

## CAMBIOS EN LA RENTABILIDAD DE OCHO ECONOMÍAS CAPITALISTAS

THOMAS E. WEISSKOPF \*

### INTRODUCCIÓN

El objetivo del texto es arrojar luz sobre los patrones de comportamiento de la rentabilidad en las economías capitalistas desarrolladas a partir de la Segunda Guerra Mundial. Su contenido es de carácter primordialmente empírico; los cambios en la rentabilidad del sector manufacturero de dichas economías, las "Siete Grandes" más Suecia, se analizarán mediante gráficas.

La teoría de la crisis marxista constituye el marco teórico en el que se inscribe este análisis empírico; considera a la tasa de ganancia como la variable principal que refleja y afecta la vitalidad de una macroeconomía capitalista. Pueden distinguirse variantes alternativas de la teoría marxista de las crisis, según atribuyan o no un papel central al grado de poder de la clase capitalista en la determinación de la rentabilidad global. Por otra parte, la variante "neomarxista" subraya el equilibrio de poder entre las clases capitalista y no capitalista como determinante fundamental en la distribución del ingreso y la tasa de ganancia en una economía capitalista; la rentabilidad se modela como una función positiva del poder de la clase capitalista. Por otra parte,

\* Departamento de Economía, Universidad de Michigan, Ann Arbor, MI 48109.

Este informe se basa en parte en un documento más amplio presentado en las reuniones de invierno del Sindicato para una Economía Política Radical realizadas en Nueva York, del 28 al 30 de diciembre de 1988, con el título "Un análisis comparativo de las tendencias de la rentabilidad en las economías capitalistas avanzadas". El artículo más amplio está a disposición de quien lo solicite al autor. Traducción de Emma Jiménez.

otras variantes de dicha teoría —por ejemplo, la teoría de la tasa decreciente de ganancia debida al incremento en la composición orgánica del capital y las teorías que se basan en el subconsumo o en otras formas de fracaso en la inversión— se centran en las fuerzas estructurales que pueden deprimir la rentabilidad aun cuando (y en ocasiones debido a ello) la clase capitalista sea poderosa.

Con objeto de contribuir a la comprensión del comportamiento real de las tasas de ganancia en las economías capitalistas, así como de evaluar la aplicabilidad de variantes alternativas de la teoría marxista de las crisis, ha sido útil desarrollar una forma de determinar la medida en que cabe atribuir las tasas de rentabilidad a cambios generales en la estructura económica frente a los cambios en la distribución que pueden estar relacionados con el equilibrio de la clase en el poder. Este trabajo propone y utiliza un modelo analítico para evaluar el grado en que pueden atribuirse los cambios en la rentabilidad a *a*) cambios en el entorno económico global y *b*) cambios en el resultado del conflicto de la distribución entre la clase capitalista y la clase trabajadora.

#### RENTABILIDAD FRENTE A INCREMENTO REAL DE LOS SALARIOS

Según el análisis económico neomarxista, la economía capitalista constituye un campo en el cual las clases en conflicto entran en competencia con el fin de obtener ganancias económicas. Las dos clases económicas fundamentales en la economía marxista son obviamente el capital y el trabajo, las cuales entran en conflicto en la distribución al tratar el capital de obtener mayores ganancias y los trabajadores salarios más altos.

En el caso del capital, parece razonable indicar que el objetivo económico primario consiste en maximizar la tasa de ganancia después de los impuestos. Debido a ello, se han recopilado series de periodos anuales desde 1951 hasta 1985 para obtener la tasa neta de ganancia en el sector manufacturero de cada uno de los ocho países en estudio.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Estos datos fueron recopilados junto con Andrew Glyn como parte de un proyecto conjunto más amplio, en el que también participaba Wendy Carlin, sobre la rentabilidad y el comportamiento macroeconómico en las principales economías capitalistas. Primero se recopilaron estimaciones de las tasas de ganancia antes del pago de impuestos, principalmente con base en las cifras publicadas por la OCDE sobre el acervo de capital, valor agregado y acciones factor (ajustadas de modo que se eliminara el ingreso de mano de obra de las

La medida en que el capital logra sus objetivos económicos queda claramente representada por el *nivel* de la tasa de ganancia después de los impuestos (la cual se representará con  $r$ ); un incremento/descenso en el tiempo constituye un mejoramiento/deterioro en la posición económica del capital.

En el caso del trabajo, un objetivo importante —aunque no exclusivo— consiste en maximizar el salario real una vez descontados los impuestos, debido a lo cual se han recopilado también series anuales de datos de 1951 a 1985 para obtener la tasa del salario real después de los impuestos en el sector manufacturero de cada uno de los países en estudio.<sup>2</sup> Puesto que se espera que en el transcurso del tiempo se incrementen los salarios reales junto con la productividad general de la economía, el *nivel* del salario real después de los impuestos no constituye un indicador adecuado de la manera en que los trabajadores han logrado obtener sus objetivos económicos. En cambio, parecería más apropiado medir el éxito de éstos según la *tasa de cambio* de la tasa de salario real una vez descontados los impuestos (la cual se representará con  $g$ ); un incremento/descenso en  $g$  significa que los trabajadores están en una mejor/peor posición que antes con respecto a los beneficios económicos que derivan de su participación en la economía.

Para observar con detenimiento la manera en que el conflicto en la distribución y el ejercicio del poder afecta las tendencias en la rentabilidad después de la Guerra, en las gráficas 1 a 4 se presenta el diagrama de dispersión de  $r$  y  $g$  para cada una de las ocho naciones en estu-

personas que se empleaban a sí mismas, del "excedente de operación" como medida de las ganancias); pero en el caso de Francia e Italia el trabajo retomó casi por completo las cifras de Eurostat, y en todos los casos se complementaron los datos provenientes de agencias internacionales con datos de fuentes nacionales. Después se calcularon las tasas de ganancia una vez descontados los impuestos usando estimaciones de la tasa de impuesto directo sobre el ingreso neto de capital; en el caso de cuatro países (Francia, Suecia, Canadá y Estados Unidos) fue posible utilizar estimaciones bastante sólidas de las tasas de impuesto a la ganancia en el sector manufacturero; más, en el caso de los otros cuatro (el Reino Unido, Alemania Federal, Italia y Japón) se consideraron las cifras de la OCDE acerca de las tasas de impuesto sobre la ganancia en todo el sector privado, de modo que las tasas de ganancia después de los impuestos deben considerarse en estos casos como provisionales.

<sup>2</sup> El salario real después de los impuestos se define aquí como la tasa de salario real por hora (exclusivo de pensiones proporcionadas por el patrón y prestaciones sociales), menos una estimación de la suma del salario por hora proporcionado en la forma de impuestos directos sobre el ingreso, así como contribuciones al seguro social. Los datos subyacentes que se requerían fueron recogidos principalmente de los informes sobre ingreso nacional publicado por la OCDE, complementados con datos del Departamento de Estadísticas del Trabajo (BLS) y fuentes nacionales; se estimó el impuesto sobre el ingreso personal y las tasas de contribución a la seguridad social sobre la base de los promedios económicos generales.

dio. Con el fin de que las gráficas resulten más intelegibles y se reduzcan los efectos de las fluctuaciones a corto plazo en la tasa de utilización de la capacidad, las observaciones se han agrupado en series de periodos anuales en  $r$  y  $g$ , desde principios de los años cincuenta hasta mediados de los ochenta, en doce promedios de tres años consecutivos, comenzando con el periodo de tres años centrado en 1952 y terminando con el centrado en 1985 (en adelante se hará referencia a años en particular en el entendido de que representan periodos de tres años centrados en uno). Las gráficas 1 a 4 muestran un total de once observaciones para cada país (empezando en 1955 para permitir el cálculo de  $g$  desde el periodo de tres años previo hasta el presente), relacionados en orden secuencial por líneas rectas.

Las líneas en las gráficas 1 a 4 permiten evaluar el éxito relativo alcanzado por el capital y el trabajo en la consecución de sus supuestos objetivos económicos en el transcurso del tiempo. Un cambio de norte/sur representa una ganancia/pérdida para el capital mientras que el trabajo se mantiene firme; un cambio este/oeste representa una ganancia/pérdida para el trabajo mientras que el capital se mantiene firme. Un cambio en dirección noreste/suroeste representa una situación armoniosa en la cual el capital y el trabajo comparten ganancias/pérdidas; un cambio en dirección noroeste o sureste, en cambio, representa un agudo conflicto en el cual el capital obtiene ganancias a expensas del trabajo o viceversa. En el caso del Reino Unido, por ejemplo, el movimiento de 1955 a 1964 refleja pérdidas tanto para el capital como para el trabajo; el movimiento de 1964 a 1967 representa una pérdida para el capital mientras que el trabajo se mantiene firme; y el movimiento de 1967 a 1973 refleja una ganancia importante para el trabajo a expensas del capital.

Los diagramas de  $r$  frente a  $g$  en las gráficas 1 a 4 describen una interesante variación en los patrones. Primero, los periodos de descenso en la rentabilidad en todos los países salvo en Italia, desde los sesenta hasta 1982. En el Reino Unido, Canadá y Estados Unidos se observa una virtual caída vertical de 1964 a 1982, lo cual indica que mientras  $r$  descendió,  $g$  permaneció constante (con alguna variación en los años intermedios). En Suecia, Alemania Federal y Japón el movimiento predominante desde principios de los sesenta hasta 1982 se presenta en dirección suroeste, lo que indica que cuando  $r$  descendió, descendió también  $g$ . En Francia la disminución en  $r$  empezó apenas en 1970; el descenso es más o menos vertical hasta 1976, y después se da un

movimiento en dirección suroeste hasta 1982. En Italia hay poca variación en la rentabilidad (con excepción de un descenso en  $r$  en 1976); el movimiento de principios de 1960 a principios de 1980 es fundamentalmente en dirección oeste, lo que indica simplemente un descenso a largo plazo de  $g$ .

Si se observa la recuperación (parcial) de la rentabilidad en el periodo de 1982 a 1985, se aprecia que el movimiento es hacia el norte en los casos de Francia, Italia y Canadá; vertical en los casos del Reino Unido y Estados Unidos, y noreste en los casos de Suecia, Alemania Federal y Japón. En estos últimos tres países se observa que  $r$  y  $g$  se mueven otra vez en la misma dirección (en este caso hacia arriba más que hacia abajo); en los primeros cinco países, en cambio,  $g$  permanece constante o bien muestra un descenso real mientras que  $r$  se incrementa.

En general, se observa que Suecia, Alemania Federal y Japón se comportaban de manera distinta en la medida en que el mejoramiento o deterioro en el entorno económico global era compartido por capital y trabajo (movimiento a lo largo del eje noreste/suroeste). En el Reino Unido y Estados Unidos —y en menor grado en Canadá— se observa la tendencia general a que  $r$  descienda en los tiempos difíciles y se eleve en los buenos más que  $g$  (movimiento a lo largo del eje vertical). En Italia hay poca variación de  $r$  en general, pero variaciones considerables en  $g$  (movimiento a lo largo del eje horizontal). En Francia se observan claramente tres subperiodos de diferente comportamiento: poca variación de  $r$  o  $g$  hasta 1970; una caída pronunciada en  $r$  hasta 1976, y luego un agudo descenso durante los ochentas.

#### DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO EN LA RENTABILIDAD

El estudio de los diagramas en las gráficas 1 a 4 muestra una forma potencialmente fructífera de descomponer el cambio en tasas de ganancia después de los impuestos de un periodo a otro. Por ejemplo, el cambio en  $r$  de 1955 a 1958 en Canadá o Estados Unidos, como se muestra en cada caso en movimientos al suroeste en la gráfica 4, resulta evidente que el entorno económico global en cada uno de los dos sectores manufactureros se deterioró durante este periodo, ya que en 1958 se alcanzaron niveles más bajos tanto de  $r$  como de  $g$  comparados con los de 1955. Si en 1958  $r$  hubiera continuado tan alto como en 1958, se

supone entonces que  $g$  habría llegado hasta un nivel más bajo en 1958 que su valor real; y si  $g$  hubiera permanecido en 1958 en el nivel de 1955, entonces  $r$  habría llegado a un nivel incluso más bajo que el de su valor real en 1958. En efecto, es posible visualizar para 1958 una "frontera de distribución" para 1958 en el espacio  $r$ - $g$ , cuyo declive va de noroeste a sureste, pasando por el valor realmente obtenido de  $(r_{58}, g_{58})$ .

Para el caso general, en la gráfica 5 se describen dos fronteras de distribución como la anterior ( $DF_0$  y  $DF_1$ , las cuales corresponden con los puntos  $r$  y  $g$  realmente observados  $(r_0, g_0)$  en el periodo 0 y  $(r_1, g_1)$  en el periodo 1. En principio, pueden caracterizarse los cambios en la posición de la frontera de distribución de un periodo al siguiente como un cambio en el entorno económico global, y se pueden considerar los movimientos a lo largo de una frontera de distribución dada como un cambio conflictivo en la distribución de los beneficios económicos de un entorno determinado. El problema consiste entonces en cómo distribuir un cambio global determinado de  $(r_0, g_0)$  a  $(r_1, g_1)$  entre los componentes del entorno y los que causan conflicto.

Es obvio que un movimiento en dirección al noreste o suroeste implica principalmente un cambio en el entorno económico global, y un movimiento en dirección al noroeste o sureste implica principalmente un cambio relacionado con un conflicto en la distribución: sin embargo, se requiere un método para distinguir las dos posibilidades con mayor precisión. Para lograrlo, necesita definirse un punto de "conflicto-neutral"  $(r^*_1, g^*_1)$  sobre la nueva frontera de distribución  $DF_1$  que representa los valores de  $r$  y  $g$  que se obtendrían en el periodo 1 en ausencia de cualquier cambio en el estado del conflicto en la distribución entre el capital y el trabajo. Una forma razonable de definir el punto de conflicto-neutral consiste en asignar  $r^*_1$  a la mitad entre  $r_0$  y  $r^{**}_1$ , y  $g^*_1$  a la mitad entre  $g_0$  y  $g^{**}_1$ , donde  $r^{**}_1$  y  $g^{**}_1$  indican los valores de  $r$  y  $g$  en la frontera de distribución  $DF_1$  correspondiente a  $g_0$  y  $r_0$ , respectivamente. El punto  $(r^*_1, g^*_1)$  queda debidamente indicado en la gráfica 5.

Ahora, puede descomponerse el movimiento de  $(r_0, g_0)$  a  $(r_1, g_1)$  en dos: *a*) un movimiento "del entorno" de  $(r_0, g_0)$  a  $(r^*_1, g^*_1)$  que mide el cambio en la frontera de distribución de  $DF_0$  en el periodo 0 a  $DF_1$  en el periodo 1; y *b*) un movimiento "conflictivo" de  $(r^*_1, g^*_1)$  a  $(r_1, g_1)$ , que mide el movimiento a lo largo de la frontera de distribución  $DF_1$ . En el ejemplo descrito en la gráfica 5 se presenta un deterioro del

entorno y un mayor declive en  $r$  así como un aumento en  $g$  relacionado con un movimiento conflictivo en favor del trabajo. Este método permite descomponer el cambio real en la rentabilidad ( $r_1, r_0$ ) en un componente del cambio en el entorno ( $r^*_1-r_0$ ) y otro componente de cambio conflictivo ( $r_1-r^*_1$ ).

Con el fin de aplicar este método a casos concretos de cambio en la rentabilidad en el tiempo, es necesario generar una ecuación para la frontera de distribución en cada periodo que se analice. Si se comienza con una identidad distribucional macroeconómica para el ingreso total en el sector económico en estudio, es posible derivar una expresión para la tasa neta de ganancia después de los impuestos,  $r$ , como una función de la tasa de cambio (del periodo anterior) de la tasa de salarios real una vez descontados los impuestos,  $g$ . La derivada de  $r$  con respecto a  $g$  proporciona la desviación (constante) de la frontera de distribución, y puede usarse esta desviación junto con el valor realmente observado sobre la frontera para derivar la frontera misma.<sup>3</sup>

Utilizando el método arriba descrito para determinar el lugar sitio de las fronteras de distribución y asignar cambios en  $r$  a componentes del entorno y conflictivos, se han dividido los cambios en la tasa de ganancia una vez descontados los impuestos  $r$  entre 1955 y 1985 para cada uno de los ocho sectores manufactureros en estudio. Con esta división resulta posible determinar la medida en que el cambio en la rentabilidad entre dos años cualquiera puede explicarse por los cambios en el entorno económico global y cambios en el producto del conflicto en la distribución capital-trabajo. En particular, se han identificado para cada país cuatro periodos separados (a lo largo de todo el periodo 1955-1985) en los cuales se distinguen diferentes direcciones de cambio en la rentabilidad, o bien diferentes fuentes primarias de cambio en la misma.

El cuadro 1 muestra el cambio global en la tasa de ganancia de la manufactura una vez que se descontaron los impuestos ( $Dr$ ), así como los componentes atribuibles a cambios en el entorno de la rentabilidad ( $Dre$ ) y cambios en el conflicto en la distribución ( $Drc$ ), para cada uno de los cuatro subperiodos en cada uno de los ocho países en estudio. Para destacar las diferentes fuentes de cambio en la rentabilidad,

<sup>3</sup> Las limitaciones de espacio impiden presentar aquí la derivación algebraica de una frontera de distribución, pero dicha derivación se realiza en el Apéndice al documento más amplio que está a la disposición de quien así se lo requiera al autor.

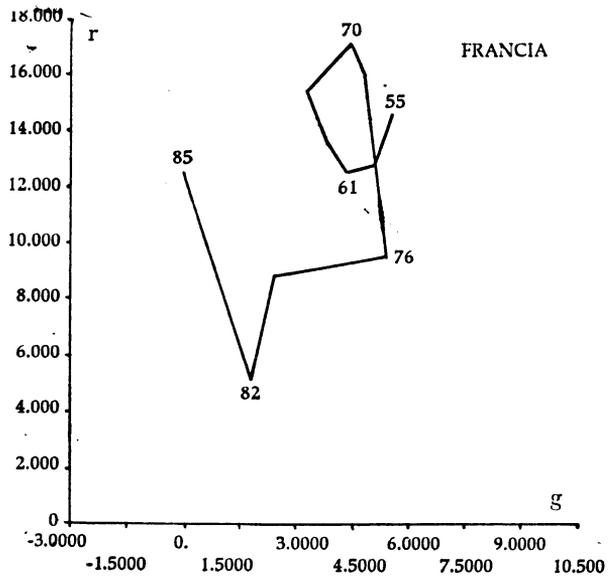
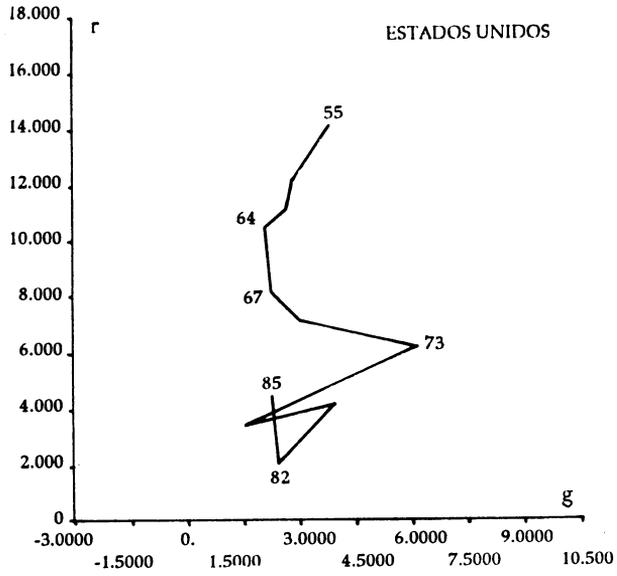
se añadieron signos dentro de los paréntesis para indicar si el *Dre* o el *Drc* dan cuenta en mayor medida del cambio global en *Dr*. Así, por ejemplo, el descenso a largo plazo en la tasa de ganancia después de los impuestos en la manufactura del Reino Unido de 1955 a 1982 se explica principalmente por el deterioro en el entorno que hubo de 1955 a 1964 y de 1973 a 1982, pero entre 1964 y 1973 se debió casi en su totalidad a un cambio en la distribución en favor del trabajo; la recuperación (modesta) en el entorno de rentabilidad, ligeramente superior que el cambio en la distribución simultáneo en favor del capital.

Es difícil generalizar acerca de los resultados mostrados en el cuadro 1, ya que ha sido diferente la experiencia de cada país. No obstante, surgen entre ellos ciertas características en común. De modo previsible, en cada país hay pruebas de un importante deterioro en el entorno en los subperiodos de la década de los setenta, lo cual refleja la disminución en las oportunidades para obtener ganancias y para un incremento real en los salarios que brindó la economía capitalista mundial en crisis. Todos los países, salvo Italia, muestran, asimismo, una mejoría a este respecto en los años ochenta. En todos los países se observan cambios en la distribución que en ocasiones favorecen al capital y en otras al trabajo; en todos los países excepto en Suecia y Alemania Federal los cambios en la distribución más significativos en favor del trabajo ocurrieron en los subperiodos que cubren parte o el total del periodo que va de la mitad de los años sesenta a la mitad de los setenta.

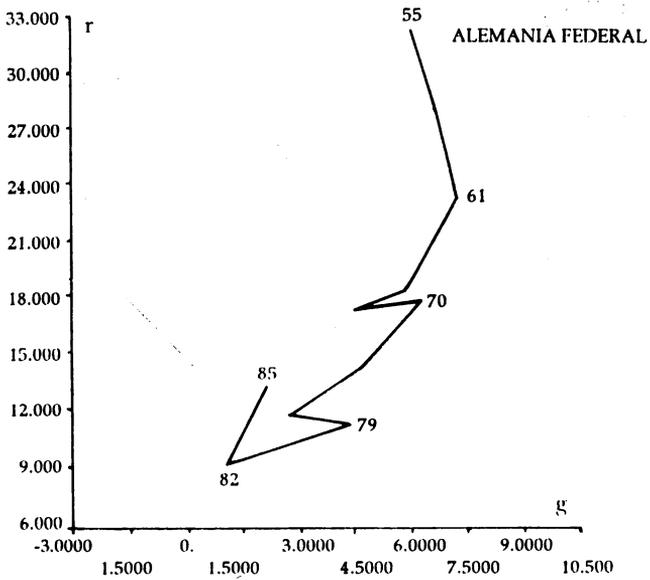
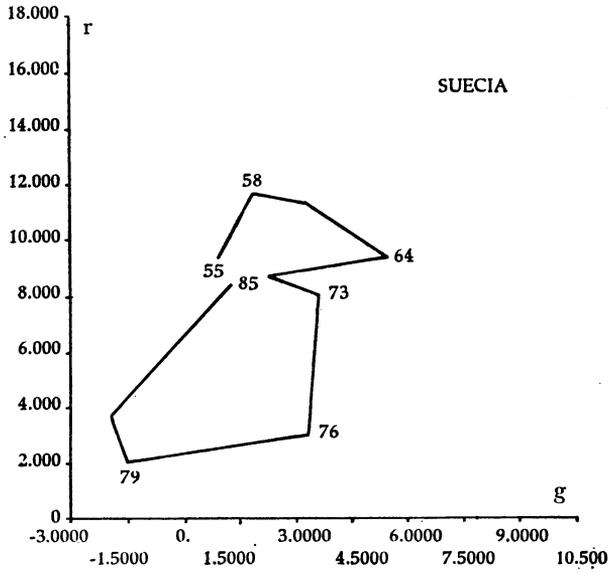
Se observan, asimismo, algunos patrones interesantes en común entre subgrupos de países. En Suecia, Alemania Federal y Japón las condiciones del entorno desempeñaron un papel considerablemente más importante que el conflicto en la distribución en lo que se refiere a cambios en la rentabilidad (en cada caso tuvo un papel predominante en tres de los cuatro subperiodos). Este dato confirma la impresión que se obtuvo en la sección (a partir de las gráficas 2 y 3), según la cual la mejoría o el deterioro en el entorno económico global tiende a ser compartido por el capital y el trabajo en estos países, más que beneficiar o ser un peso para sólo una de las dos clases. En Francia y en Italia ocurre lo contrario; en sólo uno de cuatro subperiodos son los factores del entorno los que dan cuenta del cambio en la rentabilidad, mientras que los cambios en la distribución (dos veces en favor del capital, una en favor del trabajo) tuvieron mayor importancia en tres subperiodos. En el Reino Unido, Canadá y Estados Unidos no hay ningún subperiodo en el cual el entorno mejorara la rentabilidad sig-

nificativamente; en aquellos subperiodos en que sí aumenta la tasa de ganancia del sector manufacturero una vez descontados los impuestos, se debe siempre principalmente a cambios en la distribución en favor del capital.

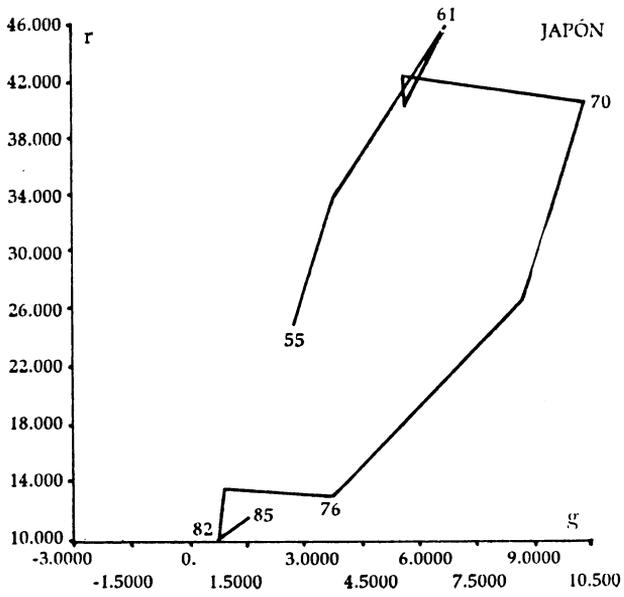
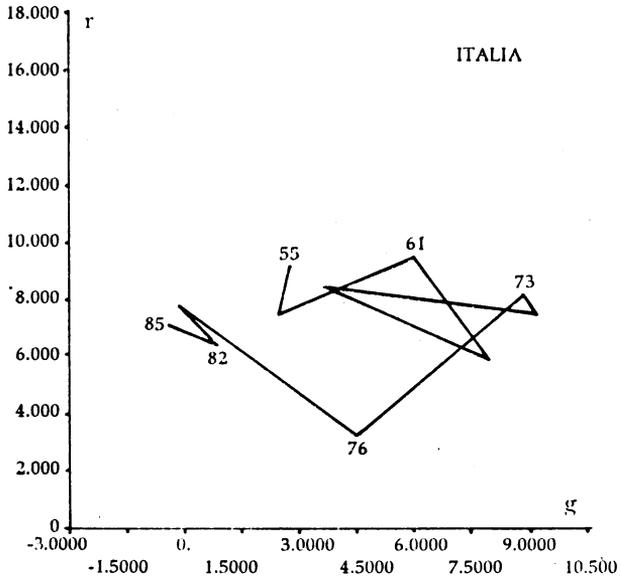
GRÁFICA 1.



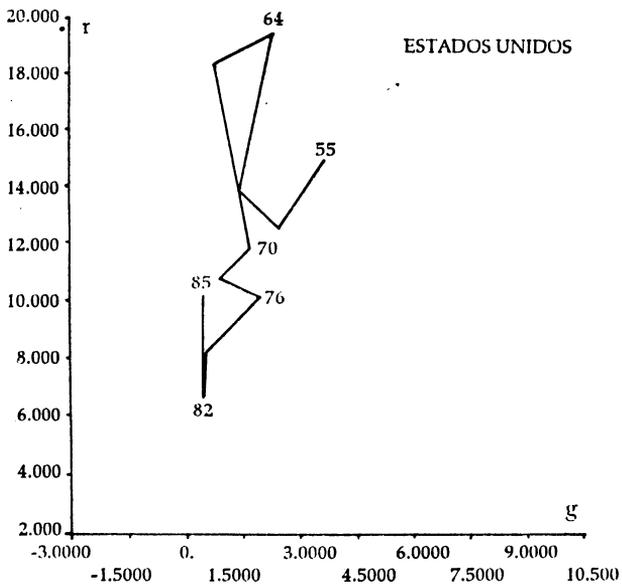
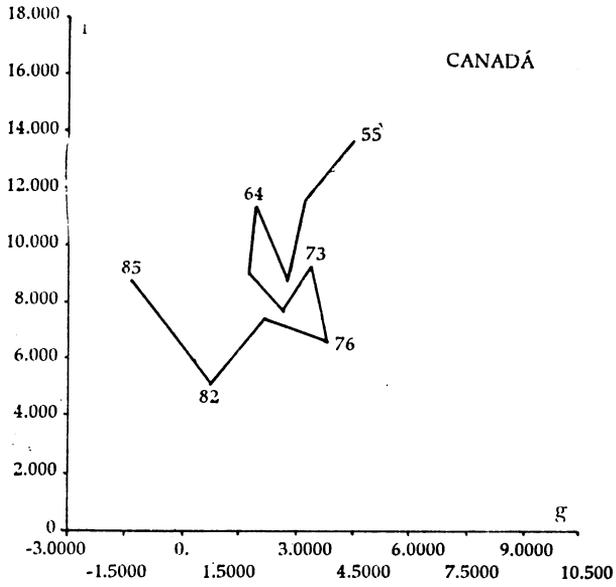
GRÁFICA 2.



GRÁFICA 3.



GRÁFICA 4.





CUADRO 1. *Componentes del cambio en la rentabilidad manufacturera*

<i>País</i>	<i>Subperíodo</i>	<i>Dr</i>	<i>Dre</i>	<i>Drc</i>
Reino Unido	1955-1964	— 3.9	— 3.1 (—)	— 0.8
	1964-1973	— 4.4	— 0.2	— 4.2 (—)
	1973-1982	— 3.8	— 3.7 (—)	— 0.1
	1982-1985	+ 2.4	+ 1.1	+ 1.3 (+)
Francia	1955-1970	+ 2.7	+ 0.6	+ 2.1 (+)
	1970-1976	— 7.5	— 3.2	— 4.3 (—)
	1976-1982	— 4.5	— 4.4 (—)	— 0.1
	1982-1985	+ 7.3	+ 2.7	+ 4.6 (+)
Suecia	1955-1958	+ 2.3	+ 1.7 (+)	+ 0.6
	1958-1964	— 2.3	+ 0.8	— 3.1 (—)
	1964-1979	— 7.3	— 6.5 (—)	— 0.8
	1979-1985	+ 6.2	+ 3.9 (+)	+ 2.3
Alemania Federal	1955-1961	— 8.9	— 3.5	— 5.4 (—)
	1961-1970	— 5.5	— 3.3 (—)	— 2.2
	1970-1982	— 8.7	— 7.6 (—)	— 1.1
	1982-1985	+ 3.9	+ 2.6 (+)	+ 1.3
Italia	1955-1973	— 1.0	+ 3.1	— 4.1 (—)
	1973-1976	— 5.0	— 5.5 (—)	+ 0.5
	1976-1982	+ 3.3	— 1.0	+ 4.3 (+)
	1982-1985	+ 0.7	— 0.4	+ 1.1 (+)
Japón	1955-1961	+ 20.5	+ 13.7 (+)	+ 6.8
	1961-1970	— 5.3	+ 0.3	— 5.6 (—)
	1970-1982	— 30.1	— 22.9 (—)	— 7.2
	1982-1985	+ 1.1	+ 1.1 (+)	+ 0.0
Canadá	1955-1964	— 2.6	— 3.0 (—)	+ 0.4
	1964-1976	— 4.4	— 1.2	— 3.2 (—)
	1976-1982	— 1.9	— 2.3 (—)	+ 0.4
	1982-1985	+ 3.7	+ 0.9	+ 2.8 (+)
Estados Unidos	1955-1964	+ 4.7	+ 0.5	+ 4.2 (+)
	1964-1976	— 9.2	— 5.3 (—)	— 3.9
	1976-1982	— 3.6	— 3.3 (—)	— 0.3
	1982-1985	+ 3.5	+ 1.7	+ 1.8 (+)

NOTA: *Dr* mide el cambio global en el punto porcentual de la tasa de ganancia después de los impuestos en el sector manufacturero; *Dre* y *Drc* son los componentes atribuibles a los factores del entorno y la distribución, respectivamente. El signo en paréntesis indica el componente predominante en el cambio global, así como su dirección.