

Crise econômica e taxa de lucro nos EUA

Ricardo Dathein *

Resumo:

O artigo busca explicar a atual crise dos EUA via suas causas do lado real da economia, examinando o desempenho da taxa de lucro e de seus componentes distributivo e tecnológico, e os dados das Contas Nacionais. Analisa-se a aparente contradição entre uma taxa de lucro crescente no momento do início da crise. A trajetória insustentável do endividamento e o desempenho negativo dos salários no mercado de trabalho são interpretados como elementos cruciais e interligados para explicar a evolução e a origem da crise atual, e também para apontar possíveis alternativas para a sua solução.

Palavras-chave: economia dos EUA; taxa de lucro; crise econômica.

Abstract:

The article searches to explain the current crisis of U.S.A. through its causes on the real side of the economy, examining the profit rate performance and its distributive and technological components, and the National Accounts data. It is analyzed the apparent contradiction between an increasing profit rate in the moment of the beginning of the crisis. The unsustainable trajectory of the indebtedness and the negative performance of the wages in the labor market are interpreted as crucial and linked elements to explain the evolution and the origin of the current crisis, and also to point possible alternatives with respect to its solution.

Keywords: the economy of USA; profit rate; economic crisis.

JEL: E32; O11; O51

Introdução

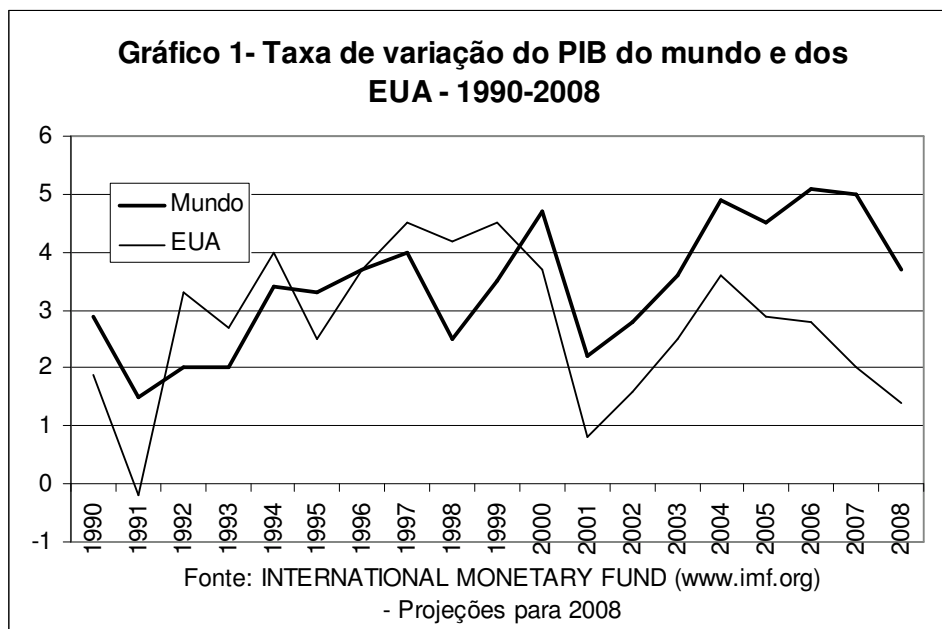
A atual crise econômica dos EUA têm raízes do lado real da economia, apesar de aparentemente ser causada por atividades especulativas insustentáveis. Estas atividades se multiplicaram em um contexto que tornou isto possível. As instituições e as políticas liberais foram fundamentais, mas não podem ser tomadas como causas primeiras da crise.

Neste sentido, este artigo analisa a evolução da economia dos EUA desde 1990, comparando a performance dos anos 1990 com a dos anos 2000, com trajetórias muito diferentes. A variável crucial que será examinada é a taxa de lucro e seus componentes distributivo e tecnológico. O objetivo é explicar o aparentemente estranho fenômeno de que a crise surgiu em um contexto de taxa de lucro crescente. Para isto, apresenta-se o desempenho das Contas Nacionais dos EUA e o fator fundamental da evolução do endividamento de famílias, empresas e governo. Neste sentido, também é examinado como fator explicativo chave a trajetória do mercado de trabalho, principalmente dos salários, para explicar a evolução insustentável da economia estadunidense nos anos 2000.

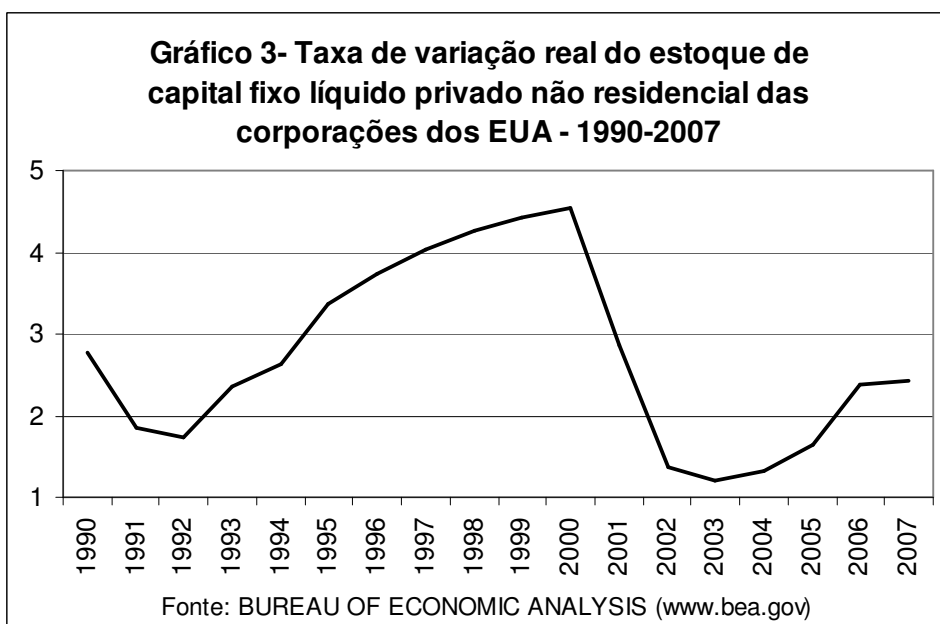
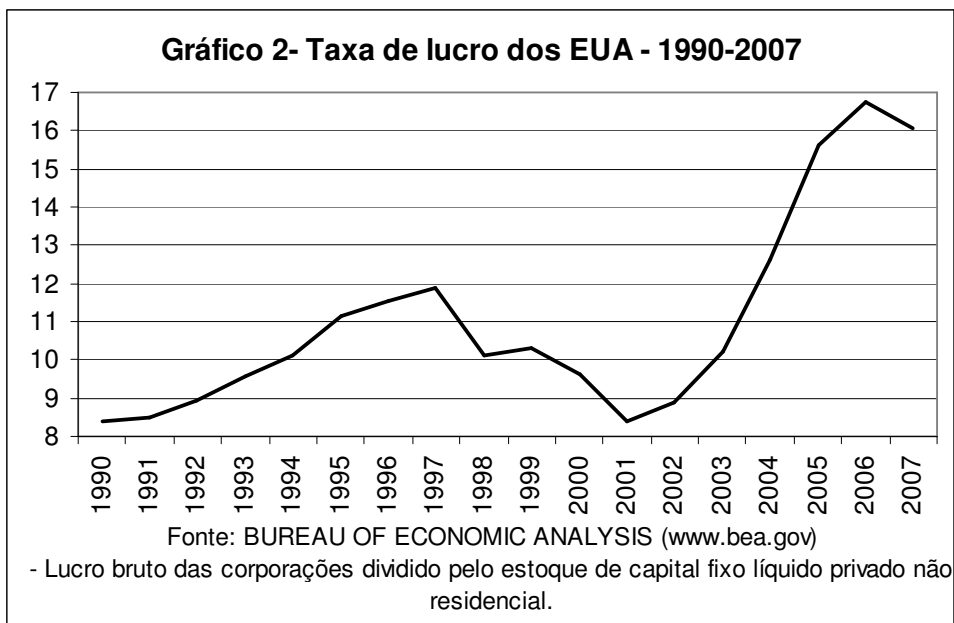
* Professor Associado do Departamento de Ciências Econômicas da UFRGS e do Programa de Pós-Graduação em Economia (PPGE)/UFRGS. E-mail: ricardo.dathein@ufrgs.br

O desempenho da economia dos EUA

Nas últimas duas décadas a economia mundial tem apresentado uma tendência ascendente de crescimento, sempre com os intrínsecos ciclos (gráfico 1). Para os Estados Unidos, no entanto, a década de 1990 foi muito mais positiva que a dos anos 2000. No primeiro período os EUA foram locomotiva internacional, mas nos 2000 a média da economia mundial foi puxada pelo leste asiático, principalmente, com os EUA (assim como as economias avançadas) se retardando.



Para se entender este desempenho dos EUA, e a crise atual, tem-se que examinar o comportamento da sua taxa de lucro. Sabe-se que, depois de uma longa queda, a taxa de lucro dos EUA vem se recuperando tendencialmente desde a primeira metade dos anos 1980. Nos anos 1990, esta taxa elevou-se até 1997 (ver gráfico 2), a partir do qual começou a declinar por conta de um processo de sobreacumulação (gráfico 3), que gerou as altas taxas de crescimento da segunda metade dos anos 1990. A queda da taxa de lucro, no entanto, acabou por gerar a crise econômica em 2001 (gráfico 1). Esta crise é, portanto, tipicamente resultado de sobreacumulação. A recessão foi rapidamente superada pela recuperação da taxa de lucro, que foi muito forte, mas de forma notável a acumulação não se elevou como no período anterior. Também de forma estranha a taxa de crescimento começou a se reduzir a partir de 2005, apesar da taxa de lucro continuar em forte ascensão. A taxa de lucro só se reduziu em 2007, já como consequência da crise. Portanto, tem-se atualmente um fenômeno intrigante: uma recessão que não foi causada por uma queda da taxa de lucro, em uma situação que não foi de sobreacumulação, bem ao contrário da recessão anterior.



Com o objetivo de explicar este fenômeno, examinam-se os componentes distributivo e tecnológico da taxa de lucro:

$$R = \text{JI} / \text{K} = (\text{JI} / \text{Y}) (\text{Y} / \text{K}) \quad (1)$$

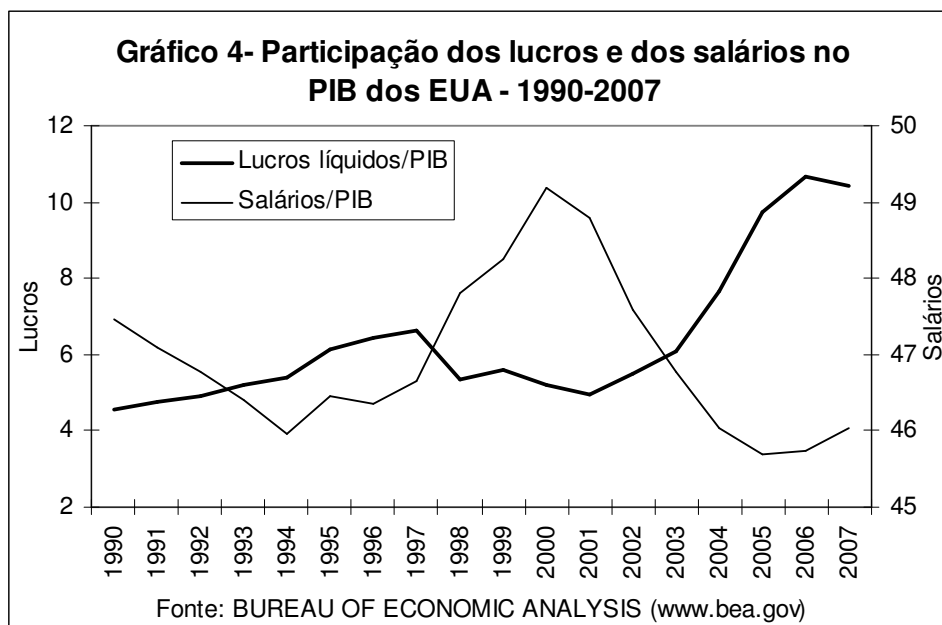
onde R é a taxa de lucro, JI é a massa de lucros, K é o estoque líquido de capital fixo não residencial nominal e Y é o PIB a preços correntes. Desta forma, tem-se os dois componentes da taxa de lucro, a participação dos lucros no PIB (JI / Y), ou o efeito da distribuição de renda sobre a taxa de lucro, e a produtividade do capital (Y / K), ou o efeito da tecnologia sobre a taxa de lucro.

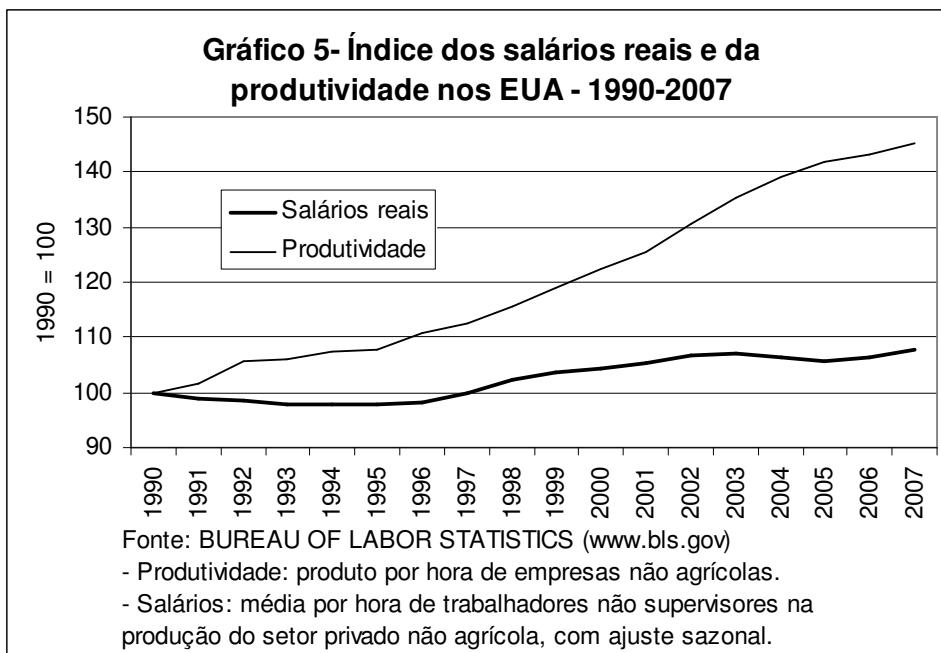
Um aumento da participação dos lucros no PIB eleva a taxa de lucro, mas tem a característica de ser limitado, pois não se pode concentrar a renda indefinidamente. A produtividade do capital, ao contrário, expressando melhorias tecnológicas, é a causa mais consistente de elevação da taxa de lucro.

A taxa de lucro elevou-se até 1997, o que pode ser explicado parcialmente por um processo de concentração de renda. A participação dos salários no PIB vinha decaindo desde o início dos anos 1970, quando foi de 53%, até 1994. Ao mesmo tempo, a parcela dos lucros aumentava sua participação no PIB (gráfico 4), enquanto a produtividade sistematicamente crescia mais que os salários (gráfico 5).

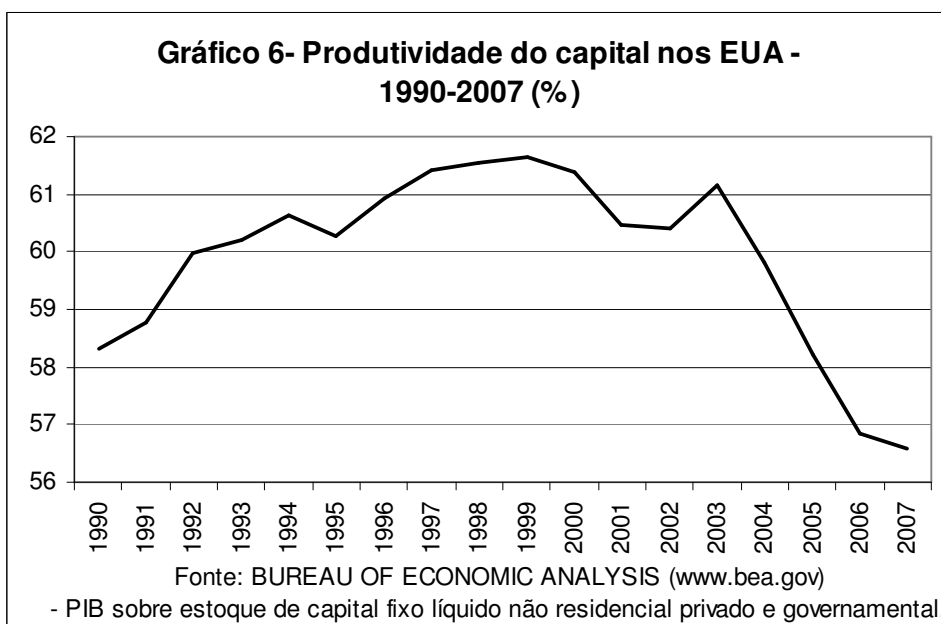
Na segunda metade dos anos 1990 houve uma importante recuperação da parcela salarial (ver gráfico 4), explicado pelo alto crescimento do PIB e dos empregos. A participação dos lucros no PIB, que vinha crescendo desde os anos 1980, passou por uma redução nesta segunda metade dos 1990. Estes dois fenômenos interligados podem ter causado a queda da taxa de lucro no período, tendo em vista a sobreacumulação que gerou maiores custos salariais e maior concorrência. Este segundo processo, o aumento da concorrência, deve ter sido mais importante que o efeito dos salários, tendo em vista que a produtividade cresceu em todos os anos do período mais que os salários (ver gráfico 5). Levando em conta que os salários reais médios horários cresceram apenas 7,6% e que a produtividade do trabalho elevou-se em 45,2% de 1990 a 2007, observa-se a causa da forte concentração de renda nestes anos.

Para o período seguinte, dos anos 2000, observa-se comportamento oposto na participação de lucros e salários no PIB. Com a recessão, os salários reverteram o crescimento e tenderam a ficar estagnados (gráfico 5), provocando a forte redução da massa salarial no PIB, o que continuou mesmo após o fim da breve crise, tendo em vista as relativamente menores taxas de crescimento. A participação dos lucros no PIB cresceu fortemente com a recuperação econômica, com a redução contínua dos custos salariais e por uma drástica redução de impostos sobre os lucros, que passaram de 35% para 25% em 2002. A concentração de renda aumentou muito, tendo em vista a elevação da produtividade em percentuais muito acima da variação salarial. Portanto, explica-se por estes processos a recuperação da taxa de lucro no período pós-2001.





O segundo componente explicativo da taxa de lucro, a produtividade do capital, que, depois de uma longa queda, vinha numa tendência ascendente desde o início dos anos 1980, mostra um desempenho positivo até 1999. Ou seja, cada dólar investido gerava um produto crescente. Deste modo, esta variável explica o aumento da taxa de lucro do período 1990-1997. No período de queda da taxa de lucro de 1998 a 2000 a produtividade do capital estagnou, de forma que este elemento foi neutro. Por fim, no período de recuperação da lucratividade de 2002 em diante, contraditoriamente a produtividade do capital reduziu-se fortemente (ver gráfico 6).



Assim, para o primeiro período, de 1990 a 1997, tanto a variável distributiva quanto a tecnológica contribuíram para o aumento da taxa de lucro. Nos anos de 1998 a 2001 a variável distributiva explicou a queda da taxa de lucro, não tendo a variável tecnológica maiores efeitos. Nos últimos anos, de 2002 a 2006, o grande aumento da taxa de lucro foi integralmente explicado pela concentração de renda, sendo tão forte que mais que compensou a elevada redução da produtividade do capital. Deste modo, provavelmente existe um componente tecnológico na crise atual, o que se expressaria na redução das oportunidades de investimentos (ver gráfico 3).

Pode-se reescrever a fórmula da taxa de lucro da seguinte forma. A partir do componente distributivo (\bar{I} / Y), tem-se que a participação do excedente econômico no PIB é

$$(Y - W) / Y = 1 - (W / Y)$$

onde W é a massa salarial. A participação da massa salarial no PIB é

$$W / Y = (wL) / (P_Y Y_R)$$

sendo w o salário médio, L o número de trabalhadores, P_Y o deflator do PIB e Y_R o PIB em termos reais. Rearranjando os termos, temos que

$$W / Y = (w/P_Y) / (Y_R/L)$$

e

$$(Y - W) / Y = 1 - [(w/P_Y) / (Y_R/L)] \quad (2)$$

onde w/P_Y são os salários médios reais como custo (indicador relevante para os empresários) e Y_R/L é a produtividade do trabalho. Analisando o comportamento destes indicadores pode-se verificar se o excedente econômico está em elevação e, portanto, estimulando o crescimento da taxa de lucro.

A partir do componente tecnológico (Y / K) tem-se que a produtividade do capital é

$$Y / K = (P_Y Y_R) / (P_K K_R) = (P_Y/P_K) (Y_R/K_R)$$

sendo P_K o deflator do estoque de capital, K_R o estoque de capital real, P_Y/P_K o preço relativo do produto sobre o do capital e Y_R/K_R a produtividade do capital medida em termos reais. Dividindo-se e multiplicando-se por L , pode-se escrever

$$Y / K = (P_Y/P_K) (Y_R/L) / (K_R/L) \quad (3)$$

sendo Y_R/L a produtividade do trabalho e K_R/L a relação capital-trabalho.

Agora, combinando-se as fórmulas (2) e (3) na taxa de lucro (1), tem-se que

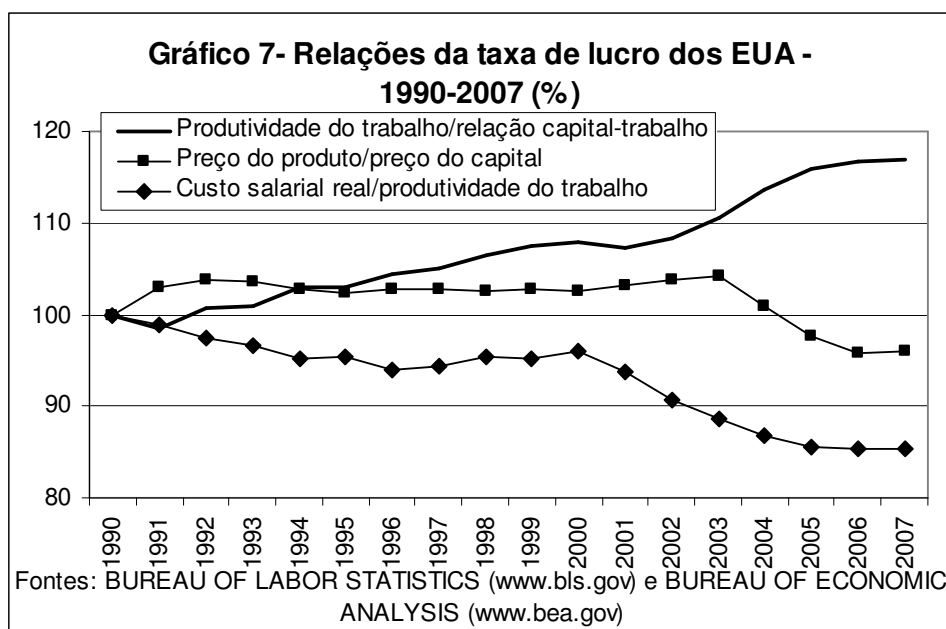
$$R = \{1 - [(w/P_Y) / (Y_R/L)]\} \{(P_Y/P_K) [(Y_R/L) / (K_R/L)]\}$$

Portanto, a taxa de lucro depende inversamente do comportamento da relação salários reais/produktividade do trabalho e positivamente das relações preço do produto/preço do capital e produtividade do trabalho/relação capital-trabalho.

Como pode ser visualizado no gráfico 7, para o período inicial (1990 a 1997), de elevação da taxa de lucro, o custo salarial médio real (com dados das Contas Nacionais) reduziu-se relativamente à produtividade do trabalho (como já foi visto no gráfico 5), o preço do produto subiu mais que o preço do capital e o aumento do estoque de capital por trabalhador provocou um acréscimo superior na produtividade do trabalho. Deste modo, os três elementos explicaram o crescimento da taxa de lucro.

No período seguinte, de 1998 a 2000¹, a redução da taxa de lucro pode ser explicada pelo aumento da relação salários reais/produktividade do trabalho, enquanto a estabilidade da relação de preços produto-capital teve efeito neutro e a relação produtividade do trabalho/relação capital-trabalho, continuando a se elevar, teve efeito contrário.

Nos anos de 2002 a 2006 a forte elevação da taxa de lucro foi provocada pela intensa queda dos salários reais relativamente à produtividade (até 2005) e pela igualmente rápida elevação da produtividade do trabalho relativamente à relação capital-trabalho. No entanto, a relação de preços do produto e do capital teve efeito oposto, pois, a partir de 2004, houve forte elevação do preço dos bens de capital. Este processo pode ser entendido como prenúncio das dificuldades posteriores e atuais, tendo em vista que desestimulou os investimentos. Por outro lado, o grande aumento da produtividade relativamente à relação capital-trabalho ocorreu em um contexto de aumento da produtividade e estagnação do estoque de capital por trabalhador, de 2003 em diante, o que provocou menor crescimento da produtividade no período recente (efeito que pode ser visualizado nas curvas superiores dos gráficos 5 e 7). Este processo também pode ser entendido como causador da crise econômica atual.

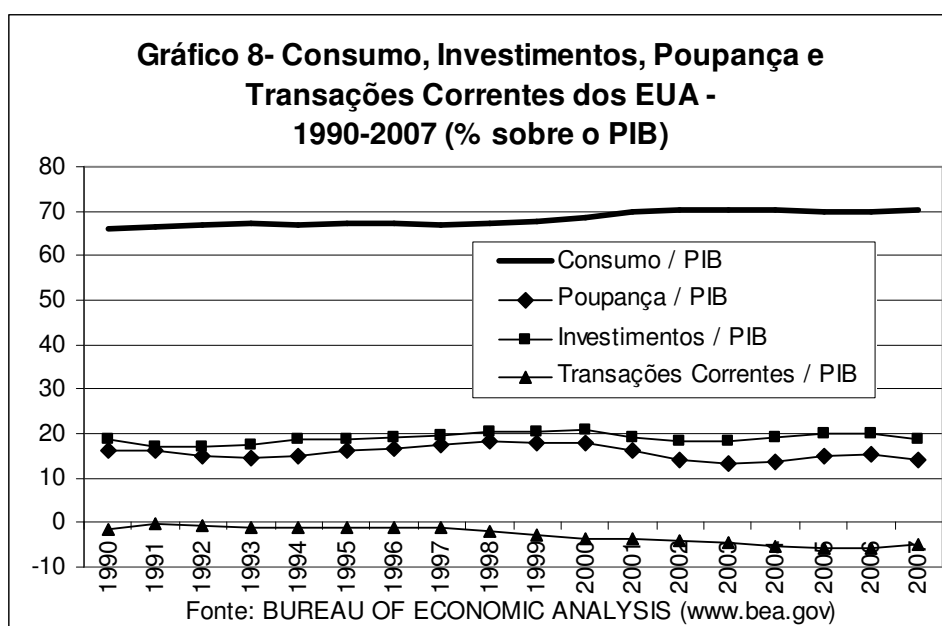


¹ A redução da taxa de lucro de 2001, assim como a de 2007, pode ser explicada pela própria recessão, ao provocar queda dos lucros.

A análise dos dados das Contas Nacionais (gráfico 8) mostra que, especificamente a partir do ano 2000, o Consumo aumentou relativamente ao PIB 1,7 ponto percentual até 2007, dando continuidade à trajetória anterior. A Poupança, ao contrário, reduziu-se 3,9 pontos percentuais, enquanto os Investimentos caíram 2,0 pontos. Os Investimentos privados reduziram-se ainda mais, 2,3 pontos, tendo um pequeno aumento dos Investimentos do Governo compensado parcialmente esta queda. O saldo negativo em Transações Correntes, por fim, aumentou mais 1,3 ponto percentual. Este último aumento permitiu que os Investimentos não se reduzissem tanto quanto a Poupança, ao mesmo tempo em que garantiu o aumento do Consumo sem aumento de Investimentos. O maior consumo gerou mais importações e não mais investimentos, portanto. O fraco desempenho dos Investimentos resultou no relativamente pequeno aumento do estoque de capital fixo produtivo a partir do ano 2000, conforme o gráfico 3. Este comportamento das Contas Nacionais revela evidentes desequilíbrios que não podem continuar aumentando indefinidamente e que, portanto, tendem a produzir instabilidade e crise econômica.

Os Gastos do Governo, de outra parte, elevaram-se 1,8 ponto sobre o PIB entre 2000 e 2007, sendo 1,0 ponto explicado por aumento de gastos militares, que passaram a 4,8 % do PIB. Os investimentos governamentais cresceram 0,3 ponto neste período.

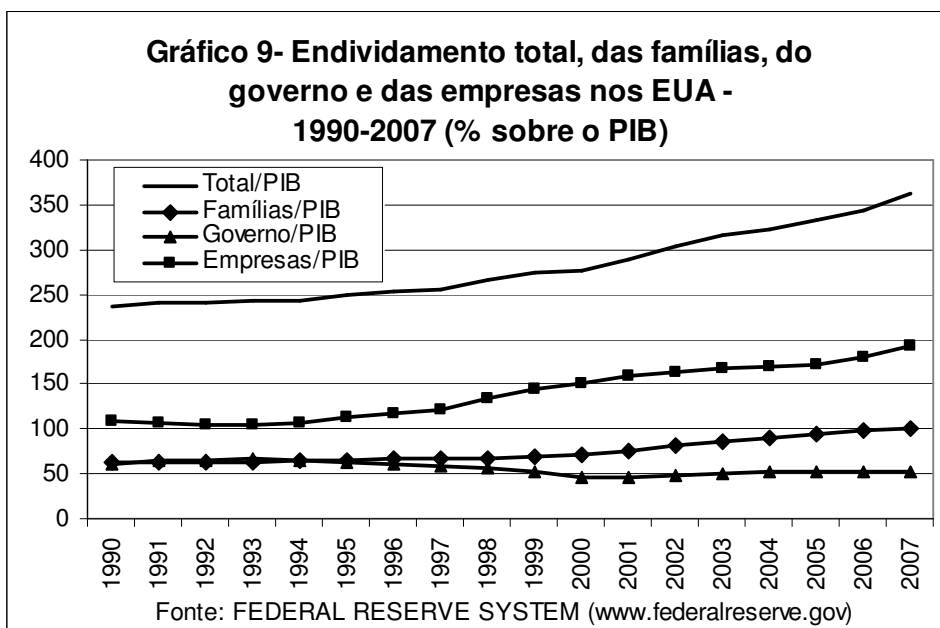
Entre 2003 e 2005 houve uma considerável recuperação da taxa de investimentos, de 1,6 ponto percentual. No entanto, deste aumento, 1 ponto foi explicado por aumento de investimentos residenciais. Os Investimentos privados produtivos, portanto, tiveram um desempenho inferior. Logo após, de 2005 a 2007, os investimentos residenciais se reduziram fortemente, em 1,6 ponto do PIB. Pode-se inferir que houve, provavelmente, no período 2003 a 2005, um processo de sobreacumulação no setor de construção residencial e uma conseqüente queda da sua taxa de lucro (a queda dos preços residenciais foi muito forte), o que provocou esta redução de investimentos, com os conhecidos impactos negativos sobre o setor financeiro.



Enquanto os lucros brutos reais (em valores de 2007) aumentaram, sempre do ano de 2000 ao de 2007, de US\$ 0,9 para US\$ 1,9 trilhão (mais 103,6%) e os lucros líquidos reais elevaram-se de US\$ 0,6 para US\$ 1,4 trilhão (mais 135,8%), a poupança bruta real da economia dos EUA reduziu-se de US\$ 2,1 para US\$ 2,0 trilhões (menos 7,8%). Isto indica que o forte aumento dos lucros não se traduziu em maior poupança (e, portanto, em maiores investimentos), como a teoria que embasou a proposta de redução de impostos sobre os lucros justificava. Justamente ao contrário, a poupança e os investimentos reduziram-se, apesar da fortíssima elevação dos lucros, demonstrando a debilidade da visão teórica. Provavelmente boa parte do aumento dos lucros transformou-se em maior consumo e mais importações e explica o forte aumento das atividades (e as bolhas) especulativas.

O fator preponderante que contrarrestou uma tendência à queda da taxa de lucro foi o grande aumento dos níveis de endividamento (gráfico 9). O endividamento total cresceu, como proporção do PIB, de 276,5% em 2000 para 361,3% em 2007, ou seja, um crescimento de 30,7% na proporção do PIB. Para esta elevação colaboraram fundamentalmente o endividamento das empresas, que passou de 150,1% para 193,7% (mais 29,0%), e o das famílias, de 71,4% para 100,1% (mais 40,2%), no mesmo período. O Governo também expandiu seu endividamento, apesar de proporcionalmente menos, passando de 46,7% para 53,0% do PIB (mais 13,5%).

Este forte aumento do endividamento permitiu o aumento do consumo, mas não garantiu taxas de crescimento adequadas de investimentos e, portanto, do PIB. Com a participação da massa salarial no PIB em queda, o aumento do endividamento impulsionou a economia além de seus limites, até um ponto insustentável. Neste contexto, a incerteza sobre a capacidade de pagamento dos agentes aumentou até o ponto de ruptura.



A política fiscal, neste período, foi expansionista, com redução de receitas por conta da recessão de 2001 e da redução de impostos sobre lucros, e com aumento de

despesas com os maiores gastos militares. Assim, a receita reduziu-se, entre 2000 e 2007, de 32,2% para 30,5% do PIB, enquanto a despesa aumentou, no mesmo período, de 30,6% para 33,4% do PIB. Isto transformou um superávit público de 1,6% do PIB em um déficit público de 2,9% do PIB. Agora, com os programas de estímulo contra a crise, este déficit e a dívida pública deverão se expandir fortemente.

A política monetária também foi expansionista, inclusive com taxa de juros básica negativa por um longo período, entre 2002 e 2005, o que permitiu a recuperação da economia depois da recessão de 2001 e, na seqüência, também estimulou o crescimento do crédito e do endividamento.

Estas políticas expansionistas foram eficazes no curto prazo para tirar a economia da recessão de 2001. No entanto, não foram capazes de produzir um aumento dos investimentos produtivos. Ao contrário, em um contexto liberal do comércio internacional e das finanças, geraram maior déficit em Transações Correntes e mais aplicações especulativas.

Conclusões

Como pode, então, chegar-se a uma crise econômica com uma taxa de lucro crescente?

Em primeiro lugar, constatou-se que todo o forte aumento da taxa de lucro foi produzido pela variável distributiva, ou seja, pelo aumento da concentração de renda. Em oposição, o componente tecnológico não só não colaborou para este aumento, quanto inclusive tendeu a diminuir a taxa de lucro, o que pode explicar porque a taxa de investimentos não se elevou com a maior taxa de lucro e porque estagnou o crescimento do estoque de capital por trabalhador. Acrescenta-se a isto um aparentemente forte aumento relativo do preço dos bens de capital desestimulando os investimentos produtivos. Como se sabe, o primeiro efeito (distributivo) é limitado e a crise atual demonstra este fato.

O fortíssimo crescimento do endividamento das famílias e das empresas, principalmente as financeiras, retardou a reversão da taxa de lucro, mas acabou por cobrar seu preço. Com a massa salarial em queda relativa e a acumulação com fraco desempenho, a sustentação da demanda dependia do crescimento ilimitado do endividamento, o que é impossível.

Em um contexto de dificuldades para a acumulação (da produtividade do capital), de liberalismo do comércio exterior e de desregulamentação da órbita financeira, o forte aumento dos lucros não se transformou em maior poupança e investimento, mas sim em consumo, importações e especulação. Demonstra-se também que, em um contexto como este, políticas fiscais e monetárias expansionistas não garantem mais acumulação. O que seria necessário, mas estava fora de discussão, eram políticas de longo prazo, como industriais, tecnológicas e de comércio exterior, o que daria efetividade às políticas expansionistas de curto prazo. Isto traz uma contradição quase insolúvel, pois o liberalismo comercial e financeiro é essencial para a manutenção dos interesses das transnacionais dos EUA no mundo.

O desempenho do mercado de trabalho mostra a busca de uma realização utópica: a construção de um “mundo ideal” para o capital, com geração de lucros crescentes e redução contínua dos custos do trabalho. Estaria sendo produzida uma nova classe trabalhadora, que estaria se tornando também “capitalista”, com rendas derivadas de aplicações no mercado de capitais (direta e indiretamente, via fundos de pensão) e do “efeito riqueza”, o que permitiria maior volume de crédito e mais consumo, independentemente dos salários.

Não só autores liberais, mas inclusive alguns heterodoxos, passaram a acreditar que estava surgindo uma nova relação salarial com reconfiguração positiva do trabalho. Em termos empíricos, no entanto, o fato é que grande parte do mercado acionário continua nas mãos de agentes com altas rendas e riqueza, o “efeito riqueza” é muito mal distribuído, a massa salarial continua sendo muito elevada e essencial e o *boom* do consumo nos EUA foi muito concentrado nas altas rendas. Ou seja, além dos detentores do capital, apenas os assalariados com renda mais elevada na pirâmide salarial, misturando suas rendas com as de capital, conseguiram efetivamente prosperar, aumentando a diferença entre suas rendas e as do restante da população. Em termos teóricos, por outro lado, como o sistema econômico não mudou, o valor precisa ser produzido por trabalho, trabalhadores continuam recebendo o valor da força de trabalho e a mais-valia continua sendo gerada e apropriada essencialmente da mesma forma.

Portanto, ao invés de uma reconfiguração positiva do trabalho, o que houve foi um processo de regressão do mundo do trabalho. A restauração das finanças, ou o domínio do capital financeiro e da lógica do capital financeiro nas empresas produtivas, gerou a regressão salarial. O objetivo do ajustamento do mercado de trabalho a partir dos anos 1970 foi a restauração dos salários e do emprego como variáveis de ajuste, com o objetivo de restaurar a lucratividade, e foi um sucesso neste sentido. Chama a atenção o fato de que o mercado de trabalho dos EUA ser apresentado, por sua flexibilidade, como exemplo de sucesso. Portanto, a regressão salarial não é um efeito negativo de algum processo automático, mas o próprio objetivo deste período. Deste modo, não se trata meramente de um conflito entre capital produtivo e capital financeiro, apesar de esta ser a fração que mais ganhou, mas essencialmente entre capital e trabalho.

Uma alternativa para a saída sustentável da crise econômica, portanto, é a modificação da distribuição de renda, com mais salários, mais investimentos sociais e menos lucros (que não estão sendo investidos), no sentido também de diminuir o fluxo de recursos para a especulação financeira. Isto teria que ser acompanhado de políticas de longo prazo (industrial, tecnológica e de comércio exterior) e de instituições não liberais. Portanto, o contrário do que vários economistas e setores que se beneficiaram da configuração econômica que gerou a crise estão propondo, que é um maior retrocesso salarial (para diminuir custos) e a manutenção do liberalismo, como já foi proposto em 1929 com o fracasso conhecido. É claro que, com a crise, em um primeiro momento, os salários se reduzirão ainda mais. O que se discute, portanto, é como se configurará a economia para o período pós-crise, assim como ocorreu após a 2ª Guerra Mundial nos EUA.

Referências bibliográficas:

ASTARITA, Rolando. Explicación Teórica de la Crisis Financiera. *IV Colóquio Internacional da SEPLA*, Buenos Aires, 2008.

BAEZA, Alejandro Valle. La crisis estadounidense y la ganância. *Razón y Revolución*. Buenos Aires, n. 18, 2º semestre de 2008.

BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. Disponível em: <www.bea.gov>. Acesso em: jan. 2009.

BUREAU OF LABOR STATISTICS. Disponível em: <www.bls.gov>. Acesso em: jan. 2009.

CHESNAIS, François. El fin de un ciclo. Alcance y rumbo de la crisis financiera. *Revista Herramienta*, n. 37, marzo de 2008.

DATHEIN, Ricardo. Novas tecnologias, inovações e dinamismo no desenvolvimento recente dos Estados Unidos. *Ensaio FEE*, v. 24, n. 1, 2003.

DUMÉNIL, Gerard; LÉVY, Dominique. A dinâmica da grande queda. *Le Monde Diplomatique*. Edição brasileira. Agosto de 2008.

FEDERAL RESERVE SYSTEM. Disponível em: <www.federalreserve.gov>. Acesso em: jan. 2009.

INTERNATIONAL MONETARY FUND. Disponível em: <www.imf.org>. Acesso em: jan. 2009.

MOSELEY, Fred. The US home mortgage crisis: how bad will it be? Causes and solutions. *IV Colóquio Internacional da SEPLA*, Buenos Aires, 2008.

PERALTA, Nacho Álvarez; GARCÍA, Bibiana Medialdea. Financial globalization and labor: employee shareholding or labor regression? *Political Economy Research Institute. University of Massachusetts Amherst. Working Paper Series*, n. 172, June 2008.

PEREZ, Carlota. Finance and technical change: a neo-schumpeterian perspective. *CERF Working Papers*, Cambridge, n. 14, 2004.