

La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica

Juan Pablo Mateo Tomé*

Resumen

Este artículo posee un propósito doble. En primer lugar, lleva a cabo una reflexión teórica sobre el concepto marxista de tasa de ganancia, en la cual se explican sus dimensiones general, uniforme y promedio, relacionándolas con las fases de abstracción que Marx recorre en la obra *El Capital*, lo cual se distancia de la interpretación tradicional en la literatura marxista. Por otra parte, analiza las implicaciones para su medida empírica, abordando la distinción entre el trabajo productivo e improductivo, la apropiación de renta y el acervo de capital.

Palabras clave: marxismo, teoría renta, trabajo productivo, rentabilidad

Abstract

This article has a twofold goal. First, it makes a theoretical reflection on the marxist concept of profit rate, in which its general, uniform and average dimensions are explained, connecting them with the phases of abstraction that Marx covers in his book *Das Kapital*, by which it differentiates from the traditional interpretation in the marxist literature. On the other side, it analyzes the implications of its empirical measure, broaching the distinction between productive and unproductive labor, the appropriation of rent and the stock of capital.

Keywords: marxism, rent theory, productive labor, profitability

1. Introducción

Los trabajos que desde la perspectiva marxiana abordan el estudio de la tasa de ganancia adolecen de la ausencia de una reflexión teórica sobre un concepto tan destacado. Normalmente se limitan a señalar, muy acertadamente por otra parte, su importancia en relación al carácter de la producción capitalista como proceso de valorización, y a lo sumo, se exponen los lineamientos metodológicos necesarios para transformar el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN), basado en el enfoque económico convencional, en

* Español, economista, Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid, correo electrónico: jpmateotome@hotmail.com, teléf.: 0034 627 540 762.

otro acorde con la teoría del valor de Marx. En este sentido, la obra paradigmática es *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, de A. Shaikh y A. Tonak (1994).

Esta cuestión no sólo hace referencia a la discusión conceptual en el marco de la obra *El Capital*, sino que llega hasta el ámbito más cercano al propio objeto de la medida empírica, pues se dan por supuestas determinadas cuestiones que para el ejercicio práctico de algunas economías vamos a cuestionar abiertamente en lo sucesivo. En este documento defendemos la idea de la tasa de ganancia como un concepto, esto es, una idea con cierto nivel de elaboración y de abstracción en su comprensión, y que se refleja numéricamente como la razón de un excedente (ingreso) y un desembolso (gasto), pero que admite diferentes grados de abstracción y enfoques para su análisis y medida empírica.

En la argumentación presentada partimos de la propuesta teórica establecida por Robles.¹

En la literatura de la crítica de la economía política, los conceptos de tasa promedio, tasa uniforme y tasa general de ganancia del capital han sido usualmente tratados como sinónimos y usados indiferentemente. Marx mismo es responsable de esto, como lo muestran muchos pasajes del tomo III de *El Capital*. Sin embargo, nosotros pensamos que éstos no son el mismo concepto, sino tres diferentes conceptos. (Robles, 2005: 1)

En efecto, ni Marx ni sus continuadores analizan la distinción entre lo que constituye un promedio ponderado de una serie de ratios diferentes, ya sean inter o intrasectoriales, y el producto de una razón entre dos magnitudes de una unidad, sea de un sector, país o grupo de economías.²

¹ Permítaseme una reflexión en relación al documento de Robles. Mi lectura de su propuesta en el verano de 2005 supuso la confirmación de una serie de intuiciones teóricas que, poco a poco, iba desentrañando en mi cabeza y que serían el soporte argumental de las expresiones de la rentabilidad que previamente había efectuado para México (Mateo, 2007). En otras palabras, caracterizaba apropiadamente lo que yo todavía no había etiquetado y madurado con la necesaria suficiencia. No obstante, resulta de rigor otorgar el mérito a este autor y compañero declarando la deuda contraída, pero asimismo gozando del derecho de desarrollar un documento con mis propias aportaciones, pues su propósito es “tratar de explicar las determinaciones lógicas de las tasas uniforme y general de ganancia del capital y su relación en el contexto de la presentación del concepto de capital de Marx,” (Robles, 2005: 2) sensiblemente diferente a lo que haré en las líneas siguientes. En cualquier caso, vaya por delante mi reconocimiento por lo que su magnífica propuesta me ha aportado.

² Por ejemplo, el capítulo IX de la sección segunda del primer volumen del libro III de *El Capital* se titula “Formación de una Cuota General de Ganancia (Cuota Media de Ganancia)”, mientras que el X es “Nivelación de la Cuota General de Ganancia por medio de la Competencia”. Asimismo, en diferentes partes de su obra Marx comenta aspectos como que “en la distribución de la plusvalía social entre los capitales invertidos en las distintas ramas industriales, (...) influyen por igual en la nivelación de la cuota general de ganancia,” (K, II/4: 278) que “estas distintas cuotas de ganancia se compensan entre sí mediante la competencia para formar una cuota general de ganancia, que es la media de todas estas diferentes cuotas de ganancia,” (K, III/6: 205) “como la cuota general de ganancia se forma mediante la media de las distintas cuotas de ganancia (...) mediante cuyo promedio se forma la tasa general de ganancia,” (Ibíd.: 210) asimilando “la cuota media o cuota general de ganancia,” (Ibíd.: 211) mientras que otros muchos se limitan a enunciar el término tasa de ganancia o rentabilidad, sin adentrarse en posibles discusiones teóricas, o bien se centran en otros aspectos conceptuales, como Duménil (1975) y Duménil y Levy (1993).

Nuestra propuesta se inclina por identificar la tasa general con el momento de la elaboración del concepto de capital propio del primer libro de *El Capital*, de la relación abstracta y antagónica entre capital y trabajo. Las tasas uniforme y promedio, por el contrario, se vinculan al momento del capital en su multiplicidad, como forma de manifestación de la idea marxiana del capital, y en tanto fracciones del capital social total. Asimismo, ambas, las expresiones general y uniforme, se relacionan en una igualdad matizada, esto es, como bien explica Robles, “una igualdad que resulta de la identidad abstracta localizada en el nivel esencial del movimiento real del capital como capital social total y de los muchos capitales que lo componen.” (Ibíd.: 23)

En resumen, en este artículo se defiende la idea de tres dimensiones de la tasa de ganancia, *general*, *promedio* y *uniforme*, así como se abordan las implicaciones existentes en el trabajo estadístico práctico, no en lo relativo al trabajo estadístico, cuestión particular a cada economía nacional para cuya exposición más completa remitimos a Shaikh y Tonak (1994), sino en la legitimidad de realizar un enfoque dual al trabajo productivo e improductivo, la necesidad de excluir las partidas rentísticas y la magnitud de los acervos de capital a incluir en cada caso.

2. La tasa de ganancia

2.1. Una reconstrucción conceptual

La radicalidad de ubicar la tasa de ganancia en el centro mismo del análisis, aspecto particular a la economía de matriz clásica, se deriva de la propia concepción de la economía (política) como una rama de las ciencias sociales, en la cual el objeto analítico no se vincula a los aspectos técnico-materiales del proceso capitalista de la producción, sino a la forma específicamente social que adopta históricamente (véase Rubin, 1923).

Esta perspectiva implica que el análisis de la producción prime la dimensión social del proceso de valorización en detrimento del ámbito meramente técnico de trabajo. La producción capitalista es, así entendida, producción de mercancías sólo en tanto que son portadoras de valor y de plusvalía, y en la medida que representan la fuente de acumulación del capital invertido para su producción. Conforman un proceso en el que el capital combina medios de producción y fuerza de trabajo con el objeto de producir mercancías, pero en el cual los aspectos *técnicos* vienen supeditados a los vinculados a la *valorización* (el aspecto de valor), precisamente debido a que la producción está totalmente dominada y guiada por el capital. Por tanto, el rasgo característico de los *medios* de producción es precisamente servir de *medios* para la exacción y absorción de plusvalía. Y es que, en definitiva, la ley del valor se erige en un elemento indispensable para la adecuada comprensión del concepto de la tasa de ganancia, pues, como bien señalaba Marx (K, III/6: 205), “sin ese desarrollo [la idea del valor de la mercancía, es decir, la ley del valor basada en el trabajo abstracto], la tasa general de ganancia (y por ende también el precio de producción de la mercancía) es una idea carente de sentido y absurda.”

Se constata así el entrelazamiento de los diferentes eslabones del edificio teórico. En otras palabras, del concepto defendido de la ciencia económica dimana la concepción del proceso de producción, y de éste se sigue la consideración (o no) de la valorización o producción de plusvalor como el fin último de la producción capitalista. Una vez identificado el plusvalor como objeto esencial del capital, la tasa de ganancia vincula la generación de excedente al desembolso de capital que el propietario de los medios de

producción debe realizar para conseguir dicho fin. Surge, de esta, forma un determinado ratio que mide el grado de valorización del capital, o lo que es lo mismo, la medida en la cual se logra el objetivo propuesto.

La identificación del propósito específico de la producción y la acumulación capitalistas devela a su vez una cuestión esencial: el objeto mismo del capital muestra los límites del modo de producción capitalista, fundados no en aspectos materiales, como pudiera ser la disponibilidad física de los denominados “factores de la producción”, la *trinidad* formada por la tierra, el trabajo y el capital; muy al contrario, el sistema capitalista encuentra en las relaciones de valor un obstáculo infranqueable que revela sus límites históricos, situando así a este régimen de producción como un sistema históricamente determinado de producción basado en la explotación del productor directo, en este caso el trabajador asalariado.³

Por otra parte, la identificación de tales límites no sólo es radicalmente iluminador en sí mismo, sino en cuanto surge de un elemento *endógeno* o *interno* al propio capital. Mientras su objeto no consiste en la maximización de la producción de valores de uso ni en su consumo, factores externos a su ciclo de valorización, sino en el incremento incesante del plusvalor, y considerando que el capital no constituye sino plusvalor capitalizado o reinvertido, la finalidad del capital es su propia expansión, su movimiento o autovalorización a partir de la explotación del trabajador asalariado.⁴ Y microeconómicamente, contribuye a la comprensión de la formación de los precios de producción, las decisiones empresariales de inversión, el cambio tecnológico y la competencia de capitales.

2.2. Expresiones de la tasa de beneficio

Una primera cuestión que surge en el momento de estudiar la rentabilidad del capital es la ausencia de un único índice a considerar en términos teóricos y empíricos. Nos encontramos con una multiplicidad de expresiones de la tasa de ganancia susceptibles de utilizar en función del grado de abstracción bajo el cual

³ Límites que, obviamente, la economía ortodoxa no puede alcanzar a partir de sus postulados de origen, lo que evidencia así el papel central que la ley del valor basado en el trabajo abstracto posee tanto para la correcta caracterización de la tasa de ganancia como para asumir las necesarias conclusiones que se siguen. La economía neoclásica es incapaz de reconocer la valorización como el verdadero fin de la producción capitalista porque se muestra incapaz de separar jerárquicamente los procesos técnicos de los sociales en la definición de la ciencia económica, y más aún, identificando el proceso material de la producción con su forma social, y por tanto las funciones materiales de las cosas-mercancías con sus funciones sociales. En consecuencia, resulta obvia la incapacidad por caracterizar adecuadamente el concepto de tasa de ganancia. Incapacidad, pues, que surge y se manifiesta doblemente a partir de tales insuficiencias en su concepción del numerador, el excedente, y el denominador, el capital desembolsado. Por consiguiente, en este esquema la tasa de ganancia no puede ejercer el rol fundamental que la economía clásica le ha atribuido, puesto que “en el paradigma neoclásico o nuevo-clásico, los consumidores finales, con sus funciones de utilidad intertemporales, son los agentes cruciales. El tratamiento del comportamiento de la firma tiende a replicar el de los consumidores finales, y priva a las empresas de su estatus en la vida real, como instituciones autónomas. La tasa de ganancia no puede tener un lugar importante en este universo neoclásico.” (Duménil y Levy, 1993: 16)

⁴ Implícitamente, esta concepción del rol de la rentabilidad en el proceso de acumulación rechaza otras explicaciones sustentadas en aspectos exógenos o contingentes a la propia dinámica de acumulación como el subconsumo, la presión salarial (“profit squeeze”) o la desproporcionalidad, las cuales caracterizan la crisis económica desde el ámbito del consumo obrero, la distribución del ingreso o los desequilibrios intersectoriales, respectivamente. Véase un análisis crítico de estas concepciones en Mateo (2007: 129-140, 68-79 y 141-143).

se aborde la investigación, los objetivos trazados en ella o incluso los presupuestos teóricos de partida. El término “rentabilidad” así definido es, por tanto, una categoría abstracta que requiere una mayor delimitación conceptual, por lo que “*debe ser enfocado de maneras diferentes, dependiendo del problema exacto considerado*” (Duménil y Levy, 1993:19). En consecuencia, son múltiples las posibilidades de estimar tanto la ganancia como el capital invertido, lo que origina una extraordinaria variedad de índices de rentabilidad. En su acepción más abstracta, general y válida, la tasa de ganancia (TG) se representa como el cociente entre la masa de excedente o ganancia (G) y el monto de la inversión (K): $TG=G/K$. Ahora bien, en función de las partidas que se consideren tanto en el numerador como en el denominador, se obtendrá una determinada tasa de rentabilidad, neta o bruta de impuestos, intereses, etc.

No obstante, las expresiones de la tasa de ganancia a que se alude en este epígrafe tienen un significado diferente a la mera posibilidad de incorporar o no ciertas partidas contables. En efecto, es una distinción conceptual que permite a su vez diversificar posteriormente tales expresiones de la rentabilidad en función del grado de concreción que se pretenda. Así pues, en lo que sigue desarrollamos los conceptos de tasa *general, uniforme y promedio* de ganancia enfatizando los rasgos teóricos que delimitan la formación de los excedentes que entran en el numerador.

Las expresiones *general y uniforme o promedio* de la tasa de ganancia se vinculan a sendos niveles de abstracción que Marx posee en *El Capital*, y más concretamente, relacionados con los dos momentos de la elaboración del concepto de capital, el capital-en-general propio del libro I y el capital en su multiplicidad del tercer libro, pero, siguiendo la aclaración de Robles (2005: 3), concebido éste como los muchos capitales invertidos en las diferentes ramas de la economía. Esta consideración resulta plenamente pertinente si, como aquí se sustenta, la estructura de *El Capital* es *científica*, es decir, si lleva a cabo un recorrido no casual y sí teóricamente justificado en el que cada categoría tiene un lugar propio en el sistema configurado y es dependiente de la exposición anterior, y asimismo contribuyendo al desarrollo ulterior. El desconocimiento de este aspecto de la obra marxiana limita considerablemente, cuando no impide, su comprensión cabal.

2.2.1. La tasa general

El *proceso de formación* del concepto de tasa de ganancia en Marx se corresponde, como ya se mencionó, con los grados de abstracción propios de los diferentes momentos del proceso de formación teórica del concepto de capital. Por una parte, en los términos del libro I de *El Capital*, en el que se presenta la relación fundamental de la sociedad capitalista, la del capital-en-general y el trabajo asalariado, el capital se aborda en su forma más general o abstracta y pura, despojado de las particularidades fenoménicas. Sujeto y fin de su propia dinámica de movimiento como plusvalor capitalizado, y así representado por la fórmula $D-M-D'$, donde $D'-D= \Delta D$ ($D'=D+\Delta D$), la relación $\Delta D/D$ expresa la tasa de valorización del capital-en-general, es decir, “la medida de su autopoición y autorrealización como tal,” y, por tanto, “unidad de sus determinaciones cualitativa y cuantitativa.” (Robles, 2005: 14) Así, denominamos tasa general de valorización al ratio entre el plusvalor global extraído de la fuerza de trabajo colectiva de la producción y el capital social global adelantado en dicha fase de producción, o bien el plustrabajo total empleado en un período y el trabajo abstracto total que representa el capital invertido. Esta expresión, pues, representa el fundamento teórico de la tasa general de ganancia en la perspectiva de la relación capital-trabajo, cuyo ratio general se define como la razón de la ganancia global producida y el monto monetario invertido como capital social global.

Por otra parte, la expresión indicada permite analizar el origen de la evolución de la rentabilidad. La tasa general se erige en el determinante esencial de las rentabilidades individuales de los múltiples capitales y de las posibilidades de acumulación, es decir, conforma el presupuesto de las restantes expresiones de la tasa de beneficio. Aun delimitada en un alto grado de abstracción y generalidad, el análisis de la dinámica de la tasa general es imprescindible para aprehender los fundamentos del comportamiento macroeconómico, su tendencia, el cambio tecnológico aunado y las perspectivas generales para el futuro. Constituye la variable que regula, en última instancia, las pautas básicas del proceso de acumulación de capital, ya que incluye el total del plusvalor generado en la economía, sin considerar las modalidades de su apropiación final y de redistribución del excedente. Se puede decir que antecede lógicamente a la tasa uniforme y en cierta manera la determina, en el sentido que establece el monto a dividir entre los múltiples capitales y sectores, y no sólo ellos, sino entre otros rubros y agentes que hacen que se manifieste como un gasto y no como directamente apropiada, como puedan ser trabajadores improductivos o el Estado (véase Shaikh y Tonak, 1994).

La tasa general pasa a ser una especie de centro de gravedad alrededor del cual oscilan las tasas efectivas de beneficio de los distintos capitales. Como tal, carece de una existencia palpable, de una manifestación en el ámbito de los fenómenos de la superficie. Simultáneamente, es una categoría real en tanto determinante esencial de la rentabilidad promedio. Por tanto, es posible analizarla a partir del comportamiento de las tasas promedio de ganancia visibles.

2.2.2. *Las cuotas uniforme y promedio*

Por otra parte, el proceso de formación de la tasa de beneficio en los términos expresados por Marx en la sección IIª del libro III, como culminación del análisis desarrollado en los dos libros anteriores, se relaciona con la inclusión de las partes integrantes en que se escinde el plusvalor general, lo que permite un análisis más completo del proceso de acumulación en relación al expuesto en el libro I. En efecto, la acumulación supone la circulación y fragmentación del excedente en sus formas de manifestación de ganancia de empresa, interés y renta, por lo que no todo capital produce directamente plusvalía, sino que existen ciertos segmentos que se ocupan de la circulación de mercancías. Para el conjunto de la actividad de carácter capitalista de los múltiples capitales, sean productivos o improductivos, rige un nivel de rentabilidad explicado por la necesidad de que cada uno de ellos reciba su parte alícuota del excedente generado por los capitales productivos. Este grado de obtención de beneficio constituye una expresión *promedial*. A nuestro entender, no obstante, posee un carácter *ideal* o *conceptual* y no *estrictamente real*.

Lo dicho merece una explicación matizada. Primeramente, la tasa promedio se puede definir como el producto de la relación matemática entre un excedente y una cantidad desembolsada en un espacio económico dado. En otras palabras, pueden existir tantas cuotas promedio de ganancias como sub-ámbitos consideremos del sistema económico capitalista en su totalidad, por lo que se puede hablar de la tasa promedio de ganancia de una rama de la economía, de una serie de ramas o de un tipo determinado de capitales, del ámbito privado o de las ramas industriales o financieras, o de un área geográfica, por ejemplo.

Por otra parte, su relación con la tasa de ganancia uniforme exige abordar el proceso de competencia y la formación del precio de mercado. En cada una de las ramas, en las que la producción resulta en una única mercancía producida en diferentes condiciones tecnológicas (de mecanización y composición en valor del capital), cada unidad productiva logra un nivel diferenciado de rentabilidad. Sin embargo, los capitales reguladores del sector establecen las condiciones técnicas de la producción que definen el *quantum* de

trabajo abstracto y así la rentabilidad promedio propia de la rama en cuestión. Expresado de otra forma, en la venta de la mercancía sólo puede existir un único precio de mercado con independencia de las condiciones técnicas bajo las cuales fueron producidas. Por tanto, el valor individual diferirá del valor de mercado con la excepción de que tal empresa produzca en condiciones productivas que sean precisamente las que regulen el valor social de la rama en cuestión.⁵ Hablaremos en este caso de los *capitales reguladores* de cada esfera de la producción, que, en función de las circunstancias, pueden ser los de mayor, menor o productividad media del sector. Esta disparidad de técnicas, grados de obsolescencia, etc., se materializa en una divergencia de las tasas individuales de beneficio, por lo que nos encontramos con un desarrollo desigual en el seno de cada rama de producción.

Esta variedad de condiciones productivas constituye el fundamento de la consiguiente variedad de índices de rentabilidad. La consideración de la competencia intrasectorial nos lleva a la definición de unos precios directos en cada sector que se forman a partir del valor social medio (media ponderada de los valores individuales), precios que exigen la dispersión de las rentabilidades individuales de cada empresa. En una rama determinada existirá una gama de tasas de ganancia diferentes debido a que “la competencia no determina el *valor de mercado* o el *precio de mercado* mediante la *nivelación de las ganancias dentro* de una esfera especial de producción.” (Marx, TPV, II: 183) Así pues, el proceso de formación de los precios en la economía capitalista viene influida por la competencia entre capitales.

La competencia intersectorial, sin embargo, modifica los precios directos transformándolos en precios de producción. Todo ello ocurre en un contexto de libre movimiento del capital y, por tanto, de libre entrada (y salida) en cada sector. Si el mercado no está intervenido, es decir, si ningún organismo tiene capacidad de fijar precios regulados por encima o por debajo de los correspondientes precios de producción, y no existe poder de monopolio,⁶ son, pues, estos precios de producción, que aseguran (tendencialmente) la misma rentabilidad media en cada sector, los que se erigen en centros de gravedad en torno a los cuales fluctuarán los precios efectivos de mercado a corto plazo. En consecuencia, la formación de los precios

⁵ Una de las aportaciones de Marx al estudio de la competencia radica en su concepción de la competencia intrasectorial. En ella, debemos diferenciar los valores individuales de las mercancías de su valor social o de mercado. Un aspecto destacado del análisis marxista es el reconocimiento de la coexistencia de una gama heterogénea de empresas con diferentes grados de composición de capital y, por extensión, de productividad. Ello se manifiesta en magnitudes diferentes de tiempo de trabajo concreto, pasado y presente, necesarios para la producción de cada unidad, producto del cambio técnico. Al respecto, Marx señalaba que “la competencia crea el valor de mercado, es decir, el mismo valor para mercancías de la misma rama de producción, aunque este valor idéntico puede engendrar ganancias diferentes y, por tanto, el mismo valor a pesar o más bien por medio de diferentes tasas de ganancia.” (TPV, II: 184)

⁶ Históricamente ha existido un profundo debate en el marco de la economía marxista con relación a la cuestión del monopolio, las rentabilidades extraordinarias de ciertas empresas privilegiadas, y por tanto la posible existencia de diferentes tasas medias de ganancia, o de forma más conocida, la relación entre el denominado “capitalismo monopolista de estado” y la no igualación de las cuotas de ganancia sectoriales. Por el grado de abstracción en el que se desarrolla este artículo, nos limitaremos a señalar que no compartimos esta tradición que distingue entre los ámbitos monopolista y competitivo, cada uno con un nivel dado de rentabilidad, y que de acuerdo a Borrelly (1975: 152ss), a quien sigue Guerrero (1997: 115-116), arranca en R. Hilferding y encuentra su más conocido exponente en E. Mandel (1962, II: cap. 12). Sin negar la existencia coyuntural de poder monopolísticos y la apropiación de ganancias extras, se debe considerar que tales monopolios en multitud de ocasiones entran en competencia entre sí (por ejemplo el transporte en autobús y el tren) y que de manera tendencial, como desarrollamos en la exposición, la desigualdad de rentabilidades se explica por los fenómenos de la competencia explicados.

directos, de producción y regulados se puede considerar como una serie de pasos analíticos intermedios en la comprensión de la formación de los precios de mercado. Cada uno de estos pasos evidencia la aparición de un tipo ideal (conceptual) de transferencia o redistribución del plusvalor generado en el proceso de producción.

Este proceso crea una tendencia hacia la igualación de los distintos ratios y, de esta forma, hacia la formación “tendencial” de una tasa *uniforme* de ganancia en la economía. Este ratio constituye el centro o eje sobre el cual se produce la gravitación de las rentabilidades individuales o promedio de los diferentes ámbitos, ramos o espacios de la economía en el largo plazo. Sin embargo, constituye una mera tendencia, pues en ningún caso se va a llegar a una situación de equilibrio estático que muestre una igualación de dichas tasas salvo de manera excepcionalmente coyuntural, y además, limitada a los capitales reguladores de cada sector.

Durante algunos años, la tasa de ganancia es más elevada en determinadas esferas y, durante los años siguientes, más baja. Sumando los años o (a través) de una serie de estas evoluciones, se obtendrá como promedio la *ganancia media*. Es decir, que (ésta) no se manifiesta nunca como algo directamente dado, sino solamente como el resultado medio de (una serie de) oscilaciones contradictorias. (Marx, TPV, III: 411)

En conclusión, la idea de la tasa uniforme de ganancia es un concepto, no es una existencia *absolutamente* real, pero al mismo tiempo *existe* y actúa como una fuerza en un contexto de un equilibrio constantemente perturbado por fuerzas de sentido contrario. Es una abstracción del pensamiento en el sentido de que dicha tasa media de ganancia constituye una herramienta conceptual del análisis, necesaria y válida. No obstante, lo que existe “empíricamente” son diversas tasas de ganancia individuales.⁷

La tasa general de ganancia sólo existe, en realidad, como *promedio* ideal, en cuanto medio para calcular las ganancias reales, cuando se fija como algo dado, fijo y acabado, es solamente una abstracción; en realidad, representa simplemente una tendencia, en el movimiento de compensación de las diferentes tasas reales de ganancia, ya sea de un determinado capital en la misma esfera, ya de los diferentes capitales en las diferentes esferas de producción. (Marx, TPV, III: 411)⁸

Esta gravitación de las tasas de beneficio en torno a un valor determinado o regulador es la expresión de una característica fundamental del modo capitalista de producción, la pretensión empresarial de la maximización de la rentabilidad, sea cual sea el ámbito sectorial de acción, lo cual se convierte en el motor de la homogeneización de las rentabilidades. La tasa de ganancia determina la pauta del movimiento y consiguiente distribución de los capitales entre las diferentes ramas al expresar el ratio con el que cada uno se acrecienta en los diferentes sectores. En consecuencia, cada empresa, al tratar de maximizar su ganancia, contribuye independientemente de sus deseos y designios, y de forma simultánea al movimiento del capital entre ramas, a la nivelación tendencial de la cuota de beneficio.

⁷ De forma similar se expresa Robles (2005: 1): “en cuanto un promedio, esta tasa no puede ser sino el resultado de una operación aritmética, práctica o teórica, en base de las tasas diferenciales de ganancia o de la ganancia total y el capital avanzado total. Esto significa que, como tal, esta tasa no tiene una existencia real.”

⁸ Se advierte en este párrafo la confusión que atribuimos a Marx en el empleo de los conceptos de tasa *general* y *promedio*, de acuerdo a nuestra interpretación. Hubiera debido utilizar el término “tasa promedio”.

Así pues, una tasa *promedio* en una economía determinada no tiene por qué coincidir con la tasa *uniforme* debido a la comentada heterogénea composición del capital social total y a la mezcla de modos y ámbitos de producción existentes. Considérese que en una economía dada existen determinadas empresas, normalmente microunidades, y excepcionalmente ciertas empresas privilegiadas, así como las que perciben una renta, que no participan del proceso de conformación de la tasa uniforme de ganancia. Un análisis estadístico que excluya tales agentes o ámbitos del proceso puro medirá una tasa de ganancia promedio que resultará una aproximación fiable de la tasa uniforme.⁹

Estas cuotas uniforme y promedio de ganancia se vinculan a la perspectiva *empresarial* o *capitalista*. Se corresponden además con un grado de abstracción inferior o mayor nivel de concreción, ya que se estudia la rentabilidad de la esfera capitalista ignorando la redistribución del excedente en el sector primario, la recirculación que afecta al espacio secundario¹⁰ y los desembolsos en empleados improductivos. Como veremos a continuación, estas medidas expresan el grado de valorización del ámbito capitalista de la economía desde la consideración amplia del trabajo *productivo* de ganancia, que se vincula, además, al segundo momento en la elaboración marxiana del concepto de capital, el de su multiplicidad.

En el análisis empírico, por extensión, se superan ciertas limitaciones operacionales de la expresión anterior. Al poder calcularse en términos netos de impuestos, subvenciones e intereses, resulta una medida más concreta de la rentabilidad que la tasa general. En este sentido, recoge una serie de determinaciones, no sólo estructurales sino coyunturales, que pueden incidir sobre el comportamiento empresarial en el corto y mediano plazo, como el índice que sirve de impulso a la movilidad intersectorial de capitales, las decisiones de inversión que originan el proceso efectivo de acumulación de capital, etc., constituyendo un indicador de la eficiencia de la unidad empresarial capitalista, y por tanto, de la estabilidad sistémica. Pensamos que conforma el complemento esencial del ratio general con el objeto de analizar la dinámica de la acumulación capitalista en una economía determinada, pero cuyo sentido se percibe sólo a condición de partir de dicha tasa general de ganancia.

3. Una propuesta empírica

En esta segunda parte se traslada la caracterización teórica del concepto de tasa de ganancia a las implicaciones que contiene en la medida empírica, lo cual exige realizar tres referencias: i) al trabajo productivo, ii) a la teoría de la renta (así como el caso específico del petróleo), y iii) al acervo de capital invertido, si bien esta última de manera complementaria. En ellas, se realizará una triple propuesta analítica a considerar en los trabajos prácticos que estudien la evolución de la rentabilidad del capital.

⁹ Por otra parte, la tasa general de beneficio se diferencia de la que obtienen los capitales individuales, y asimismo de la tasa uniforme. Esta discrepancia no se debe a la existencia de una serie divergente de rentabilidades, esto es, de las desviaciones puntuales respecto del promedio agregado, sino por una cuestión esencial: una fracción del plusvalor global no se manifiesta como excedente empresarial, sino que desde la óptica de las unidades económicas pertenece a los costes a los que se enfrenta y sobre los cuales se calcula su rentabilidad. Remitimos a Shaikh y Tonak (1994) para un análisis pormenorizado de esta cuestión.

¹⁰ La acepción de primario y secundario se refiere al sentido utilizado por Shaikh y Tonak (1994), para lo que se puede consultar asimismo Mateo (2007).

3.1. El trabajo productivo y la generación del excedente

La definición de las tasas general y uniforme de ganancia incorpora sendas expresiones de la propia ganancia o beneficio empresarial. Para la teoría laboral del valor todo excedente surge del trabajo impagado del obrero asalariado y toma la forma dineraria de ganancia monetaria. Sin embargo, no todo trabajador asalariado es productivo en sentido capitalista, pues no siempre su actividad resulta en la producción de una serie de valores de uso destinados a su venta, es decir, no reviste en todos los casos una forma mercantil.

Se impone, por tanto, un fundamento teórico en la concepción del trabajo productivo e improductivo que sustente la diferenciación de los dos niveles analíticos en la definición de las tasas de beneficio consideradas, pues sólo a partir de esta delimitación es posible elaborar una caracterización de la aparición del excedente y su posterior utilización. En otras palabras, la justificación de tales niveles analíticos que fundan las tasas general y uniforme de ganancia exige una aproximación igualmente dual al trabajo productivo. Para ello se plantea respetar una exigencia metodológica: el trabajo productivo se define y sustenta a partir de un elemento objetivo como el ciclo de valorización del capital, lo que significa que será la ubicación del trabajador en este proceso lo que determinará el carácter de su actividad.

En primer lugar reproducimos la definición más concreta, estrecha o específica, la del trabajo productivo propiamente dicho, para lo cual remitimos a Marx.

Trabajo productivo, en el sentido de la producción capitalista, es el trabajo asalariado que, al ser cambiado por la parte variable del capital (la parte del capital invertida en salarios) no sólo reproduce esta parte del capital (o el valor de su propia fuerza de trabajo), sino que produce además, una plusvalía para el capitalista. (...) Sólo es trabajo productivo el trabajo asalariado que produce capital. (Marx, TPV, I: 137)

Como el fin inmediato y el producto por excelencia de la producción capitalista es la plusvalía, tenemos que solamente es productivo aquel trabajo -y sólo es un trabajador productivo aquel ejercitador de capacidad de trabajo- que directamente produzca plusvalía; por ende sólo aquel trabajo que sea consumido directamente en el proceso de producción con vistas a la valorización del capital. (Marx, cap. VI: 77)

De la primera cita de Marx se extrae la conclusión de que el trabajador productivo debe producir plusvalía, por lo que se halla en la fase de la producción ([...P...]) dentro del ciclo de reproducción del capital ($D-M...P...M'-D'$), mientras que los obreros improductivos se vinculan a la fase de circulación, en la que se llevan a cabo meras transformaciones formales de la mercancía ($D-M; M'-D'$). De la segunda, lo más relevante es la interpretación del trabajador que *directamente* produce plusvalía y, por tanto, involucrado *directamente* en el proceso de producción, con implicaciones decisivas a la hora de efectuar la medida empírica. Sin adentrarme en las múltiples disyuntivas que admite cada caso en particular, al menos se obliga a enunciar un principio general a respetar, la consideración amplia del *trabajador colectivo* o *fuerza de trabajo global*.¹¹ Bajo esta perspectiva, el trabajo productivo abarca asimismo el conjunto de actividades

¹¹ Pues con el desarrollo de la subsunción real del trabajo en el capital, “no es el obrero individual sino cada vez más una *capacidad de trabajo socialmente combinada* lo que se convierte en el *agente real* del proceso laboral en su conjunto, y como las diversas capacidades de trabajo que cooperan y forman la

indirectamente ligadas a la producción, como puedan ser las de dirección del proceso, diseño, etc. Su implicación directa para el tratamiento empírico radica en una concepción amplia del trabajador productivo como base de la medida del capital variable. Por tanto, el excedente generado por el conjunto de trabajadores productivos forma el numerador de la *cuota general de ganancia*, sin importar el destino final del excedente.

El segundo nivel en la caracterización del trabajo productivo es la definición amplia o indirecta. Se identifica con el ciclo de reproducción del capital, o expresado de manera más clara, el ámbito de las relaciones económicas capitalistas, caracterizadas por ser de carácter mercantil y con trabajo asalariado. En realidad, la forma asalariada y el carácter mercantil de la actividad son exigencias necesarias mas no suficientes para el carácter productivo del trabajo, pero que resulta válida para este enfoque amplio.¹²

A nuestro entender, este enfoque que sustentamos está en consonancia con el sentido de la obra de Marx, quien ya hizo alguna alusión a este término en referencia a la actividad comercial, que, a pesar de que “no crea ni valor ni plusvalía, es decir, no directamente,” sin embargo, introduce una apreciación esencial, señalando que, “en la medida en que contribuye a abreviar el tiempo de circulación, puede contribuir indirectamente a aumentar la plusvalía producida por el capitalista industrial,” (Marx, K, III/6: 369) de lo que se deduce la pertinencia de llevar a cabo una caracterización dual. En esta definición mantenemos el espíritu de Marx en la consideración del proceso de reproducción del capital como la producción global, esto es, de su unidad en el marco del ciclo general de valorización.

Así pues, el excedente que utiliza la expresión *uniforme o promedio* de la tasa de ganancia se refiere a la ganancia de las unidades económicas capitalistas, y producida directa o indirectamente (esto último en el sentido de que permite al capital improductivo la apropiación de beneficio) por los trabajadores asalariados

máquina productiva total participan de manera muy diferente en el proceso inmediato de la formación de mercancías o mejor aquí de productos -éste trabaja más con las manos, aquel más con la cabeza, el uno como director (*manager*), ingeniero (*engineer*), técnico, etc., el otro como capataz (*overlooker*), el de más allá como obrero manual directo o incluso como simple peón-, tenemos que más y más *funciones de la capacidad de trabajo* se incluyen en el concepto inmediato de *trabajo productivo*, y sus agentes en el concepto de *trabajadores productivos*, directamente explotados por el capital y *subordinados* en general a su proceso de valorización y de producción. Si se considera al *trabajador* colectivo en el que el taller consiste, su *actividad combinada* se realiza materialmente (materialiter) y de una manera directa en un *producto total* (...) y aquí es absolutamente indiferente el que la función de tal o cual trabajador, mero eslabón de este trabajador colectivo, esté más próxima o más distante del trabajo manual directo.” (Marx, cap. VI: 78-79) Véase sobre esta cuestión Nagels (1974, cap. 2).

¹² Podemos encontrar en la literatura una referencia al sentido amplio del trabajo productivo pero diferente de la que sustentamos. Gouverneur (1998: 124), Guerrero (1990: 11) y Nieto (2005: 360) lo vinculan al trabajo creador de valor (no plusvalor) en condiciones mercantiles, por lo que su acepción amplia integra dos modos de producción, el mercantil simple y el capitalista. Este último autor señala que “nos permite expresar y delimitar el total de la renta creada” (Ibíd.: 361) puesto que es el “trabajo que crea valor y renta.” (Ibíd.: 360) En nuestra opinión, esta caracterización no es acertada, pues resulta más pertinente limitar la extensión de esta categoría al ámbito del circuito de valorización del capitalista, donde la consideración del trabajo indirectamente productivo hace referencia a la reducción del tiempo global de valorización capitalista, desde que se produce hasta que se realiza la ganancia. La aproximación teórica de estos autores no respeta la especificidad del trabajo productivo, aun cuando se limite a esta consideración extensa.

que emplea. Por supuesto, en función de los objetivos que se trace la investigación se tomará una u otra expresión de la ganancia, bruta o neta de impuestos, intereses y otros desembolsos.

En definitiva, la teoría laboral del valor exige hacer explícito un concepto del trabajo productivo para la delimitación de un determinado monto de excedente como ganancia para la medida del numerador de cada expresión de la cuota de beneficio: i) el concepto específico o restringido para la medida general, y ii) el amplio que incorpora al trabajo indirectamente productivo o con una perspectiva amplia, que incorpora el conjunto de las actividades de carácter capitalista.

3.2. Apropiación de renta y tasa de beneficio

El segundo elemento a considerar en el trabajo empírico sobre la rentabilidad del capital es la existencia de actividades rentísticas que se caracterizan por la apropiación de un ingreso atípico que denominamos genéricamente como renta.

Primeramente, no obstante, se impone una alusión conceptual para clarificar que “toda renta del suelo es plusvalía, el producto del plustrabajo,” (Marx, K, III/8: 31) pero “con la diferencia de que esta parte, en vez de ir a parar a la clase capitalista que la ha extraído de los obreros, va a parar a los terratenientes, que la extraen de los capitalistas.” (Ibíd.: 209) La renta, por tanto, no alude a una creación gratuita de riqueza, sino más bien a la capacidad de redistribuir valor en virtud de las propias relaciones sociales de producción del capital. Según señalaba Marx (K, III/8: 274), “la propiedad de la tierra no tiene nada que ver con el proceso real de producción. Su papel se limita a transferir una parte de la plusvalía producida desde el bolsillo del capital al suyo propio.” En consecuencia, esta fracción del ingreso excedente se distingue por la vía de su apropiación al apoyarse sobre la propiedad que la faculta, pues no requiere la inversión de un capital, ya que basta con la mera posesión de un bien. Por otra parte, aunque Marx se centrara en la renta del suelo, su teoría de la renta debe abarcar cualquier bien no reproducible.

La renta constituye, pues, un excedente sobre la ganancia media, la cual debe percibir el capitalista arrendatario. En la industria, la movilidad de los capitales conforma la tendencia hacia la igualación de las tasas de beneficio sectoriales, mientras que las ramas rentísticas de la economía se mantienen al margen de dicho proceso, pudiendo acaparar una rentabilidad superior. Ello se explica por la no nivelación que introduce la propiedad de la tierra, la cual “impide esta compensación para los capitales invertidos en la tierra y absorbe una parte de la plusvalía, que de otro modo entraría en la nivelación a la cuota general de ganancia.” (Marx, K, III/8: 209) La existencia de ramas que se apropian de una renta implica que los restantes sectores, en principio, reciban una rentabilidad promedio inferior a la que obtendrían si tales ramas no existieran. El reparto del plusvalor general entre los diversos capitalistas, industriales, financieros y comerciales, sólo se produce una vez que se ha deducido el monto de la renta. En este sentido, la renta supone una presión hacia la limitación de la ganancia general.¹³

¹³ En palabras de Valle (1991: 157) “la razón profunda de que cualquier tasa de ganancia extraordinaria exija una disminución de la rentabilidad en el resto de la economía es que la economía capitalista está obligada a medir la riqueza social de acuerdo al tiempo de trabajo gastado en la producción. Esa es una premisa de la teoría marxista del valor, y una de sus conclusiones es que toda superganancia tiene como contraparte una disminución de la ganancia de los demás socios capitalistas. Dicha superganancia no puede eliminarse aumentando la tasa de explotación porque ello beneficiaría a todos los capitales igualmente.”

Si el análisis se concretiza al nivel de una economía nacional dada, se ha de incorporar el flujo de intercambios con el exterior. En el supuesto de que los productos rentísticos se exportaran, la obtención de plusganancias se llevaría a cabo en detrimento de agentes externos, sin que ello afecte a las esferas no rentísticas de la economía nacional. En este caso, la consecuencia es un alza de la rentabilidad promedio en la economía exportadora. Sería, en efecto, un beneficio para la acumulación de capital interno. Por el contrario, si la plusvalía incorporada en ellos se realiza domésticamente, dicha apropiación se realiza en perjuicio de la rentabilidad promedio nacional.

Una vez aclarado el fundamento de la renta (el plusvalor) y su peculiaridad (una apropiación restringida a ciertos propietarios), la conclusión en cuanto a su incidencia sobre la tasa de ganancia radica en su exclusión del ámbito del libre movimiento del capital que genera las condiciones para la formación de la tasa uniforme de ganancia. Así pues, considerando el primer punto, en tanto fracción del plusvalor global, debe formar parte de la medida de cualquier expresión de la tasa de ganancia. No obstante, si el objetivo radica en la medida de un *proxy* de la tasa uniforme de ganancia, este ingreso no puede formar parte de los cálculos, pues constituye un flujo atípico que distorsionaría el nivel del ratio a estimar. Las ramas rentísticas disfrutan de una ganancia extraordinaria fijada al margen del proceso de formación del beneficio promedio de las restantes ramas, en las que el capital circula en pos de su maximización. Constituye, por tanto, un ámbito ajeno al espacio económico propio de la tasa de ganancia uniforme, a partir del cual se puede analizar el comportamiento de la economía, el desarrollo de las fuerzas productivas y su capacidad de generación de plusvalía. Por extensión, esta perspectiva aconsejaría, inclusive, su exclusión de la medida de la cuota general de ganancia.

En esta disyuntiva que surge en el trabajo empírico subyace la cuestión del verdadero objetivo de una determinada investigación, bien por elaborar una contabilidad alternativa al sistema convencional que recoja todos y cada uno de los flujos de valor nuevo generados en la economía,¹⁴ para lo cual la incorporación de la renta es una exigencia en la medida de una cierta tasa promedio global de beneficio, o como aquí argumentamos, en obtener una medida significativa de la rentabilidad del capital, es decir, un promedio representativo de la tasa uniforme, para lo cual se deben excluir ciertas partidas contables.¹⁵ La

¹⁴ Como en verdad suele hacerse en los trabajos de inspiración marxista que estudian la rentabilidad del capital, pero que soslayan estas cuestiones y en realidad lo que elaboran es un sistema de cuentas nacionales basado en su planteamiento teórico, como puedan ser los trabajos de Shaikh y Tonak (1994) para Estados Unidos o Guerrero (1989) y Cámara (2003) en España.

¹⁵ Un ejemplo de lo que se menciona radica en el capital por acciones, última de las fuerzas contrarrestantes del descenso tendencial de la tasa de ganancia mencionadas por Marx, aunque sin desarrollar exhaustivamente. Marx señala aquí que esos capitales, a pesar de estar invertidos en grandes empresas productivas, una vez deducidos todos los costos, sólo arrojan pequeños o grandes intereses, los dividendos (como los *ferrocarriles*). En el capital por acciones es posible excluir de la tendencia hacia la homogeneización de las tasas sectoriales de ganancia a un número de ahorradores, a quienes vale un dividendo inferior a dicha tasa promedio (Guerrero, 2006: 154). Si se incluye esta partida en la medida de la rentabilidad se obtendría entonces una tasa de ganancia menor a la que en realidad guía a los capitales en su movimiento por sectores. Sería menor porque justamente en esas empresas el capital constante es máximo en relación con el variable (K, III/6: 315-316). En el séptimo tomo, Marx (K, III/7: 144) explica que “como la ganancia reviste aquí, exclusivamente, la forma del interés, tales empresas son posibles cuando arrojen el interés puro y simple, y ésta es una de las razones que detienen la caída de la cuota general de ganancia, ya que estas empresas, en las que el capital constante guarda una proporción tan enorme con el variable, no entran necesariamente en la compensación de la cuota general de ganancia.”

propuesta empírica radica por tanto en la no consideración de las actividades rentísticas para el cálculo de las expresiones de la tasa de ganancia, principalmente en el caso de la tasa promedio.

3.2.1. Un caso particular: la renta petrolera

Dentro de la cuestión de la renta en general, en este punto analizamos un caso particular, relevante en la medida empírica de la tasa de ganancia en las economías que se apropian de una renta internacional, cuyo ejemplo más clarificador es el petróleo. Por supuesto, la exposición de Marx soslaya dicha actividad por razones obvias de su contexto temporal. En cualquier caso, el sector del petróleo es un ámbito en el que la renta juega un papel esencial (Bina, 1985), pero en el que conviene detenerse.

La producción de petróleo es una rama mundialmente integrada. Frente a las explicaciones al uso e incompletas basadas en la existencia de monopolios (Bina, op. cit.: caps. 1-2), la teoría marxista se fundamenta en el proceso de formación de una renta petrolera internacional, en el que cada agente (empresa privada o Estado) propietario de los yacimientos es asimilable a la figura del terrateniente o rentista, perceptor de renta petrolera.

Entendemos que la existencia de un sector petrolero exportador en una economía cualquiera tiene una serie de implicaciones decisivas en el comportamiento general y que influyen asimismo en la investigación empírica respecto a la estimación de la ganancia. La esfera de la actividad petrolera, aun localizada en una formación social dada, constituye realmente una porción de un sector rentístico petrolero integrado mundialmente. En este sentido, presenta una particularidad significativa: en términos de la capacidad en la creación de valor su productividad está vinculada a un espacio económico diferente, definible como una rama productiva cuya dinámica de competencia interna y de fijación del precio vienen definidos a nivel mundial. Por esta razón no guarda relación alguna con el carácter y nivel de desarrollo de las fuerzas productivas de la economía en la cual se localizan unos determinados yacimientos.

Si estos se hallan bajo titularidad pública, el propietario estatal conforma además un agente distribuidor interno del flujo de valor mundial. El ingreso rentístico circula principalmente mediante el gasto público, y se refleja indirectamente mediante la menor fiscalidad y la dinámica del tipo de cambio. Se dibuja así una cierta complejidad ya que la distribución final del ingreso es el resultado de dos procesos distributivos en principio diferentes.

En consecuencia, son varias las implicaciones de la propiedad estatal de la extracción y comercialización del petróleo:¹⁶ i) la *posibilidad* de que la clase capitalista doméstica, o que opera en el espacio económico nacional, obtenga una rentabilidad promedio superior respecto a burguesías foráneas o que no participan en dicha economía receptora de la renta. En ausencia de la misma, su beneficio relativo se asemejaría al que prevalece a nivel mundial. Así, este mecanismo podría operar como una barrera hacia la homogeneización de las cuotas de ganancia mundiales; ii) en el caso de los trabajadores, de la misma forma la *posibilidad* de acceder a un nivel salarial parcialmente desligado de la evolución de la productividad nacional no rentística, en la medida que puedan beneficiarse de la distribución de la renta por parte del Estado. En ambos casos, i) y ii), subyace a su vez la *posibilidad* de sobrevaluación del tipo de cambio en relación al desarrollo productivo nacional no rentístico, que puede conducir a un poder

¹⁶ Véase la exposición de Baptista (1980: 448), quien ofrece una demostración numérica para la economía de Venezuela.

adquisitivo incrementado en relación a importaciones de mercancías producidas en condiciones diferentes y con precios fijados al margen del desarrollo productivo interno; iii) finalmente, una sobreestimación del beneficio empresarial en las estadísticas, computando el SCN por partida doble la renta petrolera debido a que reaparece parcialmente en la economía interna en los restantes sectores. Por otra parte, la titularidad privada excluye estos procesos de redistribución, al menos en los términos mencionados, pero a los fines de la argumentación las conclusiones no se modifican.

En una economía que recibe un flujo de renta petrolera destacado se produce una discrepancia entre la magnitud estadística del valor nuevo y lo que podemos denominar *valor nuevo social*, entendido éste como vinculado al desarrollo interno de las fuerzas productivas y que por lo tanto forma parte de un circuito global de acumulación en el espacio económico interno. Es cierto que el valor registrado en la rama petrolera es parte del plusvalor y del plust tiempo de trabajo, pero por sus características singulares no está en consonancia con la productividad interna global. Además, en tanto que sector no nacional, sino mundialmente integrado, supone una deducción del valor apropiado por las ramas no rentistas a nivel mundial, no estrictamente nacional.¹⁷ Este valor no tiene una contrapartida de valores directos en el momento de su circulación, originando tensiones de orden monetario y en lo que respecta a la reconversión de ese excedente en términos de nuevo producto. Por todo ello, el análisis concreto de la rentabilidad correspondiente a un determinado espacio económico exige incorporar esta dimensión.

Tras lo expuesto, concluimos que la distribución del ingreso reflejada en el sector no petrolero representa como indicador una aproximación más fidedigna de la realidad nacional, la cual ya incluye indirectamente a la renta petrolera en forma de mayores salarios o ganancias extraordinarias. Por lo tanto, las medidas de las tasas general y promedio de ganancia, especialmente esta última, deben excluir este ámbito rentístico, como es el del petróleo.

3.2.2. *El acervo de capital*

Finalmente, se incluye una nota en relación a la magnitud del acervo de capital a utilizar en cada expresión de la rentabilidad. De igual forma que se ha expuesto, son muy variadas las posibilidades de estimar dicho acervo, con razones para incorporar o excluir ciertas partidas del capital, según la tangibilidad relacionada con la base del SCN de 1968, el capital circulante, la parte del trabajo por cuenta propia y empresarios sin asalariados, y en general, pero de forma más fundamental, la disponibilidad estadística del país en cuestión (véase Mateo, 2007: 275-288).

Nos limitamos sin embargo a una apreciación diferente a este respecto, lo que constituye en realidad no más que una derivación de lo anteriormente expuesto. En virtud del enfoque sustentado del trabajo productivo e improductivo, para la medida de la tasa general de ganancia, el acervo más apropiado a contabilizar es el de las actividades de producción, como subgrupo del ámbito capitalista, mientras que para el caso de la medida promedio, el acervo se refiere al monto total del acervo de activos del conjunto de actividades capitalistas. En ambas se ha de excluir, al menos: i) el “capital residencial” de las viviendas. Dado que estas construcciones no se hayan inmersas en ningún circuito de valorización, en ningún caso pueden considerarse como capital; ii) el “capital del Gobierno General”, en cuanto activos estatales que no

¹⁷ Este aspecto se puede observar cuando las economías petroleras subdesarrolladas sufren del denominado problema de “subabsorción” o imposibilidad de volcar en el espacio doméstico el excedente retenido.

participan de ninguna producción capitalista por cuanto la actividad no reviste un carácter mercantil. En cualquier caso, esta apreciación es de un rango menor que las anteriormente analizadas y la medida empírica de la rentabilidad podría hacerse tomando para los ratios general y promedio el acervo de las actividades capitalistas dada la extendida limitación en la información de este tipo de categorías.¹⁸

4. Conclusiones

En estas líneas hemos abordado una revisión teórica del concepto de la tasa de ganancia y sus implicaciones para la medida empírica. El análisis ha tenido como objetivo tanto la conceptualización de tres expresiones a nuestro juicio diferentes, las tasas *general*, *uniforme* y *promedio* de ganancia, como ciertas cuestiones necesarias para futuros trabajos de orden empírico, a saber: el trabajo productivo, la teoría de la renta y el acervo de capital invertido en la producción.

El cálculo de la rentabilidad del capital se enfrenta con el reto de la existencia de una extraordinaria variedad de índices en principio válidos, ya sea en relación a la concreción que represente el conjunto de partidas a incluir como por la base teórica implícita que sirva de sustento. Por ello, la reflexión teórica es de una gran importancia con el fin de explicitar adecuadamente los fundamentos del índice apropiado por cualquier estudio. Y esta falta de reflexiones teóricas es alarmante en la literatura marxista, razón por la cual se realiza una propuesta de caracterización con miras al ejercicio empírico de otros investigadores. La relevancia de nuestra aproximación radica en la distinción de los conceptos de tasa *general* y *promedio* de ganancia, asimilados por Marx y sus continuadores, pero que a nuestro entender constituyen diferentes dimensiones de una misma abstracción.

El concepto de tasa de ganancia *general* se ha vinculado con el momento inicial del concepto de capital propio del primer volumen de *El Capital*, que expresa un ratio entre el excedente global generado por el trabajo específicamente productivo y el acervo de capital invertido en la fase de producción. La segunda expresión, la tasa *uniforme*, constituye la tasa promedio de ganancia que funciona como centro de gravedad del conjunto de rentabilidades existentes y guía el movimiento intersectorial de los capitales en la economía capitalista. Puede o no coincidir con la tasa *promedio* efectivamente existente y así estimada, que se entiende consiste en un ratio que designa un promedio ponderado de un espacio económico considerado, cuyo numerador es la ganancia del capital apropiada o formada a partir de la actividad del trabajo en su acepción amplia o indirectamente productivo, esto es, del ámbito capitalista (mercantil y con utilización de trabajo asalariado), y cuyo denominador es el monto de capital del conjunto del proceso de valorización, tanto de las fases de producción como de las de circulación. Además, y sobre todo en el caso de esta última tasa de ganancia, se ha destacado el problema que surge con la existencia de la renta. Se ha defendido la necesidad de excluirla del cálculo de la tasa promedio si se pretende aproximar esta medida a la tasa uniforme que prevalece. En este sentido, asimismo se ha enfatizado el caso especial de la percepción de renta petrolera, la cual aconseja limitarse al ámbito no petrolero para las medidas de las tasas general y promedio de ganancia en las economías que posean este recurso natural.

En definitiva, la caracterización alternativa llevada a cabo de las cuotas general y uniforme de ganancia muestra implicaciones decisivas en el ámbito del trabajo empírico, las cuales se refieren primordialmente a

¹⁸ Como de hecho se lleva a cabo en Mateo (2007), donde la medida de las tasas general y promedio (empresarial/capitalista) de ganancia utiliza el mismo monto del acervo de capital por la imposibilidad de delimitar el acervo de las actividades de producción.

la posibilidad de establecer un enfoque dual del trabajo productivo a los efectos de la estimación cuantitativa, de soslayar la actividad rentística y explicitar la posible utilización de dos perspectivas en la disposición del monto de acervo de capital.

5. Referencias

- BAPTISTA, ASDRÚBAL (1980) "Gasto Público, Ingreso Petrolero y Distribución del Ingreso", *El Trimestre Económico*, vol. XLVII (2), núm. 186, pp. 431-464.
- BINA, CYRUS (1985) *The Economics of the Oil Crisis. Theories of Oil Crisis, Oil Rent, and Internationalization of Capital in the Oil Industry*, The Merlin Press, Londres.
- BORRELLY, ROLANDE (1975) *Les Disparités Sectorielles des Taux de Profit*, P. U. de Grenoble, Grenoble (Francia).
- CÁMARA, SERGIO (2003) *Tendencias de la Rentabilidad y de la Acumulación de Capital en España: 1954-2001*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- DUMENIL, GERARD (1975) "L'Expression du Taux de Profit dans «Le Capital»", *Revue Économique*, vol. XXVI, núm. 2, pp. 198-219.
- DUMÉNIL, GÉRARD Y LEVY, DOMINIQUE (1993) *The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism*. Edward Elgar, Aldershot (Reino Unido).
- GOUVERNEUR, JACQUES (1998) *Comprender la Economía. La Cara Oculta de los Fenómenos Económicos*, Diffusion Universitaire CIACO, Louvain-la-Neuve, 2005. (Edición Digital: <http://www.i6doc.com>)
- 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) "Cuestiones Polémicas en torno a la Teoría Marxista del Trabajo Productivo", *Política y Sociedad*, núm. 5, Abril. (Edición Digital: <http://pc1406.cps.ucm.es>, 18 pp.)
- GUERRERO, DIEGO (1997) *Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo*, Trotta, Madrid.
- GUERRERO, DIEGO (2006) *La Explotación. Trabajo y Capital en España (1954-2001)*, Montesinos, Barcelona. (Edición Digital: <http://pc1406.cps.ucm.es>, 94 pp.)
- MANDEL, ERNEST (1962) *Tratado de Economía Marxista, Tomo II*, Era, México D.F., 1980.
- MARX, KARL (1861-1863) *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen I*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1980. [TPV, I]
- MARX, KARL (1861-1863) *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen II*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1980. [TPV, II]
- MARX, KARL (1861-1863) *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen III*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1980. [TPV, III]

- MARX, KARL (1863-1866) *Capítulo VI (inédito). Resultados del Proceso Inmediato de Producción, Siglo XXI*, Madrid, 2000. [cap. VI]
- MARX, KARL (1885) *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro II: El Proceso de Circulación del Capital*, Akal, Madrid, 1977, 2 tomos. [K, II]
- MARX, KARL (1894) *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III: El Proceso Global de la Producción Capitalista*, Akal, Madrid, 1978, 3 tomos. [K, III]
- MATEO, JUAN PABLO (2007) *La Tasa de Ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la Crisis de Rentabilidad a partir de la Composición del Capital y la Distribución del Ingreso*, Tesis Doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- NAGELS, JACQUES (1974) *Travail Collectif et Travail Productif dans l'Évolution de la Pensée Marxiste*, Université de Bruxelles, Bruselas.
- NIETO, MAXIMILIA (2005) *Dinámica Salarial y Tendencias de la Distribución durante la Onda Larga del Capitalismo Español en la Segunda Mitad del s. XX (1954-2003)*, Tesis Doctoral, Universidad de Alicante.
- ROBLES, MARIO (2005) "El Concepto de Capital y la Determinación de las Tasas General y Uniforme de Ganancia: Una Reinterpretación", ponencia presentada en la IIª conferencia *Marx: sobre el Concepto de Capital*: México D.F., 11-14 de julio.
- RUBIN, ISAAK ILLICH (1923) *Ensayo sobre la Teoría Marxista del Valor*, Cuadernos de Pasado y Presente, Buenos Aires, 1974.
- SHAIKH, ANWAR Y TONAK, AHMET (1994) *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, Cambridge University Press, Cambridge.
- VALLE, ALEJANDRO (1991) "Renta Petrolera y Competencia Capitalista", *Economía: Teoría y Práctica*, nueva época, núm. 1, pp. 147-160.

Como citar este artículo:

Mateo, Juan Pablo (2007) "La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica", *Oikos* N°23, 93-118, EAE, Universidad Católica Silva Henríquez (UCSH), Santiago de Chile.

[http://www.edicionesucsh.cl/oikos/oikos23/23_05.pdf]

Fecha de recepción: 15 / 01 / 2007

Fecha de aprobación: 05 / 06 / 2007