

# Iritzia

## Behatokia

POR Joaquín Arriola



## La economía agotada

La financiarización, improbable tabla de salvación de este régimen económico, es la creciente confianza en que las ganancias financieras compensan los magros resultados obtenidos en productividad y producción

**L**AMA la atención que la Unión Europea pretenda dictar la política económica para toda la Unión cuando la calidad de la información de que dispone es menos que mediocre. Para hacerse una idea, mientras en Estados Unidos es posible conocer el salario medio y el máximo para 800 profesiones en 400 sectores productivos diferentes, en cada uno de los 50 estados y para 375 áreas metropolitanas, con las estadísticas europeas en la mano es imposible saber, por ejemplo, cuál es el salario medio de un maestro en Alemania, o de un arquitecto o un camarero en Rumanía (un maestro en California ganaba en 2015 de media 72.360 dólares, unos 14.000 más que la media nacional; un arquitecto en Missisipi ganaba de media unos 67.960 dólares anuales, unos 15.000 menos que la media nacional; una camarero en Idaho podía ganar de media 17.980 dólares, 5.000 menos que la media nacional). Sin un contraste empírico mínimo, los estratagemas económicos oficiales en la UE siempre coinciden en que los salarios, en cualquier sitio y lugar, son demasiado elevados... salvo cuando lo exiguo de estos pone en riesgo el objetivo de inflación del banco central. Solo entonces alguien se acuerda de que quizá una parte importante del estancamiento crónico de *Eurolandia* se deba a este factor.

Algo parecido ocurre con la otra variable clave de la economía, los beneficios empresariales. Mientras en Estados Unidos disponemos de estadísticas trimestrales de los beneficios de las empresas, por sectores y fuente (tanto si son producto de las ventas, de rentas financieras u otros), en las de la oficina europea de estadísticas es este un indicador al que no se presta demasiada atención (de paso: tampoco en el INE o en el Eustat, todo hay que decirlo). Sin embargo, las ganancias empresariales, son la variable fundamental para identificar por dónde puede ir la inversión y por tanto el crecimiento económico y, sobre todo en la presente coyuntura, para averiguar si la pesada deuda corporativa, superior a la deuda pública en el conjunto de la Eurozona (12 billones de euros de deuda empresarial frente a 10 billones de deuda pública) es susceptible de ser reducida o no. Y los datos que nos llegan del país del billete verde no son precisamente buenas noticias: las ganancias obtenidas en la actividad productiva doméstica llevan siete trimestres disminuyendo, con tan solo un breve respiro en el primero de 2016. Los beneficios obtenidos en el primer semestre de 2016 son inferiores en 235.000 millones de dólares a los obtenidos en la primera mitad del año 2015, y 144.000 millones menos que en la de 2014. Esta mala perspectiva se nota en el ritmo de la inversión privada. En las tres décadas previas a la crisis, la inversión privada se situaba entre un 18% y un 20% del PIB. En 2009 cayó hasta el 13%, mínimo histórico desde la Segunda Guerra Mundial. Pero en los años de la *recuperación* apenas ha llegado al 16,5%, el nivel que tenía en 2008, primer año de la gran crisis. La inversión pública no puede compensar esta atonía, pues también se encuentra en mínimos históricos y apenas alcanza el 3,5% del PIB, el porcentaje más bajo desde la posguerra, en niveles similares a los de la crisis de los años 30, antes del gran impulso a las inversiones públicas del *New Deal* de Roosevelt. En este contexto, no es extraño que políticos y empresarios sigan aferrados a la financiarización, improbable tabla de salvación de un régimen económico agotado. La financiarización, la dimensión más evolucionada de la globalización económica, no consiste, como muchos creen, en un predominio de la economía financiera sobre la productiva, sino en la creciente confianza en que las ganancias obtenidas por operaciones financieras permiten compensar los magros resultados en términos de aumento de la productividad y de la producción.

Los beneficios del sector financiero norteamericano han ido creciendo de forma sostenida, desde un 5% al final de la Segunda Guerra Mundial, a un 10% a principios de los 80 y hasta un 32% de los beneficios corporativos en 2002. A pesar de la crisis financiera global y de los bajos tipos de interés, todavía hoy los beneficios del sector financiero estadounidense representan un 22% del total de ganancias empresariales. Los ingresos por actividades financieras del conjunto de las empresas norteamericanas (intereses y dividendos sobre acciones de otras compañías) son actualmente el origen de casi un tercio de los ingresos empresariales totales, y solo dos tercios provienen de la actividad productiva ordinaria, esto es, de producir y vender bienes y servicios. Es esta una evolución que no se limita al capitalismo norteamericano. En el reciente informe económico de los cinco economistas expertos asesores del gobierno alemán, aparte de las habituales quejas neoliberales sobre lo pernicioso para la economía alemana de legislar sobre salarios mínimos o del mantenimiento de la política monetaria expansiva del BCE, y de alertar contra cualquier intento de europeizar la política fiscal, indican de pasada y como quien no quiere la cosa, que las ganancias empresariales en Alemania han pasado de representar un 20% del PIB en los años 90 a más del 30% en la última década. Y la diferencia corresponde, casi en su totalidad, a rentas de la propiedad, es decir rentas financieras, que han aumentado sobre todo con las inversiones de las empresas alemanas en otros países. Pero a pesar del nivel récord de los beneficios empresariales, la parte de los mismos

destinada a inversión no deja de reducirse desde hace un cuarto de siglo, desde niveles superiores al 100% de los beneficios empresariales a principios de los 90 –la diferencia financiada con créditos a la inversión–, a apenas un 60% de los mismos en la última década. En los próximos años, anuncian que no se espera un aumento de las inversiones empresariales.

Tampoco son mejores las perspectivas de la inversión extranjera. La UNCTAD, el organismo de las Naciones Unidas para el comercio y el desarrollo, informaba recientemente de las pesimistas previsiones de los flujos de inversión extranjera, que estiman se van reducir durante los próximos años tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

Esta situación general revela, más que un nuevo ciclo recesivo, la incapacidad de las políticas al uso para sacar a la economía mundial de la situación de estancamiento económico de largo plazo. Las reformas estructurales neoliberales –abaratamiento de la fuerza de trabajo, reducción de gastos sociales, privatizaciones, desfiscalización de las rentas del capital etcétera–, al facilitar la conversión de rentas del trabajo e ingresos públicos en rentas del capital, lo único que consiguen es ganar tiempo para retrasar el inevitable colapso y una nueva recesión, que no vendrá el año próximo pero de seguir igual, asomará en el horizonte del próximo lustro.

Habría una luz al final del túnel si se reduce por decreto el tamaño del sector financiero, se crea un nuevo sistema monetario internacional que permita gestionar la liquidez internacional desde las autoridades públicas y no desde la banca privada, se modifican los criterios contables para facilitar la gestión de las empresas con una visión de largo plazo; si se lleva a cabo una reforma energética radical que acabe con los oligopolios energéticos, con la dependencia de los combustibles fósiles y fomente la autonomía energética de familias, empresas y ciudades, un programa masivo de inversiones públicas no solo en infraestructuras, también en sectores productivos claves de la tercera (o cuarta) revolución tecnológica; una nueva visión política y económica que considere el conocimiento y su desarrollo como un bien público inalienable y, por tanto, revierta la creciente privatización del mismo y permita de una vez que la democracia política y social lo sea también económica. Cambiar las estructuras, pero de verdad.

\* Profesor de Economía Aplicada de la UPV/EHU

Las ganancias empresariales en Alemania han pasado de un 20% del PIB en los 90 a más del 30% en la última década. Y la diferencia corresponde, casi en su totalidad, a rentas de la propiedad, es decir financieras

¿Y si cae aquí otro Gordo de Navidad?

Lotería ORMAECHEA

Lotería Nº1 de BILBAO

75 ANIVERSARIO

16 PREMIOS NAVIDAD 8 VENDIDOS AQUÍ

QR code