

Conversa sobre o Futuro da Igualdade

Daniel Markovits

Coprodução:



FUTURE FORUM

Conversa sobre o Futuro da Igualdade

Daniel Markovits

A Maldição dos Recursos Humanos

Ao longo dos últimos cinquenta anos, os Estados Unidos inventaram uma nova, inédita e extrema forma de hierarquia económica. Chamei a esta forma de desigualdade meritocrática – não por ser justificada, mas por estar associada à vitória em competições na escola e no trabalho.¹ Estas páginas traçam uma breve exposição dos padrões característicos da desigualdade meritocrática e apresentam uma breve descrição das dinâmicas que a impulsionam e potenciam. Alguns poderão achar o caso dos EUA intrigante por direito próprio. Além disso, a *desigualdade meritocrática* está a alastrar além das fronteiras norte-americanas, em parte através da sua convincente lógica interna, e em parte através da influência global das instituições norte-americanas. E mesmo que não seja possível imunizar outras sociedades contra as forças da desigualdade meritocrática, estas poderão pelo menos beneficiar de um alerta.

* * *

Em 1970, os 1% mais ricos dos agregados familiares norte-americanos capturavam cerca de 10% do rendimento nacional. Em 2012, a quota parte dos 1% mais ricos tinha quase duplicado, para perto de 20%.² Este aumento da desigualdade económica entre os mais ricos é já bem conhecido – tornou-se até um lugar-comum.

Mas as razões pelas quais os rendimentos se tornaram concentrados no topo são muito menos familiares. Uma linha de argumentação particularmente proeminente atribui o aumento da desigualdade dos mais ricos ao crescente domínio económico do capital sobre o proletariado.³ Mas embora esta tendência seja real, representa apenas cerca de um quarto do aumento total da quota de rendimento dos 1% mais ricos.⁴ Os três quartos restantes provêm de uma mudança bastante diferente, no que toca aos rendimentos do trabalho, de trabalhadores de classe média e competências médias em prol de trabalhadores super-qualificados e de elite. Esta mudança transformou profundamente as finanças das famílias mais ricas. Em 1960, 1% das famílias norte-americanas mais ricas devia apenas cerca de um terço do seu rendimento ao trabalho, enquanto as 0,1% mais ricas deviam apenas cerca de um sexto ao trabalho. Hoje, pelo contrário, as minhas estimativas concluem

que 1% por cento dos agregados familiares mais ricos – e mesmo os 0,1% mais ricos – recebem agora entre três quartos e dois terços do seu rendimento não da terra, máquinas ou outro capital, mas em troca da venda da sua mão-de-obra.⁵ Estimativas ainda mais restritivas fixam a quota de mão-de-obra nos rendimentos dos 1% mais ricos em mais de metade.⁶ Um inquérito jornalístico para apurar quem compõe os 1% mais ricos dá a estes dados um rosto humano. Cerca de 1 milhão de norte-americanos trabalham atualmente como vice-presidentes ou cargos superiores em empresas da S&P 1500, profissionais do setor financeiro, profissionais em consultorias de gestão de elite, advogados em escritórios de advogados de elite ou médicos especialistas. No seu conjunto, estes trabalhadores, que recebem salários extravagantes por desempenharem trabalhos conhecidos e estabelecidos, compreendem mais de metade destes 1%.

A desigualdade económica de alto nível nos Estados Unidos atingiu hoje em dia níveis mundialmente históricos – comparáveis, por exemplo, aos níveis observados durante o período imperial na Roma antiga.⁷ Mas a desigualdade económica contemporânea tem, literalmente, raízes sem precedentes. A elite de hoje deve o seu privilégio económico não ao capital herdado das gerações anteriores, mas sim ao trabalho realizado pela geração atual. Os ricos de hoje não são, na sua maioria, *rentistas*, mas sim uma *classe trabalhadora superordenada*.

Dois fenómenos interligados têm impulsionado este desenvolvimento. A compreensão de ambos depende em grande medida da compreensão do aumento da desigualdade entre os mais ricos.

Em primeiro lugar, nenhuma faceta da desigualdade no consumo aumentou mais rapidamente nos últimos anos do que a desigualdade nas despesas com a educação.⁸ A elite atual gasta somas excecionais e sem precedentes na educação dos seus filhos, e a diferença nas despesas entre a classe rica e a classe média está a aumentar muito mais rapidamente do que a diferença entre a classe média e os mais pobres.⁹ As diferenças nas despesas com a educação são enormes. Fora da escola, por exemplo, a diferença entre o que as famílias mais ricas e mais pobres gastam em experiências de enriquecimento para os seus filhos – aulas de música, tutores ou treino desportivo – efetivamente triplicou, de cerca de 2500 dólares por criança/ano em 1972 para cerca de 7500 dólares por criança/ano em 2005.¹⁰ Os pais mais ricos gastam muito mais: em Nova Iorque, tutores privados para estudantes do ensino secundário podem cobrar 600 ou mesmo 1000 dólares por hora.¹¹ E o fosso nas despesas escolares é ainda maior. A maioria das escolas privadas de elite nos Estados Unidos gasta hoje talvez 75 000 dólares por estudante/ano na educação das crianças que as frequentam, 80% das quais provenientes de famílias com rendimentos familiares anuais superiores a 200 000 dólares. Entretanto, os gastos médios da escola pública nos EUA são de apenas cerca de 15 000 dólares por estudante/ano.

A educação funciona, e estas enormes diferenças nas despesas produzem um fosso crescente e, conseqüentemente, enormes lacunas nos resultados académicos. A diferença entre o desempenho académico dos estudantes mais ricos e mais pobres nos Estados Unidos excede hoje a diferença entre estudantes brancos e negros em 1954.¹² Esse foi o ano em que foi decidido *Brown v. Conselho de Educação*¹³ –

o histórico caso que confirmou a inconstitucionalidade da segregação racial nas escolas. Ou seja: a desigualdade económica nos EUA produz hoje em dia maior desigualdade educacional do que o Apartheid americano produzia em meados do século. Além disso, as maiores lacunas surgem entre os ricos e a classe média, em vez de entre a classe média e os pobres. No teste SAT que domina o concurso de admissão nas universidades americanas, as crianças e jovens cujos pais ganham mais de 200 000 dólares por ano obtêm resultados, em média, cerca de 250 pontos acima das crianças de famílias de classe média (com rendimentos anuais entre 40 000 e 60 000 dólares), ao passo que as crianças de classe média obtêm, em média, cerca de 125 pontos acima das crianças de famílias abaixo do limiar de pobreza (rendimentos anuais inferiores a 20 000 dólares).¹⁴

A escolaridade constrói-se com base em si mesma, e ao fazê-lo, estas diferenças nos feitos educativos infantis acabam por ter um efeito “bola de neve”, produzindo diferenças adicionais, e ainda maiores, na educação durante a idade adulta. Ainda mais relevante é a forma como os organismos estudantis das universidades americanas, em especial as de elite, são particularmente tendenciosos para com a riqueza. Nas cerca de 150 faculdades mais competitivas dos Estados Unidos, os estudantes provenientes de um quarto das famílias mais ricas superam os estudantes de um quarto das famílias mais pobres, numa proporção avassaladora de 14 para 1. De certa forma, isto não é surpreendente: as instituições de elite nunca acolheram os pobres. Mas os estudantes ricos também superam os estudantes das restantes 50% das famílias intermédias em termos de distribuição do rendimento por um fator de aproximadamente 6 para 1. Ou seja, os ricos estão agora a expulsar não só os mais pobres, mas também a classe média do ensino universitário.¹⁵ O tendenciosismo para com a riqueza nas universidades de elite é ainda mais dramático. As faculdades IvyPlus geralmente matriculam mais estudantes do 1% das famílias mais ricas do que toda a metade inferior, enquanto Harvard, Princeton, Stanford e Yale matriculam coletivamente mais estudantes dos 1% mais ricos do que dos 60% inferiores.¹⁶

Estes padrões representam uma desigualdade maciça e sistemática do investimento em capital humano entre crianças nascidas nas famílias mais ricas e crianças nascidas em todas as outras. Uma experiência de pensamento agrega todos eles, produzindo uma medida global da transmissão intergeracional de privilégios que a escolaridade desigual agora produz. As disposições aristocráticas que dominavam a desigualdade duradoura no *antigo regime* enquadram este exercício. Outrora, os aristocratas passavam o seu privilégio para os seus filhos simplesmente ao morrer, deixando legados de terra e outro capital físico e financeiro. Isto torna natural a comparação dos investimentos excecionais em capital humano que os ricos fazem hoje em dia com as heranças aristocráticas que a escolaridade de elite substituiu. Para fazer esta comparação, imagine retirar a diferença entre os recursos dedicados à formação de uma criança típica de uma família dos 1% mais ricos e de uma criança típica de uma família de classe média (não de uma família pobre), e depois imagine investir esse montante, todos os anos, na carteira da S&P 500, para ser dada à criança como herança aquando da morte dos seus pais. O legado resultante ascenderia a mais de 15 milhões de dólares por criança.¹⁷ A classe trabalhadora superordenada que hoje domina o rendimento utiliza esta herança meritocrática para passar privilégios económicos através das suas gerações.

Um segundo desenvolvimento complementa o primeiro. As tecnologias que a sociedade utiliza para produzir bens e serviços – incluindo não só as tecnologias óbvias que empregam ciência e engenharia, mas também as tecnologias mais subtis que empregam leis, técnicas de gestão e mesmo normas sociais – transformaram-se ao longo do último meio século para favorecer precisamente as competências que a educação das elites produz de forma distinta. Ou seja, a inovação tecnológica seguiu um rumo que complementa a mão-de-obra de elite super-qualificada e substitui a mão-de-obra da classe média, de média qualificação. Isto permite que as crianças mais ricas que recebem os investimentos extravagantes em capital humano que acabei de descrever, quando se tornam adultos, monopolizem os empregos cujos rendimentos provenientes do trabalho dominam agora globalmente os rendimentos de topo.

Uma transformação na natureza do próprio trabalho polarizou o mercado de trabalho, substituindo os empregos de classe média e médias qualificações que outrora dominavam o local de trabalho por uma grande massa de empregos sombrios na base e uma pequena parcela de empregos brilhantes no topo. Na maioria dos casos, os empregos com qualificações médias estão simplesmente a desaparecer, enquanto os empregos super-qualificados estão a multiplicar-se. Entre 1982 e 2017, a percentagem de empregos na economia dos EUA realizados por trabalhadores com qualificações médias caiu quase um quarto, enquanto a percentagem realizada por trabalhadores super-qualificados cresceu cerca de um terço.¹⁸ Entretanto, entre 1940 e 2010, o trabalhador médio por conta de outrem no escalão etário mais produtivo e nos 60% inferiores da distribuição de rendimento perdeu um pouco mais de 8 horas de trabalho por semana, enquanto a semana média de trabalho entre os 1% do topo aumentou em quase 7 horas.¹⁹ Estes efeitos são maiores nos extremos do esforço de trabalho individual. Em 1979, um trabalhador por conta de outrem no escalão etário mais produtivo e no quintil mais baixo da distribuição salarial horária tinha uma vez e meia a mesma probabilidade de um trabalhador no quintil mais alto de distribuição salarial de trabalhar mais de 50 horas por semana; em 2006, o trabalhador com salários mais elevados tinha-se tornado duas vezes mais provável de trabalhar longas horas do que o trabalhador com salários mais baixos.²⁰ Isto representa uma verdadeira inversão de época. Durante toda a história humana, os pobres trabalhavam longas horas enquanto os ricos se constituíam conscientemente como uma classe de lazer:²¹ podia facilmente adivinhar-se o quão pobre alguém era pelo tempo que passava a trabalhar.²² Mas hoje em dia, uma classe trabalhadora superordenada transforma longas horas de trabalho num símbolo de educação e riqueza. De uma forma resumida: a transformação no mercado de trabalho deixou os trabalhadores de classe média com qualificações médias sem quase nada para fazer, ao mesmo tempo que assoberbou os trabalhadores superordenados numa autêntica avalanche de esforço.

A polarização salarial tem seguido um caminho semelhante. Nos anos sessenta, um cardiologista ganhava 4 vezes o salário de uma enfermeira, o sócio de uma firma de advogados ganhava 5 vezes mais do que uma secretária jurídica, um CEO ganhava 20 vezes mais do que um trabalhador da linha de produção e David Rockefeller, enquanto presidente do Banco Chase Manhattan, ganhava 50 vezes o salário de um caixa do banco. Em 2020, o cardiologista ganhava quase 8 vezes o salário

de um enfermeiro e o sócio da firma de advogados ganhava 40 vezes o de uma secretária, enquanto um CEO ganha agora 300 vezes mais do que um trabalhador da linha de produção e Jamie Dimon, que hoje dirige o JPMorgan Chase, ganha mais de 1000 vezes mais do que um caixa do banco. Estes exemplos ilustram uma tendência ampla e profundamente díspar. O prémio salarial da faculdade é hoje duas vezes maior do que era em 1980, e o prémio de pós-graduação, que era efetivamente de zero em meados do século passado, é agora também avultado.²³

Como estes dados sugerem, os jovens ricos que recebem a educação extravagante descrita anteriormente acabam por, quando crescem, dominar as fileiras dos trabalhadores superordenados. Nos Estados Unidos de hoje, apenas 1 em cada 75 abandonos escolares no ensino secundário, 1 em cada 40 trabalhadores apenas com uma educação secundária e 1 em cada 6 trabalhadores apenas com um bacharelato irá captar ganhos ao longo da vida iguais aos de um licenciado das escolas profissionais medianas.²⁴ Outro inquérito aos trabalhadores de elite relata, incrivelmente, que quase 50% dos líderes empresariais norte-americanos, 60% dos seus líderes financeiros e 50% dos seus mais altos funcionários governamentais frequentaram apenas 12 universidades.²⁵

Um poderoso ciclo de feedback interliga as duas faces da desigualdade meritocrática. Os enormes salários permitem aos pais mais ricos comprar educação extravagante para os seus filhos, que mais ninguém – nem os pais pobres ou mesmo os de classe média – podem pagar. Tutores de 1000 dólares por hora e escolas que custam 75 000 dólares por ano estão simplesmente fora do alcance de todas as famílias, exceto apenas as mais ricas. Ao mesmo tempo, os trabalhadores super-qualificados moldam então o arco da inovação à sua própria imagem, refazendo a tecnologia e trabalhando de forma a favorecer precisamente as competências que os trabalhadores superordenados possuem exclusivamente. Os advogados de elite, por exemplo, inventam as técnicas legais que produzem o mercado para o controlo corporativo, o que por sua vez torna as competências dos melhores advogados de fusões e aquisições incrivelmente valiosas; os trabalhadores financeiros de elite criam derivados que tornam possível a emissão e administração de empréstimos hipotecários e ao consumo sem recurso a agentes de empréstimos de média qualificação para avaliar se os empréstimos individuais são providencialmente feitos, o que torna as competências dos corretores de Wall Street incrivelmente valiosas; e os executivos de elite e consultores de gestão realizam uma autêntica “engenharia reversa” da corporação, a fim de prescindir da gestão intermédia, o que torna as competências dos executivos de topo incrivelmente valiosas.²⁶ Estes exemplos podem ser multiplicados e coletivamente revelam que a desigualdade meritocrática produz um ciclo fechado de privilégio. Escolas e empregos de elite alimentam-se de e fluem de uns para outros, de uma forma que envolve os ricos num vórtice de esforço e recompensa, mesmo quando exclui o resto da sociedade de uma vantagem significativa.

Este estilo de desigualdade é meritocrático no sentido em que está associado à realização individual. Mas continua a ser profundamente errado. Porque os ricos investem muito mais na educação dos seus filhos do que os restantes se podem dar ao luxo de fazer, a meritocracia não só não promove, como bloqueia a igualdade

de oportunidades. E porque as competências que dominam o trabalho das elites são, em si mesmas, artefactos de desigualdade económica – não intrínseca ou universalmente, mas apenas na sombra da hierarquia e subordinação económica extrema – aquilo a que convencionalmente se chama “mérito” é na realidade uma farsa, uma conceção ideológica construída para branquear uma atribuição de privilégio de outra forma ofensiva. A meritocracia é, assim, revelada como a versão mais recente da lei de ferro da oligarquia – aristocracia atualizada para um mundo em que o prestígio, a riqueza e o poder não derivam da terra, mas da formação e das competências, do capital humano dos trabalhadores livres.

Esta abordagem enquadra a desigualdade meritocrática para revelar que ela reencena um paradoxo económico bem conhecido, apenas num novo contexto.²⁷ Os economistas do desenvolvimento há muito que se questionam porque é que os países mais ricos em recursos naturais – por exemplo, petróleo, ouro ou diamantes – enfrentam frequentemente um menor crescimento económico e gozam de menor riqueza do que os países com menos recursos naturais.²⁸ Há muitas razões para que isto aconteça, incluindo – e especialmente importante – que os países ricos em recursos possam atrair um interesse indesejável das potências coloniais e sofrer uma exploração brutal sob mãos estrangeiras. Mas parte deste motivo é interno, pois os recursos naturais distorcem as economias das sociedades que são abençoadas por eles. Os países ricos em recursos naturais concentram as suas economias precisamente em torno das indústrias extrativas, que exploram os depósitos de recursos através da perfuração ou extração mineira, entre outras. Estas indústrias, por sua vez, concentram a riqueza e o poder numa casta restrita de proprietários de terras e minerais, que por sua vez dependem também eles de uma classe maior de trabalhadores oprimidos para fazer o trabalho duro e perigoso de extração da riqueza mineral.

Esta estrutura económica leva os países ricos em recursos a desinvestir nos seus cidadãos não-elite, a ignorar a educação, e até mesmo a suprimir o comércio e as profissões. Como consequência, estes países não conseguem desenvolver uma classe média abrangente ou dinâmica. Ao mesmo tempo, as exigências da casta proprietária de terras e minerais para proteger a sua riqueza e os seus privilégios leva os países ricos em recursos a desenvolver instituições sociais e políticas antidemocráticas e corruptas. E porque a produtividade e a inovação da classe média, juntamente com o Estado de Direito, impulsionam um amplo crescimento económico, os países ricos em recursos acabam por crescer menos rapidamente do que os países pobres em recursos. Isto nem sempre ocorre, claro, mas acontece com frequência suficiente para que os economistas falem de uma *maldição dos recursos*.

Os ciclos de feedback que interligam a educação das elites ao trabalho das elites e impulsionam a desigualdade meritocrática são assim revelados, apresentando uma nova versão da maldição dos recursos. Nos Estados Unidos, hoje em dia, o recurso maldito não é o petróleo, o ouro, os diamantes ou qualquer outra forma de capital físico, mas sim o capital humano – a formação e as competências dos trabalhadores livres. A formação e as competências excepcionais dos trabalhadores superordenados distorcem a economia e a sociedade que deles depende. O capital humano concentrado, produzido por investimentos excepcionais na formação de filhos

de pais ricos, induz inovações que refazem o mercado de trabalho para favorecer os trabalhadores superordenados – para centralizar as indústrias e os empregos que empregam estes trabalhadores, incluindo, em particular, as finanças, o direito e gestão das elites. Estas indústrias concentram então o rendimento, a riqueza e o poder numa casta restrita de trabalhadores superordenados que dominam e exploram uma massa maior de trabalhadores pouco qualificados que fazem trabalhos obscuros e sombrios. As indústrias no centro da economia norte-americana contemporânea, e a principal fonte de rendimento e riqueza das elites atualmente nos Estados Unidos, são de facto indústrias extrativas, no mesmo modelo básico da perfuração de petróleo e da exploração mineira nos países menos desenvolvidos. A novidade é que extraem riqueza, não dos recursos naturais, mas sim dos recursos humanos – do capital humano dos trabalhadores superordenados.

Finalmente, a desigualdade meritocrática também condena os Estados Unidos às mesmas patologias económicas e sociais associadas à maldição dos recursos. A elite meritocrática concentra o capital humano – tanto a educação como o trabalho – na sua própria casta, tal como a casta proprietária de terras e minerais monopoliza a vida económica sob as variedades mais familiares da maldição dos recursos. Os ciclos de inter-relações entre a educação exclusiva e a inovação tendenciosa em matéria de competências consolidam e expandem as vantagens das elites, diminuem e marginalizam a classe média e permitem às famílias das elites passar os seus privilégios de casta através das gerações. O crescimento económico abranda e a vida social e política nos Estados Unidos torna-se cada vez mais corrupta.

De todas estas formas, a desigualdade meritocrática lança uma verdadeira maldição sobre os recursos humanos.

* * *

A experiência norte-americana analisada acima ainda não tem equivalentes integrais noutros lugares do mundo.²⁹ Mais notoriamente, os primeiros 1% dos agregados familiares captam uma maior quota do rendimento nacional do que noutros países desenvolvidos – por exemplo, uma quota de rendimento nacional entre uma vez e meia e duas vezes mais nos E.U.A. do que no Reino Unido, França e Alemanha.³⁰ Além disso, as dotações das escolas e universidades privadas de elite são muito maiores, as propinas são muito mais elevadas e os corpos estudantis demonstram uma tendência bastante mais dramática para a riqueza nos EUA do que em quase qualquer outro lugar. Ao mesmo tempo, os CEOs, banqueiros, advogados e médicos recebem salários substancialmente mais elevados nos Estados Unidos do que em outros países. E a crescente desigualdade económica em outros países, e especialmente na Europa, reflete mais o regresso de uma classe rentista do que o aumento do trabalho por trabalhadores superordenados.³¹ De todas estas formas, os EUA continuam, atualmente, a ser um caso atípico.

Por outro lado, não há dúvida de que os EUA estão a exportar os seus problemas para todo o mundo – tanto através do seu poder de insistir no comércio global neoliberal

e nos regimes financeiros como, talvez mais importante, através da influência global das suas corporações, bancos, escritórios de advogados e universidades. Cerca de 1 em cada 6 ex-alunos da Universidade de Harvard vive agora fora dos EUA, enquanto 1 em cada 5 licenciados da Faculdade de Direito de Harvard e 1 em cada 3 estudantes da Harvard Business School vêm de fora dos EUA.³² E a educação privada de elite ao estilo de Harvard está a chegar a países que tradicionalmente rejeitavam as universidades privadas – por exemplo, através da Hertie Business School e da Faculdade de Direito de Bucerius, na Alemanha. Ao mesmo tempo, as finanças aumentaram a sua quota do PIB não só nos Estados Unidos, mas também no Reino Unido, França e Alemanha, e os trabalhadores qualificados de finanças estão hoje a reclamar salários relativos crescentes em todos os quatro países (embora de uma forma menos expressiva na Alemanha).³³ Entretanto, mesmo quando as elites florescem – o crescimento global do rendimento dos 1% mais ricos quase fez triplicar a média global entre 1988 e 2009 – a classe média-alta global (entre aproximadamente o 75º e o 99º percentis da distribuição global do rendimento) teve de lidar com um crescimento do rendimento abaixo da média. E nas economias mais maduras, a classe média mais abrangente (caindo entre aproximadamente o percentil 50 e 80 da distribuição de maturidade da economia) voltou a registar um crescimento de rendimento mais baixo do que tanto o grupo abaixo como especialmente o grupo acima desta.³⁴ Globalmente, a desigualdade no Reino Unido, França e Alemanha assemelha-se hoje, tanto na sua escala como na sua estrutura, à desigualdade que tornou os EUA excecionais nos anos 80.

Os Estados Unidos podem, portanto, ser menos um caso atípico e mais um precursor do futuro. E a maldição dos recursos humanos pode estar prestes a tornar-se global.

Notas

¹ Ver geralmente Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin, 2019).

² Todos estes dados provêm da Base de Dados Mundial de Desigualdade. Ver <https://wid.world/country/usa/>.

³ Ver geralmente Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).

⁴ Não é fácil atribuir o rendimento nacional entre capital e trabalho, e esta dificuldade produz naturalmente um desacordo substancial em torno do quão pronunciada tem sido, na realidade, a transição do rendimento menos dependente do trabalho e em prol do capital. Mas mesmo as estimativas de alto nível concluem que a quota do capital no rendimento nacional aumentou entre 7% e 8% entre 1970 e 2012. Ver Instituto de Estatísticas do Trabalho, “Estimating the U.S. Labor Share,” *Monthly Labor Review*, fevereiro de 2017, <https://www.bls.gov/opub/mlr/2017/article/estimating-the-us-labor-share.htm>. Para uma estimativa muito mais baixa desta mudança, ver Robert J. Gordon e Ian Drew-Becker, “Controversies about the Rise of American Inequality: A Survey,” (documento de trabalho n.º 13982, Agência Nacional de Pesquisa Económica, 2008), <https://www.nber.org/papers/w13982.pdf>. Entretanto, os 1% mais ricos entre os norte-americanos, em termos de riqueza, possuem cerca de um terço da riqueza, o que significa que os 1% mais ricos em termos de rendimento têm de possuir menos de um terço da riqueza. Ver Base de Dados Mundial de Desigualdade, <https://wid.world/country/usa/>. Um terço de 8% é 2,4%, o que representa apenas cerca de um quarto do aumento da quota dos 1% mais ricos em termos do rendimento nacional. Os restantes 7,5%, ou três quartos deste aumento, têm de provir de alguma outra fonte.

- ⁵ Ver Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin, 2019), 92. Para uma descrição mais detalhada dos cálculos por detrás desta conclusão, ver https://www.themeritocracytrap.com/are-the-one-percent-capitalists-or-superordinate-workers/#_ftn6.
- ⁶ Ver Matthew Smith, Danny Yagan, Owen Zidar e Eric Zwick, “Capitalists in the Twenty-First Century,” *Quarterly Journal of Economics* vol. 134, n.º 4 (2019): 1675-1745.
- ⁷ Ver em geral, Jeffrey A. Winters, *Oligarchy* (Cambridge: Cambridge University Press, 2011).
- ⁸ Ver Mark Aguiar e Mark Bilal, “Has Consumption Inequality Mirrored Income Inequality?,” *American Economic Review* 105, n.º 9 (setembro de 2015): 2725-56, 2746, 2753.
- ⁹ Ver Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin, 2019), Figura 5.
- ¹⁰ Ver Greg J. Duncan e Richard J. Murnane, “Introduction: The American Dream, Then and Now,” em *Whither Opportunity: Rising Inequality, Schools and Children’s Life Chances of Low-Income Children*, ed. Richard Murnane e Greg Duncan (Nova Iorque: Fundação Russell Sage, 2011), 11.
- ¹¹ Ver, por exemplo, Emma Jacobs, “The \$600-an-Hour Private Tutor,” *Financial Times*, 12 de dezembro de 2013, www.ft.com/content/080d6cce-61aa-11e3-aa02-00144feabdc0; Caroline Moss, “Meet the Guy Who Makes \$1,000 an Hour Tutoring Kids of Fortune 500 CEOs over Skype,” *Business Insider*, 21 de Agosto de 2014, www.businessinsider.com/anthony-green-tutoring-2014-8.
- ¹² Ver Sean F. Reardon, “The Widening Academic Achievement Gap Between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations,” em *Whither Opportunity? Rising Inequality and the Uncertain Life Chances of Low-Income Children*, ed. Richard Murnane e Greg Duncan (Nova Iorque: Fundação Russell Sage, 2011), 99.
- ¹³ Ver *Brown v. Board of Education of Topeka*, 347 U.S. 483 (1954).
- ¹⁴ Ver Zachary Goldfarb, “These Four Charts Show the SAT Favors Rich, Educated Families,” *Washington Post*, 5 de março de 2014, em <http://www.washingtonpost.com/blogs/wonkblog/wp/2014/03/05/these-four-charts-show-how-the-sat-favors-the-rich-educated-families/> e Anthony P. Carnevale e Jeff Strohl, “How Increasing College Access Is Increasing Inequality, and What to Do about It,” in *Rewarding Strivers: Helping Low-Income Students Succeed in College*, ed. Richard D. Kahlenberg (Nova Iorque: The Century Foundation Press, 2010).
- ¹⁵ Ver Anthony P. Carnevale e Jeff Strohl, “How Increasing College Access Is Increasing Inequality, and What to Do about It,” em *Rewarding Strivers: Helping Low-Income Students Succeed in College*, ed. Richard D. Kahlenberg (Nova Iorque: The Century Foundation Press, 2010), Figura 3.7.
- ¹⁶ Ver Raj Chetty, John N. Friedman, Emmanuel Saez, Nichola Turner e Danny Yagan, “Mobility Report Cards: The Role of Colleges in Intergenerational Mobility,” NBER Working Paper 23618 (2017), Tabelas de dados online 6 e 2, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23618/w23618.pdf
- ¹⁷ Ver Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin, 2019), Tabela 2.
- ¹⁸ Ver Nir Jaimovich e Henry E. Siu, “Job Polarization and Jobless Recoveries,” *The Review of Economics and Statistics*, vol. 102 n.º 1 (março de 2020): 129–147, Figura 3 p. 134.
- ¹⁹ Ver Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin 2019), Figura 1, p. 292, utilizando dados da Série Integrada de Microdados de Uso Público.
- ²⁰ Ver Peter Kuhn e Fernando Lozano, “The Expanding Work Week? Understanding Trends in Long Work Hours among US Men, 1979-2006,” *Journal of Labor Economics* vol. 26, n.º 2 (2008): 311-343, 318.
- ²¹ Ver geralmente Thorstein Veblen, *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* (Nova Iorque: Macmillan, 1899).
- ²² Esta formulação contém elementos retirados de Hans-Joachim Voth, “The Longest Years: New Estimates of Labor Input in England, 1760 – 1830,” *Journal of Economic History* vol. 61, n.º 4 (2001): 1075.
- ²³ Ver, por exemplo, David H. Autor, “Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality Among the ‘Other 99 Percent’,” *Science* vol. 344, n.º 6186 (maio de 2014): 843-51; Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin 2019), 183 e obras aí citadas.
- ²⁴ Ver Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin 2019), Figura 9, p. 305, recorrendo a dados de Anthony P. Carnevale, Stephen J. Rose e Ban Cheah, *The College Payoff: Education, Occupations, Lifetime Earnings*, Georgetown University Center on Education and the Workforce (2011).

-
- ²⁵ Ver Thomas R. Dye, *Who's Running America? The Obama Reign*, 8.ª ed. (Nova Iorque: Routledge, 2014), 180 (48,5% “empresarial”, 60,6% “financeiro”, 50% “governamental” e 66% “outros”, incluindo meios de comunicação social, direito, organizações cívicas).
- ²⁶ Ver, por exemplo, Daniel Markovits, “How McKinsey Destroyed the Middle Class,” *The Atlantic* 3 de Fevereiro de 2020, <https://www.theatlantic.com/ideas/archive/2020/02/how-mckinsey-destroyed-middle-class/605878/>.
- ²⁷ O debate abaixo segue Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Nova Iorque: Penguin 2019), 256-57.
- ²⁸ Ver, por exemplo, Jeffrey A. Frankel, “The Natural Resource Curse: A Survey,” NBER Working Paper N.º 15836 (março de 2010), www.nber.org/papers/w15836.pdf; Jeffrey D. Sachs e Andrew M. Warner, “Natural Resource Abundance and Economic Growth,” NBER Working Paper N.º 5398 (dezembro de 1995).
- ²⁹ Estas reflexões seguem Daniel Markovits, *The Meritocracy Trap* (Londres: Penguin, 2019), 287-291.
- ³⁰ Ver Base de Dados Mundial de Desigualdade, https://wid.world/world/#sptinc_p99p100_z/US:FR:DE:CN:ZA:GB:WO/last/eu/k/p/yearly/s/false/5.175499999999995/30/curve/false/country.
- ³¹ Ver geralmente Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2014).
- ³² Para a Universidade de Harvard, ver “Harvard at a Glance,” Universidade de Harvard, <https://www.harvard.edu/about-harvard/harvard-glance>. Harvard licenciou 188 LLM e 801 JD em 2019. Ver: “At HLS Commencement, Dean Manning shares ‘three simple rules,’” *Harvard Law Today*, 30 de maio de 2019, <https://today.law.harvard.edu/at-hls-commencement-deanmanning-shares-three-simple-rules/>; “L.L.M. Class Profile,” Faculdade de Direito de Harvard, <https://hls.harvard.edu/dept/graduate-program/llm-profiles/>. A classe do programa MBA da Harvard Business School de 2020 inscreveu cerca de 344 estudantes internacionais e 586 estudantes dos EUA. Ver “Class of 2020 Profile,” admissões da Harvard Business School, <https://www.hbs.edu/mba/admissions/class-profile/Pages/default.aspx>.
- ³³ Ver Thomas Philippon e Ariell Reshef, “An International Look at the Growth of Modern Finance,” *Journal of Economic Perspectives* vol. 27, n.º 2 (primavera 2013): 81 (Figura 3), 85 (Figura 6), <https://cdn.evbuc.com/eventlogos/67785745/ariellrashef.pdf>; Guillaume Bazot, “Financial Consumption and the Cost of Finance: Measuring Financial Efficiency in Europe (1950-2007),” *Journal of the European Economic Association* vol. 16, n.º 1 (fevereiro de 2018): 132-136, doi: <https://doi.org/10.1093/jeea/jvx008>.
- ³⁴ Ver Christoph Lakner e Branko Milanovic, “Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession,” *The World Bank Economic Review* vol. 30, n.º 2 (2016): 14, <https://doi.org/10.1093/wber/lhv039>.



Daniel Markovits é Professor Guido Calabresi de Direito na Faculdade de Direito de Yale e Diretor Fundador do Centro de Estudos de Direito Privado. Markovits publica amplamente e num vasto conjunto de disciplinas, incluindo direito contratual, teoria jurídica, filosofia moral e política e economia comportamental. Os seus ensaios foram publicados nas publicações *Science*, *The American Economic Review* e *The Yale Law Journal*.

O seu livro atual, *The Meritocracy Trap* (Penguin Press, 2019), desenvolve um ataque sustentado à meritocracia norte-americana. O ideal meritocrático – que todas as pessoas devem avançar com base nas suas próprias realizações e não na classe social dos seus pais – tornou-se o senso comum literal da nossa era. Markovits argumenta, no entanto, que tanto para cima como para baixo na escada social, a meritocracia é uma farsa. Hoje em dia, a meritocracia tornou-se exatamente aquilo que foi criada para derrotar – uma nova aristocracia, só que desta vez baseada na escolarização e não na reprodução. A mobilidade ascendente tornou-se uma fantasia, e é mais provável que a classe média reprimida se afunde entre os trabalhadores mais pobres do que ascenda à elite profissional. Ao mesmo tempo, a meritocracia corrompe mesmo aqueles que conseguem chegar ao topo, prendendo adultos ricos numa competição impiedosa, o que os obriga a trabalhar com uma intensidade avassaladora, explorando a sua dispendiosa educação a fim de extrair algum tipo de retorno.

GULBENKIAN IDEAS

GULBENKIAN.PT

FUTURE FORUM