

Economía marxista, la tasa de ganancia y el mundo actual

Chris Harman

Omegalfa
Biblioteca Libre

Este artículo fue publicado originalmente en
International Socialism Journal

Procedencia del texto: **en lucha**
<http://www.enlucha.org/?q=node/511>

Por el formato actual de la obra:
Omegalfa

Chris Harman (1942 -2009) fue un periodista y activista político de la izquierda británica. Fue miembro del Comité Central del *Socialist Workers Party* (Partido Socialista de los Trabajadores, SWP) de Gran Bretaña y editor de los organos *International Socialism* y *Socialist Worker*.

Se integró a la agrupación *International Socialism* cuando cursaba estudios en la *London School of Economics*, deviniendo en uno de sus dirigentes hacia 1968. Cuando IS se convirtió en el SWP en 1978, Harman pasó a ser uno de sus principales teóricos, publicando numerosos libros y artículos. En 1982 retomó la conducción del periódico *Socialist Worker*, puesto que mantuvo hasta el 2004 cuando pasó a editar *International Socialism*.

Murió el 6 de noviembre de 2009 en el Cairo de un ataque cardíaco.

Chris Harman

Economía marxista, la tasa de ganancia y el mundo actual

Teoría

La “tendencia a la caída de la tasa de ganancia” es uno de los elementos más debatidos del legado de Karl Marx. El lo consideraba una de las contribuciones más importantes para el análisis del sistema capitalista, definiéndola, en los primeros borradores para *El Capital* (los Grundrisse), “sin dudas la ley más importante de la economía política”. Pero estuvo sometido a críticas desde el mismo momento en que el argumento apareció impreso por primera vez con la publicación del tercer volumen de *El Capital* en 1894.

Las primeras críticas en la década de 1890 vinieron de adversarios del marxismo, como el filósofo liberal italiano Benedetto Croce y el economista neoclásico alemán Eugen von Böhm-Bawerk. Pero desde entonces, fueron aceptadas por varios marxistas, desde Paul Sweezy en los 40s hasta Gérard Duménil y Robert Brenner en la actualidad.

El razonamiento de Marx fue y es importante. La teoría de Marx concluye que existe una falla fundamental, incorregible en el capitalismo. La tasa de ganancia es la clave por la cual los capitalistas pueden llevar adelante su objetivo de acumulación. Pero cuanto más se desarrolla la acumulación, es más difícil para los capitalistas obtener tasas de ganancia para continuar el proceso de acumulación: “la tasa de ganancia, siendo la meta de

la producción capitalista, su caída...aparece como una amenaza para el proceso de producción capitalista”.

Esto “pone de relieve el carácter histórico, transitorio del modo de producción capitalista” y el modo en que “en un determinado nivel entra en conflicto con las posibilidades de continuar su desenvolvimiento”. Mostraba así que “la verdadera barrera para la producción capitalista es el mismo capital”.

Marx y sus críticos

La línea básica del argumento de Marx era suficientemente simple. Cada capitalista puede individualmente incrementar su propia competitividad aumentando la productividad de sus trabajadores. La forma de hacer esto es utilizar más “medios de producción” -herramientas, maquinaria y etc.- por cada trabajador. Se produce un aumento de la proporción de extensión física de los medios de producción para una cantidad de trabajo empleada, proporción que Marx denominó la “composición técnica del capital”.

Pero un crecimiento en el volumen de los medios de producción también implica un aumento de la inversión necesaria para adquirirlos. Esto también aumentará más rápido que la inversión en fuerza de trabajo. Para usar los términos de Marx, el “capital constante” crece más rápido que el “capital variable”. El crecimiento de esta proporción, que él denomina la “composición orgánica del capital”, es el corolario lógico de la acumulación de capital.

Sin embargo la única fuente de valor del sistema como totalidad es el trabajo. Si la inversión crece más rápido que la fuerza de trabajo, también debe crecer más rápido que el valor creado por los trabajadores, que es de donde surge la ganancia. En resumen, la inversión de capital crece más rápidamente que la fuente de la ganancia. Como consecuencia, existirá una presión

a la baja de la proporción de ganancia por capital invertido – la tasa de ganancia.

Cada capitalista debe pujar por una mayor productividad para aventajar a sus competidores. Pero lo que parece beneficioso para el capitalista individual es desastroso para la clase capitalista de conjunto. Cada vez que la productividad aumenta cae el monto promedio de trabajo requerido en el conjunto de la economía para la producción de un bien (lo que Marx llamó el “trabajo socialmente necesario”), y es esto lo que las personas estarán dispuestas a pagar por esa mercancía. Así, hoy podemos ver una caída continua en el precio de bienes como computadoras o reproductores de DVD producidos en industrias donde las nuevas tecnologías están provocando incrementos más rápidos de la productividad.

Los argumentos contra Marx

Tres objeciones se han levantado una y otra vez contra Marx.

La primera es que no necesariamente la nueva inversión tenderá a ser más “capital intensiva” y no “trabajo intensiva”. Si hay trabajo disponible sin aprovechar en el sistema, no parece haber razón para que los capitalistas inviertan en máquinas más que en trabajo. Hay una respuesta teórica a este argumento. Los capitalistas se ven obligados a buscar innovaciones en tecnología para mantener en ventaja con sus rivales. Algunas de esas innovaciones pueden conseguirse usando técnicas que no sean capital intensivas. Pero existirán otras que requerirán más medios de producción -y el capitalista exitoso será aquel cuyas inversiones provean acceso a ambos tipos de innovación. También hay una respuesta empírica. La inversión en términos materiales ha aumentado en realidad más rápido que la fuerza de trabajo. Por lo tanto, el capital neto por persona empleada en EE.UU., por ejemplo, creció entre 2 y 3 por ciento al año desde 1948 hasta 1973. En China, mucha de la inversión actual es “ca-

pital intensiva”, con la fuerza de trabajo empleada creciendo sólo alrededor de 1% al año, a pesar de la vasta disponibilidad de trabajo rural.

La segunda objeción al argumento de Marx es que la mayor productividad reduce el costo de emplear obreros con el mismo estándar de vida (“el valor de su fuerza de trabajo”). Los capitalistas pueden así mantener su tasa de ganancia apropiándose de una porción mayor del valor creado.

Esta objeción es fácil de responder. Marx mismo reconoció que los aumentos en la productividad que reducen la proporción de la jornada de trabajo requerida por los trabajadores para cubrir su costo de vida, podía generar una “contratendencia” a esta ley. Los capitalistas podían así apropiarse de una cuota más grande del trabajo de sus obreros como ganancias (una mayor “tasa de explotación”) sin que necesariamente disminuyan los salarios reales. Pero había un límite a cuánto podía operar esta contratendencia. Si los asalariados trabajaran cuatro horas diarias para cubrir los costos de mantenerse vivos, eso podría reducirse en una hora a tres horas por día. Pero no podría reducirse en cinco horas, a menos una hora por día. En contraste, no hay límite a la transformación del trabajo pretérito en mayor acumulación de medios de producción. El aumento de la explotación, incrementando la ganancia que fluye hacia el capital, aumentaba el potencial para la acumulación futura. Otra forma de ponerlo es ver lo que sucede con una hipotética “tasa máxima de explotación”, con la que los trabajadores no reciben ninguna retribución por su trabajo. Se puede mostrar que eventualmente ni siquiera esto es suficiente para impedir la caída en la relación entre ganancia e inversión.

La última objeción es el “teorema de Okishio”. Cambio exclusivamente en la técnica, se afirma, no pueden producir una caída en la tasa de ganancia, dado que los capitalistas sólo introducirán una nueva técnica si aumenta sus ganancias. Pero un aumento en las ganancias de un capitalista debe aumentar el

promedio de ganancias para toda la clase capitalista. O como planteó Ian Steedman, “Las fuerzas de la competencia conducirán a aquella selección de métodos productivos, industria por industria, que generen la mayor uniformidad posible en la tasa de ganancia de toda la economía”. La conclusión a que conduce esta afirmación es que la única cosa que puede reducir las tasas de ganancia son los aumentos en los salarios reales, o la intensificación de la competencia internacional.

Lo que se pierde en varias formulaciones de este argumento, es el reconocimiento de que el primer capitalista que adopte una técnica tiene una ventaja competitiva sobre el resto de los colegas capitalistas, que le permite obtener ganancias extraordinarias, pero que éstas desaparecen una vez que la técnica nueva se generaliza. Lo que el capitalista obtiene en términos monetarios cuando vende sus mercancías depende del monto promedio de trabajo socialmente necesario que contienen las mismas. Si introduce una técnica nueva, más productiva, mientras que ningún otro capitalista lo hace, éste estará produciendo bienes que tienen la misma suma de trabajo socialmente necesario que antes, pero con menos gasto de trabajo real, concreto. Sus ganancias crecen. Pero una vez que todos los capitalistas que fabrican esa misma mercancía introducen estas nuevas técnicas, el valor de los bienes cae hasta que corresponda al monto promedio de trabajo necesario para producirlas utilizando las nuevas técnicas.

Okishio y sus seguidores usan el contra-argumento de que cualquier suba en la productividad como resultado de utilizar más medios de producción ocasionará una caída en su precio de producción, reduciendo así los precios en toda la economía –y por ende el costo de pagar por esos medios de producción. Este abaratamiento de la inversión, afirman, aumentará la tasa de ganancia.

A primera vista el razonamiento parece convincente –y las ecuaciones simultáneas utilizadas en la presentación matemática del teorema han convencido a mucho economistas marxistas. Es,

sin embargo, falsa. Descansa en una secuencia de pasos lógicos que no se pueden dar en el mundo real. La inversión en un proceso de producción ocurre en un punto determinado en el tiempo. El abaratamiento de inversiones subsiguientes como resultado de técnicas de producción mejoradas ocurre en un punto posterior. Los dos sucesos no son simultáneos. Es un error tonto aplicar ecuaciones simultáneas a procesos que ocurren en el transcurso del tiempo.

Hay un viejo dicho: “No se puede construir la casa de hoy con los ladrillos de mañana.” El hecho de que el aumento de la productividad reducirá el costo de adquirir la máquina dentro de un año, no reduce el monto que el capitalista debe gastar para comprarla hoy.

La inversión capitalista implica utilizar el mismo capital constante fijo (maquinaria y equipos) durante varios ciclos de producción. El hecho de que la inversión emprendida costaría menos luego de la segunda, tercera o cuarta ronda de producción no altera el costo de realizarla antes de la primera ronda. La disminución en el valor del capital ya invertido, ciertamente no hace la vida más fácil a los capitalistas. Para sobrevivir en el negocio deben recuperar, con ganancias, el costo total de sus inversiones pasadas, y si el avance tecnológico significó que esas inversiones valen ahora, digamos que la mitad de su valor original, la compensación por esa suma debe salir de sus ganancias brutas. Lo que ganan por un lado lo pierden por el otro, ya que la “depreciación” del capital debida a la obsolescencia les causa tanto dolor de cabeza como una caída directa en la tasa de ganancias.

Las implicaciones del argumento de Marx son de largo alcance. El mismo éxito del capitalismo en acumular conduce a problemas para la acumulación subsiguiente. La crisis es la conclusión inevitable, en tanto los capitalistas en sectores clave de la economía ya no tienen una tasa de ganancia suficiente para cu-

brir sus inversiones. Y a mayor escala de la acumulación pretérita, mayor será la crisis.

La crisis y la tasa de ganancia

La crisis, sin embargo, no es el fin del sistema. Paradójicamente, puede abrirle nuevas perspectivas. Conduciendo a algunos capitalistas a la ruina, puede permitir una recuperación de las ganancias de otros capitalistas. Los medios de producción pueden comprarse a precios de remate, el valor de las materias primas caer, y el desempleo obligar a los trabajadores a aceptar bajos salarios. La producción vuelve a ser rentable, y se reinicia la acumulación. Ha habido una larga disputa entre los economistas que aceptan la ley de Marx, respecto de las implicancias de esto. Algunos argumentaron que la tasa de ganancia tenderá a caer en el largo plazo, década tras década. No sólo habrá altas y bajas con cada ciclo de boom y crisis, también habrá una tendencia a la baja en el largo plazo, haciendo cada boom más corto y cada caída más profunda. Otros Marxistas, en cambio, argumentaron que la reestructuración puede restablecer la tasa de ganancia a su nivel previo hasta que el aumento de la inversión la haga disminuir nuevamente. De acuerdo a este punto de vista, hay un movimiento cíclico de la tasa de ganancia atravesado por agudas crisis de reestructuración, no una declinación inevitable a largo plazo. Entonces la ley de Marx debería llamarse “la ley de la tendencia de la tasa de ganancia a caer y sus contratendencias”.

Ha habido períodos en la historia del sistema en que las crisis liquidaban capital no rentable en una escala suficiente para detener una declinación de largo plazo en las tasas de ganancia. Hubo, por ejemplo, una caída en las tasas de ganancia en las primeras etapas de la revolución industrial, desde las altísimas tasas de los pioneros de la industria del algodón en la décadas de 1770 y 1780 a tasas mucho más bajas para la primera década del

siglo XIX. Esto condujo a Adam Smith y David Ricardo a ver la caída en las tasas de ganancia como inevitable (con Smith cargando la responsabilidad en la competencia y Ricardo en los cada vez menores rendimientos de la producción agrícola). Pero entonces, las tasas de ganancia parecen haberse recuperado substancialmente. Robert C Allen afirma que en 1840 duplican los niveles del año 1800. Sus números (de ser precisos) son compatible con el argumento de que “la reestructuración restablece las tasas de ganancia”, ya que hubo tres crisis económicas entre 1810 y 1840, con 3,300 firmas yendo a la ruina sólo en 1826.

Si las crisis siempre pueden contrarrestar la caída en las tasas de ganancia de este modo, Marx estaba equivocado en ver que esta ley conjuraría el golpe mortal al capitalismo, ya que el sistema sobrevivió crisis recurrentes en los últimos 180 años.

Pero aquellos que se apoyan en este argumento, presuponen que la reestructuración siempre puede ocurrir de tal modo que dañe a algunos capitalistas y no a otros. Michael Kidron presentó un desafío muy importante a esta opinión en los 70s. Su objeción se basaba en la comprensión de que el desarrollo del capitalismo no es sólo cíclico, sino que implica también transformaciones en el tiempo -envejece.

La concentración y centralización del capital

El proceso por el que algunos capitalistas crecen a expensas de otros -lo que Marx llama la “concentración y centralización” del capital- conduce eventualmente a que unos pocos capitalistas jueguen un rol predominante en ciertas partes del sistema. Su actividad queda entrelazada con la de aquellos capitales, grandes y pequeños, que las rodean. Si capitales de gran envergadura caen en la ruina, se perturba la operación de los demás -destruyendo sus mercados, eliminando su acceso a materias primas y componentes. Esto puede arrastrar a la bancarrota a

firmas previamente rentables, junto con las no rentables en un colapso que se retroalimenta y plantea el riesgo de crear “agujeros negros” en el corazón del sistema.

Esto comenzó a suceder en la gran crisis de los años entre guerra. La quiebra de algunas firmas, lejos de conducir al fin de la crisis, luego de unos años profundizó su impacto. Como consecuencia, los capitales de todo el mundo se dirigieron a los Estados en busca de protección. Más allá de sus diferencias políticas, este es el punto que es común entre el New Deal en EE.UU., el período nazi en Alemania, los regímenes populistas que emergieron en América Latina o la aceptación definitiva de la intervención estatal de corte Keynesiano como la ortodoxia económica en la Gran Bretaña de los tiempos de guerra. Tal interdependencia entre los estados y los grandes capitales fue la norma de todo el sistema durante las primeras tres décadas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, una organización que fue alternativamente llamada “Capitalismo de Estado” (mi término preferido), “capitalismo organizado” o fordismo.

La intervención del Estado siempre ha sido un arma de doble filo. Evitaba que los primeros síntomas de la crisis se desarrollaran en un colapso absoluto. Pero también obstruía la capacidad de algunos capitalistas de restablecer sus tasas de ganancias a costa de otros.

Este no era un gran problema en las primeras décadas luego de 1945, dado que el impacto combinado de la crisis de entre-guerras y la Segunda Guerra Mundial ya había causado una destrucción masiva de viejo capital (según algunas estimaciones, un tercio del total). La acumulación pudo así recomenzar con tasas de ganancia más altas que en el período pre-guerra, y éstas se mantuvieron, o cayeron lentamente. El capitalismo pudo disfrutar lo que muchas veces se denomina su “época de oro”.

Pero cuando las ganancias comenzaron a caer desde la década del `60 en adelante, el sistema se encontró atrapado entre el pe-

ligro de los “agujeros negros” o la imposibilidad de una reestructuración suficiente para restablecer esas tasas. El sistema no podía costear los riesgos de una reestructuración dejando que las crisis le hicieran mella. Los Estados intervinieron para evitar la amenaza de grandes quiebras. Pero al hacerlo, impidieron que la reestructuración fuera suficiente para superar las presiones que habían causado la amenaza de bancarrotas. El sistema, como lo planteó Kidron en un artículo de esta revista, estaba esclerótico.

Como escribí en esta revista en 1982:

La intervención estatal para mitigar la crisis sólo puede prolongarla indefinidamente. Esto no significa que la economía mundial está destinada simplemente a declinar. Una tendencia global a la declinación puede estar acompañada de ligeros booms, con pequeños, a la vez que temporarios, aumentos del empleo. Sin embargo, cada mini boom, sólo agrava los problemas del sistema de conjunto, y resulta en un estancamiento más extendido, con efectos destructivos extremos para ciertas zonas del sistema.

Yo sostenía que “dos o tres países avanzados” que sufrieran quiebras generalizadas podría, dar al sistema “la oportunidad para una nueva ronda de acumulación”, pero los que conducen otras economías harán todo lo posible para evitar tal bancarota, evitando que lleve a la caída a otras economías y bancos, conduciendo a un “colapso gradual de otros capitales”. Mi conclusión era que “la presente fase de crisis es probable que se prolongue - hasta que se resuelva ya sea precipitando gran parte del mundo a la barbarie o por una serie de revoluciones obreras.

El cuadro empírico

¿Qué dice el registro empírico de las tasas de ganancia de los últimos 30 años respecto de estos argumentos? ¿Cuáles son las implicancias para la actualidad?

Ha habido varios intentos de calcular tasas de ganancia de largo plazo. Los resultados no siempre son compatibles unos con otros, ya que hay distintas formas de medir la inversión en capital fijo, y la información de ganancias que brindan las compañías y gobiernos están sujetas a enormes distorsiones (las empresas generalmente hacen todo lo posible para subdeclarar sus ganancias a los gobiernos, por razones impositivas, y a los trabajadores, para justificar bajos salarios; también usualmente sobreestiman sus ganancias en los informes a los accionistas, para impulsar la suba en la cotización de sus acciones y su capacidad de crédito). De todos modos, Fred Moseley, Thomas Michl, Anwar Shaikh y Ertugrul Ahmet Tonak, Gérard Duménil y Dominique Lévy, Ufuk Tutan y Al Campbell, Robert Brenner, Edwin N Wolff, y Piruz Alemi junto a Duncan K Foley, han invariablemente seguido los pasos de Joseph Gillman y Shane Mage quienes llevaron adelante estudios empíricos de la evolución de las tasas de ganancia en la década de 1960.

Aparece un cierto patrón, que puede verse en el gráfico confeccionado por Duménil y Lévy para todo el sector privado en EE.UU. y por Brenner (Gráfico 2, descargar más abajo) para el sector de manufacturas en EE.UU., Alemania y Japón.

Hay un acuerdo general en que las tasas de ganancia cayeron desde finales de los `60 hasta comienzos de los `80. También hay acuerdo en que las tasas se recuperaron parcialmente luego de fines de los `80, pero con interrupciones al final de los `80 y al final de los `90. También hay bastante acuerdo de que la caída desde mediados de los `70 hasta comienzos de los `80 no fue producto de salarios en aumento, dado que este es el período en que los salarios reales en EE.UU. comenzaron a caer, lo que sólo se revirtió parcialmente a finales de los `90. Michl, Moseley, Shaikh y Tonak, y Wolff, todos concluyen que la proporción creciente entre capital y trabajo es un elemento de peso en la reducción de las tasas de ganancia. Esta conclusión es una refutación empírica a la posición de Okishio. Las inversiones “capi

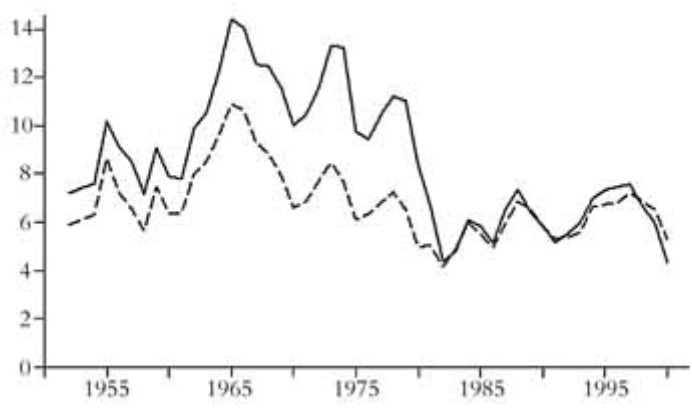


Gráfico 1

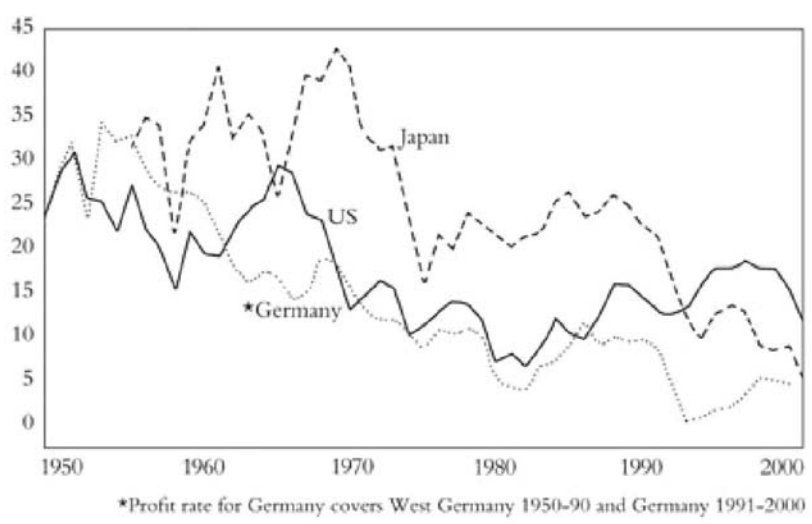


Gráfico 2

tal intensivas” realizadas por capitalistas que buscas aumentar su competitividad individual y su rentabilidad, tuvieron el efecto de provocar la caída de la rentabilidad del conjunto de la economía. Así, las bases de la teoría de Marx se confirmaron.

Las tasas de ganancia se recuperaron aproximadamente desde 1982 en adelante -pero solo alcanzaron el nivel medio de la caída ocurrida previamente. Según Wolff, la tasa de ganancia cayó 5,4 % desde 1966 a 79 y luego “rebotó” 3.6 % desde 1979 a 97; Fred Moseley calcula que “se recuperó...sólo alrededor del 40 % de la caída previa”; Duménil y Lévy estiman que “la tasa de ganancia en 1997” era “todavía sólo la mitad de su valor en 1948, y entre 60 y 75 por ciento de su valor promedio para la década 1956-65”.

Explicaciones

¿Por qué se recuperaron las tasas de ganancia? Un factor importante fue el aumento de la tasa de explotación del conjunto de la economía, como se ve en la porción creciente que va a “capital”, opuesta a “trabajo”, en el producto nacional: Moseley mostró un aumento en la “tasa de plusvalía de 1.71 en 1975 a 2.22 en 1987”.

Hubo, sin embargo, un freno en el crecimiento de la tasa de inversión por trabajador (la “composición orgánica de capital”), por lo menos hasta la mitad de los `90. Tuvo lugar un cambio importante en el funcionamiento del sistema, desde aproximadamente la década de 1980 en adelante –las crisis comenzaron a implicar quiebras generalizadas por primera vez desde los años entreguerras:

Durante el período desde la Segunda Guerra Mundial hasta los `70, las quiebras no eran un tópico relevante en las noticias. Con la excepción de los ferrocarriles, no hubo fracasos empresarios importantes en EE.UU. Durante los `70 sólo hubo dos quie-

bras corporativas de importancia, Penn Central Transportation Corporation en 1970 y W T Grant Company en 1975. Pero:

Durante los `80 y comienzos de los `90 se sucedieron las quiebras. Muchas compañías conocidas se declararon en quiebra... Incluidas LTV, Eastern Airlines, Texaco, Continental Airlines, Allied Stores, Federated Department Stores, Greyhound, R H Macy y Pan Am... Maxwell Communication y Olympia & York.

La misma historia se repitió en mayor escala durante la crisis de 2001-2002. Por ejemplo, el colapso de Enron fue, como escribe Joseph Stiglitz, “la mayor quiebra corporativa de todos los tiempos- hasta que llegó WorldCom”.

Esto no fue solo un fenómeno norteamericano. Fue característico de la Gran Bretaña de comienzos de los `90 a medida que las quiebras como la de Maxwell Empire y de Olympia & York aparecieron, y, aunque Gran Bretaña evitó la recesión plena en 2001-2002, dos grandes compañías, Marconi/GEC y Rover, cayeron, así como la cotización de las compañías punto com y de alta tecnología recién establecida. El mismo fenómeno estaba comenzando a verse en Europa continental, con el agregado en el caso de Alemania, de que la mayoría de las grandes empresas de Alemania del este fueron a la quiebra o fueron vendidas a precios de ganga a compañías de Alemania Occidental, y luego en Asia con la crisis de 1997-1998. A esto se agrega el desmoronamiento de estados enteros -notablemente la URSS, con un producto bruto que era un tercio o hasta la mitad del de EE.UU. La mayoría de la izquierda mantuvo la confusa creencia de que estos eran Estados “socialistas”. Esto impidió que muchos analistas comprendieran que estos estados colapsaron porque la tasa de ganancia ya no era lo suficientemente alta para cubrir sus costos de equipamiento para la competencia internacional. También impidió que analizaran el impacto que la desaparición de estas grandes sumas de capital tenía en el sistema mundial.

Lo que ocurrió en estas décadas fue un proceso de recurrentes “reestructuraciones mediante crisis” en escala internacional. Sin embargo, solo fue un regreso limitado al Viejo mecanismo de sacar del medio capital no rentable para el beneficio de los sobrevivientes. Todavía había muchos casos en los que el estado intervenía para apoyar a muchas firmas o para presionar a los bancos a que lo hagan. Esto ocurrió en los EE.UU. con la cercana quiebra de Chrysler en 1979-80, con la crisis de S&Ls (efectivamente la compañía constructora norteamericana) a finales de los `80 y el colapso del gigante entre los especuladores con derivados Long Term Capital Management en 1998. En cada ocasión, el temor a la inestabilidad económica, política y social evitó que la crisis barrera del sistema los capitales no rentables. Orlando Capita Leiva cuenta como en los Estados Unidos “el estado impulsó... la reestructuración. En 1970 la inversión pública era solo 10 % de la inversión privada. Aumentó a 24% en 1990 y desde entonces mantuvo niveles que casi doblan los de 1970”.

El uso oficial de la retórica neoliberal no excluye la continuidad de importantes aspectos de Capitalismo de Estado en la actual política gubernamental. Esto vale no sólo para EE.UU. Gobiernos tan variados como los de los países escandinavos y Japón se apresuraron a apoyar a los bancos cuyo colapso podría dañar a todo el sistema financiero nacional -incluso si esto implica, como último recurso, la nacionalización. El gobierno de Alemania lanzó miles de millones a la zona este del país recientemente unificado, luego de que las compañías comprobaron que sus subsidiarias recién adquiridas no podían ser rentables sin esta inyección de fondos. Y las instituciones financieras internacionales han reaccionado a las sucesivas crisis de deuda con planes que protegen de la caída a los grandes bancos occidentales, soportando incluso las quejas ocasionales de, por ejemplo, el “The Economist”, que remarcaba que esta ayuda impide que el

capitalismo mundial reciba la única medicina que puede restaurar su vigor pleno.

Trabajo improductivo y gasto

Moseley, Shaikh y Tonak, y Simon Mohun han notado otro aspecto del desarrollo reciente del capitalismo -subrayado por Kidron allá por los `70. Nos referimos al crecimiento de la porción “no productiva” de la economía.

El pensamiento dominante neoclásico considera todas las actividades económicas que implican comprar y vender como “productivas”. Esto se sigue de su enfoque limitado en el modo en que las transacciones ocurren en los mercados. Marx, como Adam Smith y David Ricardo antes de él, tenían una preocupación más profunda -descubrir la dinámica del crecimiento capitalista. Por lo tanto, Marx desarrolló aún más la distinción que aparece en Smith entre trabajo “productivo” e “improductivo”. Para Marx, el trabajo productivo era el que creaba plusvalía mediante la expansión de la producción. Trabajo improductivo era aquel que, en lugar de expandir la producción, solamente distribuía, protegiendo o gastando lo ya producido -por ejemplo, el trabajo de los sirvientes, policías, soldados o personal de ventas.

La distinción de Marx no era entre producción material y “servicios”. Algunas cosas categorizadas como “servicios” contribuyen al bienestar real. Mover cosas desde su lugar de producción hasta el lugar de consumo, como hacen algunos obreros del transporte, es por lo tanto productivo. Actuar en una película es del mismo productivo en la medida en que produzca una ganancia a un capitalista dándole al público entretenimiento, y por lo tanto mejorando sus condiciones de vida. En contraste, actuar en un comercial cuya única función es vender algo ya producido, no es productivo.

La categorización de Marx debe afinarse para dar cuenta del capitalismo actual, en el que rubros como los servicios de educación y salud son mucho más importantes que cuando él escribía. La mayoría de los marxistas de hoy aceptaría que los aspectos de la enseñanza que aumentan la capacidad de la gente para producir cosas (en oposición a la disciplina con los niños) son al menos indirectamente productivos. Kidron fue más lejos y sostuvo que lo que era productivo era aquello que sería a la mayor acumulación de capital. La producción de medios de producción hacía esto, y también la producción de bienes que mantenías a los trabajadores y sus familias lo suficientemente saludables para ser explotados (por ejemplo bienes que reponían su “energía para trabajar”). Pero la producción que sólo proveía lujos a la clase capitalista y sus dependientes, no debería considerarse como productiva, ni tampoco la destinada a armamentos.

El trabajo improductivo tiene una importancia central en el capitalismo actual, más allá de la definición que le demos. Fred Moseley estima que los trabajadores del comercio en los EE.UU. crecieron de 8.9 millones a 21 millones entre 1950 y 1980, y los de las finanzas aumentaron de 1.9 millones a 5.2 millones, mientras que la fuerza de trabajo productiva sólo aumentos de 28 millones a 40.3 millones. Shaikh y Tonak calculan que la porción del trabajo productivo en el trabajo total en EE.UU. cayó desde 57 por ciento a 36 por ciento entre 1948 y 1989. Simon Mohun ha calculado que la proporción de salarios y remuneraciones “improductivos” en relación al “valor material agregado” en los EE.UU. creció de 35% en 1964 a más del 50% en 2000. Kidron calculó que, usando su definición amplia, “tres quintos del trabajo realmente desarrollado en los `70 fue un desperdicio desde el punto de vista del capital”.

Moseley, Shaikh y Tonak, y Kidron en sus últimos escritos no tenían duda. El peso de proveer trabajo improductivo lleva a un consumo innecesario de plusvalía y de tasa de ganancia. Moseley, a la vez que Shaikh y Tonak, calcularon la tasa de ganan-

cia en los sectores “productivos” (la “tasa de ganancia marxiana”), y luego compararon sus resultados con aquellos provistos por la toda la economía, por las corporaciones y por el Instituto Nacional de Administradores de Pensiones del gobierno de EE.UU. (NIPA en inglés). Shaikh y Tonak calculan que entre 1948 y 1989 “la tasa de ganancia marxiana cae casi un 33%... el promedio de las ganancias basadas en el NIPA cayeron aún más rápido, más de un 48%, y el de las corporaciones fue la de mayor caída de todas, por más de un 57%. Estas declinaciones más rápidas pueden explicarse por el aumento relativo en la proporción entre actividades improductivas y productivas”. Moseley concluye que “el la economía norteamericana desde la posguerra hasta fines de los `70 la tasa de ganancia convencional cayó aún más rápido que la tasa marxiana -un 40% frente a un 15-20%. El sostuvo que el los `90 el aumento en el nivel del trabajo improductivo fue la causa central que impidió una recuperación plena de la tasa de ganancia.

¿Por qué los gastos improductivos crecieron tanto, incluso al costo de ahogar lo que de otra forma habrían sido tasas de ganancia más saludables? En esto tienen que ver distintos factores, pero cada uno es en sí mismo una reacción a las bajas tasas de ganancia (y los intentos de las empresas y gobiernos de mantener a raya las amenazas de crisis):

- Los capitales destinan mayores recursos en sus intentos de defender y expandir mercados en formas improductivas.

- Se suceden ola tras ola de inversiones especulativas dado que los capitalistas buscan ganancias fáciles apostando en los mercados de dinero, aventuras financieras, fondos de inversión (hedge funds) y etc.

- Se extiende la hierocracia de los sectores generacionales y de mando, en un esfuerzo para ejercer mayor presión sobre los subordinados -un aspecto común a las sectores público y privado en la actualidad.

- Los costos del capitalismo en tratar de mantener cierta paz social aumentan, tanto en lo que hacer a gastos en seguridad como a conceder mínimos beneficios a aquellos que no le resulta productivo emplear.

- Los Estados recurren a aventuras militares como una forma de descargar los problemas que enfrentan sus capitalistas.

Efectos contradictorios

Hay un círculo vicioso. Las reacciones de las firmas individuales y los Estados a las tasas de ganancia decrecientes, tienen el efecto de reducir los recursos disponibles para la acumulación productiva.

Pero el efecto de los gastos improductivos no se limita a bajar la tasa de ganancia. También puede reducir la presión a la suba en la composición orgánica del capital. Esta fue la perspectiva tomada por Michael Kidron para explicar el impacto “positivo” de los fuertes gastos en armamento en las décadas de posguerra. El opinaba que, como el consumo de lujo de la clase dominante y sus dependientes, generaba un efecto benéfico para el funcionamiento del sistema -al menos por un tiempo.

El trabajo “desperdiciado”, argumentaba, no puede aumentar la presión de la acumulación por ser aún más capital intensiva. El valor que de otra forma aumentaría la proporción entre medios de producción y trabajo, es chupado fuera del sistema. La acumulación es más lenta, pero puede continuar a un paso sostenido, como en la fábula de la liebre y la tortuga. Las tasas de ganancia son más bajas por el gasto improductivo, pero no se enfrentan a caídas bruscas y profundas por la rápida aceleración de la proporción capital-trabajo.

Esta exposición parece encajar con el período de la inmediata posguerra. Los gastos en armamento rondando el 13% del producto nacional norteamericano (y con gastos indirectos, tal vez

un 15%) era una importante apropiación de plusvalía que no continuaba la acumulación. Era un gasto del que la clase dominante norteamericana también esperaba ganar, en el que se apoyaba su hegemonía global (tanto confrontando a la URSS como aglutinando a las clases capitalistas europeas con los EE.UU.) y que garantizaba un mercado a sectores productivos importantes de la economía de EE.UU. En este sentido, los capitalistas podían considerar los armamentos, como su propio consumo de lujo, como una ventaja -muy distinto en este sentido a los gastos “improductivos” en mejorar las condiciones de los pobres. Y si reducía la tasa de acumulación, esto no era catastrófico dado que la reestructuración del capital mediante crisis y guerras ya había empujando la acumulación a un nivel más alto que el conocido en los `30. Localmente, todas las firmas tenían el mismo handicap, y por lo tanto ninguna salía perdiendo frente a otras en la competencia por mercados. Internacionalmente, en los primeros años de posguerra, otros países involucrados en una fuerte competencia económica con EE.UU. (como el vieja Gran Bretaña imperial y Francia) fueron obstaculizadas por sus propios gastos en armamento relativamente altos.

Las cosas hoy son muy diferentes. Desde comienzos de los `60 la reemergencia de importantes competidores internacionales generó fuerte presión a los EE.UU. para reducir el porcentaje de la producción dirigida a gastos militares. El estímulo a los gastos militares a mediados de los `60 durante la guerra de Vietnam y en los `80 durante la “segunda Guerra fría” sólo permitió un respiro de corto plazo a la economía norteamericana antes de revelar sus grandes problemas. El incremento de George Bush en el gasto militar de 3.9% a 4.7% del producto bruto norteamericano (equivalente a un tercio de la inversión privada aproximadamente) ha exacerbado el creciente gasto público y el déficit comercial.

El efecto de todas estas formas de “gasto” en mucho menos beneficioso para el capitalismo de conjunto que un siglo atrás.

Es posible que aún disminuyan las presiones sobre la tasa de ganancia proveniente de la composición orgánica del capital - que ciertamente no crece tan rápido como lo haría si toda la plusvalía se destinara a la acumulación. Pero el precio que pagan los países capitalistas desarrollados a cambio es una lenta acumulación productiva y un bajo crecimiento a largo plazo de las tasas de ganancia. Así se compromete los repetidos intentos “neoliberales” de los capitalistas y los Estados de aumentar las tasas de ganancia recortando lo que le pagan a los trabajadores ocupados, los jubilados, los desocupados y pensionados; el restablecimiento de criterios mercantiles para reducir los gastos en educación y salud; la insistencia en que el tercer mundo pague su libra de carne en préstamos; y la aventura norteamericana en tratar de hacerse del control de la segunda mayor fuente de la materia prima más importante del mundo.

Es incorrecto describir la situación como de crisis permanente -más bien es de crisis económicas recurrentes. Las recuperaciones económicas de los `80 (especialmente en Japón) y los `90 (en EE.UU.) fueron más que mini booms. Bajos niveles de rentabilidad no impiden a los capitalistas imaginar que puede haber ganancias milagrosas en el futuro y succionar plusvalía de todo el mundo para inyectarlo en proyectos dirigidos a obtenerlas. Muchas de estas apuestas puramente especulativas en esferas improductivas, como en el caso de las burbujas inmobiliarias, los mercados de productos, las cotizaciones de acciones y así sucesivamente. Pero los capitalistas pueden también fantasear sobre las ganancias que podrían realizar volcando recursos en sectores potencialmente productivos, y así crear rápidos booms que duren varios años. La inversión en EE.UU. se duplicó entre 1991 y 1999. Cuando la burbuja estalló se descubrió que se había desarrollado una gran masa de inversiones en cosas reales como redes de telecomunicaciones de fibra óptica que nunca serían rentables, mientras que el “Financial Times” escribía sobre la “hoguera de los \$1000 billones de riqueza”.

Hubo un período en que se produjo una leve recuperación real en la tasa de ganancias. Pero esto no alejó la “exhuberancia irracional” de esperar ganancias especulativas donde no existen. Virtualmente cada gran compañía infló sus ganancias deliberadamente para obtener ganancias especulativas, con ganancias declaradas 50% más altas que las reales.

Hay muchos signos de que en EE.UU. (y probablemente Gran Bretaña) podríamos estar entrando ahora en una fase similar. La inversión en EE.UU., luego de caer en la última recesión, está ahora nuevamente en los niveles de fines de los `90. Pero la recuperación en EE.UU. se ha basado en grandes déficits fiscales, en la cobertura de la balanza de pagos con el ingreso de préstamos del extranjero, y el crédito tomado por los consumidores para cubrir su costo de vida mientras la porción del producto bruto norteamericano que se llevan los asalariados ha caído del 49% al 46”. Este es el antecedente del renovado interés en las operaciones especulativas tales como los fondos de inversión, mercados de derivados, la burbuja inmobiliaria, y ahora, el endeudamiento masivo para encarar fusiones entre grandes corporaciones (que recuerda el tema de “las invasiones bárbaras” de los bonos basura y las grandes adquisiciones de empresas de finales de los `80). Contra estos antecedentes, las ganancias empresarias seguirán subiendo hasta perder contacto con la realidad, y las cosas parecerán ir bien hasta que finalmente se descubra que van mal. Y, como dicen, cuando EEUU se resfría Gran Bretaña contrae influenza.

Por el momento las tasas de ganancia en Gran Bretaña parecen ser altas. De acuerdo a un cálculo alcanzaron 15,5% para todo el sector privado no financiero en el último trimestre de 2006 -el nivel más alto desde 1969. Con el Nuevo Laborismo la porción de las ganancias en el producto bruto total alcanzó un récord de cerca del 27%. Pero los niveles de ganancia promedio mejoraron con los altos niveles de ganancia en el Mar del Norte, con el gas y petróleo. Y el cálculo de las ganancias realizadas

por las firmas británicas no es lo mismo que las ganancias realizadas en Gran Bretaña, dada la alta dependencia de las grandes firmas de sus actividades en el extranjero (mas que en cualquier otro país capitalista avanzado). En el “sector servicios” la rentabilidad es alta. De todos modos, la rentabilidad en el disminuido pero todavía importante sector industrial ha caído de alrededor de 15% en 1998 a alrededor del 10% en la actualidad. Como en EEUU, hay muchos entusiastas del capitalismo que temen que los buenos tiempos están por terminar como lo hicieron eventualmente en los `70, los `80 y los `90.

Hay incluso dudas respecto de la parte del mundo en que están ocurriendo gigantescas inversiones productivas -China. Algunos analistas ven este país como la salvación del sistema de conjunto. El capital Chino ha logrado aspirar más plusvalía en nuevas inversiones -más del 40% del producto nacional- que EEUU, Europa o incluso Japón. Ha logrado explotar más a sus trabajadores, y no tiene frenos como los niveles de gasto improductivos que caracterizan los países desarrollados (aunque el actual boom inmobiliario se caracteriza por una proliferación de rascacielos, hoteles y tiendas). Todo esto le ha permitido competir con los países desarrollados como mercado de exportación para muchos productos. Pero sus altos niveles de inversión ya están impactando en la rentabilidad. Un intento reciente de aplicar categorías marxistas en la economía china arrojó el resultado de que sus tasas de ganancia han caído del 40% en 1984 a 32% en 2002, mientras que la composición orgánica del capital se ha incrementado en 50%. Hay algunos observadores occidentales que están convencidos de que la rentabilidad de algunas grandes corporaciones es muy baja, pero es ocultada por la presión sobre los bancos estatales para mantener su expansión.

La especulación sobre qué pasará a continuación es sencilla, pero carece de sentido. Los contornos generales del rumbo del sistema son descifrables, pero los innumerables factores individuales que determinas cómo se traducirá esto en la realidad en

los próximos meses o incluso años, no. Lo que importa en reconocer que el sistema sólo ha logrado sobrevivir -e incluso, espasmódicamente, crecer bastante rápido en las últimas tres décadas- debido a sus crisis recurrentes, el avance sobre las condiciones laborales, y las grandes sumas de capital invertible desviadas al gasto improductivo. No ha logrado regresar a una “edad de oro” y no lo logrará en el futuro. Puede que el capitalismo no esté en crisis permanente, pero está en una fase de crisis repetidas de las que no puede escapar, y estas necesariamente serán políticas y sociales, además de económicas. ■

Bibliografía

- Alemi, Piruz and Duncan K Foley, 1997, "The Circuit of Capital, US Manufacturing and Non-financial Corporate Business Sectors, 1947-1993", manuscript, September 1997.
- Allen, Robert C, 2005, "Capital Accumulation, Technological Change, and the Distribution of Income during the British Industrial Revolution", Department of Economics, Oxford University.
- Barell, Ray and Simon Kirkby, 2007, "Prospects for the UK economy", National Institute Economic Review, April 2007.
- Brenner, Robert, 2006, *The Economics of Global Turbulence* (Verso).
- Clarke, Peter, 1979, "Issues in the Analysis of Capital Formation and Productivity Growth", *Brookings Papers on Economic Activity*, volume 1979, number 2.
- Dale, Gareth, 2004, *Between State Capitalism and Globalisation* (Peter Lang).
- Duménil, Gérard, and Dominique Lévy, 1993, *The Economics of the Profit Rate* (Edward Elgar).
- Duménil, Gérard and Dominique Lévy, 2005a, "The Real and Financial Components of Profitability".
- Duménil, Gérard and Dominique Lévy, 2005b, "The Profit Rate: Where and How Much Did it Fall? Did It Recover? (USA 1948-1997)".
- Fine, Ben, and Laurence Harris, 1979, *Rereading Capital* (Macmillan).
- Flamant, Maurice, and Jeanne Singer-Kérel, 1970, *Modern Economic Crises* (Barrie and Jenkins).
- Freeman, Alan, and Guglielmo Carchedi (eds), 1996, *Marx and Non-equilibrium Economics* (Edgar Elgar).
- Harley, C Knick, 2001, "Cotton Textiles and the Industrial Revolution Competing Models and Evidence of Prices and Profits", Department of Economic, University of Western Ontario, May 2001.
- Harman, Chris, 1977, "Poland: Crisis of State Capitalism", *International Socialism* 93 and 94, first series (November/December 1976, Ja-

nuary 1977)

Harman, Chris, 1982, “Arms, State Capitalism and the General Form of the Current Crisis”, *International Socialism* 26 (spring 1982).

Harman, Chris, 1984, *Explaining the Crisis: A Marxist Reappraisal (Bookmarks)*.

Harman, Chris, 1990, “The Storm Breaks”, *International Socialism* 46 (spring 1990).

Harman, Chris, 2005, “Half-explaining the Crisis”, *International Socialism* 108 (autumn 2005).

Harman, Chris, 2006, “China’s economy and Europe’s crisis”, *International Socialism* 109 (winter 2006).

Kidron, Michael, 1970a, *Western Capitalism Since the War* (Pelican), the first section of this is currently available online.

Kidron, Michael, 1970b, “The Wall Street Seizure”, *International Socialism* 44, first series (July_August 1970).

Kidron, Michael, 1974, *Capitalism and Theory* (Pluto).

Kidron, Michael, 2002, “Failing Growth and Rampant Costs: Two Ghosts in the Machine of Modern Capitalism”, *International Socialism* 96 (winter 2002).

Kliman, Andrew, 2007, *Reclaiming Marx’s “Capital”: A Refutation of the Myth of Inconsistency* (Lexington).

Leiva, Orlando Capito, 2007, “The World Economy and the US at the Beginning of the 21st Century”, *Latin American Perspectives*, vol 134, no 1.

Marx, Karl, 1962, *Capital*, volume three (Moscow).

Marx, Karl, 1965, *Capital*, volume one (Moscow).

Marx, Karl, 1973, *Grundrisse* (Penguin).

Mastroianni, Kerry A (ed), 2006, *The 2006 Bankruptcy Yearbook & Almanac*, capítulo 11 disponible en

www.bankruptcydata.com/Ch11History.htm

Michl, Thomas R, 1988, “Why Is the Rate of Profit Still Falling?”, *The Jerome Levy Economics Institute Working Paper* number 7 (September 1988).

Mohun, Simon, 2006, “Distributive Shares in the US Economy, 1964-

2001”, Cambridge Journal of Economics, volume 30, number 3.

Moseley, Fred, 1991, *The Falling Rate of Profit in the Post War United States Economy* (Macmillan).

Moseley, Fred, 1997, “The Rate of Profit and the Future of Capitalism”, May 1997.

Murray, Robin, 1973, *cseBulletin*, spring 1973.

OCDE, 1996, “Government Policies Towards Financial Markets”, available from “A Chinese Social Structure of Accumulation for Capitalist Long-Wave Upswing?”, *Review of Radical Political Economics*, volume 38, number 3.

Riley, Barry, 2007, “Equities Run Short of Propellant”, *Financial News US*, 16 Apr 2007.

Sheikh, Anwar and Ertugrul Ahmet Tonak, 1994, *Measuring the Wealth of Nations* (Cambridge University Press).

Steedman, Ian, 1985, *Marx After Sraffa* (Verso).

Stiglitz, Joseph, 2004, *The Roaring Nineties: Why We’re Paying the Price for the Greediest Decade in History* (Penguin).

Wolff, Edwin N, 2003, “What’s Behind the Rise in Profitability in the US in the 1980s and 1990s?”, *Cambridge Journal of Economics*, volume 27, number 4.