ocupe de corrigir o que não podem fazer as famílias desestruturadas ou as comunidades fracassadas, como sucede na Europa. Isso seria o fim da experiência norte-americana.

O que propõe é, em primeiro lugar, que os dirigentes políticos e económicos reforcem a base económica dos trabalhadores, minada pelos efeitos da globalização, que deslocizou para países de mão-de-obra barata, os empregos antes de norte-americanos.

E, em segundo lugar, pede que os membros da classe alta se envolvam na melhoria da sociedade. Para ele, não se trata apenas de os ricos pagarem mais impostos. Quer que os membros da classe alta se ocupem mais dos outros e “preguem aquilo que praticam”, sem receio de serem acusados de moralistas.

### **Será o dinheiro ou a moral?**

As teses de Murray agitaram mais algumas águas que já estavam onduladas pela polémica sobre a crescente desigualdade, os impostos dos ricos e o desemprego de muitos trabalhadores. Mas não deixaram ninguém indiferente.

A partir da esquerda, foi aberto fogo contra o livro de Murray. O prémio Nobel da Economia, Paul Krugman, indignou-se: agora que começa a falar-se de desigualdade, “os conservadores dizem-nos que não se trata realmente de dinheiro, mas de moral”.

Para Krugman, a resposta óbvia sobre o que se passa, é “uma drástica redução nas oportunidades de emprego das pessoas com menor acesso à educação”. “Descontada a inflação, os salários iniciais dos jovens que fizeram o secundário, caíram 23% desde 1973”. Os seus benefícios sociais também diminuíram: “Em 1980, 65% dos que concluíram o secundário no setor privado tinham seguro de saúde e, em 2009, 29%”.

Não se deve estranhar que estas pessoas tenham menor participação na força laboral, que se casem menos, que tenham mais dificuldades na comunidade. “Os valores tradicionais”, sentencia Krugman, “não são tão cruciais como os conservadores sociais pensam e, de qualquer forma, as mudanças sociais que estão a ter lugar na classe trabalhadora são, sobretudo, a consequência de uma crescente desigualdade, não a sua causa”.

### **O dinheiro por si só não resolverá**

David Brooks comenta que as ideias de Murray contradizem as ideologias tanto de republicanos como de democratas. Brooks pensa que o enfraquecimento dos EUA não se pode explicar apenas por razões económicas. Destaca que as investigações sociológicas e psicológicas estão a pôr em relevo que o contexto social tem mais influência do que pensávamos sobre o comportamento dos indivíduos. “As pessoas que crescem em comunidades não estruturadas, é mais provável que tenham vidas desestruturadas quando forem adultas, acentuando assim a desordem de uma geração para a seguinte”. Não se trata das pessoas desses ambientes terem valores diferentes. O que se passa, é que “têm falta do capital social necessário para os viver”. Se, no seu ambiente, o abandono escolar é maioritário, ser-lhes-á mais difícil ter sucesso escolar.

Brooks não concorda em tudo com Murray, mas rejeita as críticas de esquerda que atendem só aos fatores económicos e pensam que se se fala de comportamento, se está a lançar as culpas para a vítima, ou, a acusar os pobres de serem preguiçosos. O capital social não se reconstrói somente com dinheiro.

### **Entre a cultura e a economia**

Contra os remédios libertários ou burocráticos, outros, como Ross Douthat, propõem “que se tomem medidas modestas, em áreas de interseção entre a cultura e a economia, para facilitar que a classe trabalhadora norte-americana cultive as virtudes que favorecem a fortaleza e a autossuficiência”.

Se queremos que sejam mais trabalhadores, é necessário que valha a pena trabalhar, com medidas fiscais. Se queremos que fortaleçam a sua vida familiar, facilitemos a conciliação de família e trabalho. Se queremos que tenham empregos com salários decentes, não facilitemos uma imigração que faça baixar os salários. Se queremos que os jovens de classe baixa possam casar-se e trabalhar, procuremos reduzir as taxas de população encarcerada.

Para evitar que estalem as costuras da experiência norte-americana, devemos reconhecer a importância dos fatores não só económicos como culturais que favoreceram a separação, e encontrar a forma capaz de soldar as peças.

I.A.

## “Nós somos os 99,9%”

Quando os integrantes do movimento “Ocupa Wall Street” proclamam “Somos nós os 99%”, querem sublinhar a escandalosa diferença entre uma minoria que tem uma parte desproporcionada do bolo, e quase toda a gente que se tem de conformar com algumas migalhas *per capita*. Com efeito, nos últimos anos, os Estados Unidos – e grande parte do Ocidente: ver estudo da OCDE em “Aceprensa” (21-12-2011) – registaram um forte aumento da desigualdade económica. A parte do rendimento nacional possuída pelos 1% mais ricos da população norte-americana, subiu de quase 8% em 1979, para 17% em 2007. Os 99% não se preocuparam muito durante a maior parte do período, mas agora que a crise açoita, o fosso torna-se ofensivo.

Como habitual nas palavras de ordem, a dos 99% tem fundamento, mas é simplista. Os dados sobre o aumento da desigualdade são verdadeiros, mas os extremos do período são o mínimo e o máximo registado em 80 anos. E os 1% não se encontram principalmente em Wall Street, nem respondem ao estereótipo do potentado ou do tubarão financeiro.

### Os ricos são muito diferenciados

Dos que pertencem aos 1%, alguém pode ser uma pessoa que atende outra pertencente aos 99% que adoeceu [sobre a composição profissional dos 1%, cfr. [nytimes.com](http://nytimes.com), “The Top 1 Percent: What Jobs Do They Have?” (15-01-2012)]. Nos 1% mais ricos dos lares norte-americanos existem quase 200.000 médicos, mais de um em cada cinco. Esta profissão é a segunda mais representada nos 1%, depois dos gestores de empresas, mas a primeira na percentagem de membros que pertencem a esse segmento de rendimento.

O terceiro grupo é o de dirigentes, seguidos a muito pouca distância pelos advogados. 12,7% deste último setor profissional ganham mais que 99% da população, e são precisamente os advogados que trabalham em Wall Street, que têm uma taxa de “um por cento” que duplica a dos seus outros colegas.

Na minoria privilegiada estão, em quinto lugar, 113.000 professores, na sua maior parte dos ensinos primário ou secundário. Claro que eles constituem por sua vez somente

1% do corpo docente e, em muitos casos, encontram-se nesse nível, não pelos seus salários, mas pelas outras fontes do seu rendimento familiar.

Por último, nos 1% de lares com maiores rendimentos – somando o rendimento do casal - existe também milhares de comerciais, dentistas, caixeiros – principalmente de restaurantes –, engenheiros, artistas, enfermeiras, secretárias, informáticos, polícias. Não faltam, claro, pessoas que trabalham em auditoras, empresas de consultadoria ou serviços financeiros. Mas a maioria é constituída por profissões muito diversas e passam facilmente por comuns mortais dos 99% aos olhos dos que desconhecem a sua declaração de rendimentos.

### Os 0,1%

Como é que existe tanta gente nos 1%? Primeiro, são os membros de 1,3 milhões de lares. Segundo, para ser dos 1% “basta” ganhar 252.000 dólares líquidos por ano (2007). Não é pouco dinheiro: 4,5 vezes os rendimentos médios dos 20% do escalão central; mas muito menos se trata de uma soma enorme. Pelo contrário, é alto o rendimento médio dos mesmos 1%: 1,3 milhões de dólares, mais de 5 vezes que o limiar [Congressional Budget Office, “Trends in the Distribution of Household Income Between 1979 and 2007”, outubro 2011 (cfr. p. 37); “Average Federal Taxes by Income Group”, junho 2010 (cfr. Additional Data, Average After-Tax Household Income).].

O rendimento dos 1% está muito concentrado nos mais ricos de todos, em maior grau que noutros tempos. De 1979 a 2007, o limiar de entrada nos 1% multiplicou-se por 2,1, enquanto os rendimentos médios dos seus membros quase quadruplicaram. Portanto, o aumento da desigualdade deve-se especialmente aos mais ricos dos 1%. Talvez, se as tendas de campanha regressarem ao parque Zuccotti de Nova Iorque, deveriam retocar os cartazes para outras afirmações: “Nós somos os 99,9%”.

Com efeito, a parte do rendimento nacional nas mãos dos 1% subiu, como se disse acima, de 8% para 17% entre 1979 e 2007; mas a dos 0,1% mais ricos, aumentou quase o dobro: de 3,5% para 12,3%.

Uma causa parece ser que a elite da elite beneficiou, mais do que noutros tempos, de grandes ganhos por rendimentos de capital. Está em sintonia com o marcado aumento da percentagem de financeiros entre os mais ricos durante as últimas décadas (1979-2005): de quase 8% para quase 14% nos 1%, e – mais ainda, de 11% para 18% nos 0,1% (Jon Bakija, Adam Cole, Bradley Heim, “Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data”, março 2009, revisto janeiro 2012; cfr. pp. 50 e 52).

Os rendimentos de capital que, para os 1%, vêm a constituir 25% dos seus rendimentos totais, são mais variáveis do que os salários e a crise provocou a sua forte erosão. Depois de 2008, baixou nos EUA a percentagem de rendimentos correspondente aos mais ricos, sobretudo a dos 0,1%, que se ficou em 8,1% no ano de 2009: uma descida de quase quatro pontos em dois anos (segundo dados recolhidos pelo Prof. Steve Kaplan da Universidade de Chicago: cfr. “The New York Times” de 12-12-2011).

Nesse aspeto, a crise atual parece-se bastante, por agora, ao *crack* de 1929. Um pouco antes, a percentagem dos mais ricos era tão grande como em 2007 e em seguida caiu bruscamente (ver gráfico presente na “Aceprensa” de 07-03-2012). A descida com altos e baixos – durou 50 anos, até ao mínimo de 1979 [Thomas Piketty, Emmanuel Saez, “Income Inequality in the United States, 1913-1998”, “Quarterly Journal of Economics” 118 (1), 2003, 1-39].

#### EE.UU.: Renta del 1% y del 0,1% más ricos



#### Buffett não paga menos impostos que a sua secretária

Se se tiverem em conta os rendimentos de capital, talvez se deva corrigir outra ideia, muito difundida nos últimos meses em torno da desigualdade. Embora o milionário Warren Buffett devesse saber quanto paga em impostos, o “The Wall Street Journal” (20-01-2012) defende que, contra o que ele afirma, não suporta menor carga fiscal que a sua secretária. Também corrige Mitt Romney, que – diz o diário – não paga só 15%.

A taxa efetiva de impostos, diz o “WSJ”, não está só na declaração de rendimentos. Os dividendos tributados aos acionistas, provêm de lucros empresariais já tributados a 35%. Se se levarem em conta os impostos federais e a redistribuição às pessoas de menores rendimentos – cálculos do Congressional Budget Office – os mais ricos têm taxas médias mais altas. Romney, Buffett e outros dos 1% pagam em impostos, 29,5% dos rendimentos; o resto do quinto mais rico, paga 22,8%; os quatro quintos inferiores pagam 15,1%, e o quinto mais pobre paga 4,7%.

#### A desigualdade sobe e a mobilidade baixa

Uma preocupação mais suscitada pelo aumento da desigualdade, é a falta de mobilidade social. A surpresa desagradável para os norte-americanos é que, agora, parece haver menos no seu país que na Europa.

Alguns estudos citados pelo “New York Times” (4-01-2012) questionam o estereótipo do “sonho americano”. Os adultos que pertencem aos 20% mais pobres nascidos no mesmo segmento, são 42% nos Estados Unidos, contra 30% na Grã-Bretanha e 25% na Dinamarca. Pelo contrário, os que nasceram nos 20% mais pobres e chegam aos 20% mais ricos, são 8%, 12% e 14%, respetivamente.

Agora seguem-se os matizes. A mesma desigualdade norte-americana, maior que noutros países, reduz a mobilidade estatística, de um segmento para outro, sem que necessariamente implique menor mobilidade dentro dos segmentos. Para ascender dos 10% mais baixos para os 10% mais altos, na Dinamarca tem de se ganhar o equivalente a 45.000 dólares adicionais, mas terão de ser 93.000 nos EUA, onde o espectro de rendimentos é mais amplo.

Em parte por isso mesmo, nos EUA a mobilidade entre os extremos é menor, mas há muito mais entre os segmentos intermédios.

Em último lugar, esses índices referem-se à mobilidade relativa, de um segmento de rendimento para um outro. A mobilidade absoluta, ou seja, a variação de rendimento em dólares, não é pequena nos EUA. 80% dos norte-americanos possuem mais rendimentos que os seus pais.

Costuma dizer-se que a desigualdade se tolera melhor se existe mobilidade (relativa). Talvez se pudesse precisar que a absoluta é aquela que às pessoas importa em primeiro lugar, pois a pessoa não costuma pensar muito em que setor de 20% está no contexto do país, mas nota, de imediato, se o seu rendimento sobe ou baixa. Também a mobilidade absoluta parece ser a que mais favorece o desenvolvimento geral, pois a atividade económica e o consumo dependem mais de haver menos pobres do que das diferenças em relação aos ricos.

R.S.