

Conforme las ganancias empresariales aumentan (1929–2011), decrece el ingreso de los trabajadores¹

Por Floyd Norris NYT, 6 de agosto de 2011

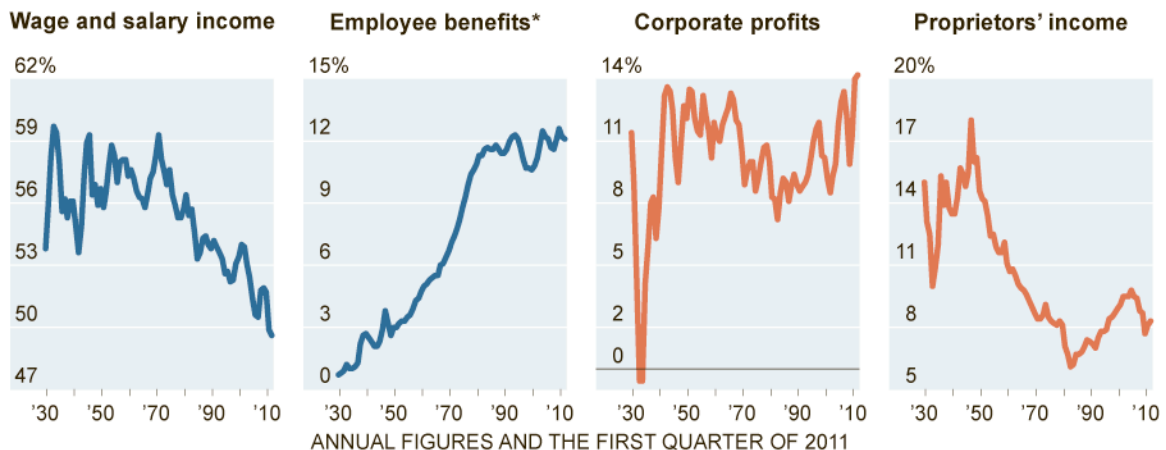
Las ganancias empresariales fueron mucho más fuertes durante 2009 y 2010 de lo que el gobierno imaginó, y se elevaron a una participación récord del ingreso nacional. Pero no lo fueron tanto para las pequeñas empresas. Los ingresos de sueldos y salarios cayeron a un mínimo histórico en relación al ingreso nacional total. El costo de las prestaciones a los empleados fue un poco menor al que se había calculado, pero se mantuvo cerca de los niveles récord.

Participación en el ingreso nacional por categorías después de las revisiones que el Departamento de Comercio hizo la última semana

August 5, 2011

Corporate profits were much stronger in 2009 and 2010 than the government had thought, and rose to a record share of national income. But profits were not as strong for smaller businesses. Wage and salary income fell to a record low relative to total national income. The cost of employee benefits was a little lower than had been estimated, but remained near record levels.

Each category's share of national income after last week's revisions by the Commerce Department



Source: Bureau of Economic Analysis, via Haver Analytics

*Includes employer share of Social Security taxes.

Estos son los peores de los tiempos para los trabajadores y los mejores para las empresas. Al menos esa es una manera de leer las estadísticas económicas nacionales, recientemente revisadas.

1. <http://www.nytimes.com/2011/08/06/business/workers-wages-chasing-corporate-profits-off-the-charts.html>

La semana pasada el Departamento de Comercio redujo sus cálculos de crecimiento económico en 2010 y principios de 2011. Al mismo tiempo, dijo que las ganancias corporativas fueron mucho mejores de lo que se había pensado. Usando nuevos datos a partir de las declaraciones de impuestos corporativos durante 2009, el Departamento elevó su cálculo de ganancias de las empresas en 8.3% para 2009 y 10.8% para 2010.

Las nuevas cifras indican que las ganancias de las empresas representaron 14% del ingreso total nacional en 2010, la proporción más alta jamás registrada. El máximo anterior, de 13.6%, se alcanzó en 1942, cuando las empresas fueron copadas por pedidos ante la necesidad de material bélico, al mismo tiempo que el gobierno impuso el control a precios y salarios, manteniendo bajos los costos que las empresas tenían que pagar.

En el primer trimestre de 2011, los nuevos cálculos —últimas cifras disponibles— indican que las ganancias de las empresas representaron 14.2% del ingreso nacional, muy por encima del 13.1% calculado anteriormente.

La noticia no es tan buena para las pequeñas empresas. La categoría gubernamental para muchos negocios, conocidos como propietarios y asociaciones, se basa en el tipo de declaración de impuestos que presentan y no es totalmente exacta, ya que algunas empresas grandes están clasificadas fiscalmente como asociaciones para fines de devolución de impuestos, mientras que varias pequeñas están registradas como corporaciones, aunque en general las pequeñas empresas funcionan como apoderadas.

Las últimas cifras indican que la participación de las empresas menores en la renta nacional en 2009 cayó al 7.7%, un mínimo en 17 años, pero se recuperó al 8.3% en 2010 y en el primer trimestre de este año.

Hasta ahora los empleados siempre han recibido más de la mitad del ingreso nacional total. En 2010, el porcentaje del ingreso nacional dedicado a sueldos y salarios se redujo a 49.9% y en el primer trimestre de este año descendió un poco más, al 49.6 por ciento. Ese declive continuo ayuda a explicar las preocupaciones económicas de muchos estadounidenses que cuenta con un empleo, pero aún temen estarse quedando rezagados.

La cifra correspondiente a sueldos y salarios sólo refleja lo que los empleados reciben directamente, no incluye el costo que los patrones pagan por las prestaciones, que ha ido en aumento en los últimos años. Por ello no es un indicador exacto desde el punto de vista de los empresarios, para quienes un dólar erogado en primas de seguros de salud no es menos real que uno empleado en salarios.

La suma de ambas categorías puede dar una mejor idea de la proporción del ingreso nacional que corresponde a los trabajadores o que se gasta en su beneficio.

El total de 2010, de 62.1%, no está cerca del 54.5%, que constituye el récord más bajo, establecido en 1929, primer año del que existen cifras disponibles. Pero es el más bajo de los registrados desde 1965. En el primer trimestre de 2011 cayó por abajo del 61.7%.

Según cálculos del Departamento de Comercio, el ingreso nacional es similar al producto interno bruto, pero excluye algunos conceptos, sobre todo el cálculo de la depreciación. Además de las que la gráfica muestra, hay otras categorías incluidas en el ingreso nacional, como los ingresos por alquiler y los ingresos netos por intereses, por tanto, las cifras que aparecen no suman el 100 por ciento.

Una forma de apreciar las tendencias recientes consiste en comparar las cifras del ingreso total en 2010 con las de 2006, antes de que la economía comenzara a caer en recesión. En dólares nominales, no ajustados por inflación, el ingreso nacional en 2010 fue 6.7% más alto, un aumento que no se iguala al aumento de 8.2% en el índice de precios al consumidor.

La compensación total del empleado, prestaciones inclusive, aumentó 6.6%, aunque los sueldos y salarios ganaron sólo 5.6%. Las ganancias corporativas fueron de 11.9% mayores, mientras que el ingreso de los propietarios se redujo 8.5%. Las ganancias empresariales se mantuvieron por encima de la inflación, lo que no consiguieron otras categorías de ingresos.

Observar la participación de los ingresos sin examinar su magnitud puede inducir a error. Una pequeña rebanada de un pastel grande puede ser mayor que una gran rebanada de un pastel pequeño. La participación récord de sueldos y salarios, de 59.7%, se produjo en 1932. El pago a los trabajadores se precipitaba en esos días, aunque no tan rápido como las ganancias corporativas. Las empresas en conjunto perdieron dinero ese año.

Sin embargo, la observación del presidente John F. Kennedy de que una marea creciente levanta a todos los barcos ya no es tan cierta como alguna vez lo fue.

Cuentan diez años en que el porcentaje de participación en el ingreso nacional de las ganancias empresariales ha superado el 13%: 1941, '42, '43, '50, '51, '55, '65, '66, 2006 y 2010. En ocho de esos años, la economía, medida por el producto nacional bruto real, creció a una tasa mayor al 6%.

Las excepciones fueron 2006, cuando el crecimiento real fue de sólo 2.7%, y 2010, cuando fue del 3 por ciento.

Del mismo modo, en el pasado, el desempleo fue en general bajo cuando las ganancias corporativas fueron altas. En 2006, la tasa de desempleo terminó el año en 4.4%, un porcentaje mayor de lo que había sido en otros años de la posguerra, cuando la cuota empresarial en el ingreso nacional fue alta. A finales de 2010, la tasa de desempleo fue de 9.4%. El viernes, el Gobierno informó que la tasa fue de 9.1% en julio.