

# MAIS USO INDEVIDO DE DADOS SOBRE SALÁRIOS NA MONTHLY REVIEW: A SUPERACUMULAÇÃO DE UM EXCEDENTE DE ERROS<sup>1</sup>

## Resumo

O artigo *Luta de classes e o declínio da participação do trabalho no produto* [*Class war and labor's declining share*], de Fred Magdoff e John Bellamy Foster (2013), argumenta que houve “um declínio de longo prazo no poder relativo da classe trabalhadora, com o capital ganhando crescentemente, por outro lado,” e que essa mudança nas relações de poder produziu no longo prazo “um declínio na parcela da economia apropriada pelo trabalho”. O presente artigo mostra que eles não oferecem evidências válidas para sustentar estas proposições. Em particular, nenhuma de suas evidências mostra que a parcela do produto líquido que a classe trabalhadora pode comprar com sua renda (i.e., sem contrair mais dívidas) declinou durante as décadas que precederam a Grande Recessão. Ademais, algumas de suas evidências-chave são obtidas por uma combinação claramente inválida de dados provenientes de bases distintas, sem preocupar-se em saber se os conjuntos de dados medem as mesmas coisas. Como resultado, eles produzem aproximações extremamente exageradas da participação de funcionários da administração e da supervisão no total da remuneração dos funcionários e do aumento de sua participação.

## ANDREW KLIMAN

Andrew Kliman é professor do departamento de Economia da Pace University (EUA). O artigo foi traduzido por Tiago Camarinha Lopes, professor da Universidade Federal de Goiás.

**Palavras chave:** Fred Magdoff; John Bellamy Foster; Marx; uso inapropriado de dados; Monthly Review; luta de classes; queda dos salários; aumento dos lucros; subconsumismo.

**Classificação JEL:** B51; E01; D31; O51.

## I. Introdução

O artigo de capa na edição de Março de 2013 da *Monthly Review* é *Luta de classes e o declínio da participação do trabalho no produto* [*Class war and labor's declining share*] de Fred Magdoff e John Bellamy Foster. Eles argumentam que tem havido “um declínio de longo prazo no poder relativo da classe trabalhadora, junto com um ganho crescente de importância do capital”, e que esta mudança nas relações de poder produziu no longo prazo “um declínio da parcela da economia apropriada pelo trabalho”. Os mesmos argumentos foram feitos em um artigo de 2008 (Foster & Magdoff, 2008). Apesar do novo artigo não mencionar o antigo ou as minhas críticas sobre o uso indevido das estatísticas (Kliman, 2012, pp.152-8), parece existir um esforço para defender os pontos de Foster e Magdoff contra estas críticas e talvez contra outras que as reforçaram.

Mais importante, o novo artigo parece ser um esforço para defender sua teoria subconsumista da crise econômica capitalista. De acordo com a “escola *Monthly Review*”, tendências de crise oriundas do subconsumo são uma característica sempre presente do capitalismo. Como escreveram recentemente Foster e Robert W. McChesney,

o capitalismo, ao longo de sua história, é caracterizado por um ímpeto incessante para acumular [...] Mas isso se volta inevitavelmente contra a *privação relativa* da população em questão [...]

Assim, o sistema é confrontado com a demanda efetiva insuficiente – com *barreiras ao consumo que levam, eventualmente, para barreiras ao investimento*. (Foster & McChesney, 2012, pp.33-4; grifo nosso)

O artigo *Labor's declining share* é, portanto, parte integral de sua teoria subconsumista da crise. O declínio da parcela do trabalho no produto, e a noção de que a luta de classes é a causa disso são também elementos indispensáveis da tentativa de Foster e Magdoff de explicar por que a Grande Recessão aconteceu. Dispensar estes elementos é dispensar sua explicação. Como eles notaram no artigo de 2008, a “luta de classes acelerada contra os trabalhadores para aumentar os lucros ao baixar os custos do trabalho” é um “fator central para explicar” porque “o padrão de crescimento financeiro” que começou nos anos 1980 “foi incapaz de produzir avanço econômico rápido em qualquer duração de tempo, sendo assim insustentável.” Apesar do “consumo doméstico ter continuado a subir, [esta subida] só foi possível devido ao amontamento da dívida do consumidor” e mais horas de trabalho por domicílio. (Foster & Magdoff, 2008)

No livro *A falha da produção capitalista* [*The failure of capitalist production*] (Kliman, 2012), eu apresentei uma explicação alternativa para as causas da Grande Recessão, baseado na análise detalhada de dados oficiais assim como na teoria de Karl Marx sobre a crise capitalista.

Começando pelos meados dos anos 1950, as taxas de lucro das companhias dos Estados Unidos caíram e jamais se recuperaram de forma sustentada sob o “neoliberalismo”. Isso acarretou uma diminuição do investimento produtivo que, por sua vez, levou ao crescimento moroso do produto e da renda. (O crescimento da remuneração aos empregados desacelerou por causa disso, não porque houve uma redistribuição dos salários para os lucros.) O crescimento moroso levou ao monte de dívidas, assim como as políticas governamentais que repetidamente tentaram administrar ou solucionar essa complexidade de problemas por meio da emissão de mais dívidas sobre dívidas e encorajando um amontoado de dívidas do setor privado. O resultado foi uma série de explosões de bolhas e crises de dívida piores a cada vez, e, finalmente, a Grande Recessão.

*A falha da produção capitalista* também argumenta que a teoria subconsumista da crise fatalmente falha em bases lógicas, o que significa que a explicação de Foster e Magdoff das causas básicas da Grande Recessão seria incorreta até mesmo se ela eventualmente se encaixasse aos fatos. (Kliman, 2012, 160-80) Esta crítica permanece sem resposta.

Aqui, eu pretendo mostrar que o novo artigo deles *não apresenta evidência válida* em suporte à tese de luta de classes/declínio da participação do trabalho no produto. Algumas de suas

evidências-chave – sobre a remuneração dos empregados enquanto parte do produto interno bruto (PIB), e sobre a parcela dos salários totais referente aos trabalhadores que atuam na produção e não na supervisão [*production and nonsupervisory workers*] (P&NS) – são obtidas por combinação de dados de diferentes bases de uma forma claramente inválida, sem considerar se as duas bases estão medindo a mesma coisa. Algumas de suas evidências são selecionadas e tendenciosas, especialmente sua evidência de que os salários reais (ajustados pela inflação) caíram. A queda nos salários reais depende crucialmente no uso de um “deflator” inconsistente para ajuste, e Magdoff e Foster erram ou se recusam a nos dizer qual é a taxa de crescimento dos salários reais quando outros deflatores amplamente usados são empregados. E sua evidência tecnicamente incorreta de que a “participação do trabalho” caiu é ainda por cima irrelevante.

O problema é que “participação do trabalho” é um termo ambíguo; ele pode significar coisas diferentes. Por exemplo, os economistas costumadamente o usam, ao lado do termo “participação do capital”, para se referir aos “retornos” aos proprietários de diferentes “fatores de produção” enquanto partes do produto. Quando Magdoff e Foster usam estes termos, no entanto, eles parecem dizer algo diferente – as parcelas de uma ou outra medida do produto ou da renda que competem, respectivamente,

aos trabalhadores da “classe trabalhadora”<sup>22</sup> e a todas as outras pessoas e coisas (apesar de não ser claro exatamente o que eles estão tentando medir e por quê).

À luz desta ambiguidade, não deveria ser surpresa que alguns dados, mesmo os dados no novo artigo de Magdoff e Foster, mostrem que houve um declínio das coisas que podem ser chamadas “participação do trabalho” em algum sentido. Por exemplo, caiu a participação da renda da classe trabalhadora na renda pessoal e a remuneração dos empregados caiu enquanto parcela do PIB. E os dados podem ser torcidos de outras formas para produzir curvas descendentes. É crucial entender que isto não é suficiente. *Para mim, um declínio em alguma “participação do trabalho” não conta como evidência em favor da tese de Magdoff e Foster a respeito da luta de classes/do declínio da participação do trabalho.*

Para contar como evidência a seu favor, o que tem de diminuir é a “participação do trabalho” no *sentido específico* requerido pela teoria subconsumista da crise da escola da *Monthly Review*. De acordo com esta teoria, a renda da classe trabalhadora diminui como parte do produto líquido (ou renda) que é produzido, o que leva a uma queda na demanda de consumo pessoal como parte do produto líquido. Isto, por sua vez, leva a um nível de demanda total que é insuficiente para comprar todo o produto líquido, dado que a teoria alega que a demanda

por investimento não pode subir suficientemente, no longo prazo, para compensar o declínio relativo na demanda de consumo pessoal.

*Assim, para contar como evidência em favor desta teoria, a “participação do trabalho” específica que deve ter caído nas décadas que antecederam a Grande Recessão é a parcela do produto líquido que a classe trabalhadora pode comprar com sua renda – i.e., sem entrar ainda mais fundo em dívida. Ademais, deve ser plausível que o declínio foi causado por uma aceleração da guerra do capital contra a classe trabalhadora. Como irei mostrar, nenhuma das evidências trazidas por Magdoff e Foster satisfaz estes dois requerimentos, e nem ao mesmo chega perto de satisfazê-los.*

As controvérsias sobre as causas fundamentais da Grande Recessão têm implicações políticas profundas. A teoria de Marx da crise capitalista tem implicações revolucionárias, pois ela sugere que a crise resulta do funcionamento normal do sistema e que ela é inevitável nele. Em contraste, a teoria subconsumista dobra-se ante os esforços de fazer o capitalismo funcionar melhor. Nas palavras de Paul Marlor Sweezy, o editor fundador da *Monthly Review* e principal *designer* da teoria subconsumista esboçada acima,

se minha análise [...] for aceita, para que conclusões de política ela aponta? [...]

A segunda mudança indispensável necessária para fazer a economia de iniciativa privada funcionar melhor é a redistribuição de riqueza

e renda em direção a uma maior igualdade. Nós vivemos em um período em que uma parcela crescente e sem precedentes da renda da sociedade é apropriada pelas corporações e pelos rentistas ricos, enquanto a parcela da população em geral fica estagnada ou diminui. Isso implica um desequilíbrio permanente entre o potencial da sociedade de aumentar seu estoque de capital e seu poder de consumo cada vez mais fraco. A classe capitalista como um todo, numa situação limite, estaria disposta a desistir de metade do que tem para salvar a outra metade? Eu tenho o sentimento de que o destino do sistema de iniciativa privada pode depender da resposta a esta questão. (Sweezy, 1995, pp.9-11)

Como a questão central aqui é o que causou a Grande Recessão, eu vou limitar minha explicação para os dados até o ano de 2007, quando, ao seu final, a recessão entrou em erupção. Obviamente, a queda abrupta nos salários e nas remunerações dos empregados (como parcelas de várias coisas) que ocorreram são efeitos da recessão, não sua causa. Estas quedas afetaram fortemente o bem-estar de dezenas de milhões de pessoas. É importante enfatizar isso para entender a questão com mais profundidade. Mas a discussão sobre as causas fundamentais da Grande Recessão não é o lugar para fazer isso. Eu compreendo que muito deste artigo vai entrar em conflito com concepções de pessoas que ouviram bastante sobre o alegado sucesso do ataque “neoliberal” sobre a classe trabalhadora, o suposto declínio na parcela do produto

dos trabalhadores, seus salários estagnados e assim por diante, mas menos sobre pesquisas que desafiam estas noções. Eu peço para que estes leitores coloquem estas concepções de lado e julguem o que Magdoff e Foster escreveram e o que segue com base na evidência, na solidez com a qual a evidência é interpretada e no poder de convencimento dos argumentos. Numa situação como essa, é errado dispensar a evidência e os argumentos que conflitam com o que já se “sabe” sobre a matéria ou sobre o mundo em geral porque o que se “sabe” – a questão sobre se é realmente correto ou não – é precisamente o que está em jogo.

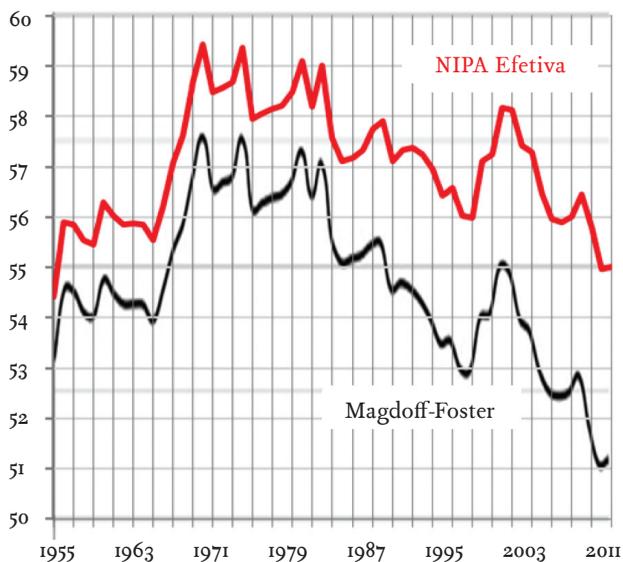
## **2. A participação da remuneração de empregados no produto bruto e líquido**

Em apoio à tese da luta de classes/declínio da participação do trabalho, Magdoff e Foster informam que a remuneração de empregados caiu enquanto parcela do PIB dos Estados Unidos. Seu Gráfico 1 indica que ela caiu de por volta de 57% para 52,5% entre 1982 e 2007.

No entanto, a participação da remuneração de empregados de Magdoff-Foster discrepa seriamente da participação que obtemos quando usamos a remuneração oficial e os dados do PIB reportados pelas Contas de nacionais do governo dos EUA (NIPA).<sup>3</sup> A Figura 1 sobrepõe estas duas formas de mensuração, a baseada

nas NIPA e a de Magdoff-Foster.<sup>4</sup> Note, primeiramente, que a participação calculada por eles é persistentemente menor. Mais importante, ela cai abaixo da participação calculada com base nas NIPA cada vez mais conforme o tempo passa. Em 1955, a variável de Magdoff-Foster era por volta de 1,5 pontos percentuais menor; já em 2011, ela era 4 pontos percentuais mais baixa. Portanto, entre 1982 e 2007, a participação baseada nas NIPA caiu por volta de 3 pontos percentuais, mas a queda da participação baseada em Magdoff-Foster caiu por volta de 4,5 pontos, foi 50% maior. Em 2007, a participação baseada nas NIPA excedeu seu valor médio durante o período de 1956-1965, enquanto a estimativa de Magdoff-Foster foi por volta de 1,5 a 2 pontos percentuais mais baixos em 2007 do que o que era entre 1956 e 1965.

**Figura I. Remuneração total de todos os empregados como porcentagem do PIB**



Como eles chegam a resultados tão diferentes daqueles que obtemos usando dados oficiais? E por que eles perpassam caminhos tão longos para produzir seus resultados discrepantes? O que eu quero dizer com “caminhos tão longos” é que os dados das NIPA sobre a remuneração de todos os empregados estão imediatamente e prontamente disponíveis. Eles estão reportados na Tabela 1.12 das NIPA, uma tabela que Magdoff e Foster citam mais adiante em seu artigo. Mas por alguma razão eles não utilizaram estes dados. Ao invés disso, eles indicam que receberam dados não publicados sobre a remuneração dos empregados no setor privado de um departamento governamental diferente. Então, adicionando as estimativas de remuneração dos empregados públicos das NIPA aos dados do setor privado não publicados, eles obtiveram suas estimativas alternativas para a remuneração de empregados.

Obviamente, este procedimento é inválido. É o mesmo que adicionar maçãs com laranjas das quais algumas seções foram removidas. Visto que a estimativa alternativa deles são menores – e crescentemente menores – do que as estimativas oficiais, pode ser que alguns empregados do setor privado tenham ficado de fora daqueles dados não publicados, ou que os dados não publicados omitam alguns componentes de remuneração de empregados que as NIPA incluem, ou as duas coisas. Mas Magdoff

e Foster parecem não estar preocupados com este problema flagrante com os números de seus cálculos da remuneração total, isto é, se eles estão de fato cientes disso. Eles não explicam por que optam por não usar os dados de remuneração oficial das NIPA para todos os empregados. Eles sequer nos dizem que estes dados existem, menos ainda que eles conduzem a resultados diferentes.

Outro problema central é que, quando se expressa a remuneração como percentagem do produto interno *bruto* (como eles fazem), chega-se a conclusões muito enganosas. Em particular, este procedimento é simplesmente inapropriado no contexto de uma análise de classes.

Considere o valor adicionado bruto do setor corporativo dos Estados Unidos,<sup>5</sup> que é o PIB que ele produz. Uma parte disso são os custos do trabalho, a remuneração dos empregados. Os custos de depreciação são outra parte. Para não deixar nada fora dos “lucros”, vamos usar o termo para nos referir a todo o resto. Esta terceira e última parte do valor adicionado bruto é a renda que recai sobre as empresas antes delas pagarem despesas de juros, taxas variadas, confiscos e outros itens menos importantes.<sup>6</sup>

Agora, quando lemos que a parcela das remunerações no PIB caiu, nós somos naturalmente levados a concluir que a parcela dos lucros subiu.

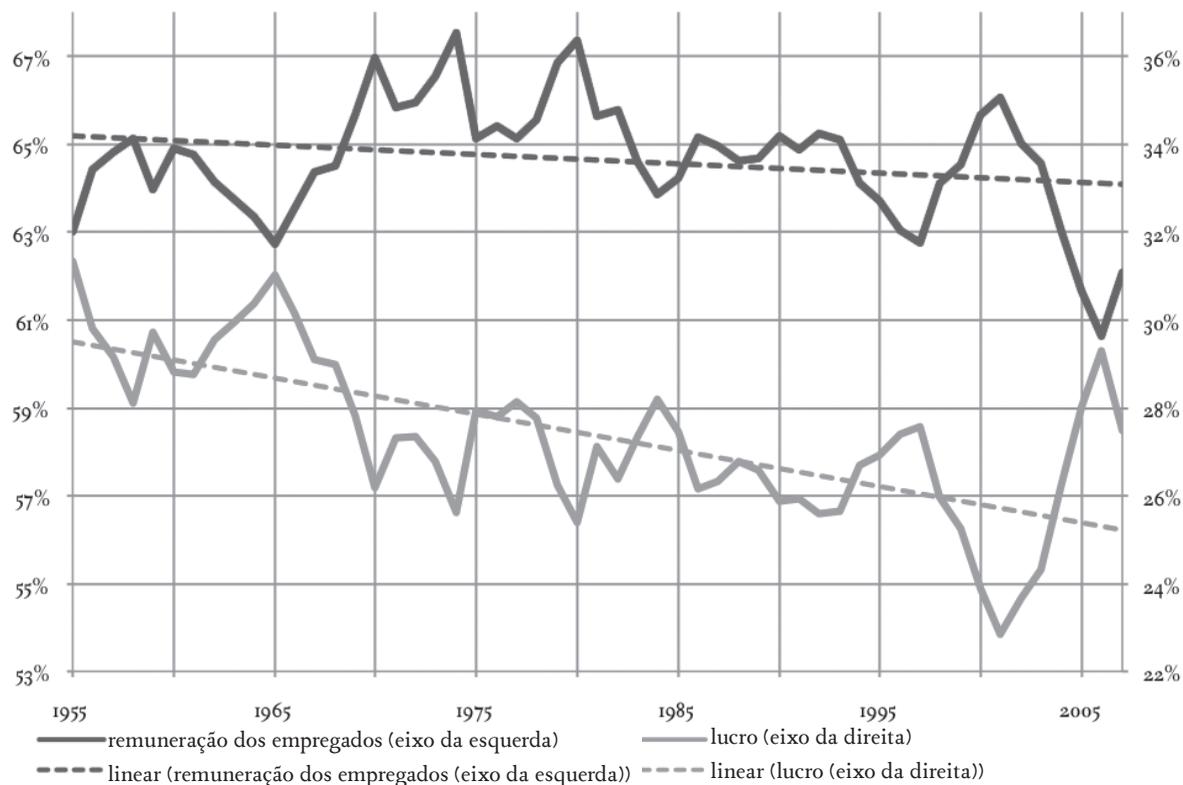
Isto é particularmente verdade se aprendemos sobre a queda da participação das remunerações com Magdoff e Foster, que nos guiam implacavelmente à conclusão de que ela caiu devido ao fato de a luta do capital contra o trabalho estar sendo um sucesso esmagador. Não é assim.

Como a Figura 2 mostra, a parcela das remunerações no valor adicionado bruto das empresas realmente caiu entre 1955 e a Grande Recessão – *mas a parcela dos lucros também*. De fato, a parcela dos lucros caiu mais abruptamente do que a parcela das remunerações.<sup>7</sup>

A razão pela qual as parcelas apropriadas pelas duas classes caíram é que uma parcela considerável e crescente do PIB é uma renda que não vai para nenhuma das duas classes. É a parcela que consiste nos custos de depreciação. Então, se queremos expressar as tendências da distribuição do PIB numa “análise de classes”, nós temos que dizer que a “classe da depreciação” saiu ganhando, o que levou a uma queda no longo prazo no poder relativo tanto da classe trabalhadora quanto a da classe capitalista. Depreciar, depreciar! Isto é, Moisés e os Profetas!

O que acontece quando deixamos de lado a vitória da “classe da depreciação” contra o trabalho e o capital e olhamos apenas para as parcelas das duas últimas classes vis-à-vis uma a outra? Nas Figuras 3 e 4, a remuneração dos empregados das empresas dos Estados Unidos e

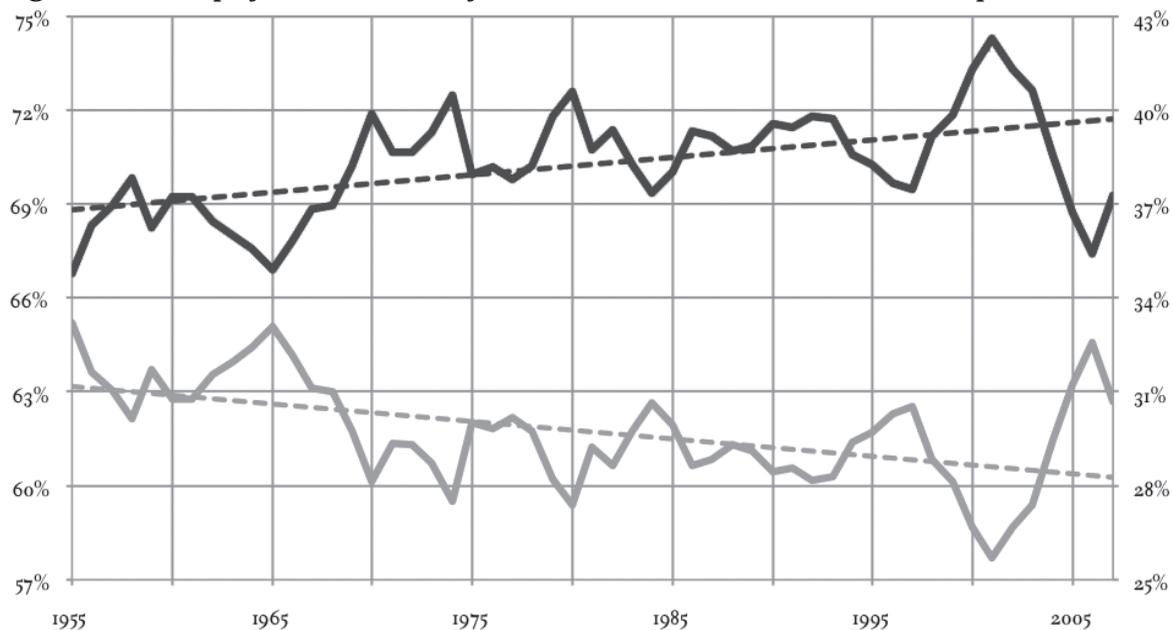
**Figura 2. Remunerações e lucros no valor adicionado bruto das companhias**



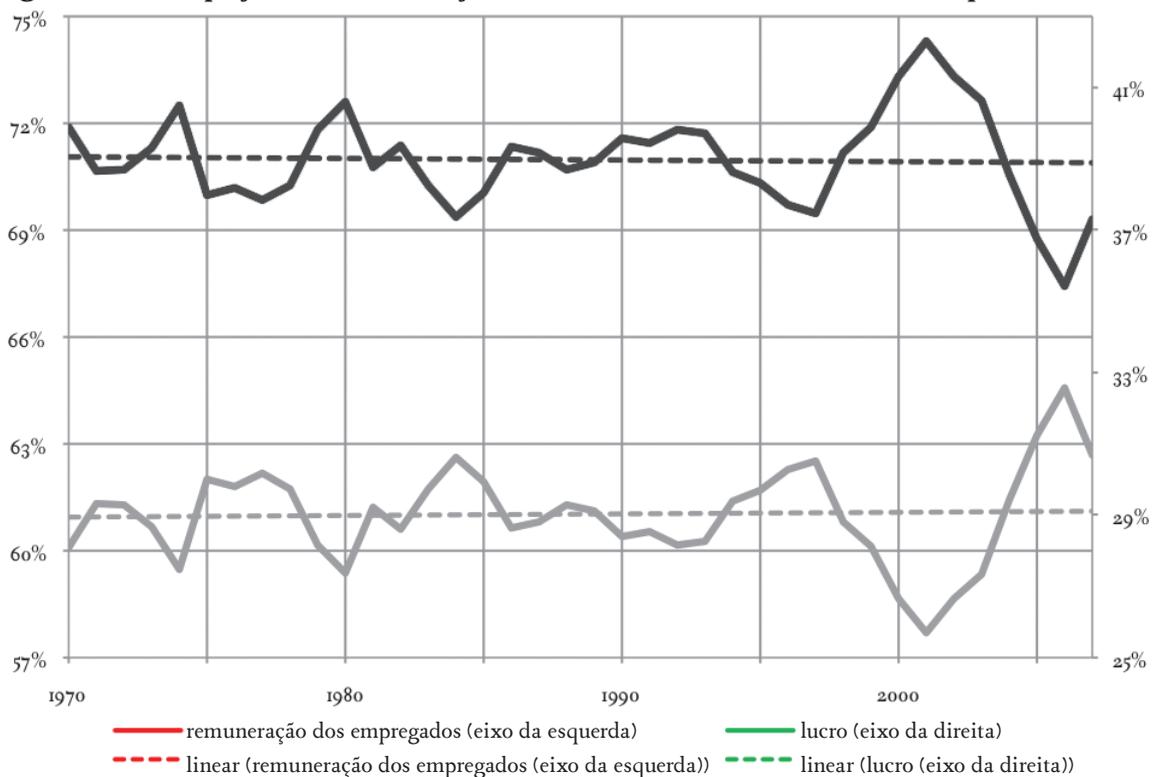
os lucros são expressos como parcelas do valor adicionado (também conhecido como produto nacional líquido), isto é, valor adicionado bruto menos a depreciação dos ativos fixos. A Figura 3 mostra que a participação das remunerações aumenta enquanto a participação dos lucros diminui ao longo do período 1955-2007 como um todo. A Figura 4, que abstrai da subida substancial da remuneração baseada na queda da participação dos lucros que ocorreu durante

a segunda metade dos anos 1960, mostra que estes dois componentes flutuaram mas não tiveram tendências positivas ou negativas durante os 37 anos que antecederam a Grande Recessão. Finalmente, a Figura 5 mostra que, se considerarmos todo o setor produtivo – corporações, parcerias, propriedades individuais e cooperativas isentas de imposto – de novo não há queda na participação da remuneração dos trabalhadores no valor adicionado líquido.<sup>8</sup>

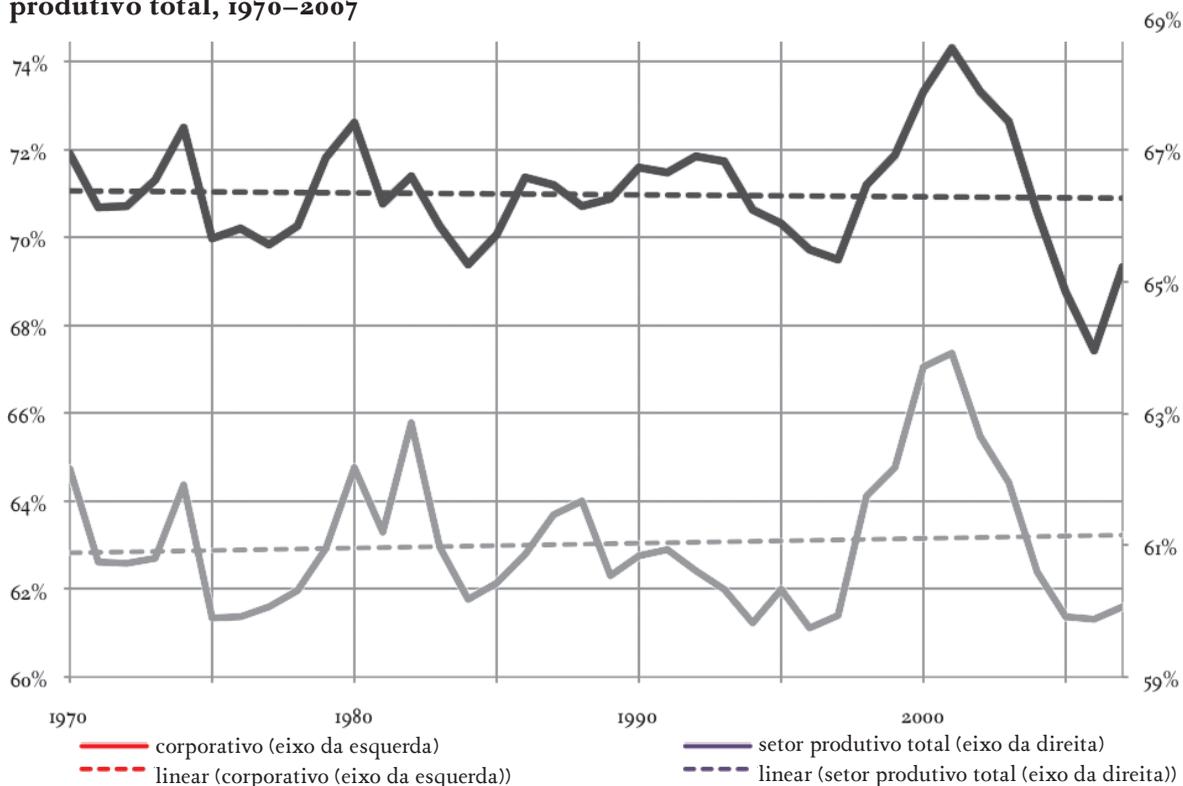
**Figura 3. Participação da remuneração e dos lucros no valor adicionado líquido, 1955–2007**



**Figura 4. Participação da remuneração e dos lucros no valor adicionado líquido, 1970–2007**



**Figura 5. Participação da remuneração no valor adicionado líquido, setores corporativo e produtivo total, 1970–2007**



Com certeza, a classe trabalhadora e a classe capitalista estão em guerra. Até a revista *Time* teve de se dar conta recentemente desta luta de classes em curso. Mas não há nada de novo a respeito disso. Ela existia antes da Grande Recessão. E em contrariedade a Bill Moyers – que é citado por Magdoff e Foster, aparentemente num tom favorável – ela existia antes dos anos 1980s, do Reaganismo, do esmagamento do sindicato PATCO (Organização dos Profissionais do Controle Aéreo [*Professional Air Traffic Controllers Organization*]), do “neoliberalismo”, do “capitalismo financeiro”, e todo o resto. Assim, a

questão aqui não é se o capital está engajado na luta de classes. A questão é se a classe capitalista teve *sucesso estrondoso* na condução desta luta nas décadas que culminaram na Grande Recessão.

Seria o caso em que “foram eles que ganharam”, como Moyers diz (na mesma citação), ou o caso em que eles “crescentemente foram os vencedores”, como Magdoff e Foster argumentam? Se a diminuição da parcela da remuneração no produto for a medição do sucesso, então claramente o capital não foi vitorioso e não pode ser considerado o ganhador. *A luta continua.*<sup>9</sup>

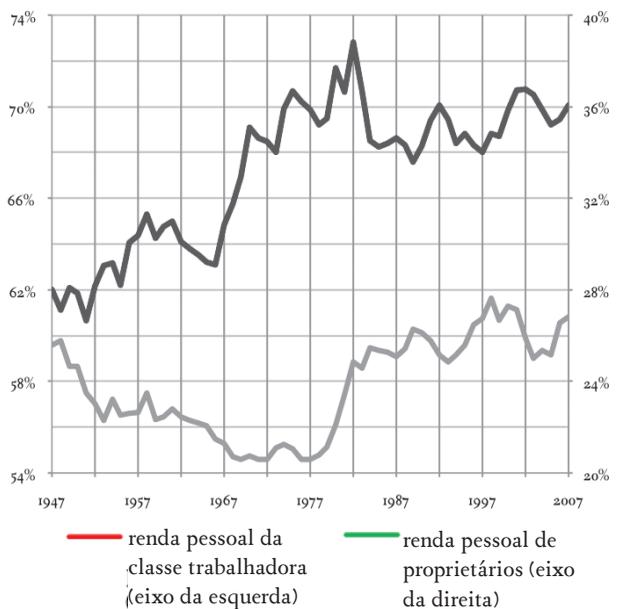
### 3. Renda pessoal e a participação da classe trabalhadora no produto líquido

Magdoff e Foster citam a descoberta de James K. Galbraith de que os salários enquanto parcela da renda pessoal diminuíram consistentemente desde os anos 1950 até o fim do século. Eles não nos dizem o significado deste fato, mas aparentemente querem que acreditemos que esta queda foi causada pelas vitórias do capital na luta de classes. E eles também querem aparentemente que acreditemos que isto indica que a participação do produto que a classe trabalhadora dos Estados Unidos pode comprar com sua renda – i.e. sem contrair ainda mais dívida – caiu significativamente ao longo do tempo. E que este problema de subconsumo latente é a principal fonte da construção das dívidas que prepararam o terreno para a última crise econômica, para a recessão e para o contínuo mal-estar.

Entretanto, quando interpretamos as tendências das rendas pessoais *adequadamente*, vemos que nada disso é verdade. A renda dos proprietários de fato subiu significativamente enquanto percentagem do produto interno líquido dos Estados Unidos nas décadas que antecederam a Grande Recessão – mas isto também ocorreu para a renda da classe trabalhadora! As duas puderam aumentar porque a renda pessoal, que é a renda recebida pelas pessoas, subiu mais rápido do que o produto líquido, que é a mesma coisa que renda que é produzida.

Renda pessoal consiste quase que totalmente em (1) remuneração de empregados (salários, pensões e benefícios médicos) e uma porção de benefícios sociais governamentais que não são custeados por taxas sobre os empregadores, empregados e autônomos,<sup>10</sup> e (2) dividendos, juros, aluguéis e renda de proprietários. Na Figura 6, os itens em (1) e (2) são chamados “renda pessoal da classe trabalhadora” e “renda pessoal dos proprietários” respectivamente, e os dois são expressos como percentual do produto interno líquido.<sup>11</sup> Estes percentuais são as partes do produto líquido que as rendas da classe trabalhadora e dos proprietários podem comprar.<sup>12</sup>

**Figura 6. Renda pessoal da classe trabalhadora e de proprietários (percentuais do produto interno líquido)**



A participação da renda da classe trabalhadora no produto líquido subiu acentuadamente entre 1966 e 1970. Depois deste ponto, ela permaneceu estável no geral, mas teve tendência de alta em nível moderado entre 1984 e 2007. A participação dos proprietários subiu acentuadamente entre 1979 e 1984, sendo que depois ela continuou com tendência de alta, mas nem tanto quanto a participação da classe trabalhadora. Assim, *o aumento da renda pessoal dos proprietários como parcela do produto não se deu às expensas da classe trabalhadora*. Ao invés disso, o que ocorreu foi que, a partir dos anos 1980, as empresas pagaram uma parcela maior de seus lucros na forma de juros para seus credores e na forma de dividendos para seus acionários; uma parte menor do lucro foi usada para financiar investimento produtivo e outras despesas.<sup>13</sup>

Isso significa que a parte do produto líquido dos Estados Unidos que a classe trabalhadora foi capaz de comprar – usando apenas sua renda, não dívida adicional – não diminuiu nas décadas que antecederam a Grande Recessão. Este fato descarta a explicação subconsumista das causas da recessão. Ele também é incompatível com a má interpretação de Magdoff e Foster sobre as classes e a diminuição da parte do trabalho na renda pessoal.

#### **4. Participação das remunerações dos empresários e supervisores**

Magdoff e Foster argumentam que a diminuição de sua participação do trabalho no PIB subestima significativamente a verdadeira extensão pela qual o pagamento dos trabalhadores da classe trabalhadora despencou. “Os salários e vencimentos (e benefícios) de cargos de gestão superior têm aumentado aos trancos e barrancos nas últimas décadas, enquanto os salários dos trabalhadores da base perderam terreno.” Assim, “a diminuição real dos salários em percentagem do PIB é muito mais acentuada quando se considera a classe trabalhadora propriamente dita”.

Em um esforço para apoiar esta proposição, eles usam os dados para os salários dos trabalhadores que atuam na produção e não na supervisão (trabalhadores P&NS), a fim de aproximar a remuneração recebida pela classe trabalhadora, e dados para os salários dos empregados não P&NS para aproximar a remuneração recebida por funcionários que não são da classe trabalhadora [*non working-class employees*]. Seu Gráfico 3 indica que os trabalhadores P&NS receberam apenas 55% do total de salários do setor privado em 2007, enquanto os empregados não P&NS receberam os 45% restantes.

No entanto, as Estatísticas de emprego ocupacional de maio de 2007 [*Occupational employment statistics* (OES)], publicadas pelo *Bureau of Labor Statistics* dos Estados Unidos, indicam que os salários combinados dos trabalhadores em ocupações de gestão e “supervisores de primeira linha / gestores” (funcionários cujo dever principal é o de supervisionar diretamente e coordenar as atividades dos demais trabalhadores) foram apenas 16% do total de salários – menos de três oitavos da estimativa de Magdoff e Foster da parcela recebida por funcionários que não são da classe trabalhadora. Assim, *enquanto os números de Magdoff e Foster sugerem que “a classe trabalhadora” recebeu apenas 55% do total de salários, os dados da OES indicam que trabalhadores não gestores ou não supervisores receberam 84%.*

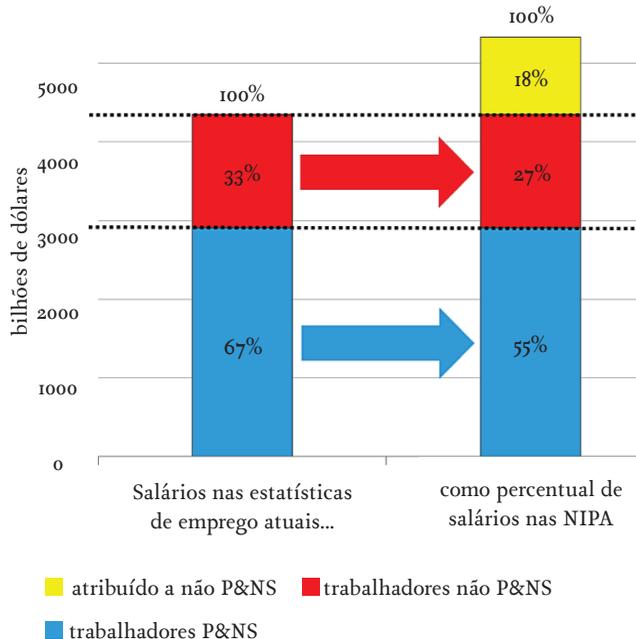
Uma razão pela qual Magdoff e Foster produziram tal grosseira estimativa para baixo da parte dos salários recebidos pela “classe trabalhadora” foi que – de novo – eles misturaram e combinaram diferentes bases de dados cegamente. Os seus salários dos trabalhadores P&NS no setor privado vêm do *Current Employment Statistics* (CES), enquanto a conta total de salários do setor privado vem das contas nacionais dos EUA (NIPA). Os dados do CES indicam que os trabalhadores P&NS receberam 67%, não 55%, dos salários totais em 2007, US\$ 2.908 bilhões de US\$ 4.348 bilhões. Mas Magdoff e Foster ignoraram ou não perceberam este fato, e escolherem

alternativamente expressar os números referentes aos trabalhadores P&NS como percentual do total de salários computado pelas NIPA, que foi de US\$ 5.326 bilhões.<sup>14</sup> Existe uma diferença gigante entre os dois totais de salários, US\$ 978 bilhões. *Magdoff e Foster tratam inapropriadamente esta discrepância de US\$ 978 bilhões entre duas bases de dados como se fosse composta somente de salários adicionais recebidos por empregados não P&NS.* Este procedimento infla artificialmente sua estimativa da parcela de salários de 33% para 45% e artificialmente comprime a parcela dos salários de trabalhadores P&NS de 67% para 55% (ver Figura 7). Com igual justificativa – i.e., nenhuma – eles poderiam ter tratado esta discrepância entre os dados da CES e das NIPA como salários adicionais dos trabalhadores P&NS, o que teria levado sua estimativa de parte dos salários totais no produto a 73%.<sup>15</sup>

O Apêndice 2 estima a parcela da discrepância que pode ser adequadamente alocada para os empregados da administração/com cargos de supervisão, retornando à questão para não deixar de estimar esta parcela.<sup>16</sup> Estimo que não mais do que 37% a 45% da discrepância pode ser alocada para eles e que sua quota de salários foi entre 16,4% e 20,6%.

Outra razão pela qual Magdoff e Foster subestimam seriamente a parte dos salários da classe trabalhadora é que a categoria de empregados que eles excluem da classe trabalhadora, os

**Figura 7. Como transformar 67% em 55%**



empregados não P&NS, é demasiada abrangente. Em 2007, 17,7% dos trabalhadores do setor privado estavam nesta categoria, enquanto os dados da OES indicam que apenas 9,2% dos trabalhadores do setor privado, apenas metade deste número, eram empregados em ocupações de gestão ou como supervisores de primeira linha/gerentes.<sup>17</sup> Até certo ponto, Magdoff e Foster estão cientes do problema, notando que a categoria deles “indubitavelmente inclui muitos empregados que podem bem ser considerados parte da classe trabalhadora”. Mas “muitos empregados” é uma proposição seriamente distorcida; eles não parecem perceber a enorme extensão em que eles têm deixado de contar a

classe trabalhadora e sua participação no total de salários.

Uma das razões pela qual os dados P&NS não conseguem captar uma grande parte dos salários dos funcionários não gerentes é que a categoria P&NS exclui os trabalhadores em indústrias produtoras de bens que não estão diretamente envolvidos na “produção”, mas que também não são gerentes ou supervisores – por exemplo, trabalhadores de escritório em empresas industriais e de construção.<sup>18</sup> Ainda mais importante, os dados de P&NS também não conseguem captar os salários de milhões de outros trabalhadores, em ambas as indústrias prestadoras de serviços e de bens, porque a categoria P&NS não faz muito sentido para as pessoas que respondem perguntas de pesquisa do governo. Como o Departamento do Trabalho dos EUA observou,

a produção e as horas de trabalho de não supervisão e dados da folha de pagamento tornaram-se cada vez mais difíceis de recolher porque essas categorizações não são significativas para os entrevistados. Muitos relatam que não é possível tabular os registros da folha de pagamento com base nas definições de produção de não supervisão.<sup>19</sup> (Department of Labor, 2005)

Assim, esses entrevistados ou deixam de fornecer os dados solicitados ou ignoram a definição oficial de trabalhadores P&NS e, assim, acabam fornecendo outros dados, muitas vezes para categorias de trabalhadores *mais*

*estretas* (por exemplo, os abrangidos pela *Fair Labor Standards Act* ou horistas, ver Abraão e Spletzer (2010)).

Como resultado, a categoria P&NS conta o número de empregados da classe trabalhadora muito abaixo do número real. Esta é uma das razões pelas quais a estimativa de Magdoff e Foster da participação do total de salários desses funcionários é muito baixa. Outra razão é que os trabalhadores que devem ser contados, mas não são (por exemplo, aqueles que não estão cobertos pela *Fair Labor Standards Act* ou não são horistas) são sem dúvida os trabalhadores mais bem remunerados, pelo menos, em média. Se os salários dos trabalhadores mais bem pagos estão crescendo mais rápido do que os salários dos trabalhadores com baixos salários – como ocorreu nos EUA nas últimas décadas –, então, conforme o tempo segue, dados que erroneamente excluem os trabalhadores mais bem pagos irão subestimar a parte dos salários da classe trabalhadora cada vez mais.

Esta é uma das razões, talvez a principal razão, pelas quais Magdoff e Foster acham que a participação da classe trabalhadora nos salários caiu vertiginosamente. Também se deve notar que, uma vez que os dados de trabalhadores P&NS não são, na prática, baseados numa definição padrão – as empresas parecem frequentemente empregar suas definições “próprias” e as empresas incluídas no levantamento mudam ao longo

do tempo – e uma vez que a falta de resposta a perguntas sobre trabalhadores P&NS tem sido um problema significativo, as tendências nos salários e horas destes trabalhadores são questionáveis.

## **5. A parte de lucros disfarçados nos dados de salários**

Magdoff e Foster notam que os dados de remuneração dos empregados incluem “a remuneração que vai para CEOs e outros cargos elevados de gerenciamento,<sup>20</sup> que devem ser contados como renda para o capital, em vez de para o trabalho [...] [e que ela] tem subido aos trancos e barrancos nas últimas décadas”. Para obter uma medida presumivelmente melhor de remuneração que possa ser legitimamente tomada como rendimentos do trabalho, eles usam os salários de trabalhadores P&NS. Mas os números da categoria P&NS são lamentavelmente inadequados neste contexto.

Parte do problema é o discutido acima – a exclusão de um segmento grande e relativamente bem pago da classe trabalhadora a partir dos dados de trabalhadores P&NS. Mas até mesmo uma estimativa adequada da participação dos salários efetivamente recebidos pela gerência / empregados de supervisão – 16% do total em 2007, de acordo com dados OES, não 45% – exagera muito a parcela da remuneração dos empregados que é realmente “renda para o

capital” em vez de um verdadeiro “rendimento do trabalho”. Ou seja, trata-se de lucro disfarçado. De acordo com os próprios Magdoff e Foster, o lucro disfarçado inclui apenas “a remuneração que vai para CEOs e outros cargos elevados de gerenciamento” (grifo nosso), e não o pagamento total de todos os funcionários da administração/supervisão. A remuneração recebida pelos supervisores mais baixos e pela maioria dos empregados da administração é legitimamente parte da “participação do trabalho”, mesmo que estes trabalhadores não sejam membros da “classe trabalhadora” em algum *outro* sentido do termo.

Os dados de 2007 da OES indicam que o salário médio anual dos supervisores/gerentes mais baixos era US\$ 47.370,00, apenas 16% a mais do que o salário médio total (US\$ 40.690,00). Estes dados também indicam que três quartos das pessoas em ocupações administrativas receberam um salário anual de US\$ 121.690,00 dólares ou menos, o que significa que seus salários eram menos do que o triplo da média global. Não seria razoável contar os salários destes dois grupos de funcionários como lucro disfarçado ou rendimentos de capital. Além disso, até mesmo os salários recebidos por um grande segmento de “executivos” parece ser o pagamento dos serviços de trabalho que realizam, em vez de lucro disfarçado, 25% deles receberam salário menor ou igual a US\$ 97.960,00, o que é 2,4 vezes o total salário médio.

Assim, se quisermos estimar a participação dos salários ou remuneração que é realmente “rendimento de capital” ou lucro disfarçado, parece aconselhável basear a estimativa sobre os níveis salariais, ao invés de recorrer a categorias profissionais específicas, como “executivo” ou “CEO”. E parece aconselhável incluir, como destinatários de lucro disfarçado de salários, apenas a pequena porcentagem de empregados da administração que foram pagos demasiadamente bem, ou seja, acima do triplo do salário médio. Optei por incluir os 10% mais bem pagos dos empregados em ocupações administrativas.<sup>21</sup>

O conjunto de dados OES carece de dados sobre salários muito elevados, mas fui capaz de usar dados reportados para estimar os salários dos 10% no topo (ver detalhes no Anexo 3). Minhas estimativas indicam que, para estar neste grupo, um(a) gerente precisava de um salário anual de pelo menos US\$ 171.680,00, que foi de 4,2 vezes o salário médio global e que, provavelmente colocou ele ou ela nos 2% ou 3% mais bem remunerados entre todos os assalariados, mas não nos 1% mais bem pagos.<sup>22</sup> Os 10% no topo dos empregados da administração receberam 23,34% do total de salários recebidos por aqueles em ocupações administrativas, ou 2,46% do total de salários recebidos por todos os funcionários. Como os 10% dos gerentes foram de 0,45% de todos os empregados, o salário médio deles foi de  $2,46\% / 0,45\% = 5,5$  vezes o salário médio geral.

Agora, o Gráfico 3 de Magdoff e Foster indica que a participação dos salários recebidos pelos trabalhadores P&NS caiu 21 pontos percentuais entre 1965 e 2007, de 76% para 55%, o que significa que a participação dos salários recebidos por “gestão, supervisão, e outros funcionários não produção” quase duplicou, passando de 24% para 45%. Eles sugerem que isso nos diz algo significativo sobre a queda da participação dos salários que é genuinamente “rendimento do trabalho” e o aumento da quota que representa “rendimentos de capital” ou lucro disfarçado. Meus resultados – com base no que acho que é claramente uma melhor medida de “cargo administrativo elevado”, e, portanto, uma medida claramente melhor da quantidade de lucro que está disfarçada como salários – indicam que as estimativas de Magdoff e Foster estão exageradamente fora dos limites. Como os 10% dos funcionários administrativos receberam 2,46% do total de salários em 2007, sua participação no total dos salários não poderia ter aumentado em mais de 2,46 pontos percentuais entre 1965 e 2007. *Assim, a parte dos salários de outros funcionários não poderia ter caído em mais de 2,46 pontos percentuais,*

*o que é menos de um oitavo do declínio que Magdoff e Foster relatam para os trabalhadores P&NS.*

Os dados da OES recuam somente até 1997, por isso é impossível usá-los para estimar diretamente as tendências de longo prazo. Mas a simulação para trás usando os dados de 2007 é informativa. Como já observei, minhas estimativas indicam que o aumento máximo possível na participação dos salários recebidos pelos 10% empregados de administração mais bem pagos foi de 2,46 pontos percentuais. Mas sua participação poderia ter subido este tanto apenas se, na famosa frase de Marx, eles “vivessem de ar” em 1965, o que não era o caso. Se eles não receberam mais do que o trabalhador médio em 1965, então sua quota de salários aumentou 2,02 pontos percentuais, e se seu salário médio era originalmente o dobro do salário médio geral, então sua quota subiu em 1,57 pontos (ver Tabela 1).<sup>23</sup> Mas estes casos também parecem ser bastante improváveis. O salário médio de todos os funcionários administrativos poderia muito bem ter sido não mais do que o dobro do salário médio global, mas é difícil acreditar que os 10% deles mais bem pagos receberam tão pouco.

**Tabela 1. Mudanças simuladas na participação dos salários e produto, 10% do topo de administradores**

Taxa salarial média original (múltiplo da taxa média total)	0	1	2	3	4	5	6
Aumento em ponto percentual em 2007							
em participação de salários totais	2,46	2,02	1,57	1,12	0,68	0,23	0,00
em participação do produto total líquido	1,50	1,23	0,96	0,68	0,41	0,14	0,00

É muito mais provável que sua média salarial fosse originalmente ao menos o triplo da média global, o que implica que sua participação no total das remunerações aumentou não mais do que 1,12 pontos percentuais. E isso, por sua vez, implica que qualquer aumento da sua quota de salário que possa ter ocorrido levou a uma queda na participação de outros funcionários na produção (valor acrescentado líquido) inferior a 0,7 pontos percentuais, entre 1965 e 2007. *Isto é um quinze avos dos 10,3 pontos percentuais de queda nos salários dos trabalhadores P&NS como uma percentagem do PIB que Magdoff e Foster reportam.*

## Abstract

Fred Magdoff and John Bellamy Foster's (2013) *Class war and labor's declining share* claims that there has been "a long-term decline in the relative power of the working class, with capital increasingly gaining the upper hand," and that this shift in power relations has produced a long-term "decline in the share of the economy going to labor". The present paper shows that they provide no valid evidence in support of these claims. In particular, none of their evidence shows that the share of net output that the working class can buy with its income (i.e., without going more deeply into debt) declined during the decades that preceded the Great Recession. Moreover, some of their key evidence is obtained by combining data from different

datasets in a glaringly invalid way, without regard to whether the datasets are measuring the same thing. As a result, they produce extremely exaggerated approximations of managerial and supervisory employees' share of total employee compensation and of the rise in their share.

**Keywords:** Fred Magdoff; John Bellamy Foster; Marx; misuse of data; Monthly Review; class war; wage's decline; profit's rise; underconsumptionism.

## Bibliografia

Congressional Budget Office (U.S.). *Changes in the distribution of workers' hourly wages between 1979 and 2009*. Disponível em: [www.cbo.gov/publication/22010](http://www.cbo.gov/publication/22010), 2009. [Último acesso em abril de 2014.]

Department of Labor (U.S.), *Office of the Secretary. Submission for OMB review: comment request*, April 8. Disponível em: [tinyurl.com/6bwrgrt5](http://tinyurl.com/6bwrgrt5), 2005. [Último acesso em abril de 2014.]

FOSTER, John Bellamy & MCCHESENEY, Robert W. *The endless crisis: how monopoly-finance capital produces stagnation and upheaval from the USA to China*. New York: Monthly Review Press, 2012.

FOSTER, John Bellamy & Magdoff, Fred. "Financial implosion and stagnation: back to the real economy". *Monthly Review*, 60:7 (Dec.). New York: *Monthly Review Press*, 2008. Disponível em: [monthlyreview.org/2008/12/01/financial-implosion-and-stagnation](http://monthlyreview.org/2008/12/01/financial-implosion-and-stagnation). [Último acesso em abril de 2014.]

KLIMAN, Andrew. *The failure of capitalist production: underlying causes of the Great Recession*. London: Pluto Books, 2012.

KLIMAN, Andrew & WILLIAMS, Shannon D. "Why 'financialization' hasn't depressed U.S. productive investment." Disponível em: <http://akliman.squarespace.com/writings/>, 2012. [Último acesso em abril de 2014.]

MAGDOFF, Fred & FOSTER, John Bellamy. “Class war and labor’s declining share”. *Monthly Review*, 64:10 (March). New York: Monthly Review Press, 2013. Disponível em: [monthlyreview.org/2013/03/01/class-war-and-labors-declining-share](http://monthlyreview.org/2013/03/01/class-war-and-labors-declining-share). [Último acesso em abril de 2014.]

MOHUN, Simon. “Unproductive labour in the US economy 1964-2010”. *Review of Radical Political Economics*, no prelo.

SWEEZY, Paul M. “Economic reminiscences”. *Monthly Review*, 47:1 (May), pp. 1–11. New York: Monthly Review Press, 1995.

## Notas

1 [N.Ed.] Esta versão traduzida suprimiu as demais seções e os apêndices do artigo original em inglês para adequar o artigo ao limite máximo que a Revista da SEP disponibiliza para todos os colaboradores. As demais seções tratam do crescimento de salários e remunerações, da importância dos benefícios sociais e da crescente diferenciação dentro da classe trabalhadora. Estas seções e os apêndices estão disponíveis no artigo original em inglês em [www.marxisthumanistinitiative.org/economic-crisis/more-misused-wage-data-from-monthly-review-the-overaccumulation-of-a-surplus-of-errors.html](http://www.marxisthumanistinitiative.org/economic-crisis/more-misused-wage-data-from-monthly-review-the-overaccumulation-of-a-surplus-of-errors.html). Todas as citações foram traduzidas a partir da própria reprodução de Andrew Kliman no artigo original. As notas do tradutor estão marcadas com N.T. e as notas do editor com N.Ed.

2 [N.Ed.] A expressão “trabalhadores da classe trabalhadora” é uma tradução de “*working-class workers*”, empregado no original. O emprego de tal expressão pressupõe, naturalmente, um entendimento de que a classe trabalhadora é formada pelos “trabalhadores de base”, da produção, pelo “operariado”, enfim. Os trabalhadores envolvidos nas atividades administrativas (colarinhos-branco) nitidamente ficam de fora da “classe trabalhadora” assim concebida, ainda que trabalhem de forma assalariada. Seria, no entanto, um equívoco traduzir *working-class workers* por “operários” porque assim se eliminaria o tom crítico da própria referência de Kliman à concepção que Magdoff e Foster nutrem da classe trabalhadora, além de tornar intraduzível a expressão antitética *non-working-class workers*.

3 [N.Ed.] NIPA é a sigla formada por (US) *National income and product accounts*.

4 A participação baseada nas NIPA usa os dados para remuneração de empregados das NIPA na Tabela 1.12 e para o PIB das NIPA na Tabela 1.1.5, linha 1. Os URLs para as principais fontes de dados usados neste artigo estão disponíveis no Apêndice 1. [N.Ed.] Ver versão *online* indicada na Nota 1.

5 [N.T.] O setor corporativo, na terminologia da contabilidade nacional estadunidense, refere-se à parte da economia composta por empresas que contém o setor primário (matérias primas), secundário (processamento industrial) e terciário (serviços), ou seja, a economia produtora de mercadorias e capital, o que exclui o governo, os domicílios e as organizações sem fins lucrativos.

6 Os custos de depreciação são perdas que representam reduções do valor das estruturas das empresas de seus equipamentos e software – conhecidos coletivamente como ativos fixos ou capital fixo – que decorrem do seu uso na produção, obsolescência, tempo de desgaste e danos acidentais. Similarmente, outros custos de produção – para matérias primas ou materiais semiprontos, energia e serviços providos por terceiros – também não são contados aqui como lucro. Eles não precisam ser levados em conta explicitamente porque eles já foram excluídos; o PIB é a diferença entre “produto bruto” e o custo destes “insumos intermediários”.

7 As figuras de valor bruto adicionado e remuneração vêm da Tabela 1.14, linhas 1 e 4 das NIPA. Lucro é o valor bruto adicionado menos a remuneração dos empregados e os custos históricos de depreciação dos ativos fixos, reportados na Tabela 6.6, linha 2 da *Bureau of Economic Analysis’s Fixed Asset Table*. Eu uso os custos históricos para depreciação porque esta é a prática comum na contabilidade de negócios e porque, fazendo assim, elimina-se a volatilidade causada pelas mudanças de curto prazo nas valorizações dos ativos que afetam os custos atuais. No contexto deste artigo, a escolha dos métodos para contar a depreciação não fazem diferença real, pois as mudanças nas tendências das parcelas das remunerações e dos lucros que são produzidas por uma mudança nestes métodos não são *ipso facto* causadas por mudanças nas relações de poder entre capital e trabalho.

8 As parcelas da remuneração do setor capitalista nas Tabelas 4 e 5 são as mesmas. Veja a nota 3 para fontes de dados usados nas figuras 3 e 4. Para construir a participação da

remuneração do setor produtivo na Figura 5, eu dividi a remuneração (na Tabela 1.13, linha 4 mais 11 das NIPA) pelo valor adicionado líquido, que é o valor adicionado bruto (na Tabela 1.3.5, linha 2 das NIPA) menos os custos históricos de depreciação dos ativos fixos (na tabela 6.6, linhas 2 e 5 menos linhas 8 e 9 da *Bureau of Economic Analysis's Fixed Asset*).

9 [N.Ed.] No original, está escrito “A luta continua” mesmo, razão pela qual a expressão está destacada em itálico (ou seja, o itálico sinaliza texto redigido em língua estrangeira pelo autor).

10 Entre 1984 e 2007, os benefícios de assistência (dinheiro direto de segurança social, *Medicaid*, tickets alimentação, retorno de impostos etc.) que recaem generalizadamente sobre os mais pobres da população, junto com o excesso dos benefícios do *Medicare* sobre as taxas [receitas] do *Medicare* foram em média igual a 100% dos benefícios sociais do governo que não foram financiados por estas taxas. (ver as Tabelas 3.6 e 3.12 das NIPA; renda assistencial de benefício é a soma das linhas 21-25 e da linha 31 na Tabela 3.12). Magdoff e Foster reconhecem (na sua nota de rodapé 21) que “a classe trabalhadora [...] pode incluir muitos destes que estão na assistência pública e que se aposentaram, junto com seus dependentes”. Mas a frase “muitos destes que estão na assistência pública” é um pouco problemática. Quem são os outros receptores da assistência pública, a “classe subterrânea”?

11 É claro que a classe trabalhadora recebe uma pequena fração dos juros e dividendos, enquanto altos executivos recebem uma pequena fração da remuneração de empregados (um assunto que será discutido adiante). Seria muito difícil estimar o tamanho destas “pequenas frações”, e uma enorme quantidade de conjecturas seria envolvida. Parece razoável supor que elas mais ou menos compensam um ao outro, e que as tendências apresentadas na Figura 6 são aproximadamente corretas.

12 Os dados de renda vêm das NIPA, Tabela 2.1. A renda pessoal da classe trabalhadora é a linha 2 mais a diferença entre as linhas 17 e 25. A renda pessoal dos proprietários é a soma das linhas 9, 12, 14 e 5. O produto interno líquido é relatado nas NIPA, Tabela 1.7.5.

13 Isto não implica, porém, que a acumulação de capital (ou seja, o investimento líquido em produção) caiu como parcela do lucro da empresa. Em vez disso, o aumento

do endividamento das empresas permitiu-lhes pagar mais dinheiro em juros e dividendos, sem reduzir o investimento líquido em percentagem do lucro. Veja Kliman e Williams (2012).

14 As estimativas da CES para todos os trabalhadores não agrícolas do setor privado e do setor P&NS são relatados na CES Tabelas B-3 e B-8, respectivamente. Os salários NIPA e os salários dos trabalhadores do setor privado são relatados nas NIPA Tabela 1.12, linha 5.

15 Um artigo no prelo de Simon Mohun (no prelo) argumenta que é razoável alocar toda a discrepância para os salários totais dos empregados de gerência e supervisão. No entanto, isto é completamente fora de propósito, como eu mostro no Apêndice 2. [N.Ed.] Ver versão *online* indicada na Nota 1.

16. [N.Ed.] O Apêndice 2 está disponível na versão *online* indicada na Nota 1.

17 Todas as outras referências a dados OES neste artigo dizem respeito ao conjunto de dados completos, que incluem os salários dos funcionários do governo. No conjunto de dados completo foi também o caso de que 9,2% dos empregados estavam em ocupações de gestão ou supervisores/gerentes mais baixos. Os números de emprego da CES para todos os trabalhadores do setor privado e trabalhadores P&NS são relatados na CES, Tabelas B-1 e B-6, respectivamente.

18 Não me refiro aqui aos “profissionais de alto nível, tais como médicos, advogados e contadores”, que Magdoff e Foster não consideram da classe trabalhadora, porque a maioria desses funcionários parecem ser trabalhadores P&NS. De acordo com o Capítulo 2 do *Manual de métodos do Bureau of Labor Statistics Manual* ([www.bls.gov/opub/hom/homch2.htm](http://www.bls.gov/opub/hom/homch2.htm)), os funcionários não supervisores “incluem todos os indivíduos em indústrias, prestadoras de serviços privados que não estão acima do nível de trabalho de supervisão. Este grupo inclui pessoas físicas, tais como escritório e trabalhadores de escritórios, reparadores, vendedores, operadores, motoristas, *médicos, advogados, contadores* [...]”. (grifo nosso)

19 Por esta razão o *Bureau of Labor Statistics* planejou descontinuar a publicação dos dados de P&NS; o *Bureau* decidiu posteriormente manter a série, mas também publicar

a medida alternativa a ela que considera todos os trabalhadores do setor privado.

20 [N.T.] CEO é a sigla de *chief executive officer*, ou seja, o executivo que ocupa a mais alta posição na hierarquia da empresa.

21 Havia aproximadamente 600 mil empregados 10% do topo, aproximadamente o dobro do número de chefes executivos.

22 Um estudo realizado pelo *Congressional Budget Office* (2009, Tabela 1) indica que, em 2007, uma pessoa com renda anual de pelo menos 2,4 vezes o salário mediano estava entre os 10% do topo. Combinando isso com ganhos diferenciais, em 2005, entre os 1%, 5% e 10% do topo, calculado usando dados da Tabela 3 do mesmo estudo, eu estimo que um lucro necessário de pelo menos 3,2 vezes ou 6,7 vezes para formar o salário mediano dos 5% ou 1% do topo, respectivamente. Vale ressaltar que os dados da OES de 2007 indicam também que 2,4 foi o múltiplo médio de salários necessários para inclusão nos 10% do topo. O conjunto de dados da OES indica ainda que US\$ 171.680,00 foi 5,5 vezes o salário médio anual em 2007. Considerando que 5,5 é cerca de dois terços do caminho entre os 5% e 1% do topo mais altos a partir do estudo do *Congressional Budget Office*, isto sugere que os ganhos de US\$ 171.680,00 provavelmente colocam a pessoa nos 2% ou 3% mais altos de todos os assalariados.

23 A parcela do total de salários recebidos pelo topo 10% dos funcionários de gestão é o seu múltiplo médio de taxa de salário (na primeira linha da tabela) vezes a sua percentagem do emprego total. A tabela assume que sua quota de emprego total era uma constante 0,45%. Para calcular sua quota de produção total, eu multipliquei sua parte dos salários em 61%, o valor médio de remuneração de empregados em percentagem do valor acrescentado líquido no setor total corporativo dos EUA entre 1970 e 2007 (ver Figura 5).