

Cae la tasa de ganancia

Joaquín Arriola

Una de las ventajas de la incorporación de España a la Unión Europea ha sido la mejora en las estadísticas sociales y económicas. Hasta mediados de los años ochenta, la calidad de la información oficial disponible sobre la coyuntura nacional era muy deficiente. De hecho, en el momento de la adhesión, tan sólo las estadísticas de aduanas eran homologables a los estándares europeos.

Desde entonces es mucha la información que se ha ido elaborando, y la base de datos del Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es) es una buena muestra de la cantidad de información disponible.

Sin embargo, para realizar un análisis riguroso, no solamente faltan datos esenciales (no hay estadísticas que reflejen cuánta gente ni dónde cobra el salario mínimo en España; tampoco hay estadísticas actualizadas sobre la distribución de la propiedad); el problema mayor estriba en la ideología económica dominante, que es la que determina el contenido de los indicadores estadísticos que se elaboran. Así, el indicador económico más conocido, el producto interior bruto (PIB), no es otra cosa que la suma de los ingresos salariales y las rentas del capital. Cuando se afirma por ejemplo que “en España se crea más empleo que en la media de la UE porque la economía crece más” y se identifica crecimiento económico con aumento del PIB, en realidad se está diciendo una tautología: el PIB no es otra cosa que el aumento del valor producido por el trabajo (y su distribución entre capital y trabajo), y a corto plazo, el valor sólo aumenta si aumenta el empleo. La relación es justo a la inversa: porque aumenta más el empleo, el PIB crece más que la media europea.

Otro tipo de problemas que se plantean con las estadísticas oficiales es que muchas relaciones económicas fundamentales, al ser desconocidas para la ideología económica dominante, no tienen un reflejo estadístico claro. Así, la descomposición sectorial de la actividad productiva no distingue entre ramas que producen bienes de consumo obrero y ramas que producen bienes de lujo; las estadísticas de horas de trabajo son muy deficientes; la estadística de amortización de capital refleja los criterios contables y fiscales de las empresas y no la edad y valor de los equipos; los distintos conceptos de la ganancia (rentas financieras, rentas inmobiliarias, beneficios industriales...) no se suelen presentar separados, etc.

Por eso, es una buena noticia la decisión de la Unión Europea de presentar de forma armonizada las cuentas nacionales de los países miembros, en cumplimiento de lo dispuesto en el Reglamento del Consejo de la CEE nº 2223/96 de 25 de junio de 1996. De esta manera, la implantación del nuevo Sistema de Cuentas Nacionales y Regionales (SEC-95) en todos los estados de la UE se ha traducido en nuestro país en la nueva Contabilidad Nacional de España

CNE-95, que mejora la información facilitada por el INE: por primera vez se ofrece información anual sobre el consumo intermedio de la economía, que antes sólo se presentaba en las tablas input-output. Y además se desagregan de los beneficios empresariales (el denominado 'excedente bruto de explotación') las 'rentas mixtas' de los autónomos (la mayor parte de las cuales son equiparables a ingresos salariales, pero esto requiere una mayor clarificación estadística aún no disponible). Aunque el grado de desagregación de la información es mínimo, al diferenciar entre administraciones públicas, instituciones financieras, hogares, instituciones privadas sin ánimo de lucro (equiparables a empresas normales y corrientes) y sociedades no financieras, la información nos permite construir los datos básicos del 'sector productivo' con estas tres últimas categorías.

Estas explicaciones metodológicas son importantes para aclarar el contenido de una categoría fundamental de la evolución económica, clave en la interpretación de la coyuntura, y que ahora es un poco más fácil de calcular con las estadísticas disponibles. Me refiero a la 'tasa de ganancia' media de la economía. El objetivo de la actividad económica capitalista no es crear empleo, ni tampoco producir bienes y servicios para satisfacer necesidades sociales. El objetivo de la producción es 'hacer dinero', esto es, obtener una ganancia a partir de una inversión inicial, tanto da que sea ésta destinada a producir aspirinas o a fabricar ataúdes. Por lo tanto, la relación entre la inversión y el rendimiento (la tasa de ganancia) es la variable fundamental de la economía, y su evolución va a condicionar las expectativas de los inversores, la inversión efectiva y, con ella, la tasa de crecimiento de la economía.

La tasa de ganancia en términos monetarios relaciona el excedente con la inversión efectuada en medios de producción, productos intermedios y pago de salarios. La tasa de ganancia relevante es la que se forma en las empresas no financieras, que conforman el sector productivo de la economía. Pues bien, para éstas, los datos disponibles muestran durante todo el período de gobierno del PP la presencia de dos etapas claramente identificadas: unos años iniciales (1996-1998) con una tasa de ganancia en torno al 20%, y unos años finales (2000-2002) con tasas de ganancia en torno al 18,5%. No es por casualidad que en estos últimos años se haya producido una aceleración de la inflación: los empresarios buscan mejorar su cuenta de resultados inflando precios, cuando la tendencia es a una reducción de la rentabilidad de las inversiones. La inflación, que había descendido hasta el 1,4% en 1998, sube en los años 1999-2002, cuando la tasa de ganancia ha caído a su nuevo nivel (si esta relación es correcta, la relativamente alta tasa de inflación de 2003 (2,8% en noviembre de 2003) también reflejaría la persistencia de una 'baja' tasa de ganancia.

Esta caída de la rentabilidad del capital nos la confirma otro dato: la relación entre las rentas de la propiedad y los ingresos de los asalariados, que era superior al 50% en los primeros años del PP, ha caído en torno a diez puntos en los primeros años del siglo XXI.

Esta evolución de la tasa de ganancia se tiene que reflejar en una caída de la tasa de acumulación. Esta tasa la refleja parcialmente otro indicador macroeconómico, que hemos utilizado en otras ocasiones: la formación bruta de capital fijo. A partir de 1998, la evolución de la inversión muestra una tendencia a la baja que a partir de 2001 se vuelve francamente preocupante: la inversión en maquinaria se reduce respecto al año anterior, en un proceso que frena la capacidad de producción y la productividad media del trabajo.

Que las empresas están reduciendo su inversión se ve con claridad cuando se compara la inversión productiva con el excedente empresarial: hasta 1999 se invertía el equivalente a algo más del 90% del excedente. En 2002 este porcentaje se ha reducido casi al 80%.

¿Significa esto que una mejoría en la situación económica requiere un aumento de los beneficios empresariales, una distribución del ingreso más favorable al capital y menos a los asalariados? En absoluto, a pesar de que en ocasiones los sindicatos, con sus políticas de

moderación salarial, parecen creerlo así. Lo que ocurre es que la tasa de ganancia considerada 'normal' por el capital varía por causas sociales, mucho más lentas que las variaciones del ciclo económico. Una característica del desarrollo es precisamente la reducción de la tasa de ganancia normal a largo plazo. Pero a los inversores les cuesta acostumbrarse: si caen sus beneficios a corto plazo, reducen sus inversiones rápidamente, frenando la creación de empleo o, lo que es lo mismo, aumentando la tasa de desempleo, y buscando cargar sobre los ingresos de los trabajadores (salarios) y consumidores (precios) el coste del 'ajuste'. Y con ello provocan una caída de la demanda agregada e inflación y agudizan la tendencia a la recesión y, en ocasiones, a la crisis.

Una intervención más contundente de la inversión pública, o una presencia significativa en el sector productivo de empresas menos motivadas por el criterio del beneficio monetario y más por el beneficio social (es decir, un sector productivo no capitalista, público o cooperativo), pueden reducir el impacto económico y social de una recesión, asumiendo temporal o definitivamente una menor tasa de ganancia. Las tasas de ganancia son elevadas incluso tras la reducción de los últimos años; por lo tanto, el margen es técnicamente grande, aunque dada la influencia casi nula de los trabajadores en los cambios políticos y sociales actuales (sólo cuentan como electores y como consumidores), no parece probable que se dé ninguna solución alternativa a la que propongan los representantes del capital.

La evolución reflejada en los datos más recientes es contundente, y contradice los deseos de los economistas y políticos que prevén una mejora de la situación económica en 2004, simplemente trasladando miméticamente las especulaciones que se hacen respecto a la economía estadounidense o la de los grandes países de la UE. Si la pereza mental de los economistas hispanos, o su subordinación política al poder, no les impidieran ver la realidad, sabrían que en nuestro país la coyuntura económica siempre se manifiesta con un retardo de uno o dos años respecto a la coyuntura internacional: la crisis internacional de 1973-1974 estalló en España en 1975; la recesión de 1991-1992 se vivió en España en 1993. Y la recesión de 2002-2003 se reflejará en los indicadores económicos y en el bienestar de la gente en 2004. Al tiempo.

Joaquín Arriola es profesor de Economía de la UPV/EHU e investigador de Bakeaz (jarriola@bakeaz.org).

© Joaquín Arriola, 2004; © Bakeaz, 2004.
Publicado en *El Correo*, 20 de enero de 2004.