

LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL EN ESPAÑA (1964-2000)

Sergio Cámara Izquierdo

Departamento de Economía Aplicada V

Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

La tasa de ganancia es una variable fundamental en el análisis del capitalismo a partir de la teoría laboral del valor. En este artículo se presenta una medición empírica de la rentabilidad del capital en España para el periodo 1964-2000. Esta labor requiere abordar dos problemas teóricos: la medición empírica de los valores-trabajo y la transformación de la categorías estadísticas ortodoxas en categorías acordes a la teoría laboral del valor. Respecto al primer problema, se argumenta que los precios son medidas directas y únicas de los tiempos de trabajo. El segundo aspecto teórico consta de dos partes. En primer lugar, partiendo de la CNE se describen los pasos teóricos necesarios para la medición empírica de las principales variables de la distribución de la renta: el capital variable, la plusvalía y la tasa de plusvalía. En segundo lugar, partiendo de las estimaciones del stock de capital en España se realiza el análisis teórico para la construcción de la serie del capital invertido en la producción. A partir de estos datos, se presenta la evolución de la tasa de ganancia en España y se caracteriza brevemente la evolución de la economía española de las últimas décadas en función de la rentabilidad del capital.

0. INTRODUCCIÓN

La tasa de ganancia es una variable fundamental en el análisis de la economía capitalista. En la teoría laboral del valor juega un papel fundamental tanto en aspectos microeconómicos —la formación de los precios de producción, las decisiones empresariales de inversión, el cambio tecnológico, la competencia, etc.— como en aspectos macroeconómicos —la acumulación de capital, el crecimiento, las crisis, la periodización de los ciclos económicos, etc. A pesar del amplio rango de problemas económicos que se pueden abordar a partir de la tasa de ganancia, la investigación de esta variable en la literatura marxista se ha centrado en el análisis de las crisis económicas. Marx estableció que la causa principal de las crisis recurrentes de la economía capitalista es una tendencia secular de la tasa de ganancia a caer.

El debate sobre esta conocida ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia ha abarcado tanto el ámbito teórico como el empírico. Dentro de este último campo, se han producido múltiples aportaciones desde los primeros trabajos relevantes de Gillman (1957) y Mage (1963)¹. En general, el debate teórico–empírico ha girado en torno a tres explicaciones del descenso de la tasa de ganancia. Una primera explicación argumenta que el descenso de la tasa de ganancia se debe al descenso de la participación de los beneficios en el producto —Glynn y Sutcliffe (1972)—, el argumento ortodoxo explica el descenso por el incremento de la composición orgánica del capital —Shaikh (2002)— y, por último, el descenso de la tasa de ganancia se explica por el incremento del trabajo improductivo —Moseley (1991).

En este trabajo, se realiza una medición de la rentabilidad del capital en España durante el periodo 1964-2000 a partir de los datos de la Contabilidad Nacional de España (CNE), lo que requiere abordar una serie de problemas teóricos previos. En primer lugar, en la sección 1 justificamos el uso de los precios para medir categorías de la teoría laboral del valor. En la sección 2 abordamos el problema de la obtención de estas categorías a partir de

¹ Denominamos como aportaciones relevantes aquellas que toman como punto de partida la diferencia en la medición empírica de las categorías entre el paradigma de la teoría laboral del valor y el resto de los paradigmas y, consecuentemente, abordan la necesidad teórica de “convertir” las variables ortodoxas en las variables marxistas correspondientes. Entre muchos otros, podemos mencionar los trabajos de Moseley (1991) y Shaikh y Tonak (1994) para los EE.UU., los trabajos de Freeman (1991) y Cockshott, Cottrell y Michaelson (1995) para el Reino Unido, los estudios de Gouverneur (1983, 1990) para algunos países europeos, el trabajo de Reati (1986) para Alemania o de Papadimitriou (1990) para Grecia. Para España, la investigación empírica se limita a la Tesis Doctoral de Guerrero (1989) y un trabajo propio previo a este artículo (Cámara 2001).

las contabilidades nacionales ortodoxas. La transformación de las categorías se basa en la distinción entre trabajo productivo e improductivo, por lo que se ofrece una definición precisa de esta distinción. A partir de esta definición, se puede realizar una correspondencia completa entre las diferentes categorías. Por último, la sección 3 presenta los resultados empíricos obtenidos para el caso de España, centrándonos en las variables fundamentales de la tasa de plusvalía, la composición orgánica del capital y la tasa de ganancia.

1. VALOR Y PRECIO EN LA TEORÍA LABORAL DEL VALOR

La mayoría de los trabajos empíricos encuentran necesario abordar una serie de problemas teóricos previos para la medición de las categorías marxistas. Estos problemas afectan de igual modo a los trabajos que verifican empíricamente la ley del descenso de la tasa de ganancia. En general, se argumenta que la mencionada ley está formulada en términos de valor o que la tasa de ganancia relevante para la economía está definida en valores y no en precios. Consecuentemente, la verificación de la ley requiere la medición de la rentabilidad en valores, bien directamente a través de su estimación empírica o bien a través de los precios, pero estableciendo previamente algún tipo de proporcionalidad entre valores y precios.

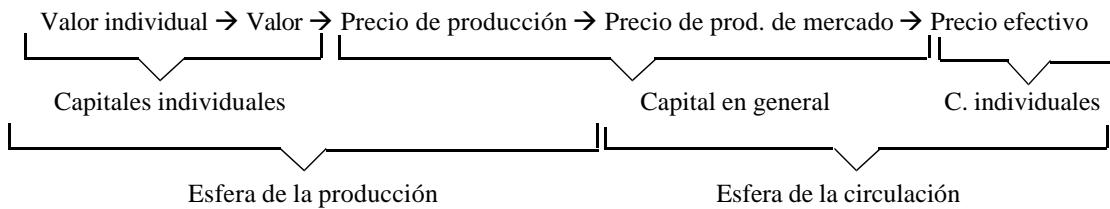
Este tipo de argumentos están basados en una interpretación dual de la teoría laboral del valor, que defiende la existencia de un sistema de precios y un sistema de valores independientes². Este tipo de dualidad, tan presente en la teoría laboral del valor, es incomprensible visto desde el prisma de otras teorías del valor. Por el contrario, defendemos una interpretación no dual de la teoría laboral del valor, lo que implica una reinterpretación del conocido problema de la transformación.

La transformación de los valores en precios es, desde nuestro punto de vista, una explicación teórica completa de la formación de los precios. El proceso de transformación supone el paso de la realidad concreta de los procesos de trabajo —donde tiene lugar la materialización del trabajo en las mercancías y la creación del valor— a la expresión final de este trabajo o valor mediante la realización de las mercancías. En este proceso, se pueden

² Esta interpretación dual de la teoría laboral del valor está presente en la amplia mayoría de la literatura marxista y es compartida de igual forma por los autores pertenecientes a la escuela de la “nueva interpretación” o a la escuela del TSS —que esgrimen emplear un sistema único en su interpretación— que establecen relaciones precisas entre el sistema de valores y el sistema de precios.

distinguir varios pasos sucesivos y varias “escalas” teóricas, y no sólo entre valor y precio, dependiendo del objeto de la realidad que queremos entender a través de esta herramienta teórica. En la Ilustración 1 distinguimos 5 precios diferentes y 4 pasos teóricos en la formación de los precios, que se corresponden con diferentes niveles de abstracción en la explicación teórica.

Ilustración 1. El proceso teórico de formación de los precios



En este proceso, los diferentes precios teóricos implican diferentes niveles de abstracción. Sin embargo, todos los precios se refieren a una única realidad económica. Además, todos los pasos teóricos son necesarios o explicativos en la formación de los precios y su significado concreto requiere una concienzuda explicación. De igual modo, debemos explicar concienzudamente el carácter de las “desviaciones” que tienen lugar en cada una de estas transformaciones. Aunque estas explicaciones quedan fuera del ámbito de este trabajo, es necesario recalcar que el proceso de transformación de la teoría laboral del valor supone una explicación completa de la formación de los precios efectivos. Por tanto, son esos precios (y no otros) los que conforman el contexto económico que explica esta teoría. Por tanto, la utilización de los precios efectivos para la verificación empírica de las leyes basadas en la teoría laboral del valor está plenamente justificada. No sólo eso, lo que debe ser justificado teóricamente es la posible utilización de los precios en un diferente nivel de abstracción, por ejemplo, los precios de producción.

2. LA TRANSFORMACIÓN DE LAS CATEGORÍAS ORTODOXAS EN CATEGORÍAS DE LA TEORÍA LABORAL DEL VALOR

2.1 Trabajo productivo y trabajo improductivo

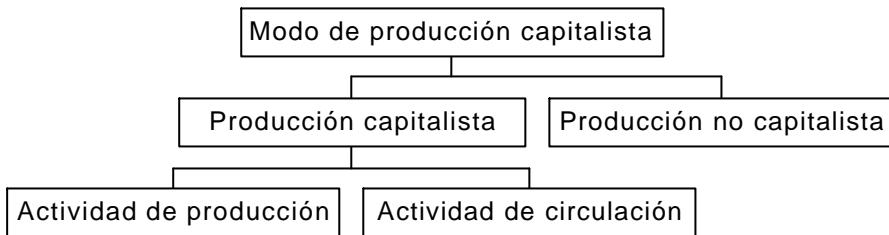
Las categorías de la contabilidad ortodoxa no se pueden equiparar a las categorías de la teoría laboral del valor³. La razón fundamental que explica las diferencias entre ambas categorías estriba en que la teoría económica ortodoxa no considera a la producción capitalista en su especificidad histórica, sino que trata toda la producción llevada a cabo en el modo de producción capitalista de igual forma. Por el contrario, nuestro punto de partida presupone a la plusvalía (ganancia) como una categoría específicamente capitalista. La distinción entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo recoge la especificidad de la producción capitalista y nos sirve como fundamento teórico para la transformación de las categorías.

La definición de Marx más precisa del trabajo productivo se encuentra en extractos del *Capítulo VI* y de las *Teorías sobre la plusvalía*. En estos textos, el trabajo productivo se define como el trabajo que crea valor y plusvalía (Cap. VI: 17; TSV I: 137)⁴. No obstante, esta definición es muy sencilla y es necesario profundizar en los aspectos concretos en los que se aplica. Para ello, vamos a distinguir entre dos niveles diferentes de la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo, tal y como muestra la Ilustración 2. En primer lugar, analizaremos el trabajo productivo para distinguir la producción capitalista de la producción no capitalista. Posteriormente, dentro de la producción capitalista, el concepto de trabajo productivo nos permitirá separar las actividades de producción de las actividades de circulación.

³ A pesar de esto, dentro de la literatura empírica marxista podemos encontrarnos con bastantes estudios en los que se comete el error de igualar las categorías de ambas teorías, por lo que los resultados que obtienen no son válidos para un análisis marxista de la economía. Estos estudios comprenden trabajos de reconocidos autores marxistas y pioneros en el análisis empírico de la economía desde la perspectiva de la teoría laboral del valor. Entre otros, podemos citar los de Glynn y Sutcliffe (1972), Boddy y Crotty (1975), Aglietta (1976) o Weisskopft (1979), entre los más importantes. En general, estos trabajos defienden un descenso de la tasa de ganancia basado en una participación decreciente de los beneficios en el producto o en la que se denomina teoría de la “compresión de los beneficios”.

⁴ Esta definición está ampliamente aceptada actualmente, tanto por los partidarios de la distinción (véanse Mohun (1996: 36), Savran y Tonak (1999: 124), Leadbeater (1985: 592) como por los detractores de la distinción (véase Laibman (1999: 62)). Sin embargo, la aplicación concreta de esta definición en la metodología empírica es muy controvertida.

Ilustración 2. Niveles en la distinción entre trabajo productivo e improductivo



La primera distinción tiene como objeto señalar las características distintivas del trabajo en el modo de producción capitalista. Siguiendo a Gouverneur (1983: 1)⁵, y siempre de acuerdo con nuestra definición de trabajo productivo, la producción capitalista se caracteriza por: 1) estar dirigida al mercado y 2) estar realizada por trabajadores asalariados contratados por capitalistas. En realidad, Gouverneur está siguiendo la definición desarrollada por Marx en el compendio del *Capítulo VI*, donde señala que el trabajo productivo⁶ se fundamenta en “*los rasgos que caracterizan el proceso capitalista de producción*”. Así, “*el poseedor de la capacidad laboral ... es un trabajador asalariado*” y este trabajo “*no sólo en parte conserva y reproduce los valores adelantados en calidad de capital, sino que al mismo tiempo los aumenta y en consecuencia, gracias tan sólo a la creación de plusvalía, los transforma en valores que se valorizan a sí mismos, en capital*” (Cap. VI: 79-80). Además, la producción capitalista es producción mercantil. En resumen, “*en la producción capitalista por un lado la producción de productos como mercancías, y por otro lado la forma del trabajo como trabajo asalariado, se absolutizan*” (Ibid: 81).

Atendiendo a estos criterios, se puede clasificar la actividad laboral dentro del modo de producción capitalista. El trabajo que cumple los dos criterios es trabajo capitalista. Sin embargo, el trabajo que sólo cumple con uno de los dos criterios no es capitalista, ni productivo en consecuencia. Así, “*todo trabajador productivo es un asalariado, pero no*

⁵ Según Gouverneur, la producción capitalista está determinada por “*dos características distintivas y esenciales*”: se trata de “*producción dirigida al mercado*” y es “*producción llevada a cabo por asalariados que trabajan por capitalistas que poseen los medios de producción*” (Gouverneur 1983: 1). Moseley (1982: 206-207) realiza una caracterización del trabajo capitalista equivalente a partir del circuito del capital: D—M ... P [M y FT] ... M’—D’; sólo es trabajo capitalista el trabajo subsumido en este proceso.

⁶ El *Capítulo VI* (inédito) es un apéndice al volumen I de *El capital*. En consecuencia, Marx no tiene en cuenta los dos niveles de la distinción, sino que toma en cuenta exclusivamente la distinción entre la producción capitalista y la producción no capitalista. Marx introduce el segundo nivel de la distinción en

todo asalariado es un trabajador productivo”. El trabajo asalariado que se contrata “*para consumirlo como un valor de uso*” no es trabajo productivo, dado que el dinero desembolsado funciona “*como rédito, no como capital. El consumo de ese trabajo no equivale a D—M—D’, sino a M—D—M’*” (Ibid: 80). También puede darse el caso contrario; el trabajo dirigido al mercado, pero no asalariado no puede considerarse trabajo productivo:

“Dentro de la producción capitalista ciertas partes de los trabajos que producen mercancías se siguen ejecutando de una manera propia de los modos de producción precedentes, donde la relación entre capital y el trabajo asalariado aún no existe de hecho, por lo cual de ninguna manera son aplicables las categorías de trabajo productivo y trabajo improductivo” (Ibid: 82)

Por último, el trabajo que no cumple con ninguno de los requisitos de la producción capitalista se define como trabajo privado. En la Ilustración 3, clasificamos las operaciones económicas contabilizadas en la CNE que no se pueden considerar como trabajo capitalista. En la última fila, hemos añadido el llamado “Alquiler imputado de viviendas” que no conlleva ninguna actividad laboral y, por tanto, se trata de una actividad puramente ficticia:

Ilustración 3. Esferas no capitalistas de la producción

	Asalariado	No asalariado
Mercantil	Trabajo capitalista	<ul style="list-style-type: none"> • Producción mercantil no capitalista
No mercantil	<ul style="list-style-type: none"> • Producción del gobierno. • Producción de las ISFL, etc. • Trabajadores del servicio doméstico 	Trabajo privado
Ficticia		<ul style="list-style-type: none"> • Alquiler imputado de viviendas

El trabajo productivo debe ser necesariamente trabajo capitalista, pero esta condición necesaria no es suficiente. El segundo nivel en la definición de trabajo productivo exige distinguir entre la actividad de producción y la actividad de circulación. Este nivel sólo es analizado por Marx en los volúmenes II y III de *El capital*. En el libro II, Marx analiza el

los volúmenes II y III cuando analiza el proceso de circulación del capital y el proceso de producción del

proceso de reproducción global del capital, $D-M \dots P \dots M'-D'$. En este proceso, el capital sufre diversas metamorfosis y asume diferentes funciones. Las transformaciones representadas por un guión tienen lugar en la esfera de la circulación, mientras que la representada por puntos suspensivos tienen lugar en la esfera de la producción. El análisis previo en el volumen I establecía que los incrementos de valor sólo se pueden producir en la producción, mientras que en la circulación tiene lugar exclusivamente un intercambio de equivalentes.

En palabras de Marx, “*mientras circula, el capital no funciona como capital productivo, ni produce, por tanto, mercancías ni plusvalía*” ya que durante el tiempo de circulación, “*los medios de producción no absorben trabajo... Y, no absorbiendo trabajo, no absorben tampoco, como es natural, trabajo sobrante*” (K II: 111 y 110). Por tanto, en el proceso de circulación no se produce valor ni plusvalía, ya que no hay producción, ni, por tanto, trabajo de producción. No obstante, “*la fase de la circulación del capital industrial constituye una fase del proceso de reproducción, ni más ni menos que la producción misma*” (K III: 176). Es más, implica el gasto de dinero tanto en fuerza de trabajo como en medios de producción y este dinero invertido funciona como capital en el sentido estricto, pues debe rendir una ganancia proporcional a la del resto de los capitales productivos.

En resumen, el capital asume en su proceso de reproducción tanto funciones improductivas –por lo que hablamos de capital improductivo y trabajo de circulación— como funciones productivas que dominan el proceso –por lo que hablamos de capital productivo y trabajo de producción. Sólo el trabajo de producción es trabajo productivo de valor y plusvalía. Marx analiza en el libro III de *El capital* el proceso por el cual estos capitales se apropián de una parte alícuota de plusvalía, aun siendo improductivos de valor y plusvalía. Las diversas funciones que asume el capital improductivo en sus diferentes formas de absorción de la plusvalía son analizadas en la sección 4^a, dedicada al capital comercial, en la sección 5^a, dedicada al capital a interés, y en la sección 6^a, dedicada a la propiedad

capital en su conjunto.

territorial⁷. Estas funciones, no obstante, son recogidas por la CNE de la misma forma que las actividades productivas, por lo que nuestra contabilización requiere realizar los ajustes correspondientes.

No obstante, es necesario señalar que las esferas improductivas de la circulación del capital comercial, el capital a interés y la propiedad territorial no se corresponden con ninguna rama de producción de las clasificaciones convencionales de las cuentas nacionales ortodoxas. Es decir, el capital comercial no se puede equiparar a la rama de comercio y alquiler, el capital a interés no es equiparable a la producción bancaria, etc. Por el contrario, se trata de ramas de la producción que pertenecen al capital productivo y que están sujetas igualmente al circuito del capital: D—M ... P ... M'—D'.

Por ejemplo, en la rama de producción del comercio existe una actividad de producción de un servicio de venta que incluye operaciones como el transporte, almacenaje, empaquetado o la publicidad. Por tanto, existe una actividad de creación de valor y plusvalía. Además, esta actividad convive con la actividad de circulación que permite completar el circuito del capital. En la rama de la producción bancaria, también existe una actividad puramente de producción. Esta actividad incluye desde operaciones con contenido “físico” como las transferencias de dinero, el alquiler de cajas fuertes, etc. hasta operaciones “contables” como la producción de cartillas de ahorro u otros pasivos financieros⁸ o la producción de préstamos u otros activos financieros. Igualmente, en este sector es necesaria la presencia de trabajo de circulación. En el caso, de la propiedad inmueble el argumento es similar.

De esta forma, la presencia de actividades de circulación en estas ramas es equiparable cualitativamente a la presencia de estas actividades en cualquier otra rama. Ciertamente, podemos suponer que las actividades de circulación tengan una presencia más amplia en estas ramas de la producción que en el resto. Por ejemplo, la esfera de la

⁷ Es importante hacer notar que esta lectura de la distinción entre trabajo productivo e improductivo excluye de la distinción de trabajo capitalista improductivo el trabajo de supervisión y explotación que tiene lugar en las empresas capitalistas. Esta lectura, no obstante, se encuentra en contradicción con la mayoría de la literatura al respecto.

⁸ Nadie negaría que la producción de una hucha para guardar el dinero implica trabajo productivo. La producción de una cartilla de ahorro es un trabajo igualmente productivo, a pesar de su carácter “inmaterial”, dado que está subsumida también en el circuito del capital.

circulación del capital a interés está presente en todas las ramas de la producción, pero es perfectamente lógico asumir una presencia mayor en el sector de la producción bancaria. Igualmente, en la rama de la propiedad inmueble es natural que la presencia de actividad de circulación para la apropiación de la “renta de la tierra” sea superior que en cualquier otra rama⁹. Pero en cualquier caso, no es posible realizar una identificación directa de estos sectores con las esferas improductivas de la circulación.

No obstante, este error metodológico es compartido prácticamente por la totalidad de los trabajos empíricos que tienen en cuenta la distinción entre trabajo de producción y trabajo de circulación. Podemos mencionar alguno de los trabajos empíricos más relevantes de la literatura. Shaikh y Tonak (1994: 252) consideran la totalidad de la ramas de comercio, banca y seguros y propiedad inmueble como actividades de no-producción. Consecuentemente, consideran todo el trabajo de estos sectores como improductivo, en el que incluyen a su vez el trabajo de no-producción de los sectores de producción (Ibid : 295). Moseley (1991: 176-177) cree que los sectores de los bancos, seguros y propiedad inmueble son enteramente improductivos. Para la rama comercio, asume la hipótesis arbitraria de que los trabajadores productivos son iguales a la mitad de los empleados de no-supervisión. En una segunda estimación del trabajo improductivo, Moseley continua considerando las primeras ramas como improductivas, mientras que revisa ligeramente al alza el trabajo improductivo en el sector comercio¹⁰. Otros trabajos empíricos usan criterios similares.

2.2 La correspondencia entre las categorías ortodoxas y las categorías de la teoría laboral del valor

A partir de la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo realizada en el apartado anterior es posible realizar la transformación de las categorías de las cuentas nacionales convencionales en las categorías de la teoría laboral del valor. No obstante, esta transformación no sólo requiere considerar el carácter improductivo de las actividades; además, es necesario tener en cuenta la manera en que las diferentes operaciones son

⁹ No estamos seguros que se pueda realizar una hipótesis similar sobre la rama de comercio y alquiler.

¹⁰ La primera estimación de Moseley obtiene una proporción media en el periodo considerado del trabajo improductivo sobre total en el sector comercio del 55.46% (véanse las tablas A.7 y A.8 en pp. 168-169). En la segunda estimación esta proporción media crece hasta el 60.49% (véanse las tablas A.9 y A.10 en la p. 170).

contabilizadas en la CNE, siguiendo el criterio general del Sistema Europeo de Cuentas. Así, mientras la producción del gobierno está en realidad doblemente contabilizada en la CNE y es necesario su eliminación, para la actividad de circulación del capital comercial se debe realizar exclusivamente una redefinición de las categorías. En la Ilustración 4, se expone la correspondencia completa entre las categorías “equivalentes” de ambos paradigmas económicos¹¹:

**Ilustración 4. Correspondencia entre las categorías ortodoxas
y las categorías de la teoría laboral del valor**

	VA → VN	RA → v	EE → p
Producción del gobierno	- RA _G - IMPNET _G	- RA _G	- IMPNET _G
Producción de las ISFL	- RA _{ISFL} - IMPNET _{ISFL}	- RA _{ISFL}	- IMPNET _{ISFL}
Servicio doméstico	- RA _{SD}	- RA _{SD}	
Alquiler imputado de viv.	- EE _{AIV}		- EE _{AIV}
Prod. mercantil no asal.	- R _{mixta no capitalista}		- R _{mixta no capitalista}
Capital comercial	+ CI _c	- RA _C	+ CI _c + RA _C
Capital a interés	- RA _F - EE _F	- RA _F	- EE _F
Propiedad territorial	- RA _T - EE _T	- RA _T	- EE _T

VA: Valor añadido. VN: Valor nuevo. RA: Remuneración de los asalariados. v: Capital variable. EE: Excedente de explotación. p: plusvalía. IMPNET: Otros impuestos netos sobre la producción. R_{mixta}: Renta mixta. CI: Consumos intermedios.

Aunque las particularidades de la estimación empírica de cada una de las categorías anteriores se encuentran explicadas en el apéndice, creemos oportuno abordar en este punto el tratamiento empírico que realizamos de la actividad de circulación. Como hemos advertido anteriormente, la actividad de circulación no se puede equiparar con ningún sector de producción ni con ninguna categoría equivalente de la contabilidad ortodoxa. Por consiguiente, una estimación empírica de esta actividad requiere la asunción de hipótesis concretas para cada una de los sectores de producción basadas en un análisis microeconómico de estas ramas. Sin embargo, creemos que para el caso español no existen datos estadísticos suficientes que permitan llevar a cabo satisfactoriamente esta fundamentación microeconómica.

¹¹ Al final del artículo, incluimos un apéndice que cubre más ampliamente el tratamiento de las actividades improductivas, así como la estimación particular de las categorías y las fuentes de datos utilizadas.

Por el contrario, creemos que ante esta carencia es perfectamente plausible asumir la hipótesis macroeconómica de que la actividad de circulación es una proporción constante de la actividad de producción en el periodo considerado¹². Esto nos permite evitar la difícil labor de estimar la actividad de circulación. De esta forma, las estimaciones de las categorías correspondientes estarán afectadas por un sesgo que, no obstante, afecta exclusivamente a su nivel, pero no a su evolución a lo largo del tiempo¹³.

Esta hipótesis se encuentra en contradicción con los autores dentro del marxismo que defienden el continuo crecimiento de la actividad de circulación. En general, estos autores encuentran tres explicaciones que fundamentan el crecimiento de estas actividades. El primer argumento consiste en que el trabajo de circulación es menos productivo que el trabajo de circulación (Moseley 1994: 88-89). Este argumento está respaldado por la competencia creada por las crecientes dificultades de realización y las crisis recurrentes que no permiten reducir el tiempo de circulación ((Ibid: 89); Smith (1993: 279-280); Lebowitz (1972)). Por último, argumentan la necesidad de incrementar el trabajo de supervisión debido a la creciente resistencia del trabajo, el incremento del tamaño de las empresas, etc. (Moseley 1994: 89). Sin embargo, creemos que la racionalidad de estos argumentos está pobemente fundamentada.

El último argumento es, independientemente de la debilidad de la afirmación, infundado desde nuestro punto de vista, ya que consideramos el trabajo de supervisión como trabajo productivo. Por otro lado, el primer argumento está basado en la equiparación de algunos sectores de la producción de la contabilidad ortodoxa con la actividad de circulación,

Además, abordamos las cuestiones teóricas y empíricas para la estimación de la serie del capital invertido en la producción.

¹² Hemos usado anteriormente esta hipótesis macroeconómica en Cámara (2001). En este punto, seguimos a Guerrero:

“La tendencia inmanente del modo de producción capitalista no es el aumento sino a la disminución en términos relativos de este tipo de trabajo improductivo (en relación con el trabajo total). Si esto lo unimos a la progresión del capital (como modo específico de producción) en el conjunto de la producción real (mercantil) de un país como España (1954-1988), podemos suponer que la pequeña porción de estos trabajadores improductivos ha representado, además, un porcentaje constante (a lo largo de dicho periodo) del capital variable desembolsado por el conjunto de las empresas capitalistas” (Guerrero 1990 : 247-8)

¹³ No obstante, dado el diferente tratamiento de la actividad de circulación en la CNE no somos capaces de adelantar el signo de este sesgo para todas las variables. En general, habrá un error de estimación para el valor nuevo creado (+ CI_C - RA_F - EE_F - RA_T - EE_T), para el capital variable (- RA_C - RA_F - RA_T) y para la plusvalía (+ CI_C + RA_C - EE_F - EE_T).

algo que ya hemos rechazado. Por el contrario, creemos que el crecimiento de estos sectores más intensivos en el uso de trabajo se debe a la incesante expansión del capital productivo y a la necesidad de crear y abordar nuevas industrias¹⁴. Esta expansión hacia nuevas ramas de producción implica una tendencia hacia el incremento de la producción “inmaterial” y hacia un divorcio creciente entre la producción de valor y la producción de riqueza. Sin embargo, esto no implica un crecimiento de la actividad improductiva¹⁵.

Por último, el segundo argumento está expuesto de forma más coherente por Lebowitz (1972). Este autor pretende demostrar que es posible explicar un incremento en los costes de circulación dentro de un modelo competitivo realizando una analogía con la tendencia de los capitales a innovar en la producción y reducir sus costes. Así, argumenta que en condiciones de dificultades de realización de las mercancías, los capitales individuales están incentivados a incrementar algunos costes de circulación con el objetivo de reducir su tiempo de circulación y, por tanto, sus costes totales de circulación (Lebowitz 1972: 335-336). No obstante, al igual que con las innovaciones tecnológicas, los demás capitales están obligados a adoptar decisiones similares con el objeto mantener su rentabilidad y no verse arrastrados fuera del mercado. De esta forma, la generalización de la “innovación” en la circulación agota los efectos positivos sobre los capitales individuales y se convierte en una necesidad para la reproducción, afectando negativamente a la rentabilidad del capital global (Ibid: 336-337).

A pesar del generoso esfuerzo de Lebowitz por explicar el crecimiento de la actividad de circulación, creemos que su argumento es débil. En primer lugar, Lebowitz olvida que mientras las innovaciones en la producción implican una reducción global de los costes, las innovaciones en la circulación provocan el efecto contrario. Así, aunque admitamos la posibilidad de un crecimiento momentáneo de los costes de circulación, la competencia impedirá que este incremento se mantenga en el tiempo, dado que los capitales con un coste de circulación menor tenderán a sobrevivir y los capitales con un coste de circulación mayor tenderán a desaparecer. En términos de su argumento, la generalización de la innovación en la

¹⁴ De esta forma, la creación de nuevas ramas de producción con una intensidad mayor en la utilización de trabajo y consecuentemente con una composición orgánica del capital más elevada constituye una de las causas contrarrestantes de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia.

¹⁵ Es importante observar que esta interpretación “heterodoxa” de la distinción entre el trabajo de producción y el trabajo de circulación nos permite una lectura más “ortodoxa” de las tendencias de la acumulación del capital de acuerdo con la teoría laboral del valor que la lectura habitual de la distinción.

circulación y el crecimiento global de los costes de circulación sólo puede tener una validez temporal limitada y supeditada a la tendencia más general de los capitales a reducir sus costes.

En resumen, creemos que la racionalidad de suponer una actividad de circulación constante (e, incluso, decreciente) está fundada más sólidamente que la hipótesis de una actividad de circulación creciente.

3. LA RENTABILIDAD DEL CAPITAL EN ESPAÑA (1964-2000)

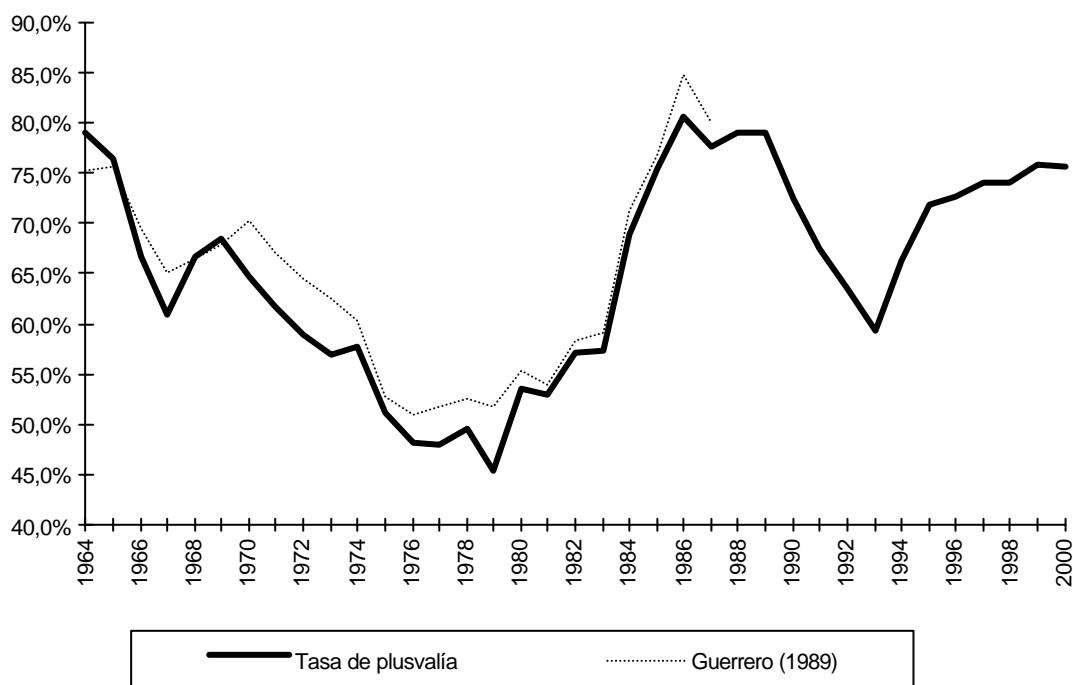
A partir de las estimación de las diferentes series expuestas anteriormente¹⁶, estamos en disposición de aplicar la transformación de las categorías ortodoxas en categorías de la teoría laboral del valor. En este cálculo, omitimos aquellos sumandos que no hemos estimado, sin perjudicar por esta razón a la estimación final en lo esencial. De esta forma, obtenemos los principales agregados de la teoría laboral del valor: el valor nuevo capitalista, el capital variable y la plusvalía. Además, podemos obtener la tasa de plusvalía, como el cociente entre la plusvalía y el capital variable. En este nivel de abstracción, la tasa de plusvalía se debe interpretar como un indicador de la distribución primaria de la renta en el sector capitalista. En la Tabla 1 se presentan los resultados obtenidos para los principales agregados de la teoría laboral del valor, así como para la tasa de plusvalía.

La tasa de plusvalía es una variable fundamental en la teoría laboral del valor. De acuerdo con esta teoría, la tasa de plusvalía tiene una evolución cíclica con una tendencia a largo plazo a incrementarse. Este incremento teórico se debe a la caracterización de la producción capitalista como producción de plusvalía relativa, es decir, a la reducción del tiempo de trabajo necesario en favor del incremento del tiempo de trabajo excedente. No obstante, este incremento tendencial de la tasa de plusvalía puede verse alterado si el incremento de la masa de bienes salariales –esto es, de los salarios reales— crece por encima de los incrementos en la productividad del trabajo –esto es, su capacidad de producir plusvalía. Como veremos más adelante, la tasa de plusvalía es un componente esencial de la rentabilidad del capital, por lo que debemos tener en cuenta su evolución en el periodo considerado en el análisis de la rentabilidad.

¹⁶ Los detalles de las estimaciones se encuentran en el “Apéndice metodológico y estadístico” al final de este artículo.

En el Gráfico 1, presentamos nuestra estimación de la tasa de plusvalía y la estimación realizada por Guerrero (1989: 618) hasta el año 1987. Cabe destacar la similitud de ambas estimaciones en su periodo común, tanto por su nivel como por su evolución prácticamente paralela. Por otro lado, en este gráfico se puede observar la evolución cíclica de la tasa de plusvalía. En el periodo 1964-2000 podemos distinguir cuatro subperiodos: 1964-79, 1979-1989, 1989-1993 y 1993-2000. Se trata de periodos de decrecimiento y crecimiento de la plusvalía, alternativamente. Estos periodos coinciden con las épocas de recesión económica y con las épocas de acumulación acelerada. No obstante, no se observa una tendencia al crecimiento a largo plazo de la tasa de plusvalía, aunque su evolución a largo plazo durante el periodo 1964-2000 debe ser leída de forma cautelosa, pues no se trata de un periodo suficientemente largo.

Gráfico 1. Evolución de la tasa de plusvalía

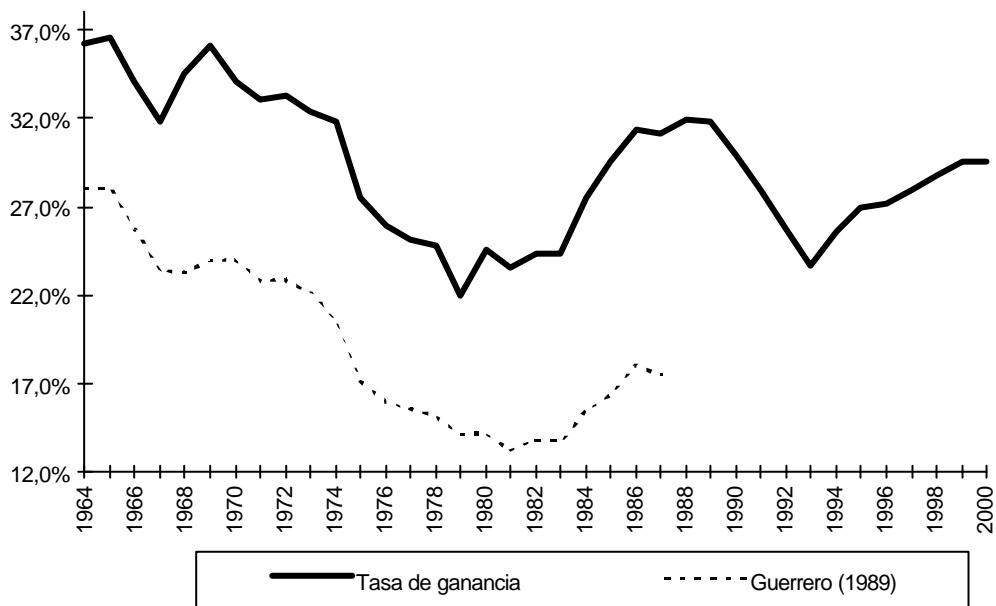


La tasa de ganancia se define como el ratio entre la masa de plusvalía dividida y el stock de capital invertido en la producción:

$$g' = \frac{p}{K}$$

La evolución de la tasa de ganancia del capital en España se presenta en la Tabla 2 y en el Gráfico 2. En el gráfico se recoge igualmente la evolución de la tasa de ganancia estimada por Guerrero (1989: 843). En este caso, se observan diferencias entre la estimación de Guerrero y nuestra estimación, fundamentalmente en su nivel. No obstante, podemos concluir que la evolución en el periodo común de la tasa de ganancia sigue una evolución similar. La diferencias en el nivel se explican por la diferente estimación del capital invertido en la producción. Nuestra estimación parte de la serie del stock de capital fijo privado de la fundación BBVA, mientras que Guerrero, al no disponer en su momento de estos datos, realiza una estimación propia de esta serie a partir del estudio de la Universidad de Deusto (1968).

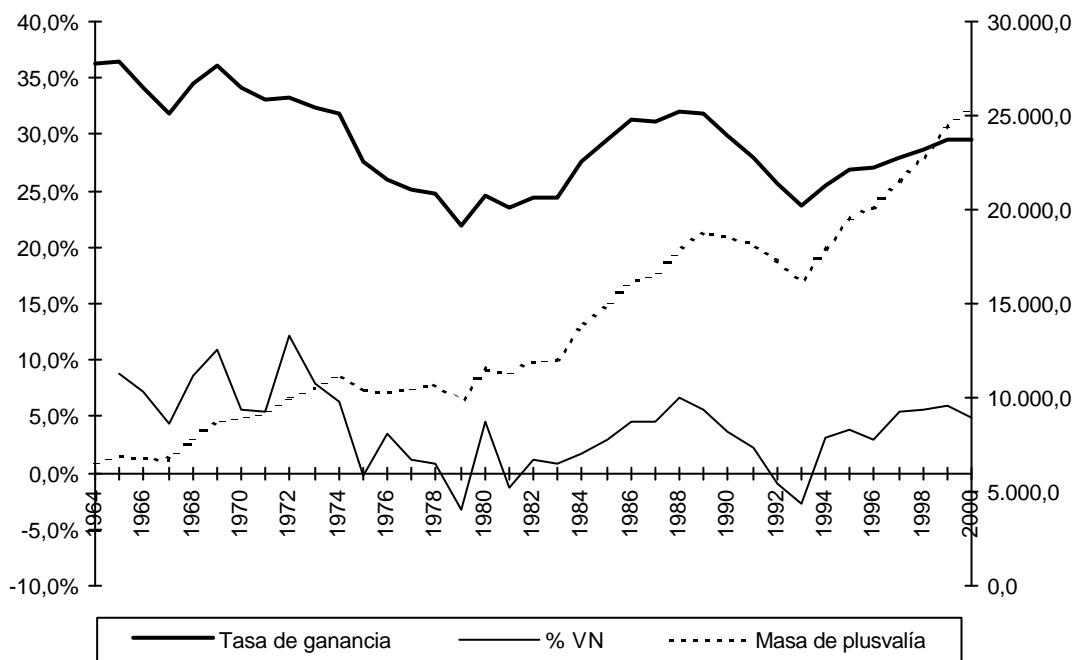
Gráfico 2. Evolución de la tasa de ganancia



Observando el Gráfico 2, podemos señalar que la tasa de ganancia sufre un comportamiento cíclico, con una tendencia descendente en el periodo. Al igual que con la tasa de plusvalía, se pueden distinguir cuatro subperiodos en la evolución de la tasa de ganancia. Existen dos periodos de decrecimiento, 1964-1979 y 1989-1993, y dos periodos de crecimiento, 1979-1989 y 1993-2000. Estos periodos se corresponden exactamente con los subperiodos que caracterizan el comportamiento de la tasa de plusvalía. De igual forma, también debemos interpretar el descenso de la tasa de ganancia en el periodo de forma cautelosa, dado que no se cuenta con una serie suficientemente larga.

El descenso de la tasa de ganancia está relacionado con la causa de las crisis. Según la teoría laboral del valor, la insuficiente rentabilidad del capital es la que provoca las crisis y los reajustes en el aparato productivo que conllevan. No obstante, el criterio crítico que condiciona la evolución de la rentabilidad del capital global no es la evolución de la tasa de ganancia, sino la evolución de su masa. La crisis se manifiesta en su forma más destructiva cuando inversiones adicionales de capital no suponen un incremento de la masa de ganancia. En el Gráfico 3 mostramos la evolución de los principales componentes de la evolución de la economía española en el periodo 1964-2000: la tasa de ganancia, la masa de plusvalía y el crecimiento en el sector capitalista.

Gráfico 3. Evolución de la economía española (1964-2000)



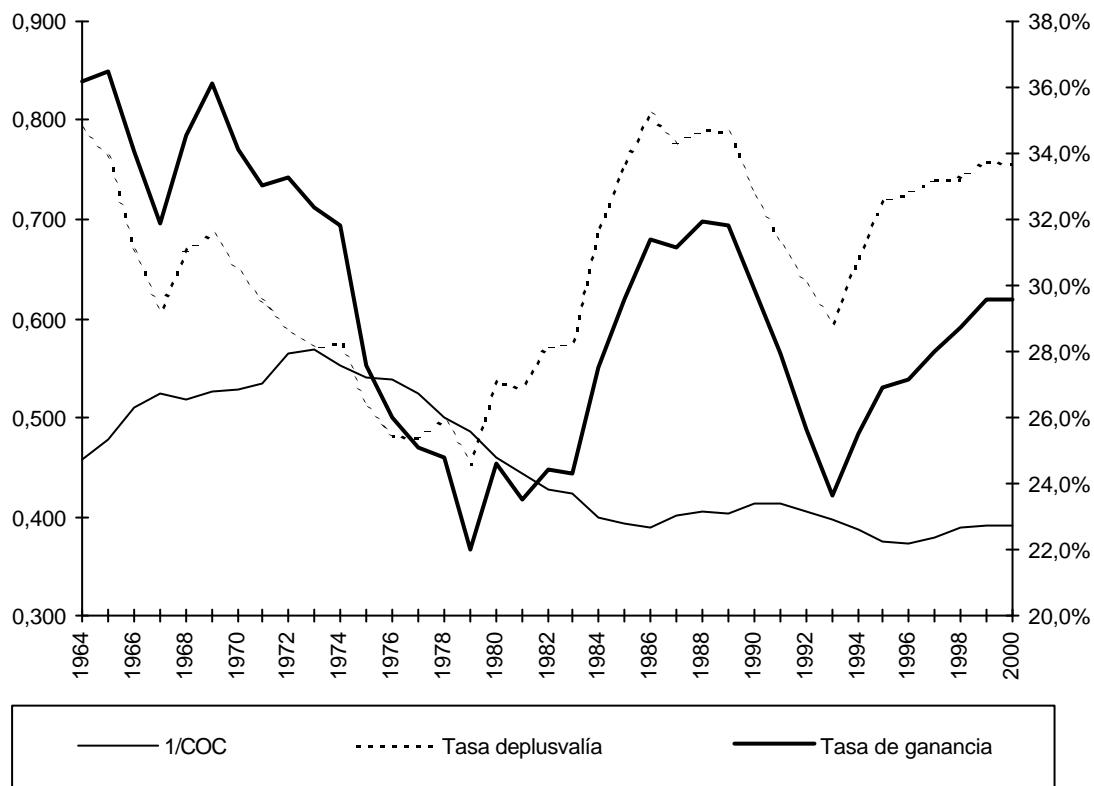
En el Gráfico 3, podemos observar la correspondencia entre la evolución de la tasa de ganancia y el crecimiento del sector capitalista en el periodo considerado. Además, es importante hacer notar que todos los periodos de decrecimiento de la masa de ganancia se corresponden con crecimientos negativos en el sector capitalista, especialmente en los años 1975, 1979, 1981 y 1992-93. En consecuencia, queda patente que la rentabilidad del capital es una variable fundamental en el crecimiento de la economía española y, fundamentalmente, en su comportamiento cíclico.

Por último, vamos a analizar las causas del comportamiento cíclico de la tasa de ganancia y de su descenso en el periodo. La evolución de la tasa de ganancia se puede estudiar a partir de la evolución de sus dos componentes principales: la tasa de plusvalía (p') y la composición orgánica del capital (COC):

$$g' = \frac{p}{K} = \frac{p}{v} \cdot \frac{v}{K} = p \cdot \frac{1}{COC}$$

La expresión anterior muestra que la tasa de ganancia es directamente proporcional a la tasa de plusvalía e indirectamente proporcional a la composición orgánica del capital¹⁷. El Gráfico 4 muestra la evolución de la tasa de ganancia en función de la evolución de sus dos componentes esenciales: la tasa de plusvalía y la inversa de la composición orgánica del capital.

¹⁷ La COC está definida en esta expresión como el ratio entre el stock de capital fijo constante y el flujo de capital variable invertido en la producción. Si suponemos una tasa de rotación del capital variable constante e igual a 1, la COC se puede interpretar igualmente como el ratio de dos variables stock. En cualquier caso, si suponemos una tasa de rotación del capital variable constante, la evolución de la COC usada no diferirá de la COC expresada como el ratio de dos variables stock.

Gráfico 4. Evolución de la tasa de ganancia y sus componentes

Este gráfico nos permite realizar una serie de observaciones realmente interesantes. En primer lugar, se puede observar que el comportamiento cíclico de la tasa de ganancia está perfectamente correlado con el comportamiento cíclico de la tasa de plusvalía. Ya habíamos adelantado este resultado al caracterizar la evolución de ambas tasas en períodos idénticos. Sin embargo, más importante todavía es el comportamiento a largo plazo de la tasa de ganancia. En este caso, vemos que el descenso de la tasa de ganancia se debe al crecimiento de la composición orgánica del capital en el período considerado. Efectivamente, podemos comprobar gráficamente que si bien la evolución de ambas tasas es paralela, la tasa de ganancia comienza por encima de la tasa de plusvalía, pero termina el período netamente por debajo de esta. Este comportamiento se debe a la evolución de la COC. Así, tras un período de decrecimiento de la COC hasta el año 1973 (en el que se observa un comportamiento errático de la tasa de ganancia), desde 1973 hasta el año 2000 se observa un crecimiento casi continuado de esta variable. En consecuencia, a pesar de la evolución cíclica paralela de la tasa de ganancia y la tasa de plusvalía, se observa un descenso relativo de la tasa de ganancia sobre la tasa de plusvalía.

Este comportamiento de la tasa de ganancia nos permite sacar conclusiones sobre las causas de su descenso y, en consecuencia, las causas de las crisis. En primer lugar, podemos afirmar que la causa subyacente del descenso de la tasa de ganancia y de las recesiones económicas es la tendencia creciente de la composición orgánica del capital. No obstante, este tendencia inmanente se encuentra modulada en cada periodo concreto por la evolución de la tasa de plusvalía, que mide la distribución primaria del producto entre las diferentes clases.

Estos resultados no nos deben llevar a una interpretación ecléctica de la causa de las crisis entre la escuela de la compresión de los beneficios y la escuela de la tendencia creciente de la COC. Por el contrario, la interpretación de la participación decreciente de los beneficios en el producto sólo nos puede dotar de una explicación parcial y restringida del descenso de la ganancia. Es más, esta participación decreciente debe interpretarse como la consecuencia más que como la causa de la insuficiente rentabilidad. Por el contrario, la tendencia a largo plazo de la COC nos provee con una explicación comprensiva de la evolución de la economía española y de su tendencia inmanente a la crisis. El incremento de la participación del capital constante sobre el capital variable (la base creadora de la plusvalía) es la causa de la insuficiente rentabilidad recurrente de la economía y de la necesidad de crisis que restablezcan las condiciones de rentabilidad adecuadas para la acumulación de capital.

CONCLUSIÓN

En la primera parte de este artículo, hemos repasado los aspectos teóricos necesarios para la medición de la rentabilidad del capital español a partir de la teoría laboral del valor. En este repaso, hemos rechazado las reticencias al análisis empírico de las economías capitalistas a partir de este paradigma. Por el contrario, creemos que las mayores objeciones basadas en el uso de los precios y en la articulación de las leyes de la acumulación en base a los precios están infundadas. De hecho, creemos que la teoría laboral del valor es una herramienta completa para explicar la formación de los precios y de la evolución concreta de las economías capitalistas, entre ellas la economía española. Por otro lado, basándonos en la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo, hemos establecido las bases teóricas necesarias para la transformación de las categorías contables de la contabilidad ortodoxa en categorías acordes con la teoría laboral del valor. Aunque hemos defendido que

esta distinción es esencial, creemos que en la mayoría de la literatura marxista está mal formulada. En los trabajos empíricos, esto puede provocar que la causa del descenso de la tasa de ganancia se identifique incorrectamente con el crecimiento del trabajo improductivo.

En la segunda parte, hemos analizado la evolución de la economía española en función de la rentabilidad del capital a partir de las estimaciones obtenidas. Nuestras principales conclusiones han sido que el crecimiento del sector capitalista depende fuertemente de la evolución de la tasa de ganancia. Más concretamente, hemos identificado los períodos de recesión económica con los períodos de decrecimiento de la masa de ganancia. Por último, hemos analizado la evolución de la tasa de ganancia en función de la tasa de plusvalía y de la composición orgánica del capital. La conclusión evidente es que la evolución cíclica de la tasa de ganancia se corresponde con la evolución cíclica de la tasa de plusvalía, mientras que su evolución a largo plazo en el periodo se corresponde con la evolución de la composición orgánica del capital. Este comportamiento apoya la interpretación ortodoxa del crecimiento de la COC como causa del descenso de la tasa de ganancia y de las crisis.

APÉNDICE METODOLÓGICO Y ESTADÍSTICO

Fuentes utilizadas

Para la estimación de las variables del valor nuevo, capital variable y plusvalía usamos los datos de la Contabilidad Nacional de España en base 1995 —CNE-95— a precios constantes. La serie de la CNE-95 abarca, no obstante, únicamente el periodo 1995-2000. Por consiguiente, es necesario contar con fuentes adicionales. En primer lugar, nos ayudaremos de la serie enlazada basada en la CNE-95 elaborada por el Centro de Predicción Económica (CEPREDE) del Instituto Klein de la Universidad Autónoma de Madrid para el periodo 1970-2000¹⁸. Además, contamos con las series enlazadas basadas en la CNE-86 elaboradas por la fundación BBVA (Uriel, Moltó y Cucarella 2000) que abarcan los periodos 1954-2000 ó 1964-2000 dependiendo de las variables.

Para la estimación de la serie del stock de capital invertido en la producción vamos a usar el importante trabajo de la fundación BBVA para la estimación de las series del stock de capital fijo (Mas, Pérez y Uriel 1998). Este trabajo abarca hasta el periodo 1964-1997, por lo que es necesario alargar las series hasta el año 2000 usando los datos de la Formación Bruta de Capital Fijo de la CNE-95, en concreto, los datos desagregados que aporta la serie del Instituto Klein.

Estimación del Producto Interior Neto

La mejor aproximación de la contabilidad ortodoxa al valor nuevo agregado de la teoría laboral del valor es el Producto Interior Neto a precios de mercado. Para su obtención, tomamos como punto de partida el Producto Interior Bruto a precios de mercado de la CNE-95 y restamos el consumo de capital fijo (CCF). Este CCF no es igual al aportado por la CNE, dado que la definición de capital no se corresponde con la definición marxista, tal y como se expone más adelante, sino que se corresponde al CCF del capital privado no residencial. La Tabla A.3 recoge las series estimadas.

Estimación de la Producción no de mercado

El epígrafe P.13 “Producción no de mercado” del SEC-95 engloba la producción no mercantil del gobierno, de las instituciones sin fines de lucro (ISFL) y de los hogares que emplean personal doméstico. Estas operaciones recogidas por la CNE deben descontarse, ya que no se trata de producción capitalista. En este caso, el dinero desembolsado para la contratación del trabajo funciona como renta y no como capital. Consecuentemente, el valor de estas operaciones está recogido ya en el valor añadido de las ramas capitalistas de producción, por lo que su contabilización por el lado de la oferta como producción no de mercado supone un doble contabilización del mismo valor añadido.

El valor añadido neto de la “Producción no de mercado” valorado en el SEC-95 por el coste de la producción, es decir, el excedente neto de explotación es nulo¹⁹. Dado que el valor de los otros impuestos netos sobre la producción es prácticamente despreciable, lo incluimos como parte de la remuneración de los asalariados del sector, que se convierte en el único componente del VAN.

¹⁸ Queremos agradecer a Julián Pérez del Instituto Klein su disponibilidad para facilitarnos esta serie.

¹⁹ De forma equivalente, el excedente bruto de explotación es igual al consumo de capital fijo.

Para la estimación del VAN de la “Producción de mercado” partimos de la estimación de la serie del VAB a precios constantes. Para obtener la serie del VAN, necesitamos restar el CCF de esta producción. Sin embargo, no tenemos datos suficientes para obtener una serie del CCF completa a precios constantes. Por consiguiente, optamos por estimarla indirectamente a través de la serie del CCF de la “Producción no de mercado” a precios corrientes y los deflactores de la inversión pública. La Tabla A.4 recoge los resultados de las estimaciones.

Estimación del Alquiler imputado de viviendas

Se trata de una partida ficticia que no supone una actividad laboral. Para su estimación no contamos con ninguna serie de datos para la CNE-95 ni CNE-86. Por consiguiente, vamos a partir de la serie a precios corrientes estimada por Guerrero (1989) en base CNE-80 que abarca hasta 1987. Además, vamos a usar como indicadores que nos permitan su actualización a precios constantes el VAB del total de la rama de Alquiler de inmuebles y el stock de capital privado residencial. La Tabla A.5 recoge los datos estimados.

Estimación de la Producción mercantil no asalariada

El método que usamos para la estimación de la Producción mercantil no asalariada consiste en obtener una serie de los trabajadores no asalariados y asignarles la renta media de los asalariados. De esta forma, obtenemos el agregado del valor añadido neto de la producción mercantil no asalariada. Los trabajadores no asalariados se corresponden con la categoría “Empresarios sin asalariados y trabajadores independientes” de la EPA. La renta media de los asalariados se obtiene a partir del agregado de la remuneración de los asalariados dividida entre el dato de los asalariados privados de la EPA. Los resultados se muestran en la Tabla A.6.

Estimación de la serie de capital invertido en la producción

Para la estimación de la serie de capital invertido en la producción tomamos como punto de partida la serie del stock capital fijo privado no residencial de la fundación BBVA. Es necesario realizar dos operaciones. En primer lugar, debemos pasar la serie original en precios constantes de 1990 a precios constantes de 1995. Posteriormente, es necesario alargar la serie original disponible hasta el año 1997 para los años 1998, 1999 y 2000 a partir de los datos de la FBKF de la CNE-95. Además, debemos descontar el valor de los medios de producción en manos de los trabajadores independientes no asalariados, que en términos de la teoría laboral del valor no se puede considerar como capital. Para esta labor, asumimos que el ratio capital/producto de la producción mercantil no asalariada es la mitad del mismo ratio para el global de la economía privada.

Por último, conviene recordar que el stock del capital invertido en la producción no sólo incluye el stock de capital fijo, sino además la variable stock del capital circulante invertido en la producción. No obstante, dada la dificultad empírica de la estimación de esta variable por la falta de datos estadísticos, vamos a considerar exclusivamente el stock de capital fijo, algo común en la literatura al respecto. En la tabla A.7 se ofrecen los resultados obtenidos de las estimaciones.

APÉNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Evolución de los principales agregados de la teoría laboral del valor

	VN	v	p	p'
1964	14.641,9	8.178,9	6.463,0	79,0%
1965	15.935,9	9.036,3	6.899,6	76,4%
1966	17.089,2	10.249,4	6.839,8	66,7%
1967	17.822,4	11.083,1	6.739,3	60,8%
1968	19.345,2	11.603,6	7.741,6	66,7%
1969	21.467,8	12.741,0	8.726,8	68,5%
1970	22.689,3	13.776,8	8.912,5	64,7%
1971	23.926,2	14.792,1	9.134,1	61,7%
1972	26.848,1	16.889,4	9.958,7	59,0%
1973	28.988,2	18.476,7	10.511,6	56,9%
1974	30.809,3	19.535,7	11.273,6	57,7%
1975	30.743,0	20.354,2	10.388,8	51,0%
1976	31.797,7	21.450,0	10.347,7	48,2%
1977	32.197,9	21.758,6	10.439,3	48,0%
1978	32.481,6	21.719,6	10.761,9	49,5%
1979	31.407,6	21.613,7	9.793,9	45,3%
1980	32.817,2	21.366,7	11.450,4	53,6%
1981	32.408,4	21.180,5	11.227,9	53,0%
1982	32.796,3	20.884,1	11.912,3	57,0%
1983	33.063,2	21.006,8	12.056,4	57,4%
1984	33.635,5	19.914,4	13.721,1	68,9%
1985	34.603,4	19.728,8	14.874,6	75,4%
1986	36.177,3	20.026,7	16.150,6	80,6%
1987	37.800,0	21.275,5	16.524,5	77,7%
1988	40.346,4	22.533,1	17.813,3	79,1%
1989	42.626,6	23.824,4	18.802,2	78,9%
1990	44.205,0	25.637,6	18.567,5	72,4%
1991	45.169,0	26.964,4	18.204,7	67,5%
1992	44.700,1	27.359,5	17.340,5	63,4%
1993	43.445,2	27.250,6	16.194,6	59,4%
1994	44.834,9	26.980,1	17.854,9	66,2%
1995	46.521,9	27.085,5	19.436,4	71,8%
1996	47.912,0	27.756,0	20.156,0	72,6%
1997	50.541,5	29.050,1	21.491,4	74,0%
1998	53.415,9	30.686,8	22.729,1	74,1%
1999	56.616,7	32.201,9	24.414,8	75,8%
2000	59.388,3	33.809,1	25.579,2	75,7%

Tabla 2. La evolución de la tasa de ganancia

Kcapitalistas	p	g'	p'	COC
1964	17.853	6.463,0	36,2%	0,790
1965	18.902	6.899,6	36,5%	0,764
1966	20.070	6.839,8	34,1%	0,667
1967	21.158	6.739,3	31,9%	0,608
1968	22.426	7.741,6	34,5%	0,667
1969	24.171	8.726,8	36,1%	0,685
1970	26.116	8.912,5	34,1%	0,647
1971	27.671	9.134,1	33,0%	0,617
1972	29.909	9.958,7	33,3%	0,590
1973	32.463	10.511,6	32,4%	0,569
1974	35.398	11.273,6	31,8%	0,577
1975	37.671	10.388,8	27,6%	0,510
1976	39.817	10.347,7	26,0%	0,482
1977	41.571	10.439,3	25,1%	0,480
1978	43.406	10.761,9	24,8%	0,495
1979	44.530	9.793,9	22,0%	0,453
1980	46.556	11.450,4	24,6%	0,536
1981	47.739	11.227,9	23,5%	0,530
1982	48.829	11.912,3	24,4%	0,570
1983	49.569	12.056,4	24,3%	0,574
1984	49.844	13.721,1	27,5%	0,689
1985	50.283	14.874,6	29,6%	0,754
1986	51.482	16.150,6	31,4%	0,806
1987	53.068	16.524,5	31,1%	0,777
1988	55.748	17.813,3	32,0%	0,791
1989	59.110	18.802,2	31,8%	0,789
1990	62.198	18.567,5	29,9%	0,724
1991	65.173	18.204,7	27,9%	0,675
1992	67.562	17.340,5	25,7%	0,634
1993	68.476	16.194,6	23,7%	0,594
1994	69.914	17.854,9	25,5%	0,662
1995	72.250	19.436,4	26,9%	0,718
1996	74.309	20.156,0	27,1%	0,726
1997	76.740	21.491,4	28,0%	0,740
1998	79.108	22.729,1	28,7%	0,741
1999	82.484	24.414,8	29,6%	0,758
2000	86.431	25.579,2	29,6%	0,757

Tabla A.3. Series estimadas del Producto Interior Bruto a precios de mercado

	PIBpm	CCF	PINpm
1964	24.633,3	1.326,8	23.306,6
1965	26.173,7	1.392,7	24.781,0
1966	28.070,3	1.485,3	26.584,9
1967	29.288,6	1.594,2	27.694,4
1968	31.220,7	1.667,1	29.553,7
1969	34.001,7	1.836,0	32.165,8
1970	35.445,3	1.978,2	33.467,2
1971	36.987,1	2.114,7	34.872,4
1972	40.186,0	2.261,0	37.925,0
1973	43.438,1	2.451,1	40.987,0
1974	46.064,8	2.696,9	43.367,9
1975	46.318,9	2.857,2	43.461,7
1976	48.004,2	3.062,3	44.941,9
1977	49.037,0	3.252,9	45.784,0
1978	49.590,0	3.392,5	46.197,5
1979	49.880,6	3.560,1	46.320,6
1980	50.618,7	3.699,5	46.919,2
1981	50.551,1	3.881,9	46.669,2
1982	51.181,1	3.964,2	47.216,9
1983	52.087,7	4.067,2	48.020,5
1984	53.016,6	4.174,3	48.842,3
1985	54.247,3	4.275,6	49.971,7
1986	56.012,5	4.317,1	51.695,4
1987	59.119,5	4.450,5	54.669,0
1988	62.131,1	4.654,0	57.477,1
1989	65.130,6	4.972,1	60.158,5
1990	67.594,6	5.306,4	62.288,3
1991	69.313,8	5.550,7	63.763,1
1992	69.958,6	5.853,0	64.105,6
1993	69.237,1	6.122,5	63.114,6
1994	70.887,0	6.242,9	64.644,1
1995	72.841,8	6.348,8	66.493,0
1996	74.617,0	6.708,2	67.908,8
1997	77.556,4	6.903,9	70.652,4
1998	80.904,9	7.099,7	73.805,2
1999	84.158,3	7.362,5	76.795,8
2000	87.580,9	7.696,5	79.884,3

FUENTE: INE, Klein, BBVA y elaboración propia

Tabla A.4. Series estimadas de la "Producción no de mercado"

	VABpnm	CCFpnm	VANpnm
1964	2.886,7	137,2	2.749,5
1965	2.950,2	177,8	2.772,4
1966	2.997,4	199,9	2.797,5
1967	3.054,4	199,3	2.855,1
1968	3.149,1	217,9	2.931,1
1969	3.306,5	229,4	3.077,1
1970	3.372,6	256,8	3.115,8
1971	3.497,4	281,9	3.215,6
1972	3.637,3	322,9	3.314,4
1973	3.891,9	326,4	3.565,5
1974	4.203,3	349,5	3.853,8
1975	4.417,7	446,6	3.971,0
1976	4.709,2	444,4	4.264,9
1977	4.963,5	434,8	4.528,7
1978	5.206,7	454,9	4.751,9
1979	5.425,1	473,6	4.951,5
1980	5.658,7	500,4	5.158,3
1981	5.820,2	512,1	5.308,1
1982	6.050,1	537,0	5.513,1
1983	6.253,9	576,8	5.677,1
1984	6.442,5	621,0	5.821,5
1985	6.697,2	688,6	6.008,6
1986	6.980,2	716,4	6.263,8
1987	7.378,4	749,6	6.628,8
1988	7.776,0	779,7	6.996,3
1989	8.328,0	826,0	7.502,0
1990	8.945,3	881,5	8.063,8
1991	9.420,9	937,3	8.483,6
1992	9.783,3	975,0	8.808,3
1993	9.920,7	1.038,8	8.881,9
1994	10.063,1	1.100,2	8.962,9
1995	10.405,3	1.136,6	9.268,7
1996	10.557,7	1.181,5	9.376,2
1997	10.795,2	1.223,2	9.572,0
1998	11.055,4	1.266,2	9.789,2
1999	11.277,9	1.287,2	9.990,7
2000	11.560,6	1.261,8	10.298,8

FUENTE: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

Tabla A.5. Serie estimada del Alquiler imputado de viviendas

AlV	
1964	1.707,0
1965	1.756,3
1966	1.803,5
1967	1.899,0
1968	1.913,6
1969	1.967,9
1970	2.030,4
1971	2.110,8
1972	2.178,5
1973	2.263,1
1974	2.365,6
1975	2.356,1
1976	2.415,1
1977	2.436,6
1978	2.344,0
1979	2.367,1
1980	2.030,5
1981	1.966,3
1982	1.986,4
1983	2.006,2
1984	1.964,3
1985	2.027,1
1986	2.248,5
1987	2.509,4
1988	2.588,6
1989	2.626,7
1990	2.674,7
1991	2.722,0
1992	2.774,0
1993	2.823,9
1994	2.884,0
1995	2.924,4
1996	2.986,2
1997	3.053,3
1998	3.123,0
1999	3.202,6
2000	3.292,0

FUENTE: INE, BBVA, Guerrero (1989) y elaboración propia

Tabla A.6. Serie estimada de la Producción mercantil no asalariada

R_{esatis}	
1964	4.208,1
1965	4.316,3
1966	4.894,7
1967	5.117,8
1968	5.363,7
1969	5.653,0
1970	5.631,7
1971	5.619,9
1972	5.584,0
1973	6.170,1
1974	6.339,2
1975	6.391,5
1976	6.464,2
1977	6.620,7
1978	6.620,1
1979	7.594,4
1980	6.913,2
1981	6.986,4
1982	6.921,0
1983	7.273,9
1984	7.421,1
1985	7.332,6
1986	7.005,8
1987	7.730,7
1988	7.545,8
1989	7.403,2
1990	7.344,6
1991	7.388,4
1992	7.823,3
1993	7.963,7
1994	7.962,3
1995	7.778,0
1996	7.634,4
1997	7.485,6
1998	7.477,1
1999	6.985,8
2000	6.905,3

FUENTE: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

Tabla A.7. Series estimadas del stock de capital privado productivo

	KPrivProd	Kesatis	Kcapitalistas
1964	19.625	1.772	17.853
1965	20.705	1.803	18.902
1966	22.105	2.035	20.070
1967	23.312	2.154	21.158
1968	24.665	2.238	22.426
1969	26.499	2.329	24.171
1970	28.515	2.399	26.116
1971	30.096	2.425	27.671
1972	32.285	2.377	29.909
1973	35.106	2.642	32.463
1974	38.189	2.791	35.398
1975	40.661	2.990	37.671
1976	42.902	3.085	39.817
1977	44.811	3.240	41.571
1978	46.756	3.350	43.406
1979	48.506	3.976	44.530
1980	50.259	3.703	46.556
1981	51.602	3.862	47.739
1982	52.691	3.862	48.829
1983	53.631	4.062	49.569
1984	53.942	4.098	49.844
1985	54.265	3.981	50.283
1986	55.224	3.742	51.482
1987	57.106	4.038	53.068
1988	59.664	3.916	55.748
1989	62.986	3.876	59.110
1990	66.095	3.897	62.198
1991	69.181	4.008	65.173
1992	71.953	4.390	67.562
1993	73.087	4.611	68.476
1994	74.502	4.588	69.914
1995	76.739	4.488	72.250
1996	78.735	4.426	74.309
1997	81.032	4.293	76.740
1998	83.329	4.221	79.108
1999	86.414	3.930	82.484
2000	90.335	3.904	86.431

FUENTES: INE, BBVA, Klein y elaboración propia

BIBLIOGRAFÍA

- Aglietta, Michel (1976). *Regulación y crisis del capitalismo*. Siglo XXI editores, 1979.
- Berzosa, Carlos (ed.) (1990). *Tendencias de la economía mundial para el 2000*. Editorial Iepala.
- Boddy, Rafford y Crotty, James (1975). “Class conflict and macro-policy: the political business cycle”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 7, num. 1, pp 1-19.
- Cámara, Sergio (2001). *La rentabilidad de la economía española (1964-1997)*. Trabajo de investigación presentado para la obtención del Diploma de Estudios Avanzados. 110 pp. Departamento de Economía Aplicada V. Universidad Complutense de Madrid.
- Cockshott, Paul; Cottrell, Allin y Michaelson, Greg (1995). “Testing Marx: Some new results from UK data”, *Capital & Class*, vol. 55, spring, pp. 103-129.
- Freeman, Alan (1991). “National Accounts in value terms: the social wage and the profit rate in Britain, 1950-1986”, en Dunne (ed.) (1991), pp. 84-106.
- Gillman, Joseph (1957). *The falling rate of profit*. Dennis Dobson.
- Glyn, Andrew y Sutcliffe, Bob (1972). *British capitalism. Workers and the profit squeeze*. Penguin Books.
- Gouverneur, Jacques (1983). *Contemporary capitalism and marxist economics*. Martin Robertson.
- Gouverneur, Jacques (1990). “Productive labour, price/value ratio and the rate of surplus value: theoretical viewpoints and empirical evidence”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, num. 1, pp. 1-27.
- Guerrero, Diego (1989). *Acumulación de capital, distribución de la renta y crisis de rentabilidad en España (1954-1987)*. Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- Guerrero, Diego (1990). “Teoría económica marxista y tendencias estructurales de la economía española (1954-88)” en Berzosa (ed.) (1990), pp. 229-258.
- Laibman, David (1999). “Productive and unproductive labour: A comment”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, num. 2, pp. 61-73.
- Leadbeater, David (1985). “The consistency of Marx’s categories of productive and unproductive labour”, *History of Political Economy*, vol. 17, num. 4, pp. 591-618.
- Lebowitz, Michael (1972). “The increasing cost of circulation and the marxian competition model”, *Science & Society*, vol. 36, num. 3, pp. 331-338.
- Mage, Shane (1963). *The 'law of the falling rate of profit': its place in the marxian theoretical system and relevance to the United States*. Ph. Dissertation. Columbia University.
- Marx, Karl (1861-63). *Teorías sobre la plusvalía*, Vol I. Fondo de Cultura Económica. [TSV I]
- Marx, Karl (1863-66). *Capítulo VI (inédito). Resultados del proceso inmediato de producción*. Siglo XXI editores. [Cap. VI]
- Marx, Karl (1885). *El capital*, Vol II. Fondo de Cultura Económica, 1959. [K II]

- Marx, Karl (1894). *El capital*, Vol III. Fondo de Cultura Económica, 1959. [K III]
- Mas, Matilde, Pérez, Francisco y Uriel, Ezequiel (1998). *El stock de capital en España y su distribución territorial*, 4 volúmenes. Fundación BBVA, segunda edición revisada.
- Mohun, Simon (1996). “Productive and unproductive labor in the labor theory of value”, *Review of Radical Political Economics*, vol. 28, num. 4, pp. 30-54.
- Moseley, Fred (1991). *The falling rate of profit in the postwar United States economy*. Macmillan Press.
- Moseley, Fred (1994). “Unproductive labor and the rate of profit: a reply”, *Science & Society*, vol. 58, num. 1, pp. 84-92.
- Papadimitriou, D. (1990). “The political economy of Greece: An empirical analysis of marxian economics”, *European Journal of Political Economy*, vol. 6: 181-199.
- Savran, Sungur y Tonak, E. Ahmet (1999) “Productive and unproductive labour: An attempt at clarification and classification”. *Capital & Class*, vol. 68, summer, pp. 113-152.
- Shaikh, Anwar (2002). “Tendencia decreciente de la tasa de ganancia” en *Manual y diccionario de economía política y social*. Editorial Síntesis. Próxima publicación.
- Shaikh, Anwar y Tonak, Ahmet (1994). *Measuring the wealth of nations: The political economy of national accounts*. Cambridge University Press.
- Smith, Murray E. G. (1993). “Productivity, valorization and crisis: Socially necessary unproductive labor in contemporary capitalism”, *Science & Society*, vol. 57, num. 3, pp. 262-293.
- Universidad Comercial de Deusto (1968). *Riqueza Nacional de España*. 5 volúmenes.
- Uriel, Ezequiel, Moltó, M^a Luisa y Cucarella, Vicent (2000). *Contabilidad Nacional de España. Series enlazadas 1954-1997 (CNEe-86)*. Fundación BBVA.
- Weisskopft, T. E. (1979). “Marxian crises theory and the rate of profit in the postwar U.S. economy”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 3, December, pp. 341-378.