



La subida tendencial de la tasa de explotación

Michel Husson, documento *Viento Sur**

<http://www.vientosur.info/documentos/Husson.pdf>

La característica principal del capitalismo mundializado desde el comienzo de los años 1980 es la bajada de la parte salarial, dicho de otra forma, de la parte del PIB (Producto Interior Bruto) que corresponde a los(as) asalariados(as). Tal tendencia equivale, en términos marxistas, a una elevación de la tasa de explotación. Se trata de un resultado sólidamente establecido en datos estadísticos incontestables y que se aplica a la mayoría de los países, tanto en el Norte como en el Sur.

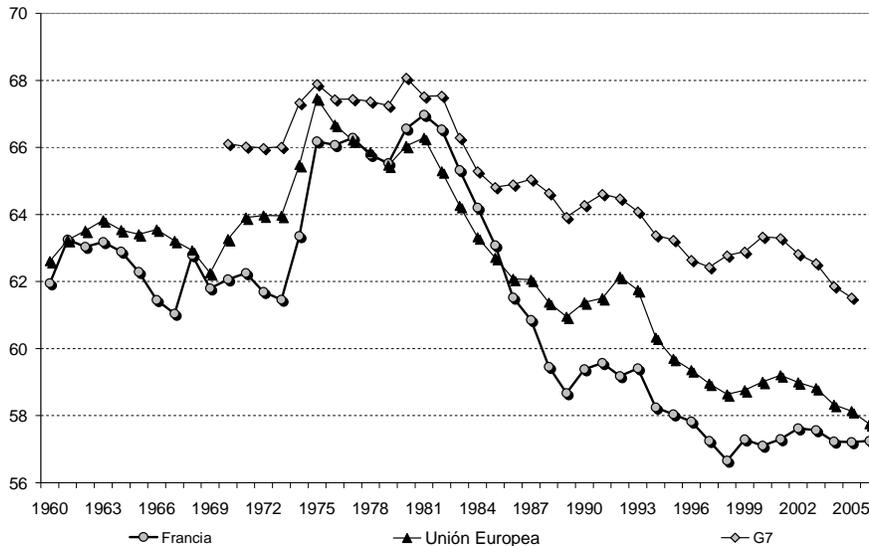
Una constatación estadística irrefutable

Los datos establecidos por organismos oficiales hacen aparecer un movimiento de conjunto que concierne al conjunto de los países avanzados, la Unión Europea y Francia. Contrariamente a las polémicas que suscita (ver gráfico 1), es un hecho establecido, tanto para el FMI como para la Comisión Europea. Un documento reciente del Banco de Pagos Internacionales (Ellis Smith, 2007) confirma que el alza tendencial de la parte de la ganancia (*The global upward trend in the profit share*) es un fenómeno de orden estructural que no puede ser reducido a fluctuaciones co-yunturales. En todos los casos, la cronología es parecida. La parte salarial permanece poco más o menos estable hasta la crisis de mediados de los años 1970 que la hace aumentar bruscamente. El cambio de la tendencia aparece en la primera mitad de los años 1980: la parte salarial se pone a bajar, luego tiende a estabilizarse a un nivel históricamente muy bajo.

El caso francés no constituye una excepción como muestra el cuadro siguiente. Según los últimos datos del INSEE, la parte de los salarios en el valor añadido de las empresas es de 65,8% en 2006 frente al 74,2% en 1982, es decir un retroceso de 8,4 puntos. Según la Comisión Europea, la parte de los salarios en el conjunto de la economía ha pasado de 66,5% en 1982 al 57,2% en 2006, es decir una bajada de 9,3 puntos. Este retroceso es análogo al que se puede observar para el conjunto de la Unión Europea (8,6 puntos). En cambio la bajada parece menos importante en lo que concierne al G7, proviniendo esta diferencia en lo esencial de Estados Unidos. En fin, la misma tendencia se encuentra en países en desarrollo como China, México o Tailandia (ver cuadros siguientes).

* Michel Husson es economista <http://hussonet.free.fr>. Este artículo es el primer capítulo del libro *Un pur capitalisme*, Editions Page Deux, 2008. Traducción: Alberto Nadal

Gráfico 1
La parte salarial: Francia, Europa, G7



Fuentes: INSEE (2006), Comisión Europea (2007), FMI (2007)

Controversias estadísticas

Esta constatación es objeto de debates y de controversias, principalmente en Francia. La tendencia es contestada en nombre de argucias estadísticas que conviene examinar rápidamente. La medida de la parte salarial plantea en efecto dos problemas principales que se superponen, en parte. Hay en primer lugar que elegir un campo, que puede ser el conjunto de la economía o limitarse sólo a las empresas no financieras, a las que se añadirá o no las sociedades individuales no financieras. Luego hay que tener en cuenta la tasa de salarización, dicho de otra forma la proporción de asalariados(as) en el empleo total. Si en el curso del tiempo los trabajadores independientes son reemplazados por asalariados(as) - como ocurre en la mayor parte de los países- la parte de los salarios en la renta nacional va a subir sin que esto corresponda a una mejora de su situación relativa. Para hacer las comparaciones posibles en el tiempo y entre países, las estadísticas europeas calculan una *parte salarial ajustada*, atribuyendo a los no asalariados un salario igual al salario medio. Esto viene a ser comparar el salario medio con el PIB por persona empleada. Los indicadores pertinentes son pues la parte salarial en el valor añadido de las empresas no financieras y la parte salarial ajustada para el conjunto de la economía. En efecto, la parte de los salarios calculada en el campo de las empresas no financieras es aquel para las cuales los conceptos de masa salarial y de valor añadido son definidos de la forma más clara: no hay problemas con los empresarios individuales y los no asalariados, ni con la definición convencional del valor añadido en los sectores de los seguros, de los bancos y de las administraciones (estado, seguridad social, colectividades locales). La parte salarial ajustada tiene la ventaja de tratar el problema de los no asalariados y de permitir comparaciones internacionales relativamente fiables.

Cuadro 1

La parte salarial en Francia y en Europa

	años 1960	1982	2005	diferencia 2005-1982	diferencia 2005-años 1960
Francia (1)	69,5	74,2	65,5	- 8,7	- 4,0
Francia	62,4	66,5	57,2	- 9,3	- 4,1
Europa	63,2	66,3	58,1	- 8,2	- 5,1
G7	66,0	67,5	61,5	- 6,0	- 4,5
China		53,6	41,4	- 12,2	
México	41,9	47,6	30,2	- 17,4	-11,7
Thailandia		74,4	62,6	- 11,8	

(1) empresas no financieras

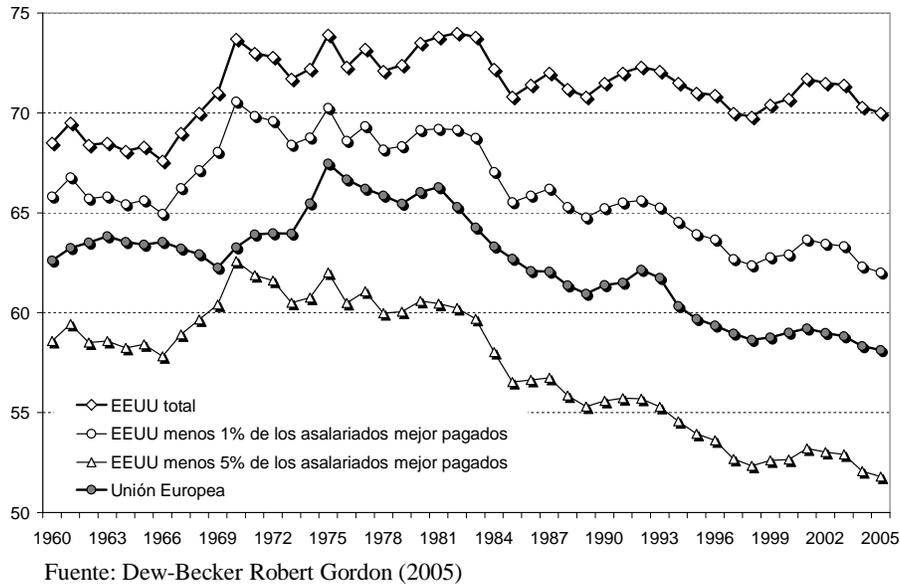
Fuentes: INSEE (2006), Comisión Europea (2007), FMI (2007), Hsieh & Qian (2006), Jetin (2008)

El caso de Estados Unidos

Las principales excepciones a esta tendencia son Estados Unidos y el Reino Unido, donde la parte salarial permanece grosso modo constante a largo plazo. Esta constatación va aparentemente en sentido contrario a las representaciones que hacen de estos dos países los campeones de las políticas neoliberales. Así la progresión del salario medio en el Reino Unido es más elevada que en Europa o que en Francia. Pero es el ejemplo de Estados Unidos el que permite poner las cosas en claro. El mantenimiento de la parte salarial en ese país constituye una verdadera paradoja, en la medida en que el poder de compra de la mayoría de la población no ha progresado, en cualquier caso mucho menos que la productividad del trabajo. En esas condiciones, la parte salarial debería bajar más rápidamente que el retroceso de 3,5 puntos observado entre 1980 y 2005.

El misterio ha sido aclarado por dos economistas, Ian Dew-Becker y Robert Gordon, que se han preguntado “dónde iba la productividad”. Su respuesta es sencilla: las ganancias de productividad han sido en gran parte captadas por una delgada capa de beneficiarios de muy altos salarios, tan elevados que deberían ser considerados como una captación de ganancia, incluso si conservan formalmente la naturaleza de un salario. Se dejan pues de lado aquí las rentas del capital, como las famosas *stock options*. Este fenómeno podría ser considerado como marginal pero alcanza de hecho proporciones considerables. Así la parte de la renta nacional que va al 1% de los asalariados mejor pagados ha pasado del 4,4% al 8% entre 1980 y 2005, es decir una captación de 3,56 puntos del PIB que se eleva a 5,3 puntos si se considera el 5% de los asalariados mejor pagados. Si se quitan esos muy altos salarios, se obtiene una evolución comparable a los de la Unión europea (gráfico 2).

Gráfico 2
La parte salarial en Estados Unidos 1960-2005



Las razones del cambio de tendencia

Este cambio es en gran parte un misterio para los liberales. En una entrevista al Financial Times (Guha 2007), Alan Greenspan, el antiguo presidente de la FED (el Banco Central de Estados Unidos), observa él también esta “*característica muy extraña*” del capitalismo contemporáneo: “*la parte de los salarios en la renta nacional en Estados Unidos y en otros países desarrollados alcanza un nivel excepcionalmente bajo según las normas históricas*”. Sin embargo, a largo plazo, “*el salario real tiende a evolucionar paralelamente a la productividad real*”. Es lo que se ha podido observar “*durante generaciones, pero hoy ya no ocurre*”. El salario real se ha puesto a “*diverger*”, por razones que no están claras a ojos de Greenspan, que “*se esperaba y se sigue esperando*” una normalización del reparto entre salarios y ganancias a la vez que teme “*una pérdida de apoyo político en los mercados libres si el salario del trabajador americano medio no se pone en breve plazo a aumentar más rápidamente*”.

Sin embargo, una abundante literatura intenta dar cuenta de esta tendencia a la baja de la parte salarial. Numerosas explicaciones han sido esgrimidas: precio de la energía, tasa de interés, intensificación del capital. Pero estas explicaciones no se sostienen:

- la subida de los precios de la energía no ha golpeado a todos los países de la misma forma y el contrachoque petrolero de 1986 no ha invertido la curva;
- el cambio a la baja de la parte salarial ha coincidido con la explosión de las tasas de interés que han pesado efectivamente sobre los salarios, pero este factor no puede dar cuenta de la evolución a largo plazo, y este efecto habría debido cesar cuando las tasas de interés han comenzado a bajar;

- La bajada de la parte salarial no puede tampoco ser explicada por un recurso más intenso al capital en relación al trabajo, porque la tasa de inversión no ha aumentado y una fracción creciente de las ganancias va a las rentas financieras.

Estas explicaciones tienen en común la búsqueda de una causa de orden estrictamente económico a un fenómeno eminentemente social. La curva general de la parte salarial se explica mucho más sencillamente por la correlación de fuerzas entre clases sociales. Era relativamente equilibrada durante la “edad de oro” que va desde el fin de la Segunda Guerra Mundial a la crisis de mediados de los años 1970 que puso en cuestión de forma brutal este equilibrio.

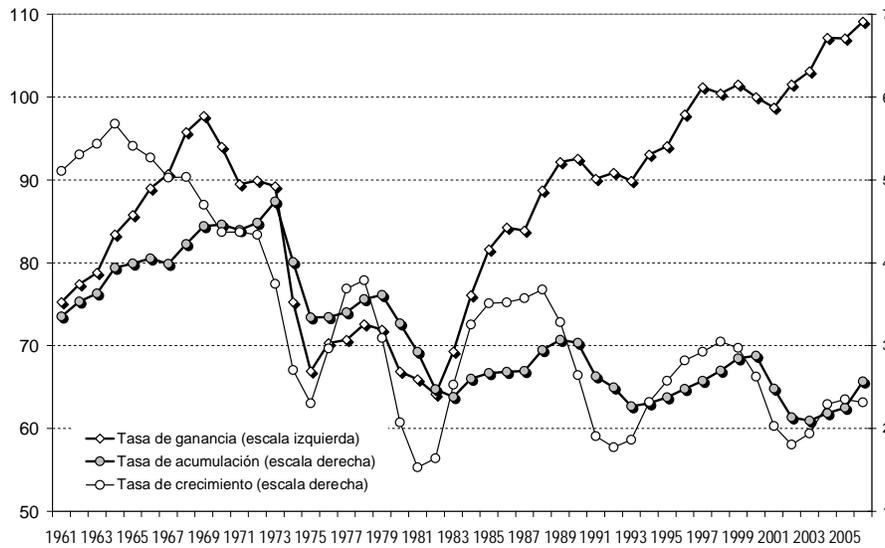
En un primer momento, la crisis ha conducido a un aumento de la parte salarial porque la progresión de los salarios continuaba con su inercia, mientras la productividad del trabajo bajaba bruscamente. Habiendo dejado de funcionar las políticas clásicas de relanzamiento, las clases dirigentes decidieron entonces cambiar de hombro su fusil, abandonar las políticas “keynesianas” y adoptar una orientación resueltamente liberal. Todas las palancas fueron utilizadas, principalmente el choque de la subida de las tasas de interés y la mundialización, pero la herramienta esencial fue la subida del paro que la crisis había provocado. Los dirigentes capitalistas se apoyaron en este fenómeno para modificar profunda y brutalmente las reglas de formación de los salarios. De una norma salarial en la que el salario aumentaba como la productividad, de tal forma que la parte salarial permanecía más o menos constante, se pasa a un nuevo régimen en que el salario crece a un ritmo inferior a la progresión de la productividad, ella misma ralentizada en relación a la de los años de crecimiento. En estas condiciones, las ganancias de productividad no vuelven ya a los salarios cuyo poder de compra es bloqueado, sino a las ganancias, y la bajada de la parte salarial se pone en marcha.

Paro y financiarización

La bajada de la parte salarial ha llevado a un restablecimiento espectacular de la tasa de ganancia media a partir de mediados de los años 1980. Pero al mismo tiempo, la tasa de acumulación ha continuado fluctuando a un nivel inferior al de antes de la crisis (gráfico 3). Dicho de otra forma, la punción sobre los salarios no ha sido utilizada para invertir más. El famoso teorema de Schmitdt (“*las ganancias de hoy son las inversiones de mañana y los empleos de pasado mañana*”) no ha funcionado.

El beneficio no invertido ha sido principalmente distribuido bajo la forma de beneficios financieros. La separación entre la tasa de ganancia lograda por las empresas y la parte de esas ganancias que va a la inversión es pues un buen indicador de la tasa de financiarización. Se puede entonces verificar que la subida del paro y la financiarización van acompañadas (gráfico 4). Ahí también la razón es sencilla: el capitalismo financiero ha logrado captar la mayor parte de las ganancias de productividad en detrimento de los salarios, cuya parte ha retrocedido.

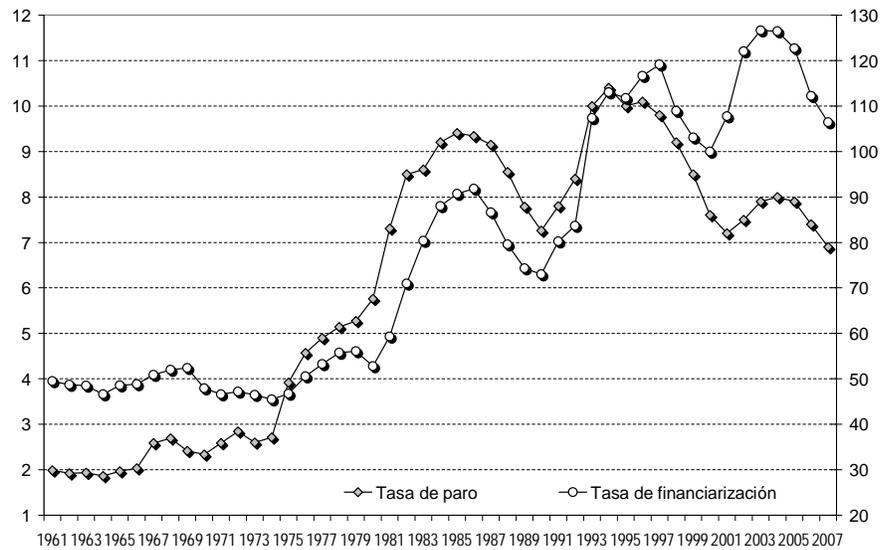
Gráfico 3
Crecimiento, acumulación y ganancia en la Tríada, 1961-2006



Tasa de ganancia base 100 en 2000.

Fuentes: Comisión Europea (2007), Groningen Growth and Development Centre.

Gráfico 4
Financiarización y paro en la Unión Europea 1961-2007



La tasa de financiarización mide la parte de la ganancia no invertida en % del PIB, como la diferencia entre la tasa de margen de las empresas y la tasa de inversión.

Fuente: Comisión Europea (2007)

La correlación observada entre paro y financiarización no puede sin embargo legitimar la lectura “financiarista” del capitalismo contemporáneo. Ciertamente, las relaciones entre capital industrial y capital financiero se han modificado profundamente y pesan sobre las condiciones de la explotación. Pero hay que articular correctamente el análisis de los fenómenos: no se puede separar una tendencia autónoma a la financiarización y el funcionamiento normal del “buen” capitalismo industrial. Esto equivaldría a disociar artificialmente el papel de las finanzas y el de la lucha de clases para el reparto del valor añadido. A partir del momento en que la tasa de ganancia aumenta gracias al retroceso salarial sin reproducir ocasiones de acumulación rentable, las finanzas se ponen a jugar un papel funcional en la reproducción, creando salidas alternativas a la demanda salarial.

Este punto de vista que defendemos desde hace mucho (Husson 1997,2006) se refuerza con la toma en cuenta de la mundialización. Desde este punto de vista, la función principal de las finanzas es abolir, tanto como se pueda, las delimitaciones de los espacios de valorización: contribuye en este sentido a la constitución de un mercado mundial. La gran fuerza del capital financiero es, en efecto, ignorar las fronteras geográficas o sectoriales, porque se ha dado los medios de pasar muy rápidamente de una zona económica a otra, de un sector a otro: los movimientos de capitales pueden en adelante desplegarse a una escala considerablemente ampliada. La función de las finanzas es aquí endurecer las leyes de la competencia lubricando los desplazamientos de capital. Parafraseando lo que Marx dice del trabajo, se podría adelantar que la finanza mundializada es el proceso de abstracción concreta que somete cada capital individual a una ley del valor cuyo campo de aplicación se amplía sin cesar. La característica principal del capitalismo contemporáneo no reside pues en la oposición entre un capital financiero y un capital industrial, sino en la hipercompetencia entre capitales a la que conduce la financiarización.

Referencias

- Comisión Europea (2007), *AMECO Database* (Annual macro-economic database), 21 May.
- Dew-Becker, I. y Gordon, R. J. (2005), *Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income*, Washington DC, September.
- Ellis, L. y Smith, K. (2007), “The global upward trend in the profit share”, *BIS Working Papers* n° 231.
- FMI (2007), *World Economic Outlook*, April.
- Guha, K. (2007), “A global outlook”(interview Greenspan), *Financial Times*, Septiembre 16.
- Hsieh, C. T. y Qian, Y. (2006), “The Return to Capital in China”, *Brookings Papers on Economic Activity*, Septiembre.
- Husson, M. (1997), “Contre le fétichisme de la finance”, *Critique communiste* n° 149.
- Husson, M. (2006), “Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital”. Brunhoff, S.; Chesnais, F.; Duménil, G.; Lévy, D. y Husson, M., *La finance capitaliste* PUF/Actuel Marx.
- Insee (2006), *Comptes de la Nation*.
- Jetin, B. (2008), “Ten years after the crisis: A bright future for capitalism in Thailand?” in C. P. Chandrasekhar (editor): *In A Decade After: Recovery and Adjustment since the East Asian Crisis*, Zed books, London, forthcoming.