



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**Rentabilidad y sector financiero
Estados Unidos (1980-2018)**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Doctor en Economía

PRESENTA:

José Carlos Díaz Silva

TUTOR:

Dr. Alejandro Valle Baeza
Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Carlos Antonio Aguirre Rojas
Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM

Dra. Marcia Solorza Luna
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dr. Roberto Escorcía Romo
Universidad Autónoma Metropolitana, México

Dr. Jorge Bustamante Torres
Facultad de Estudios Superiores Acatlán, UNAM



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*Dedicado a Hugo Víctor Ramírez y
José Sandoval, por todo lo que son.*

Antes los hombres alquilaban matones para llevar a cabo sus crímenes, mientras que sus propias personas y su reputación quedaban a cubierto. Yo fui el primero que hizo eso para satisfacer mis placeres.

Era el primero que podía, de esta manera, aparecer públicamente revestido de una cordial respetabilidad, y un instante después, como un colegial, despojarme de aquellos préstamos y tirarme de cabeza al mar de la libertad. Y sin embargo, envuelto en un manto impenetrable, para mí la seguridad era completa. Piénsalo... ¡ni siquiera existía! Me bastaba con poder escapar por la puerta del laboratorio, y disponer de un par de segundos para mezclar y tomarme el brebaje que siempre tenía preparado; y, fuera lo que fuese lo que hubiera hecho, Edward Hyde desaparecería como el vaho del aliento en un espejo; y en su lugar, tranquilamente en su casa, despabilando la lámpara de su despacho a medianoche, pudiéndose permitir reírse de cualquier sospecha, sería Henry Jekyll.

– Robert Louis Stevenson, Dr. Jekyll y Mr. Hyde

ÍNDICE

Agradecimientos	9
Introducción general	11
Capítulo 1. La tasa general de ganancia y sus determinantes.	15
1. Introducción.	15
2. ¿Qué es la rentabilidad?	17
3. El origen de la ganancia.....	19
4. Un paréntesis: trabajo productivo y trabajo improductivo.	21
5. Los determinantes de la masa de ganancia.	23
6. Tasa de plusvalía.....	27
7. Capital constante y composición orgánica de capital.	36
8. ¿Por qué debe incrementar la composición orgánica de capital?.....	50
9. La importancia de la tasa general de beneficio.	56
10. La ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia.	59
a) La ley en su sentido más abstracto.	59
b) La <i>LDTG</i> como tal: tendencias y contratendencias.....	63
c) Una visión conjunta de la <i>LTDG</i>	69
11. El teorema Okishio: una respuesta sencilla.....	72
Capítulo 2. El sector financiero: rentabilidad y acumulación de capital.....	83
1. Introducción.	83
2. La diferencia entre trabajo productivo e improductivo	84
a) Necesidad del trabajo no productivo.....	84
b) ¿Qué ganan las actividades improductivas y cómo?	87
3. El sector financiero y su aporte a la acumulación.	89
4. La tasa de interés.	110
5. La rentabilidad del sector financiero.....	122

a) El planteamiento del problema en Marx.	123
b) Otros enfoques sobre la rentabilidad del sector bancario.	135
6. Nota sobre el capital ficticio puro.	142
Capítulo 3. La rentabilidad y las finanzas de la economía estadounidense.	146
1. Introducción.....	146
2. Las finanzas y la economía desde los años 80.	147
3. La rentabilidad productiva en EU.....	154
4. Contratendencias a la <i>LDTG</i>	162
a) Capital constante	162
b) Tasa de plusvalía.	169
c) Destrucción de capital.....	180
5. Tendencia a la igualación rentabilidades productiva y financiera.....	187
6. Apéndice estadístico	198
a) Causalidad de Granger y estacionariedad.	198
b) Tasa general de ganancia	200
c) Composición orgánica	200
d) Tasa incremental de ganancia	200
e) Tasa de plusvalía.....	201
Conclusiones y agenda de investigación	202
Bibliografía.....	208

Agradecimientos

Agradezco a mi comité tutorial, por todo el trabajo y la ayuda que me brindaron durante todos estos años, por la paciencia, y, sobre todo, porque siempre me hicieron sentir acompañado, construyendo un espacio de trabajo científico.

Al profesor Alejandro Valle, mi tutor, a quien además considero un gran amigo, por todo el aliento a seguir trabajando y desarrollando mi investigación; siempre será una enorme fuerza de inspiración. Espero que, de alguna forma, este trabajo logre plasmar lo mucho que he aprendido de él y, que se acerque, aunque se un poco, a saldar la gran deuda intelectual que tendré siempre con él.

A la profesora Marcia Solorza, a quién tengo la fortuna de conocer desde hace ya varios años. Formidable profesora y persona, que siempre ha estado dispuesta ayudarme en mi formación académica. Sin duda alguna, una de las mejores profesoras que he conocido, celebro que haya estado presente durante el desarrollo de este trabajo, muchas gracias.

Al profesor Roberto Escorcía, por haber aceptado participar en el comité, sin dudarlo por un solo instante. Agradezco su franqueza y su continua crítica aguda y constructiva, que me ayudó a tener un mejor juicio sobre la investigación, y por su interés para sumar e impulsar este trabajo.

También agradezco a los restantes miembros del jurado. Al profesor Jorge Bustamante, no solo por participar como sinodal, también por su generosidad conmigo, por toda la ayuda que siempre me ha brindado, algo imposible de olvidar. Al profesor Carlos Antonio Aguirre, por su participación en este trabajo, por todos sus comentarios, agudos, severos y muy justos, que permitieron darle una mejor perspectiva a este trabajo y tener en cuenta lo que hace falta por desarrollar.

Agradezco a mi familia, que siempre han estado ahí, apoyándome, y porque sin las mujeres incansables que la conforman yo no estaría aquí, logrando concluir esta investigación. Donde quiera que vaya, lo que sea que haga, estarán siempre presentes en mí, sus cuidados e infinito cariño.

Agradezco a Belén, por todo el tiempo juntos, porque un pedazo de sus ojos en el bolsillo es mejor amuleto que la pata de conejo. Y sin ese amuleto, la vida no sería la misma.

Al seminario de economía financiera, que dirigen la profesora Noemí Levy y el profesor Jorge Bustamante, por el espacio de debate que han construido, que contribuyó mucho al avance de esta investigación. Es una muestra de que es posible crear un espacio de discusión donde se pueda avanzar a pesar de los distintos enfoques, pero que son parte innegable de la ciencia económica. Agradezco a todos los compañeros que conocí, especialmente a Humberto, Washington, Paco y Oscar, con quienes pude trabajar por más tiempo.

Introducción general

Desde los años 80, el sector financiero ha tomado mayor preponderancia en la economía, especialmente en los países desarrollados. Pareciera que son las finanzas quienes dominan el curso de la economía. Lo anterior ha llevado a muchos autores a definir este periodo como financiarización o régimen de acumulación financiarizado, por ejemplo, Duménil y Lévy (2007 y 2011). El origen de ese proceso se remonta a la crisis de finales de la década de los 70, vinculada al crecimiento de la actividad del mercado de eurodólares y la posterior ruptura de los acuerdos de Bretton Woods de posguerra, marcando el fin de la época dorada del capitalismo. Esta reestructuración ha dado paso al llamado neoliberalismo, que se caracteriza, entre otras cosas, por una marcada desregulación de la economía, sobre todo de las actividades financieras transfronterizas.

Para muchos autores, la crisis de los años 70 fue ante todo un problema de rentabilidad. Algunos explican el problema por un estrangulamiento de las ganancias (*profit squeeze*, Armstrong, Glyn y Harrison, 1991), como resultado de unos salarios reales que crecían de manera más acelerada que la productividad del trabajo; otra interpretación es que las ganancias tendieron a decrecer debido al aumento de la competencia entre los países desarrollados, especialmente en Estados Unidos, Alemania y Japón (Brenner, 2013); finalmente, tenemos la tesis marxista, que encuentra que la tendencia del capitalismo a incorporar tecnología que ahorre trabajo, por unidad de producto, tenderá a hacer que la tasa de ganancia decrezca en el largo plazo, la manifestación de esta llamada ley decreciente de la tasa de ganancia se expresa en crisis recurrentes, véanse por ejemplo, Shaikh (2016), Roberts (2016) y Valle (2009).

A pesar del gran número de estudios realizados para el periodo anterior a los años 80, durante el llamado periodo neoliberal o de la financiarización, la tasa de ganancia ha perdido centralidad en el estudio del curso económico. Algunos autores marxistas han insistido en que la causa fundamental de las crisis es la caída de la tasa de ganancia. Sin embargo, esas interpretaciones no abarcan el problema del papel creciente que han tenido las finanzas en la economía. Por otro lado, se centran en el corto plazo, es decir el de las crisis económicas, dejando de lado el largo plazo, que implicaría plantear, ¿cómo la reestructuración de la economía durante los 80, que llevó a una recuperación de la tasa de ganancia, condujo al proceso de la llamada financiarización? Si bien es posible plantear la explicación de las crisis por el descenso de la rentabilidad, su tendencia y contratendencia, marcan el rumbo del curso de la economía, es decir, esta teoría debe poder explicar tanto las crisis como los periodos de auge, y en el más reciente el sistema financiero ha sido protagonista.

Sin embargo, en el estado actual de la ciencia nos encontramos entre dos frentes. En el primero están quienes que hablan de las finanzas de manera sistemática, pero dejan de lado el problema de la rentabilidad. En el otro frente están algunas de las interpretaciones de corte marxista, quienes tratan de estudiar en profundidad la cuestión de la rentabilidad, pero las finanzas no se incorporan al análisis de manera satisfactoria. Ciertamente, algunos esfuerzos pueden encontrarse en Kliman (2011) y Roberts (2016).

Nuestra intención con el presente trabajo es resarcir parte de esa laguna. El objetivo es partir del hecho de que la tasa de ganancia es central para explicar el curso de la economía. Según la tesis de Marx, la tasa de ganancia caerá siempre que la composición orgánica de capital aumente más que la tasa explotación del trabajo. Cuando la tasa de ganancia es alta, lo mismo pasará con la inversión y el crecimiento de la economía. Como diría Roberts (2016), partimos de dos supuestos sencillo y bastante realistas: 1) la única fuente de riqueza es el trabajo y 2) los capitalistas tienden a escoger técnicas ahorradoras de trabajo. En consecuencia, nuestros objetos de estudio serán la rentabilidad y las finanzas, mostrando las relaciones que se establecen entre ambas.

Marx, en el tomo II de *El Capital*, establece que el capital toma tres formas distintas: productiva, comercial y dineraria. El ciclo global del capital es el tránsito del proceso de producción, realización y distribución de plusvalor en tres fases: financiación, producción y realización (circulación de mercancías y capital). De esta manera, nuestra argumentación busca vincular la rentabilidad y el sector financiero partiendo de tres elementos clave: 1) la conformación de la tasa media de ganancia, 2) la competencia que existe entre cada esfera de especialización y 3) la distribución que se establece entre e intraclases.

Por otro lado, en el tomo III, Marx establece el proceso de la nivelación de las tasas de ganancia individuales (a través de la conformación de los precios de producción). En ese proceso, por mediación de la competencia, tanto el capital productivo como el capital comercial toman partido en la distribución de la plusvalía. Sin embargo, Marx deja fuera de la conformación de la tasa media de ganancia al sector financiero (bancario y no bancario). En la sección quinta, del *tomo III de El Capital*, el mecanismo de distribución entre el capital financiero, el sector productivo y el comercial se da por a través de la tasa de interés. Sin embargo, como señalan Gill (2002) y Saros (2012), la tasa de interés no es la tasa de ganancia del capital bancario, sino uno de los elementos constitutivos de esta. Por ello, cabría esperar que el sector bancario se apropie, en promedio, la tasa general de beneficio que prevalezca en la economía.

En ese sentido, deben estudiarse cómo se establece, de manera conjunta, la rentabilidad productiva y financiera. La discusión comienza tomando en cuenta la distribución de ganancia entre el sector comercial e industrial. A pesar de que la incorporación del comercio en la nivelación de la tasa de

ganancia representa una disminución aritmética de rentabilidad para el sector industrial, para el conjunto de la economía significa un capitalismo más eficiente (mayor división social del trabajo). Es decir, la existencia del capital comercial tiene, primeramente, un efecto *positivo* sobre la acumulación de capital. Entonces, lo mismo debe ser planteado para el sector financiero, de esta forma podremos ir más allá del argumento que plantear que las finanzas son un lastre para la economía o bien, una punción sobre la plusvalía.

De esta manera, la tesis central de este trabajo tiene dos aristas. La primera es que la ley del descenso de la tasa de ganancia guía el largo plazo de la economía si tomamos en consideración las llamadas contratendencias; en la misma línea, el sistema financiero puede impulsar la rentabilidad, es decir, debe estudiarse como una contratendencia, puesto que todos los sectores productivos e improductivos empujan el sistema hacia una mayor acumulación. La segunda línea es que, al enfatizar que el sistema financiero impulsa la acumulación (a la vez que las ganancias reales que obtiene dependen de esta), debemos esperar que la tasa de ganancia promedio deberá ser similar en todos los tipos de capital considerando el largo plazo.

Además del aspecto teórico del asunto, contrastamos nuestras hipótesis para la economía de Estados Unidos durante el periodo que va de 1980 hasta 2018. El comienzo de la llamada financiarización, está marcada por una crisis de rentabilidad. Es decir, el neoliberalismo se trata de la recuperación de la tasa de ganancia, por lo tanto, responderemos ¿qué elementos permitieron la recuperación de la tasa de ganancia después de los años 80? ¿qué papel jugaron las finanzas en esa reestructuración? Además, ¿cuál ha sido el comportamiento de la rentabilidad en el sector productivo y financiero? Y finalmente, ¿en términos de tasa de ganancia, es cierto que el sector financiero se ha visto favorecido a costa del sector productivo, es decir, ha obtenido una rentabilidad *sistemáticamente* superior respecto al sector que genera la plusvalía?

De esta manera, nuestro trabajo está compuesto por tres capítulos, dos teóricos y uno que contrasta el desarrollo en la economía estadounidense. A pesar de que nuestro principal interés es mostrar la fortaleza explicativa del marxismo es su capacidad, hemos dado un mayor espacio al aspecto teórico, porque como dijimos más arriba, existe una gran cantidad de trabajo empírico que muestra la pertinencia de la ley del descenso de la tasa de ganancia, pero en los trabajos más recientes no se ha desarrollado, el aspecto teórico, ni el vínculo entre el sector financiero y dicha ley.

En el capítulo 1 revisamos los determinantes de la tasa de ganancia del conjunto de la economía. Esencialmente, la tasa de ganancia depende de dos variables: la tasa de plusvalía y la composición orgánica de capital. A través de la dinámica de ambas, según la ley de la acumulación capitalista, se desarrolla la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (*LDTG*) propuesta por Marx (y

ampliada por los marxistas), así como sus causas contrarrestantes. Se argumentará que la *LDTG* tiene un carácter de inevitable, porque la composición orgánica de capital deberá crecer, tanto por razones económicas como políticas. Con ese marco, se hace frente a la crítica más importante el llamado *teorema Okishio* propuesto en 1961. En una palabra, este teorema no es incorrecto en sus propios términos, pero parte de supuestos equivocados, cuestión que fue reconocida por el propio Nobuo Okishio en el siglo XXI.

Posteriormente, en el segundo capítulo desarrollamos la teoría marxista del crédito y las finanzas. El interés se concentra en explicar las funciones que cumple el sistema financiero para la acumulación. Es decir, aunque las finanzas son un capital improductivo, son necesarias para la reproducción capitalista. Una diferencia importante respecto al planteamiento de Marx es que el capital financiero debe considerarse como un capital en funciones, en el mismo sentido que el capital industrial o comercial. Por lo tanto, los dueños o administradores de capital financiero se comportan como cualquier empresario, donde lo que buscan es obtener al menos la tasa media de ganancia. Por ello, la tasa de interés será un elemento constitutivo de su rentabilidad: se encuentra del lado de sus ingresos, pero también de sus costos. Así, desarrollamos algunas aproximaciones para entender la conformación de la tasa de ganancia financiera y bancaria, y planteamos por qué esta, en el largo plazo, debería ser similar al del resto de las actividades económicas.

Finalmente, en el capítulo 3 contrastamos nuestras hipótesis empíricamente. Encontramos que los rasgos centrales de *LDTG* están presentes, teniendo en cuenta la forma en que han operado las contratendencias. La tasa de ganancia se recuperó entre 1980 y 2000, ello permitió tener un breve periodo de acumulación, entre 1995 y 2001, conocido como la *Nueva Economía*. La razón principal de esto es que la composición orgánica de capital disminuyó de manera clara hasta 1995, a la vez que la tasa de plusvalía aumento. Por otro lado, en la década de los 80 ocurrió una gran destrucción de capital, especialmente dinerario, que permitió recuperar la rentabilidad financiera. La última cuestión que tratamos es la tendencia a la igualación de la rentabilidad por tipo de capital, vemos que existen periodos, breves, donde la tasa de ganancia bancaria y financiera no bancaria es mayor que la productiva, pero se compensa con periodos, más prolongados, donde la rentabilidad se encuentra por debajo del promedio del resto de la economía.

Para llevar a cabo la presente investigación fue necesario revisar muchas fuentes en inglés. Para facilitar la lectura, todas las citas estas fuentes han sido traducidas de manera libre por nosotros. Con el de identificar dichas referencias se han añadido las letras TP (traducción propia).

Capítulo 1. La tasa general de ganancia y sus determinantes.

Ellos no pueden ver el cielo. Viven sumidos en la sombra, hecha más oscura por el humo. Viven ennegrecidos durante ocho horas por el día o por la noche, constantemente, como si no existiera el sol ni nubes en el cielo para que ellos las vean, ni aire limpio para que ellos lo sientan. Siempre así e incansablemente, como si sólo hasta el día de su muerte pensarán descansar.

Te estoy platicando lo que pasa con los obreros en esta fábrica, llena de humo y de olor a hule crudo. Y quieren todavía que uno los vigile, como si fuera poca la vigilancia en que los tienen unas máquinas que no conocen la paz de la respiración. Por eso creo que no resistiré mucho a ser esa especie de capataz que quieren que yo sea. Y sólo el pensamiento de trabajar así me pone triste y amargado. Y sólo el pensamiento de que tú existes me quita esa tristeza y esa fea amargura.

Ahora estoy creyendo que mi corazón es un pequeño globo inflado de orgullo y que es fácil que se desinfle, viendo cosas que no calculaba que existieran. Quizá no te lo pueda explicar, pero más o menos se trata de que aquí en este mundo extraño el hombre es una máquina y la máquina está considerada como hombre

- Juan Rulfo, Cartas a Clara

1. Introducción.

En este capítulo se analizan los determinantes fundamentales de la rentabilidad desde el punto de vista de la teoría marxista del valor trabajo. Se aborda claramente la tasa de plusvalía como el determinante primario de la rentabilidad y después se estudia detalladamente el capital constante y la composición orgánica del capital como segundo determinante, pero dada la teoría del valor trabajo, genera una serie de contradicciones debido a la propia lógica de acumulación capitalista. Generalmente, el estudio de la tasa de ganancia se hace dando como supuesto todo el desarrollo de la acumulación capitalista, particularmente lo dicho por Marx en la llamada ley general y sus efectos sobre la composición orgánica de capital, pero recuperar los elementos de dicha ley, permiten exponer con mayor claridad las contradicciones de la acumulación y su expresión en la rentabilidad.

Para llevar a cabo esta tarea, se estudia el concepto de composición orgánica de capital, tanto en la acepción de Marx, como en discusiones posteriores. Nos detenemos en este punto, ya que uno de nuestros objetivos es poder hacer mediciones para la economía de Estados Unidos (EU), lo que

requiere un concepto adecuado de qué es lo que se va a medir y por qué. Veremos que en general hay una falta de rigor en el tratamiento de este concepto, que significa una sub o sobrevaluación de las mediciones de la composición orgánica de capital y sus efectos en la tasa de ganancia.

Después, abordamos la siguiente pregunta: ¿por qué debe incrementar la composición orgánica de capital? El argumento más relevante sobre este punto es que, para poder dominar a la fuerza de trabajo, los capitalistas están obligados a elegir procesos productivos que sustituyen trabajo vivo, es decir, deben aumentar la composición orgánica de capital; el incremento de ésta, por lo tanto, está determinado socialmente y no debe considerarse como un problema tecnológico. Enfatizamos que la productividad toma un sentido capitalista, es decir, el cambio técnico dentro del capitalismo es encausado por la lucha de clases. En consecuencia, las posteriores conclusiones sobre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia están acotados por la necesidad que tiene el capitalismo de disciplinar a la fuente de la riqueza. Reducir el problema de la rentabilidad descendente a una cuestión técnica es un grave error.

Posteriormente, desarrollamos los puntos de la tesis de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, donde es crucial entenderlo dinámicamente y no como un movimiento secular, es decir, que el ritmo descendente de la tasa de ganancia se articula con la existencia de una serie de contratendencias, que impiden que la tasa de ganancia caiga siempre. Sin embargo, debido a la naturaleza social de la composición orgánica del capital, en determinados momentos, las contratendencias se manifiestan como impotentes para impedir que la rentabilidad caiga. Se trata de un movimiento dinámico entre las fuerzas que la hacen caer y aquellas que la sostienen, expresándose en un recorrido cíclico, donde cada punto bajo, asociado a las crisis es la cristalización de la ley como tal.

Para finalizar el capítulo, abordamos la principal crítica que se ha hecho a la tesis del descenso de la tasa de ganancia, la cual está contenida en el *teorema Okishio*, que niega que la ganancia caiga, pues bajo ciertos supuestos, concluye que los capitalistas siempre elegirán nuevas técnicas de producción que les permiten reducir sus costos, de ser así, la tasa de ganancia siempre aumentará. Existen muchas replicas formales al teorema, sin que se puedan considerarse como satisfactoras, por eso, nosotros damos una respuesta sencilla vinculada al aspecto *concreto* del problema. Esencialmente, nuestro argumento es que el criterio de elección de técnicas del *teorema* es individual, pero en realidad, los capitalistas no tienen una *libertad de elegir* el curso del cambio técnico, este está dado por la lucha de clases, primero contra los trabajadores (que requiere aumentar la composición orgánica de capital) y después la que existe entre los propios capitalistas: la competencia. Por otro lado, un elemento olvidado por los marxistas (no así por Marx), es que la naturaleza del capitalismo lo lleva a innovar de tal manera que se crean productos de mejor calidad o productos nuevos, ambos requieren mayores desembolsos

de capital constante fijo y circulante, lo que quiere decir que las nuevas técnicas de producción son más costosas, a diferencia de lo que plantea el *teorema Okishio*. Con eso, se responde la crítica y queda clara la centralidad y consistencia de la tesis del descenso de la rentabilidad.

2. ¿Qué es la rentabilidad?

En la sociedad actual, en la que domina el modo capitalista de producción, la medida del éxito de las empresas se mide por su nivel de rentabilidad¹; sea está de nivel mediano o grande, si su tasa de ganancia crece se considera como una empresa sólida, que será capaz de expandirse en el futuro (de acumular). La rentabilidad no es una cuestión meramente teórica, sino práctica. Es la variable crucial que da una idea de la *salud*, no solo de las empresas, sino de la economía en general.

A un nivel extremadamente intuitivo y sobre todo contable, la rentabilidad tiene que ver con dos elementos: los ingresos y los costos. Los ingresos están determinados por el nivel de ventas de cada empresa y los costos son de distinta clase: salarios, insumos y gastos del acervo de capital. Dado que la rentabilidad es una tasa (de ganancia), esta es sencillamente, los ingresos menos los costos, divididos por los costos. Es decir, la rentabilidad mide la masa de ganancia que una empresa obtiene por cada unidad que tuvo que desembolsar en los distintos componentes de sus costos; si la tasa de ganancia de una empresa es de 100%, querrá decir que por cada unidad monetaria de inversión obtiene una unidad (absoluta) de ganancia. Esta idea, evidentemente, resulta obvia y es el sentido más inmediato que se le puede dar a este concepto. Es destacable que la rentabilidad no tiene un papel relevante en la teoría económica dominante, lo cual resulta sorprendente dada su importancia práctica.

Sin embargo, la idea anterior, sencilla e intuitiva, se vuelve compleja a la luz de las distintas teorías económicas, en particular desde el punto de vista marxista. Una de las características centrales del capitalismo es su continuo progreso tecnológico y el desarrollo sin precedentes de las fuerzas productivas. Las economías cada vez son capaces de producir más productos y de mejor calidad, este es uno de los elementos históricos positivos del capitalismo y consiste uno de los argumentos centrales de los defensores del sistema actual. Como resultado de esto, cabría esperarse que el continuo incremento de la productividad del trabajo debería expresarse en una rentabilidad creciente. Sin embargo, de acuerdo con lo que plantea Marx (2000c), existe una tendencia al descenso de la tasa de ganancia, que es resultado, ni más ni menos, que, del aumento incesante de la productividad del trabajo, lo que quiere decir que el elemento positivo del capitalismo, contradictoriamente, socava sus propias bases.

¹ En este trabajo, a menos que hablemos de una medida en particular, rentabilidad y tasa de ganancia se utilizan como sinónimos.

Es en este punto donde el concepto de rentabilidad deja de ser uno sencillo y pasa a ser un objeto de estudio de suma importancia. Por ello, no basta una simple definición contable o de negocios para expresar el problema que surge del estudio de la rentabilidad en la economía. Se debe determinar de manera clara cuáles son los determinantes de esta y expresar adecuadamente la forma de medirla ¿Existe una tasa de ganancia o medida de rentabilidad *verdadera* o bien, existe una *mejor* medida que otra? La respuesta evidente es que no, no podemos considerar que exista tal medición. Como se destacará a lo largo de esta investigación, la tasa de ganancia tiene un aspecto práctico para el capitalismo, y desde el punto de vista marxista su importancia radica en la capacidad explicativa que tiene sobre el comportamiento económico.

En la práctica existen diferentes formas de entender el problema. Cada empresa o investigador, puede generar diferentes medidas de rentabilidad, por ejemplo, si se trata de un proyecto nuevo, lo que buscan las compañías es saber la tasa interna de retorno (TIR), que evalúa la rentabilidad de toda la inversión descontada por el nivel de la tasa de interés, es decir, incorpora un elemento de expectativas sobre el futuro y la estrategia competitiva que tengan. Evidentemente, esa tasa tiene como objetivo evaluar la viabilidad de una inversión, y si bien esta no necesariamente será el nivel de rentabilidad observado, a nivel de empresa sirve para la toma de decisiones. Por otro lado, si lo que se quiere saber es el desempeño de la empresa, se obtendrá la relación de las ganancias obtenidas respecto de alguna medida del capital de la empresa, por ejemplo, sobre todo el capital propio de la empresa (este o no relacionado con actividades productivas) o bien, considerando las deudas que tenga la empresa (sobre activos totales). El caso anterior es el de los llamados ROA (*return on assets*) y ROE (*return on equity*), donde el primero representa la “rentabilidad económica” de una empresa, que relaciona las ganancias totales obtenidas con los activos totales de una empresa (sean estos propios o no); el segundo caso relaciona las ganancias de las empresas únicamente con los activos propios. De esta forma, se podrían encontrar otras medias de rentabilidad, cada una nos aporta información distinta ¿De qué dependerá la elección de la medida adecuada? Sencillamente, de lo que se quiere saber sobre el tema; si se busca entender la viabilidad de los nuevos proyectos, la TIR será la más adecuada. Si el interés está en, saber la capacidad para pagar dividendos, la ROE sería una mejor elección. En ese sentido, dentro de la investigación no existe una única o correcta forma de estimar la rentabilidad, existen múltiples formas, donde cada una de las aporta algo diferente.

En el caso de la investigación económica, el problema estriba en qué se quiere saber y a qué nivel se quiere trabajar (de empresa o del conjunto de la economía). De la misma manera, se podrían utilizar algunas de las medidas anteriores. Además, se debe pensar en si se busca entender problemas de corto o de largo plazo en la economía. En consecuencia, no se puede aseverar de que exista una definición precisa de rentabilidad, ¿cuál es el punto de vista de este trabajo respecto a esta discusión?

Para nosotros la rentabilidad es una relación entre un flujo de ganancias y el acervo y flujo de capital constante, lo que tienen todas estas medidas en común es que:

“[...] Una cierta cantidad de dinero ha sido adelantada – lo que implica que se encuentra atada a una actividad en particular y ya no se encuentra disponible para otros usos – para poder generar un flujo de retorno. Una vez que los gastos corrientes han sido deducidos de este flujo, el remanente, la ganancia, aparece como la remuneración al capital original adelantado. Por lo tanto, resulta natural computar la razón de la ganancia al capital, como medida de la eficiencia de las empresas [o de la economía en su conjunto]” (Duménil y Lévy, 1993, p. 20, TP).

“Existe una coincidencia en todas las definiciones de la tasa de ganancia, que hace relevante [en apariencia] referirnos a un solo concepto. Sin embargo, la noción de una única tasa de ganancia es equivocada. Nociones diferentes deben usarse dependiendo de las investigaciones en específico” (Duménil y Lévy, 1993, p. 28, TP).²

Considerando lo anterior, el punto de vista de este trabajo será el de tomar como referencia la teoría marxista, en la se cual se va a hablar de una tasa general de ganancia, como referencia al conjunto de la economía, esta tasa general expresará la ganancia *efectivamente* realizada respecto del capital constante utilizado (tanto su acervo como su flujo). Por lo tanto, no estará expresando las expectativas de rentabilidad que se tienen o se tuvieron. Dicha tasa muestra la capacidad de valorización que tendrá el capital *total* de la economía, es decir, expresa cuánta plusvalía se generó en un periodo. Sin embargo, esta plusvalía, será repartida entre distintos tipos de capitalistas, y como aclararemos en este capítulo, no todos los capitales son productivos (creadores de plusvalía), sin embargo, se apropiarán de ganancia y de acuerdo con su nivel de actividad es que se hablará de *su* nivel de rentabilidad, cuestión que abordaremos en el capítulo 2. Pero, a menos que digamos lo contrario, la rentabilidad de estas actividades no productivas, en cuanto a su construcción tendrá un significado similar al de la tasa general de beneficio. Lo más importante es que dicha medida captura el desempeño del conjunto de la economía, que posteriormente podrá ser repartido entre las distintas esferas de la economía. Por lo tanto, a nivel agregado, representa la *eficiencia* de la economía para general plusvalía respecto del capital que necesita para explotar a la fuerza de trabajo.

3. El origen de la ganancia.

Desde el punto de vista marxista, la rentabilidad tiene un sentido práctico, pues asocia la masa de ganancias con los costos del capital. Sin embargo, hay una diferencia importante respecto de la

² Sobre este punto se debe agregar: la dimensión empírica del problema, la fiabilidad de los datos y la compatibilidad entre los conceptos de las cuentas nacionales y la teoría marxista

contabilidad y la teoría económica convencional, ya que, a decir de la teoría del valor trabajo, no todas las actividades son productoras de plusvalía. Por lo tanto, existen algunas actividades que generan plusvalía mientras que otras únicamente se apropian de ganancia, es decir, que toman ganancia sin haber contribuido *directamente* a la creación de plusvalía (lo que no quiere decir que sean inútiles o innecesarias, esto lo veremos con detalle después).

Es por ello que debemos analizar con cuidado y de manera ordenada los determinantes de la rentabilidad en su sentido marxista. Si reescribimos lo dicho en el apartado anterior, según lo propuesto por Marx (2000c) en el tomo tercero, una medida de tasa de ganancia, a nivel agregado, es:

$$g' = \frac{G}{Cf + Cc + W}$$

Donde G es la masa de ganancia, Cf es el capital fijo utilizado para llevar a cabo todos los procesos productivos, es decir incluye maquinaria, equipo y demás, Cc representa el capital circulante, que hace referencia a todas las materias primas (fundamentales y auxiliares) necesarias en todos los procesos de producción. Finalmente, W representa todos los pagos en salarios que se deben adelantar.

Como podemos ver, este concepto parece un *eco* de la contabilidad, pues asocia ingresos y costos. Sin embargo, si pensamos que g' , es representativa del conjunto de la economía, la analogía termina ahí. Podemos hablar de tres diferencias. La primera es que los ingresos que importan, a nivel agregado, son aquellos de las empresas involucradas en la creación de plusvalía. Segundo, existe una retroalimentación entre G y W , es decir la distribución afecta la rentabilidad. Y tercero, existe una contradicción entre los elementos que determinan los costos del capital constante (fijo y circulante) y la creación de valor, que se expresa en la ley del descenso de la tasa de ganancia. En lo que sigue, trataremos de ahondar en los primeros dos elementos, ya que el tercero requiere un desarrollo más extenso y específico.

Según Michael Roberts (2018, p. 27), el trabajo teórico de Marx puede expresarse a través de tres leyes fundamentales del movimiento del capitalismo, estas son: 1) la del valor trabajo, 2) la de la acumulación y 3) la del descenso de la tasa de ganancia. Ninguna de estas es independiente de la otra, pero expresan movimientos específicos de la economía. Cada uno de estos aspectos requiere un estudio minucioso, pero poner el énfasis en la tasa de ganancia permite incorporar elementos concretos del movimiento dinámico del capitalismo, y en última instancia como señala Carchedi (2018), la persistencia de la tercera ley de Marx puede considerarse como una comprobación indirecta de la

primera³. Sin embargo, como plantearemos en el capítulo segundo, es necesario establecer de manera clara el vínculo entre la rentabilidad y las finanzas, y, por ende, con cada una de las *leyes* a las que Roberts (*Ibid.*) hace referencia.

En lo que resta del trabajo solamente se estudiará con detalle lo referente a la caída de la tasa de ganancia y su vínculo con las finanzas. Las otras dos leyes, abordaremos los determinantes de la tasa de ganancia, es decir, los mecanismos de extracción de plusvalía y el aumento incesante en la utilización de capital contante: las razones de por qué la composición orgánica es creciente. El valor de la fuerza de trabajo no se abordará de manera específica, se le considerará solamente en razón de la distribución del producto nuevo a través de los mecanismos de extracción de plusvalía. Vayamos a los determinantes de la tasa de ganancia.

4. Un paréntesis: trabajo productivo y trabajo improductivo.

El determinante más importante de la rentabilidad es la masa de ganancia. Sin embargo, es necesario hacer una diferenciación relevante. A nivel agregado, existe una única *fente* de ganancia, la plusvalía, como sabemos, de acuerdo con la teoría marxista del valor trabajo (*TMVT*), corresponde al trabajo impago o no retribuido a la fuerza de trabajo, es decir la plusvalía es una porción del trabajo nuevo incorporado en todos los procesos productivos. Pero, a nivel de sectores o desde el punto de vista de la empresa, puede existir una fuente de ganancia distinta a la extracción *directa* de la plusvalía. Por un lado, están las transferencias de plusvalía, que se dan dentro de los distintos sectores productivos y el comercial, es decir, la conformación de los precios de producción a través de la competencia. De otro lado, están los pagos por servicios diversos, que no son productivos (aunque si necesarios para la acumulación), prestados sobre todo por el sector financiero (bancario y no bancario); y finalmente está la ganancia de apropiación (*profit upon alienation*⁴), que corresponde a una suerte de engaño, o una especie desposesión, sea esta legal o no. Para algunos (Lapavitsas, 2013, Duménil y Levy, 2007) las ganancias del sector financiero caerían en la categoría de ganancia de alienación.

En el capítulo segundo se tratará en detalle estas fuentes de ganancia que, solo para las empresas en lo particular, no provienen de la plusvalía. Sin embargo, como ya hemos dicho, a nivel agregado la única fuente de ganancia real es la plusvalía. Esto quiere decir, que a un nivel concreto la plusvalía se redistribuye entre los distintos sectores de la economía. Mientras que la plusvalía se produce solo en

³ “[...] Si menos trabajo [composición orgánica de valor más alta] significa una menor ARP [tasa de ganancia promedio] y así menos plusvalor, más trabajo [composición orgánica de valor más baja] significa una mayor ARP y entonces un plusvalor más alto. De esto se sigue que únicamente el trabajo, y no los medios de producción, produce valor y plusvalor. [Entonces la caída del descenso de la tasa ganancia] es la verificación empírica del supuesto fundamental de la teoría del valor trabajo: que el trabajo y únicamente el trabajo es entonces plusvalor.” (P. 37, TP)

⁴ Sobre este tema véase, por ejemplo, Shaikh (2015, Cap. 6)

unos sectores, esta tiene diversos movimientos, por un lado, recircula entre los propios sectores productivos y luego circula hacia otros no productivos. Lo anterior no implica que los sectores que no producen plusvalía no sean necesarios, o bien, se les deba considerar como parasitario. Todas esas actividades son necesarias y centrales en la reproducción capitalista. Sin plusvalía no hay ganancia, y sin ganancia no hay nada, pero sin comercio o finanzas no hay capitalismo. Industria, comercio y finanzas son los distintos rostros de un mismo fenómeno: el capital no es una cosa, sino una relación social de producción-reproducción. El sistema económico es un cerbero, que, aunque tenga tres cabezas, estas comparten un mismo cuerpo, que dicta sus pulsiones; tres rostros que poseen un mismo corazón: el afán incesante de lucro.

Surgen dos preguntas, ¿cómo sabemos cuáles son las actividades productivas y cuáles no? Y ¿En qué sentido estas actividades improductivas son necesarias para la reproducción capitalista? Ciertamente, en los desarrollos contemporáneos de la *TMVT*, estas preguntas no están cabalmente resueltas, ya que no ha sido un tema sistemáticamente tratado por la teoría, en el capítulo segundo diremos algunas cosas más sobre esos debates, pero a lo largo de esta investigación tomaremos como punto de partida los trabajos de Guerrero (1990), (1999) y (2000) y un argumento contenido en Salama (1978).

En *El Capital*, Marx siempre habla de la circulación del capital bajo $D-M-D'$, pero cuando extiende esta forma en el que denomina ciclo industrial global, asume que la circulación del capital tiene una fase de circulación y otra de producción, ambas interconectadas y mutuamente necesarias. Respecto del momento de la circulación distingue dos fases, una de compraventa de mercancías y otra en la que el valor del capital se encuentra estrictamente bajo una forma dineraria. De esa manera, distingue tres actividades capitalistas: una de producción, una de tráfico de mercancías y otra de tráfico de dinero. Estas tres actividades pueden o llevadas a cabo por capitales diferentes, es decir, un capitalista industrial, un capitalista comercial y un capitalista dinerario o bien, puede ser una sola empresa la que concentre las tres actividades, cualquiera que sea el caso, desde el punto de vista de la reproducción del capital (individual o social), todas esas fases existirán siempre y son necesarias para que la economía funcione correctamente. Cuestión completamente cristalina en la expresión continuamente utilizada por Marx: $D-D-M...P...M'-D'-D'$.

Como resultado de la circulación de plusvalía, cuando hablamos de relacionar la categoría ganancia con la de plusvalía, dos conceptos aplicables con distinto nivel de concreción, que únicamente son comparables a nivel agregado. Por ello, nuestra exposición de los mecanismos de extracción de plusvalía se encuentra a un nivel general. Lo mismo vale para la categoría de tasa de explotación, que solo tiene sentido a nivel de la toda la economía. Solo de manera agregada podremos hablaremos de plusvalía y tasa de plusvalía, mientras que a un nivel de sector o empresa deberemos recurrir siempre

a la categoría ganancia, porque a precios de mercado, la masa de ganancia de una empresa no corresponde, necesariamente, a su aportación a la plusvalía global. En consecuencia, el hecho de que una empresa reporte enormes ganancias no implica, inmediatamente, que esta genera “mucho plusvalía”; tendrá más sentido decir que esta se ha apropiado de una porción relevante de la plusvalía social producida.

Para lo que resta de este capítulo debemos tener clara una cosa, existen actividades que producen plusvalía y otras que no, aunque son esenciales para el funcionamiento de la economía capitalista. Es decir, existe un momento de la producción de plusvalía y otro de su circulación (el momento de la redistribución). Estas actividades no productivas son necesarias para la reproducción y es desde ese punto que trataremos de verlas, es decir, como veremos en el capítulo 2, no es relevante mirar actividad por actividad si estas producen o no plusvalía, sino que debemos preguntarnos qué función cumplen dentro de la reproducción capitalista, ya que esa función es la que las hace necesarias para la acumulación y en ese sentido, la apropiación de plusvalía (que a nivel individual se expresará como una ganancia), se debe a los servicios que prestan al conjunto de la economía. En lo que resta del capítulo, hablaremos solamente del primero momento: el problema de la rentabilidad desde el punto de vista de la producción, y en capítulo 2 se incorpora entonces la cuestión de la circulación de la plusvalía hacia el sector financiero.

5. Los determinantes de la masa de ganancia.

Como sabemos, la plusvalía corresponde al trabajo impago, es decir, expresa la parte de la jornada de trabajo que no se retribuye y que es, por tanto, apropiada por los capitalistas. Retomando un esquema propuesto por Foley (1989, p. 45), fácilmente podemos entender la idea anterior. En la Figura 1.1 tenemos tres distintas formas de expresar la misma idea, en tiempo de trabajo retribuido y apropiado por los capitalistas, en términos del valor agregado, es decir entre plusvalía y capital variable (ganancias y salarios) y desde el punto de vista de la reproducción social, como división entre el trabajo necesario y el trabajo excedente. Cada una de estas formas está representando por un rectángulo, donde la línea gruesa vertical, expresa la frontera plusvalía y capital variable, etc. Lo importante es que todas estas formas de contabilización son equivalentes y al igual que lo dicho sobre la tasa de ganancia, empíricamente, no existe una mejor medición de plusvalía, sino que dependerá de la investigación.

Cada división, aunque equivalente respecto a las otras, representa un elemento distinto de la *TMVT*. El primer rectángulo es la forma más general, y expresa el elemento de clase, es decir, corresponde al elemento histórico de la teoría del valor trabajo, ya que la separación trabajo retribuido/apropiado, puede ser también válida para una sociedad feudal, por ejemplo. El tercer triángulo podría corresponder a cualquier sociedad productora de excedente económico, exista o no un control privado del trabajo

excedente. Finalmente, el segundo recuadro corresponde con la especificidad capitalista, ya que la existencia de plusvalía presupone el proceso de la acumulación originaria de capital, es decir que la fuerza de trabajo y el dinero pueden transformarse en capital. Una última consideración es que, de acuerdo con los fines prácticos, cada rectángulo puede medirse en tiempo de trabajo o en dinero, o bien, en alguna unidad compuesta de dinero y tiempo de trabajo⁵. Sin embargo, es necesario recalcar que la visión de este trabajo presupone que el dinero es la manifestación necesaria del tiempo de trabajo socialmente necesario en el capitalismo. Es decir, que cuando Marx habla, en el Tomo I de *El Capital*, de que los precios son iguales a los valores, no debe leerse como si los precios estuvieran *siendo contabilizados en tiempo de trabajo*, sino que los precios *son proporcionales* a los tiempos de trabajo directamente utilizados. La contabilización del tiempo de trabajo socialmente necesario en el capitalismo se realiza y se valida solo a través del dinero. Por eso, trabajar sobre medidas monetarias de las categorías marxistas es de suma importancia para nuestra investigación.

Figura 1.1 Distribución del trabajo nuevo

Tiempo de trabajo retribuido	Tiempo de trabajo no retribuido
Salarios (Capital variable)	Ganancia (Plusvalía)
Trabajo necesario	Trabajo excedente.

Como consecuencia de todo lo anterior, el determinante fundamental de la masa de ganancia es la forma en cómo distribuya la jornada de trabajo, entre el trabajo pago e impago, es decir, la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo o capital variable y el trabajo nuevo utilizado. Sobre la misma línea, el valor de la fuerza de trabajo no debe ser entendido como un nivel de subsistencia biológica, sino que es el nivel de vida o patrón de consumo, determinado históricamente, por la cultura de cada país y por el grado de organización de la fuerza de trabajo, que puede imponer una canasta de consumo que incluya, por ejemplo, elementos lúdicos como esenciales para su reproducción. El valor de la fuerza de trabajo es el que asegura su reproducción, pero a nivel social.

Si, de la Figura 1.1, pensamos cada rectángulo como un área, que representa la jornada de global de trabajo, en un día o un año, y que la línea gruesa representa la marca entre la parte del tiempo laborado

⁵ Un ejemplo de esto es la expresión monetaria del tiempo de trabajo, concepto que definiremos más adelante. Lo importante de estas variables es que nos permiten transitar (en términos de la medición) de la dimensión dinero a la dimensión trabajo.

que es retribuido por los empresarios y la plusvalía⁶, el interés primario de los empresarios será encontrar la manera de que el área que representa la plusvalía sea mayor. Habría básicamente dos formas en las que la sapiencia capitalista lo puede lograr: una es alargando la jornada de trabajo y otra, aumentando la productividad del trabajo.

De acuerdo con Marx, la primera representa el método extracción de plusvalía absoluta y el segundo el relativo. Como lo expresa Sandoval (2007), ambos representan dos métodos de acumulación de capital, uno extensivo y otro intensivo. La plusvalía absoluta es un mecanismo extensivo ya que se basa en la utilización más amplia de la fuerza de trabajo de trabajo sin que exista necesidad de incorporar mejoras técnicas en el proceso de trabajo. Del otro lado, la plusvalía relativa representa una utilización más intensiva de la misma fuerza de trabajo, de tal manera que con la misma cantidad de trabajo se logran producir más mercancías en menor tiempo y productos de mejor calidad. En resumen, la vía absoluta representa una ampliación de la jornada de trabajo, sin que exista cambio técnico, mientras que la vía relativa implica, dada una jornada de trabajo constante, la incorporación de nuevas técnicas que hacen más productivo el trabajo, ocasionando que las mercancías que representan el valor de la fuerza de trabajo se generen en menor tiempo. El resultado es que el área que expresa la plusvalía (siguiendo la idea de nuestro esquema), aumenta.

El análisis separado de estos mecanismos podría invitar a pensar que representan una elección para el empresariado, sin embargo, no es así. Como señala el propio Marx (2000a), a nivel concreto, ambos operan simultáneamente, el fin siempre es el mismo: acrecentar en la mayor medida posible la plusvalía; en suma: aumentar el grado de explotación de los trabajadores. Ahora bien, ambos van a coexistir, pero, debido que el fin del capital es la acumulación, se va a generar un continuo desarrollo de las fuerzas productivas, siendo este uno de los rasgos progresistas (aunque contradictoriamente) del capitalismo, por lo tanto, la hipótesis de Marx es que dominaría la extracción de plusvalía por la vía relativa.

Sea por la vía absoluta o relativa, lo importante es qué ocurre con el grado de explotación de la fuerza de trabajo (tasa de explotación o plusvalía). De esta manera, los “[...] cambios históricos en la cuota de plusvalía y en la composición de los costos desempeñan un papel importante en la evolución de la rentabilidad total del sistema de capital y reflejan los cambios básicos en los niveles de vida de los trabajadores, la productividad del trabajo y la tecnología de producción” (Foley, *Ibid.*, p. 53). Entonces

⁶ Es importante señalar que eso no implica que los trabajadores laboren unas horas sin que reciban a cambio un salario, sino que el salario que reciben por trabajar la jornada de trabajo representa menos de lo que han aportado durante el proceso de producción. Por otra parte, los salarios, en la mayoría de los trabajos, se pagan después de que ha concluido el proceso de producción, son en primera instancia los trabajadores los que otorgan crédito a los capitalistas.

debemos poder expresar dicha tasa con claridad, para medirla posteriormente. Pero antes de pasar a eso, resulta necesario agregar un par de consideraciones sobre la plusvalía absoluta.

A diferencia del mecanismo de la plusvalía relativa, que resulta bastante directo entenderlo, la vía absoluta puede tener muchos matices, o bien esconderse en distintos procesos. Como dijimos, la idea en Marx, y aceptada por el marxismo, es que el método extensivo de acumulación implica una jornada de trabajo creciente. Sin embargo, sabemos que desde fines del siglo XIX y principios del XX, comenzó un proceso mundial de regulación del tiempo máximo de la jornada de trabajo diaria. También, durante el siglo XX aparecieron los regímenes de salarios mínimos, los contratos colectivos y los pactos salariales. Además, legalmente, se supone que las horas de trabajo extra deben pagarse doble o triple, representando un costo indeseado para las empresas. En ese sentido el capitalismo tiene límites legales claros, que son difíciles de romper, no por falta de voluntad empresarial y de los gobiernos, sino por la férrea oposición que esto supone dentro de la clase trabajadora. En ese sentido, la plusvalía absoluta se ha vuelto mucho más sutil.

Aumentar la jornada de trabajo, en cuanto tal, resulta bastante burdo para las grandes corporaciones cosmopolitas de la actualidad. Aunque muchos trabajadores se ven obligados a laborar más horas sin que esto sea reflejado en su salario, en el siglo XXI existen otros mecanismos. En vez de ese arcaico mecanismo, debemos buscar la plusvalía absoluta en, por lo menos, tres fenómenos: la flexibilización de la fuerza de trabajo, el subempleo y la incorporación de fuerza de trabajo femenina, infantil y migrante.

El primer tema es más amplio, ya que incorpora desde el *outsourcing*, que permite rebajar el ingreso global de los trabajadores, ya sea reduciendo las prestaciones, o disminuyendo el salario base, haciendo que el restante de sus ingresos dependa ya sea de bonos, estímulos, etcétera, que no generan cotizaciones sobre el sistema de retiro. También estas formas de contratación implican menores días de vacaciones, menor indemnización en caso de despido, etc. Esto quiere decir que, aunque la jornada de trabajo legal no se mueva, el costo de los trabajadores disminuye, es decir, que ese salario disminuido debería representar también una menor jornada de trabajo, pero de no ser así, representa una forma de plusvalía absoluta. Por otro lado, esta misma flexibilización puede implicar que un trabajador tenga que hacer más tareas de las que estaba habituado a hacer. Generalmente, ante el despido de un trabajo, los que permanecen contratados deben ocuparse de un mayor número de tareas. Los proletarios se ven forzados a multiplicarse por dos, mientras que su salario permanece constante y si bien muchas veces laboran el mismo número de horas, en realidad su jornada de trabajo se ha vuelto más intensa, aumentando por tanto su nivel de explotación sin necesidad de incorporar mejoras tecnológicas.

En el caso del subempleo el problema radica en que los trabajadores, al no contar con un trabajo de tiempo completo se ven obligados a tener dos empleos, mismos que no reportan el mismo ingreso que si trabajaran de tiempo completo en un solo lugar, globalmente, esto representa una disminución del costo de adquirir fuerza de trabajo para el conjunto de la clase burguesa. En esta misma línea se encuentra el salario de las mujeres, quienes por lo general perciben un salario más bajo que los hombres, por lo que el proletariado femenino es más explotado que el masculino; en tanto que realizan el mismo trabajo que sus pares hombre, las brechas salariales de género representan plusvalía absoluta. Algo similar ocurre con el caso de la incorporación de otros segmentos de la población a los procesos de trabajo. Tanto los niños como los migrantes reciben un salario menor, poniendo a disposición del capitalismo una abundante fuerza de trabajo con un precio de 'ganga'. Por eso, para los empresarios resulta conveniente incorporar a estos trabajadores, pues globalmente paga menos salarios y recibe a cambio la misma cantidad de tiempo de trabajo, sin que requiere aumentar la jornada de trabajo.

Cada uno de estos elementos debe ser considerado para poder discutir, en el caso de Estados Unidos, cuáles han sido los mecanismos que permitieron el mantenimiento de la rentabilidad después de los años 80, tema que será abordado en el capítulo 3. Pero, también debe ser claro que buena parte de los procesos de flexibilización de la fuerza de trabajo no habrían sido posibles sin una contraparte de cambio técnico. Por tanto, debemos expresar una forma en la cual se puedan cuantificar los cambios no solo en la tasa de plusvalía, sino también de cada uno de los métodos de extracción de plusvalía.

6. Tasa de plusvalía

De acuerdo con Marx, la tasa de plusvalía o explotación (p') se puede expresar de dos maneras: $p' = \frac{\text{plusvalía}}{\text{trabajo necesario}} = \frac{P}{V}$. Ambas razones expresan la misma proporción en diferente forma, una en forma de trabajo objetivado, otra en forma de flujo de trabajo nuevo. “[...] Por tanto, la cuota [o tasa] de plusvalía es la expresión exacta de la explotación de la fuerza de trabajo por el capital, ósea, del obrero por el capitalista” (Marx, 2000a, p. 292). Si retomamos la Figura 1.1, también entenderse dos formas: una general, a todos los modos de producción y otra específica del capitalismo. Sin embargo, Marx agrega una dimensión más a esta diferencia, desde el punto de vista del resultado, la plusvalía (P), por un lado, como la fuente de la ganancia, y capital variable (V) por el otro, como cristalización de trabajo productivo para la reproducción de la fuerza de trabajo. La otra dimensión está desde la óptica de la jornada de trabajo misma, es decir como un flujo de trabajo, en cual cada hora que se incorpora al proceso productivo debe diferenciarse entre producto necesario y excedente.

Siguiendo a Marx⁷, podemos expresar la forma en que la tasa de explotación determina la masa de plusvalía (y por ende la ganancia), de las siguientes maneras: $P = p' * V$, o bien, $P = f * p' * n$, en donde p' , es la tasa de plusvalía, f , es el valor medio de una fuerza de trabajo y n el número de trabajadores utilizados por el conjunto de la economía. Evidentemente, estas dos formas implican las diferencias que hemos descrito en el apartado anterior: la segunda expresa el punto de vista de la jornada de trabajo. Con esto Marx desarrolla tres ideas importantes sobre el nexo entre la tasa y la masa de plusvalía.

La primera idea, es que, para los empresarios, existen dos posibilidades para aumentar la masa de plusvalía, pueden aumentar el número de trabajadores o bien, incrementar la tasa de plusvalía. Esto implica que puede existir una compensación entre ambos elementos, el valor medio de la fuerza de trabajo y la tasa de plusvalía. Es decir, si por alguna razón ajena a la voluntad de los empresarios, la tasa de explotación bajara, podría mantener su masa de ganancia (aunque no su rentabilidad) contratando más fuerza de trabajo, siempre que exista capacidad instalada ociosa, es decir, siempre que no tenga que invertir más dinero en capital constante fijo.

Una segunda idea es que el proceso anterior tiene un límite, el cuál es la duración del día. Es decir, existen restricciones naturales de las que ni el portentoso capital puede escapar. Esto explica en buena medida las tendencias del desarrollo capitalista, particularmente al lugar específico que ocupa la fuerza de trabajo en los procesos productivos y en su relación de subordinación respecto del capital constante, donde la máquina domina al trabajador.

Finalmente, Marx expresa que, si consideramos como dada la tasa de plusvalía, entre mayor sea el desembolso en capital variable mayor será la masa de plusvalía que se obtenga. Naturalmente, esto es una reiteración de que el único factor que puede generar (conservar o transferir) valor es la fuerza de trabajo y que, en consecuencia, es la cantidad de trabajo vivo utilizada el determinante fundamental de la masa de plusvalía.

Es necesario hacer algunos comentarios más sobre lo que hemos expuesto, pues nos permite introducir la importancia del capital fijo y establecer los puentes necesarios entre esta parte de la teoría y la ley del descenso de la tasa de ganancia. Como mencionan las dos primeras ideas, el capitalista siempre podrá hacer uso de mayor fuerza de trabajo, aun teniendo una disminución de la explotación, permitiéndole mantener su masa de ganancia, incluso podría aumentar, sin embargo, así como existe un límite de la jornada de trabajo, también existe un límite natural para obtener fuerza de trabajo: la tasa de crecimiento poblacional. Por lo tanto, si el capital optara por esta vía de expansión

⁷ Particularmente, Marx (*Ibid.*, Capítulo IX)

de su masa de ganancia, estaría limitado por fuerzas naturales, que evidentemente, siempre les han resultado chocantes al brillante carácter burgués. Además, el rol de fuerza de trabajo en los procesos de producción sería de suma importancia, todas las técnicas de producción serían intensivas en trabajo y no en capital. Sabemos que este no es el caso, y que el capitalismo ha caminado siempre por el otro sendero: el aumento de la tasa de explotación, reduciendo la importancia relativa del trabajo.

Esto se vincula con la tercera idea de Marx, que se expresa en contradicción, si a mayor utilización de trabajo mayor masa de plusvalía, ¿por qué la historia del capitalismo es también la del perfeccionamiento de procesos de producción que acrecientan el capital constante respecto al trabajo vivo? A nivel de una empresa, en apariencia, resulta útil ahorrar trabajo, pues se logran reducir costos y por lo tanto se ganaría más.⁸ Sin embargo, a nivel agregado la validez no puede ponerse en entredicho, pues como dice también Marx, si consideramos todos los procesos individuales como una sola jornada de trabajo, solo si hay más trabajo vivo podría haber mayor plusvalía.

De esta manera se pueden explicar buena parte de los movimientos contradictorios del capitalismo. Una tendencia al ahorro en la utilización de fuerza de trabajo, un aumento de la tasa de explotación y a la vez que disminuye la importancia relativa del trabajo busca crecer en todos los espacios, incrementando la proletarización a nivel mundial, fenómenos que continua a nuestros días⁹ y que ya ha sido magistralmente expuesto por Rosa Luxemburgo (1967). Pero lo más importante, es que todo este proceso determina que el capital constante domine al capital variable, que el trabajador sea un mero apéndice de la máquina, o bien, para ponerlo en la actualidad: de los puntos de venta, de los procesos automatizados que no solo permiten hacer el proceso de trabajo más eficiente, sino vigilar los movimientos de los trabajadores e imponer los ritmos de trabajo que la búsqueda de ganancia requiere, en suma:

"[...] Ya no es el obrero el que utiliza los medios de producción, sino que son los medios de producción los que utilizan al obrero. En vez de ser consumidos por él como elementos materiales de su actividad productiva, son ellos los que lo consumen a él como fenómeno de su propio proceso vital, y el proceso vital del capital consiste solamente en su movimiento como valor que se valoriza a sí misma. Hornos

⁸ En un nivel más concreto encontramos que las empresas que más ahorran en la utilización de trabajo son las que ganan más, esto, como sabemos ocurre por la competencia capitalista que permite que las empresas con los mejores procesos productivos se apropien, por la vía de la conformación de los precios de producción, de una mayor parte de la plusvalía. En la competencia la repartición de la plusvalía se hace con base en la participación de su capital respecto del social y no respecto de la cantidad de trabajo movilizado. Esta es otra forma en que se expresa la dominación del capital constante sobre el variable.

⁹ Véase Guerrero (2016)

de fundición y edificios fabriles que descansan por la noche y no absorben ningún trabajo vivo, son pura pérdida (*mere loss*) para el capitalista [...]” (Marx, *Ibid.* p. 413)

Al tener el capital constante esta centralidad, y representar siempre una parte importante de la inversión y de los costos de las empresas, resulta imperante que definamos bien al capital constante y responder, ¿por qué la relación trabajo vivo a trabajo muerto o composición orgánica de capital debe ser creciente en el capitalismo? En las siguientes secciones buscaremos a) una manera clara de definir los conceptos relacionados a la composición orgánica, y b), concluir de manera contundente porqué ese indicador tendrá una tendencia creciente, generando una contradicción insuperable entre trabajo vivo y muerto, que se expresará en la tendencia de la ganancia a disminuir. Sin embargo, antes de pasar eso, es necesario que desarrollemos con más detalle la tasa de plusvalía, sobre todo llevarla hacia un terreno más concreto que nos permita medirla y relacionarla con las magnitudes monetarias.

A continuación, revisaremos un par de formas de expresar la tasa de plusvalía. La primera se hará desde el punto de vista del valor trabajo, de la jornada de trabajo y el valor de la fuerza de trabajo, determinado este último a partir de los niveles de productividad de cada uno de los bienes de consumo proletario. Esta aproximación presenta algunas dificultades: para medirla se requiere trabajar con las tablas insumo de la economía, además de que está en términos de valor trabajo, fenómeno que no es directamente observable en la economía y requiere primero calcular los precios equivalenciales (proporcionales al tiempo de trabajo) de la economía¹⁰. Por eso, desarrollaremos una expresión de la tasa de plusvalía, más sencilla, que permite trabajar al nivel del conjunto de la economía y en términos monetarios. Ambas medidas, aunque no son iguales, pueden considerarse como equivalentes.

Para expresar la tasa de plusvalía en términos del valor trabajo, retomamos un trabajo de José Valenzuela (1984), la expresión final estará solo en función de dos variables, la productividad del trabajo (o dicho con más precisión, el vector de productividades) de los bienes de consumo proletario y el valor de la fuerza de trabajo, expresado en términos de una canasta. Partiendo de una expresión equivalente a la de Marx, donde $p' = \frac{P_a}{V_a}$, es la tasa de explotación, P_a representa la plusvalía anual y V_a el valor anual de la fuerza de trabajo. Si designamos VA_a , como el valor agregado anual, podemos expresar la tasa de plusvalía de la siguiente manera:

$$p' = \frac{VA_a - V_a}{V_a} = \frac{VA_a}{V_a} - 1$$

¹⁰ Sobre este punto véase Ochoa (1984) y Guerrero (2000)

En consecuencia, si definimos PO , como la población ocupada (en actividades productivas) y JT_a , como la jornada de trabajo media anual (es decir el número de horas que en promedio trabaja un proletario al año), el producto de ambas variables representa el trabajo anual total utilizado por una economía, es decir, que $L_a = PO * JT_a$. Si dividimos por L_a tanto al numerador como al denominador de p' , tendremos:

$$p' = \left(\frac{VA_a}{PO * JT_a} \right) / \left(\frac{V_a}{PO * JT_a} \right) - 1 = \frac{1}{V_h} - 1$$

El resultado anterior se da porque el valor agregado, VA_a , debe coincidir con el trabajo total utilizado, L_a . De acuerdo con Valenzuela, V_h , representa el valor-hora de la fuerza de trabajo, sin embargo, nosotros pensamos al estar medidas tanto V_a , como L_a , en horas de trabajo, V_h debe interpretarse como lo que es: una proporción. De esta manera, V_h puede interpretarse como la participación del valor anual de la fuerza de trabajo en el trabajo total utilizado, pues como vemos, esta participación puede variar entre 0 y 1. Si $V_h = 1$, no existiría explotación, implicando que el valor de la fuerza de trabajo es equivalente al aporte total de trabajo que hicieron durante el año. En cambio, si pensamos en el límite matemático de p' , si V_h se aproxima a cero, el límite de la tasa de plusvalía es infinito, indicando que los empresarios se apropian del producto total o del trabajo vivo movilizado por la economía. Evidentemente, ninguno de estos casos ocurre en el capitalismo, son solo los puntos extremos que permiten entender el significado de las variables. Pero, podemos ver que la participación del valor de la fuerza de trabajo, en el trabajo total utilizado, se relaciona de manera inversa con la tasa de plusvalía, toda vez que $\partial p' / \partial V_h < 0$, esto quiere decir que *siempre* existirá un conflicto por la distribución del producto generado por el trabajo entre empresarios y trabajadores.

Aunque V_h sea solo una proporción, podemos expresarla de tal manera que podamos ver los elementos que Marx desarrolló sobre la plusvalía absoluta y relativa, para ello, hemos de definir la siguiente expresión:

$$V_h = (\bar{Q} * \bar{\lambda}) / L_a$$

Ahora V_h está en función de tres variables, \bar{Q} , que representa el vector (fila) de las cantidades y tipos de mercancías que representan la canasta del consumo de los trabajadores, por otro lado, $\bar{\lambda}$, representa el vector (columna) del valor de cada mercancía que se consume por parte de los trabajadores. En consecuencia, el producto $\bar{Q} * \bar{\lambda}$, es un escalar que mide el valor de la fuerza de trabajo, medido en horas. Ahora bien, dado que los valores representan la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que contiene una mercancía, si ponemos entre corchetes las unidades de cualquier valor, tendremos que: $\lambda_i \left[\frac{\text{Horas}}{q_i} \right]$. De lo anterior, se sigue que el inverso de la expresión anterior representaría las cantidades que se pueden producir por hora de trabajo, es decir, la productividad del trabajo, en

consecuencia, podemos definir la productividad del trabajo de una mercancía como $\pi_i = \lambda_i^{-1}$. Por lo que, si expresamos $\bar{\pi}$ como el vector de productividades de cada bien de consumo proletario, podemos reformular V_h de una manera distinta:

$$V_h = (\bar{Q} * \bar{\pi}^{-1})/L_a$$

Para entender la importancia de esta expresión, debemos recordar que cualquier cosa que haga bajar V_h significará un aumento de la tasa de explotación. Habría dos maneras de disminuir V_h , la primera sería dejando constante \bar{Q} y aumentar L_a , equivale a un incremento de la jornada de trabajo, ya que los trabajadores estarían recibiendo el mismo número de mercancías y aportando globalmente una mayor cantidad de trabajo a la economía: el caso de la plusvalía absoluta. La segunda opción sería incrementar el vector de productividades, dado que $\partial V_h/\pi_i < 0$, es decir, plusvalía relativa, ya que, si bien en cantidad de mercancías los trabajadores estarían recibiendo lo mismo y aportando la misma cantidad de trabajo a la economía, estos bienes representan un tiempo de trabajo menor y por lo tanto la plusvalía estaría incrementándose: método de plusvalía relativa.

Aunque esta forma de expresar la tasa de explotación es útil para entender el problema general tiene algunas limitaciones. Por ejemplo, hace pensar que en la economía el vector \bar{Q} se decide con antelación, sin embargo, no es así, en la realidad lo que ocurre es que los salarios monetarios son pactados por algún tipo de contrato, individual o colectivo, entre los patrones y los trabajadores, cuánto podrá comprar cada trabajador dependerá de los precios de las mercancías en cuestión. Por lo tanto, \bar{Q} tiene una connotación más bien nocional, de lo que debería representar la canasta básica de consumo obrero y podría servir como punto de referencia para saber si el salario monetario actual, está por debajo del valor de la fuerza de trabajo. Otro inconveniente es que, si bien podemos decir que el aumento de la productividad en alguna rama de la producción de bienes de consumo proletario afecta positivamente la tasa de explotación, no podemos manejar el resultado de manera agregada, ya que no es posible sumar el vector de productividades. Es cierto que podríamos construir algún índice de productividad y concluir si en general hubo o no un incremento de la productividad, sin embargo, podemos tomar otro camino más sencillo que además permita incluir variables monetarias directamente.

Para llevar a cabo lo anterior, tomaremos la definición de Producto Interno Neto (PIN) de las cuentas nacionales. El PIN representa la producción nueva de bienes y servicios expresadas en términos monetarios. Lo importante es que, desde el punto de vista del ingreso, el PIN puede (como primera aproximación y sin considerar problemas de medición y correcciones necesarias) considerarse como la suma de salarios y ganancias, $PIN = G + W$. Evidentemente, cada variable representa un agregado macroeconómico, según las definiciones habituales. Bajo ciertas consideraciones, que veremos con

más detalle en el capítulo 3, podemos decir que $G \approx P$ y $W \approx V$, es decir que las ganancias y los salarios reportados en las cuentas nacionales son medidas bastante próximas de la plusvalía y el capital variable, medidos en términos monetarios. Por eso, si expresamos todo en términos del PIN y sus componentes, desde el punto de vista del ingreso, podemos expresar la tasa de explotación como sigue:

$$p'_t = \frac{PIN_t - W_t}{W_t} = \frac{PIN_t}{W_t} - 1.$$

El subíndice t representa el periodo, es decir que la tasa de explotación en cada año depende esencialmente de los ingresos de los trabajadores, W_t y del valor del PIN. Hasta aquí es la misma idea que hemos estado presentando repetidamente, solo que medida en términos monetarios. Podemos de nueva cuenta considerar L_t como el trabajo total utilizado en cada periodo y dividir tanto al numerado como al denominador del primer elemento de la expresión anterior para tener:

$$p'_t = \left(\frac{PIN_t}{L_t} \right) / \left(\frac{W_t}{L_t} \right) - 1$$

$$p'_t = \frac{emtt_t}{\omega_t} - 1 \quad (1.1)$$

Revisemos con detalle la expresión (1.1). La variable $emtt_t$ es la llamada *expresión monetaria del tiempo de trabajo*¹¹, que, si la expresamos de manera conjunta (con sus unidades de medida), es $emtt_t = \frac{PIN_t[\$]}{L_t[HR]}$, es decir, representa la producción nueva por hora (socialmente necesaria) de tiempo de trabajo. Por lo tanto, entre mayor sea la $emtt_t$, querrá decir que se genera mayor producción medida en términos monetarios (PIN) por hora de trabajo. Huelga decir que nos referimos al PIN real según la visión tradicional, esto es, que ha aumentado la producción nueva descontando la inflación. Por esto, la $emtt_t$ es una medida de productividad, ya que, si esta permanece constante, la única forma de incrementar la producción nueva será incorporando una mayor cantidad de horas de trabajo en la economía. Por otro lado, si la $emtt_t$ se incrementa querrá decir que con la misma cantidad de tiempo de trabajo se produce una mayor producción nueva. La virtud de esta medida es que, aunque no conozcamos el vector de productividades como lo definimos más arriba, podemos saber si en el

¹¹ Sobre este tema existe un debate más o menos amplio. Este concepto se vuelve más relevante con la existencia del dinero fiduciario y la explicación sobre este fenómeno desde el punto de vista marxista. Particularmente, el problema se centra en la medición del valor. Originalmente, Marx habla del dinero-mercancía como la medida del valor, sin embargo, desde el abandono del patrón oro-dólar a principios de la década de los 70 el dinero es totalmente fiduciario, quedando en entredicho el planteamiento original de Marx y por ende parte de su teoría monetaria. El concepto de la $emtt_t$ se ha trabajado para poder dar consistencia a la teoría marxista del dinero, para ver más sobre el tema véase Foley (1982), como uno de los trabajos seminales sobre el tema, la primera parte de la colección de ensayos de Moseley (2005), Kristjanson-Gural (2008), y Saros (2007).

conjunto de la economía, los procesos productivos han mejorado de manera significativa: incremento efectivo de la productividad. De la misma manera en la que el dinero debe considerarse como la medida social del valor, la $emtt_t$ es una *medida social de la productividad*. Partimos de la idea establecida desde Marx y retomada por muchos marxistas de que el intercambio de las mercancías por dinero es el que finalmente sanciona la validez o no de un trabajo particular.

Veamos ahora la variable ω_t , esta no es más que el salario (también real) que reciben los trabajadores por cada hora que han laborado. Sabemos que en la economía no todas las horas de trabajo se pagan por el mismo salario, ya que existe una desigualdad entre los trabajadores de acuerdo con su grado de calificación, además de que rebasada la jornada legal máximo, una hora de trabajo puede pagarse con un mayor salario, las horas extra. Por ello, ω_t debe considerarse como el salario horario promedio de los trabajadores.

En tanto que $emtt_t$ y ω_t poseen las mismas unidades, la primera es el límite superior de la segunda. Esto se corrobora porque la condición para que la tasa de explotación fuese cero es que $emtt_t = \omega_t$. La conclusión anterior no es más que una extensión del hecho de que la $emtt_t$ es la productividad social, por eso, un trabajador, por cada hora que trabaja no podría apropiarse más que lo que la productividad le permite. Otra forma de expresar lo precedente es que el salario por hora (ω_t) es una proporción de la productividad social ($emtt_t$), la cual está determinada por la participación de los salarios en el producto nuevo (PIN). Desarrollando su correspondiente forma matemática, tenemos:

$$\omega_t = \frac{W_t}{L_t} = \frac{W_t * PIN_t}{PIN_t * L_t}$$

$$\omega_t = emtt_t * \psi_t \tag{1.2}$$

La ecuación (1.2) ilustra de manera clara la idea del párrafo anterior. Dado que ψ_t , es la participación de los salarios en el producto total, o si se le quiere ver, la distribución funcional del producto, su valor estará entre 0 y 1. Implicando que el salario real por hora de trabajo es una proporción entre 0 y 1 de la productividad social del trabajo ($emtt_t$). Para el capitalista lo importante será entonces la distancia que exista entre el salario por hora y la productividad social del trabajo. De acuerdo con la ecuación (1.2) si ω_t permanece constante, a la par que $emtt_t$ aumenta, querrá decir que la distribución del ingreso ha empeorado para los trabajadores, aunque estos no hayan visto una disminución en sus condiciones de vida, este hecho quiere decir que todas las ganancias posibles de la sociedad, por el mejoramiento en los procesos productivos, han ido a parar de manera íntegra a las hambrientas manos empresariales. En consecuencia, predominaría el mecanismo de plusvalía relativa, ya sabemos por la

ecuación (1.1) que la tasa de explotación habrá aumentado, como consecuencia del incremento de la productividad social.

Otro caso posible: si la productividad del trabajo se estanca, por cualquier razón, la única forma en que la tasa de plusvalía aumente será, empeorando la distribución del producto, de ser este el caso, ω_t tendrá que disminuir. Esto tiene total sentido desde el punto de vista de la plusvalía absoluta, que disminuya el salario real por hora querrá decir que por una misma jornada de trabajo se ha recibido un menor salario o bien, que por el mismo salario se ha tenido que trabajar un mayor número de horas: ampliación de la jornada de trabajo. Visto así, tenemos una manera más completa de entender la plusvalía absoluta, implica trabajar más horas por el mismo salario, o bien, laborar el mismo número de horas por un menor salario.

Cualquiera de los dos casos, plusvalía absoluta o relativa, implican cambios en la distribución del producto en favor de la burguesía. Entonces cuando vemos la realidad que ha dominado desde principios de los años 80, una concentración del ingreso en manos de los empresarios no quiere decir inmediatamente que la forma adoptada por el capitalismo haya sido regresiva, desde el punto de vista del desarrollo de las fuerzas productivas. Debemos observar ambos elementos, la productividad y el salario real por hora y ver qué mecanismo domina. Sabemos que ambos operan en lo concreto, se trata de evaluar qué ha permitido un repunte de la tasa de explotación de los últimos años, ya que este aumento de la tasa de plusvalía significa una posibilidad de aumentar la rentabilidad. Decimos que es solo una posibilidad, pues como iremos viendo, que un incremento en la explotación se refleje como un aumento en la tasa de ganancia dependerá de lo que ocurra con el capital constante, particularmente con la composición orgánica de capital.

Ya hemos dicho que un aumento de la tasa de explotación podría significar un aumento de la rentabilidad y que cualquiera que sea la vía de aumento de la explotación esto significa un empeoramiento en la distribución del producto para los trabajadores, por eso, cualquier aumento en la tasa de ganancia será siempre a costa de los trabajadores. Aunque el capitalismo nos deslumbre con sus innovaciones y su boyante desarrollo material, debemos recordar que este éxito está financiado con el producto del proletariado anónimo.

Con la ecuación (1.2), tenemos pues una forma de descomponer los efectos de la plusvalía absoluta y relativa, podemos operar de manera agregada y, por lo tanto, como veremos más adelante, podemos incorporar esta expresión en la tasa general de ganancia. En el capítulo 3 mostraremos los datos correspondientes para la economía estadounidense y podremos contrastar qué mecanismo domina y si podemos considerar que la explotación aumenta por el método relativo (la hipótesis de Marx) o bien,

es el control del salario lo que ha permitido el incremento de la tasa de plusvalía, generando condiciones más favorables para la rentabilidad.

Por ahora debemos mostrar el otro determinante de la rentabilidad y el más importante: el capital constante. Las mejoras en los procesos productivos, sobre todo aquellas que modifican la relación entre la fuerza de trabajo y la utilización del capital constante son las responsables de los incrementos de productividad en la sociedad moderna. Por eso, debemos analizar con detalle el concepto de capital constante y ver por qué la relación trabajo vivo capital constante será por lo general creciente, generando consecuencias importantes para la rentabilidad, mismas que son inevitables, pues quedan fuera de la voluntad empresarial.

7. Capital constante y composición orgánica de capital.

El capital constante se llama así porque durante el proceso productivo, en términos de valor, no añade nada nuevo a los productos finales. Si bien toda la maquinaria, equipo e insumos diversos son esenciales para la producción, el factor determinante es la adición de trabajo nuevo (vivo) que realiza la fuerza de trabajo, por ello, el valor del capital constante es transferido y conservado durante los procesos productivos, su valor no se expande, sino que permanece igual: constante. Todo este tipo de capital representa una porción de trabajo cristalizado con anterioridad, por eso también se le conoce como trabajo muerto. Esta es la contraposición entre capital constante y variable. El primero se llama así porque su valor solamente es conservado, a través de la transferencia de su valor que hace la fuerza de trabajo, el segundo es variable porque puede producir plusvalía, en forma no constante, que depende de todos los factores que hemos revisado con anterioridad, el trabajo vivo representa por tanto la fuerza que permite la expansión y la acumulación. Señala atinadamente Marx:

“[...] [L]a parte del capital que se invierte en los medios de producción, es decir, en materias primas, materias auxiliares y medios de trabajo, no cambia su magnitud de valor en el proceso de producción. Por eso, a esta parte contante del capital la llamo: capital constante.

En cambio, la parte del capital invertido en la fuerza de trabajo cambia de valor en el proceso de producción. Reproduce su propio equivalente, además, un excedente, la plusvalía, la cual puede variar a su vez, ser mayor o menor. De una magnitud constante, esta parte del capital [total] se transforma continuamente en una magnitud variable [determinada por la tasa de plusvalía]. Por eso la llamo parte variable del capital, o más concisamente: capital variable. Las mismas partes integrantes del capital que desde el punto de vista del trabajo se distinguen como factores objetivos y subjetivos, como medios de producción y fuerza de trabajo, se distinguen como capital constante y variable desde el punto de vista del proceso de valorización” (*Ibid.*, p.281)

Por lo tanto, ninguno de los elementos del capital constante genera valor, esa tarea corresponde única y exclusivamente a la fuerza de trabajo. Pero como sabemos bien, el capitalismo es una fuerza industrial, que ha logrado mayores niveles de productividad utilizando cada vez más capital constante. Resulta importante definir claramente cada uno de los elementos constitutivos de este tipo de capital, que domina sobre el variable y que ha dado forma a la economía tal como la conocemos en la actualidad.

El capital constante se divide dos elementos, capital fijo y capital circulante. El primero representa toda la maquinaria y equipo que se requiere en cada proceso de producción, por lo tanto, su cualidad como tal no reaparece en el producto final, no es visible, pensemos por ejemplo en la cadena de montaje, un auto terminado, a menos que se nos ilustre de manera específica, nada nos dice sobre su origen, no es posible determinar el grado de complejidad de las máquinas movilizadas, o bien robots, usados en su construcción. Otra característica del capital fijo es que permanece durante un tiempo considerable a pesar de que el proceso de producción haya terminado hace tiempo. Los medios de producción de este tipo se desgastan lentamente, son por lo tanto un acervo o stock que genera un flujo de valor (depreciación) que es transferido al producto final.

El segundo subconjunto del capital contante representa todas las materias primas fundamentales y auxiliares que se requieren para generar un bien. Pensando en el mismo ejemplo automotriz, la primera clase de materias primas son las que reaparecen en el automóvil, por ejemplo, el acero de su cuerpo, el caucho de sus llantas, la pintura, o el cristal de sus ventanas. Las materias auxiliares son las que no reaparecen en el producto final, como los aceites que lubrican las máquinas o la electricidad necesaria para movilizar las herramientas que permiten el ensamble final. El capital circulante no dura más que el proceso mismo de producción, representa por lo tanto un flujo de capital constante.

Es relevante diferenciarlos no solo conceptualmente, sino también por el tipo de variable que pueden representar, como flujos o acervos. En el capitalismo no solo mejoran los procesos productivos y se tiende a una mayor utilización de maquinaria y equipo, sino a un mayor uso de materias primas y de mejor calidad. Así pues, no debemos juzgar un automóvil solo por la cantidad de piezas de acero que contenga, sino por su resistencia (que puede deberse a la calidad o bien a un diseño mejorado). Evidentemente, este acero de mayor calidad o en general materias primas mejoradas tienden a representarse en mayor valor de capital constante. En las discusiones sobre la rentabilidad, generalmente, se hace hincapié en el uso de una mayor masa de medios de producción, pero se deja de lado el estudio de las materias primas, que, al ser de mejor calidad, implica que el valor del capital constante puede aumentar, aunque la maquinaria y equipo no hayan cambiado. En algunos casos la mejora en las materias primas puede significar un aumento en la productividad del trabajo, pero no en

todos. El capitalista de carne y hueso, no compite solo a través de mejorar su productividad, sino que busca constantemente diferenciar su producto, mejorando su calidad o añadiendo componentes que las demás empresas no poseen, y todo resulta en un uso creciente de materias primas, cristalizadas en mayor valor (trabajo muerto). Un ejemplo de este proceso son las industrias de la tecnología, como la producción de equipo de cómputo y teléfonos inteligentes. Este tema está vinculado a la rentabilidad, ya que la relación medios de producción-materias primas afecta la tasa de ganancia y genera problemas para poder hacer mediciones. Más adelante revisaremos cada una de las complicaciones teóricas y empíricas.

No es ninguna novedad decir que en el capitalismo domina la producción a través de máquinas y más recientemente por medio de robots. Es decir, se tiende a usar cada más los elementos que constituyen el capital constante. Por eso es necesario medir el grado en que el capital constante es usado respecto del capital variable (o con relación al trabajo total utilizado), o bien, la intensidad de ese cambio. Pero, el hecho de que se usen más materiales de capital constante, no quiere decir, necesariamente que representen más valor, ya que, si la productividad del trabajo aumenta (en las ramas que producen medios de producción o materias primas, su valor ha disminuido.

La discusión sobre este tema se ha dado sobre los conceptos que soportan o que giran en torno a la categoría de la composición de capital. En general, lo que busca captar esta categoría es la relación que existe entre las cantidades de trabajo y capital constante utilizado que el primero moviliza. Si, como hemos dicho, en el capitalismo tiende a utilizarse cada vez más capital constante, una posibilidad es que cada vez se requiera menos trabajo vivo para movilizar la misma cantidad de medios de producción. Es decir, que los medios de producción (y todos sus elementos), tenderían a desplazar a la fuerza de trabajo. Hablamos de un problema *medido en términos relativos*, ya que, en términos absolutos, mientras la acumulación sea creciente, se requerirán más medios de producción y fuerza de trabajo, lo que está en cuestión es la proporción que guardan estos elementos entre sí; ¿habrá una tendencia a que la densidad del trabajo muerto sea mayor en la economía respecto del trabajo vivo? ¿cómo podemos medir dicha relación? ¿esa mayor presencia de trabajo muerto se expresará también en términos de valor? Para responder esas preguntas requerimos del concepto de composición de capital y las distintas acepciones que tiene en la teoría, se trata pues de un problema doble, de definición clara y de qué fenómeno mide cada variable.

La relación entre los medios de producción y la fuerza de trabajo se expresa básicamente en tres conceptos: la composición técnica, de valor y orgánica del capital. Aunque todas tratan de expresar el mismo fenómeno, no son equivalentes, ya que corresponden a distintos niveles de análisis, podríamos

decir que cada una de estas composiciones es la expresión particular del problema global que representa la composición de capital.

Generalmente, todas estas composiciones de capital son mencionadas brevemente en todos los libros sobre marxismo sin que exista una revisión crítica, haciendo parecer que el tema es sencillo o que ha sido zanjado por completo, cosa que es falsa, como bien señala Fine y Saad-Filho: “[...] aunque las composiciones de capital son esenciales para la comprensión entre valores y precios, el progreso técnico, las crisis capitalistas, y otras estructuras y procesos en la economía capitalista [como la ley del descenso de la tasa de ganancia], generalmente se han explicado de manera descuidada y se han entendido sólo superficial e incorrectamente en la bibliografía” (2013, p. 107). Por eso, trataremos de hacer una explicación ordenada de cada composición, para evitar todas se escriban como sinónimos. Por otro lado, plantearemos el tema en términos de la discusión entre los marxistas, dejando de lado la discusión sobre la correcta interpretación de Marx sobre este tema. Pensamos que la composición de capital resulta muchas veces inteligible en Marx, particularmente en *El Capital*, solo a través de los autores contemporáneos encontramos que el problema toma orden y es capaz de captar toda su dimensión.

Para aclarar, debemos recordar que Marx distingue tres formas de expresar la composición de capital, estas son, la técnica, la de valor y la orgánica. Habitualmente, para explicar cada una se pone la siguiente cita, un tanto larga, de *El Capital*, y con eso parece que todo está explicado:

“La composición del capital ha de entenderse en un sentido doble. Del lado del valor se determina mediante la proporción en que se divide en capital constante o valor de los medios de producción y capital variable o valor de la fuerza de trabajo, suma global de salarios. Del lado de la materia, de cómo funciona ésta en el proceso de producción, cada capital se divide en medios de producción y fuerza de trabajo viva; esta composición viene determinada por la relación existente entre la masa de medios de producción empleados, de un lado, y la cantidad de trabajo necesaria para su empleo, por otro. Llamo a la primera la composición de valor, y a la segunda la composición técnica de capital. Entre las dos existe una estrecha relación recíproca. Para expresarla, llamo a la composición técnica del capital, en cuanto refleja las variaciones de ésta: la composición orgánica del capital. Cuando hablemos de la composición del capital sin más especificaciones, ha de entenderse siempre la composición orgánica.” (Marx, 2000b, p. 69).

De este multicitado párrafo solo podemos sacar dos cosas en claro, primero, que la composición de capital tiene dos aristas, una desde el punto de vista de la materia y otra desde el valor, como bien enfatizan Fine y Harris: “la base de esa distinción es entender a la composición del capital ‘en dos sentidos’, ‘atendiendo al valor’ y ‘atendiendo a la materia’” (1985, p.73); y segundo, que entre ambas

dimensiones (materia y valor), existe una relación que se expresa en la llamada composición orgánica de valor. Ahora bien, si alguien puede decir que en la cita de arriba es posible sacar en claro cuál es la diferencia entre la composición de valor y la orgánica, sin dejar lugar a ambigüedades, que arroje la primera piedra. A primera vista, parecería que la composición orgánica y la de valor son sinónimos, ya que el reflejo de la materia en el capitalismo es el valor. Es común que tiendan a pensarse ambas composiciones como sinónimos, cuando no es así.

El hecho de esta confusión proviene de la exposición de Marx y que, al ser un tema nuevo, resulta siempre difícil expresarlo libre de ambigüedades. Para captar el tratamiento específico de Marx sobre el tema es necesario hacer una revisión de las *Teorías de la plusvalía* y *Grundrisse*. Siendo las primeras, parte de un proyecto de publicación que Marx no logró en vida y los segundos sus cuadernos de trabajo para *El Capital*. Esa tarea corresponde a otro tipo de estudio, de carácter exegético, la mejor revisión sobre el tema que nos hemos encontrado es la hecha por Orzech y Groll (1989), que destaca por su sistematicidad, más allá de del acuerdo o no, con su interpretación. ¿Cómo puede entenderse cada una de estas composiciones sin que caigamos en algún tipo de ambigüedades?

Empecemos por distinguir entre la materia y el valor, que es el punto inicial y posteriormente, planteamos la diferencia entre la composición de valor y orgánica. La composición técnica de valor (*CTC*), expresa precisamente eso, las condiciones técnicas de producción, es por lo tanto una relación entre la cantidad y cualidad de maquinaria e insumos y el trabajo específico que se debe emplear para llevar a cabo un producto en particular, representa la relación de los *valores de uso* que representan los medios de producción y las materias primas por un lado y el *trabajo concreto* por otro. Debe entenderse la *CTC* como un fenómeno específico no solo de cada industria sino de cada mercancía, ya que cada una requiere condiciones técnicas particulares. De esta forma, la *CTC* representa la heterogeneidad de las condiciones de producción. Por eso no es posible comparar la *CTC* entre procesos productivos diferentes. A este respecto señala Mohun: “La razón entre la masa de medios de producción y el trabajo que se requiere emplearlos es llamada ‘composición técnica de capital’ (*CTC*), y es la composición de la capital entendida en términos del valor de uso. Debido a qué no existe una forma en la cual medios de producción heterogéneos y trabajo concreto puedan ser medidos, la *CTC* es una razón puramente teórica, cuyo incremento es sinónimo de aumento de la productividad” (1991, p. 403, TP).

Es correcto, como dice Mohun, pensar que la *CTC* implica ver el problema desde el punto de vista del valor de uso, o la materia y que por tanto existe una heterogeneidad de *CTC*. Sin embargo, es falso que sea un concepto meramente teórico y que la *CTC* es inmedible en sí misma. La *CTC*, representa un problema práctico para el capitalismo, ya que la forma específica en que se usen medios de

producción, insumos y fuerza de trabajo pueden significar la viabilidad de una empresa o bien, determinan el tipo de espacio y localización que se deben utilizar, lo que Marx llamaba las condiciones objetivas de trabajo. Por ejemplo, en el siglo XIX en México la industria de textiles se localizaba cerca de ríos, ya que se requiere una gran cantidad de agua para producir telas, no solo debía estar cerca de un río, sino que debía contar con algún poblado que alimentara de fuerza de trabajo a los empresarios. Esto es parte de la *CTC*, que es un problema práctico de viabilidad y también determina la calidad del valor de uso, condición más que necesaria para asegurar la venta de las mercancías y realizar la tan ansiada ganancia. Además, al considerar el trabajo concreto, la *CTC* determina qué tipo de calificación debe tener la fuerza de trabajo para poder operar la maquinaria y equipo. El grado de calificación de los trabajadores es algo que ocupa a los empresarios y administradores.

Por otro lado, también es falso que la *CTC* no se pueda medir. Como señalan Fine y Saad-Filho (*Ibid.*, p. 108), la *CTC* se puede medir a través de números índice, si esto es una medida fiable o no es otro tema. Sin embargo, el trabajar con cantidades físicas como el fenómeno real de la economía, ignorando el problema del valor, corresponde a la teoría económica convencional, lo que importa aquí es la relación de la *CTC* y su expresión de valor. Otra forma de ver que es posible medir la *CTC* la encontramos en Shaikh (1990), para quién la composición técnica puede expresarse como un vector de los medios de producción usados por trabajador, esto claramente es un planteamiento desde el punto de vista de los coeficientes técnicos, cuyo desarrollo reconoce la necesidad de medir también los valores de uso utilizados y que pueden ser el punto de partida para plantear las composiciones de valor y orgánica.

Queda claro que la *CTC* puede expresarse como una unidad compuesta por los medios de producción utilizados por trabajador o por hora de trabajo de una calidad específica. Considera por lo tanto no solo los insumos necesarios sino todo el acervo de capital que se requiere para realizar el producto final y el trabajo específico requerido para movilizar esa masa de medios de producción. A diferencia de lo que veremos con la composición de valor de capital (*CVC*) y la composición orgánica de capital (*COC*) la *CTC* no es una proporción, ya que al no estar valuados los medios de producción en términos de valor y no considerar la reducción del trabajo concreto a trabajo abstracto, cada uno representa unidades distintas. Por ello, cuando se dice que la *CTC* ha incrementado, debe entenderse con relación al aspecto cualitativo y descriptivo del capitalismo y no un aumento de su valor específico, como si lo podremos decir para la *CVC* y la *COC*.

De lo anterior podemos inferir que tanto la *CVC* y la *COC* son cocientes de mediciones de valor de los medios de producción y la fuerza de trabajo, recordando que en este trabajo el dinero y el precio son la forma de manifestación del valor y que, por lo tanto, podemos hablar de cocientes cuyos elementos

estén expresados en tiempo de trabajo socialmente necesario o en unidades monetarias. En consecuencia, la diferencia entre ambas composiciones no deben buscarse en las unidades en que están medidas sino por lo que representan.

De acuerdo con Saad-Filho (1993), la expresión de la *CTC* en términos de valor es la *COC*. Sabemos que “[...] en el capitalismo todos los insumos son mercancías; debido a eso, la composición técnica de cualquier capital puede ser estimada en términos de valor. Esta estimación en valor de la *CTC* nos da la *composición orgánica de capital (COC)*, o el valor de los medios de producción requeridos para absorber una hora de tiempo de trabajo vivo en una industria en particular. [...] En otras palabras, la *COC* relaciona el valor *total* del capital constante (sin considerar la distinción basada en la circulación entre sus partes fija y circulante) respecto del tiempo de trabajo *total* requerido para la transformación de los insumos (sea pagado o impago) [...]” (p. 131, TP). En ese sentido, la *COC* es el reflejo de la *CTC* e incluye tanto el valor del acervo de capital y el trabajo vivo total utilizado, es decir la suma en valor del capital constante fijo y circulante, dividido por la suma del trabajo vivo movilizado. La *COC* es una proporción entre una parte del trabajo muerto y el trabajo vivo total utilizado por proceso productivo. Representa cuánto trabajo se requiere para movilizar una cantidad determinada de medios de producción.

Una forma sencilla de expresar esta idea sería que la *COC* es $\sigma_t = \frac{K_t}{L_t}$, donde σ_t , sería la *COC* en el periodo t y $K_t = CF_t + CC_t$, es la suma del capital fijo y el circulante. Es decir, que la *COC* al ser reflejo de la *CTC*, incluye el acervo necesario, CF_t , para movilizar el flujo de CC_t y de L_t . Además, debemos recordar que el capital fijo, por obra del trabajo vivo, transfiere una parte de su valor al producto final, es decir, que el acervo genera también un flujo, por lo que, el capital fijo debe considerarse como $CF_t = CFN_t + \delta CF_t$, donde el capital fijo es la suma del capital fijo neto CFN_t (es decir el acervo de capital disponible para seguir siendo utilizado en el siguiente periodo), y δ es la tasa de depreciación del acervo de capital¹². Es decir, que δCF_t , es un flujo que representa el capital fijo consumido en el periodo t . En resumen:

$$\sigma_t = \frac{CFN_t + \delta CF_t + CC_t}{L_t}$$

¹² En este momento del análisis estamos considerando la depreciación desde su punto de vista técnico, es decir, consideramos la vida útil de la maquinaria y equipo, que los empresarios determinan de antemano. No estamos, considerando cuestiones de índole legal o problemas de medición de la correcta tasa de depreciación ni su valuación.

Vemos que definir la *COC* como σ_t , es equivalente a la definición propuesta por Saad-Filho, no hay ambigüedad entre el concepto y su expresión¹³, sin embargo, el autor solamente trabaja su ensayo de manera conceptual, sin ofrecer una variable que permita medir la *COC*. Esto es importante porque muchos trabajos al definir las composiciones de capital dejan de lado el problema de su medición, esto es patente en Mohun (*Ibid.*), Fine y Harris (*Ibid.*), Fine y Saad-Filho (*Ibid.*) y en Orzech y Groll (1989). Aunque estos últimos, en un artículo anterior, Orzech y Groll (1987), si refieren una definición matemática para cada composición de capital, aunque no sin ambigüedades. Sobre el punto anterior punto regresaremos más adelante, por ahora lo importante es recalcar la ausencia de definiciones claras sobre lo que se busca medir ha contribuido a oscurecer el debate.

Si la *COC* está medida en valor, ¿qué la diferencia de la *CVC*? Para entender la diferencia que puede plantearse es necesario reconocer que el nombre de *CVC* no es el más adecuado, pues parece indicar que es equivalente a la *COC*, la diferencia es todo menos semántica, pues ambas están medidas en valor. De acuerdo con los autores citados, existen dos diferencias entre la *COC* y la *CVC*¹⁴, la primera es que la *CVC* representa únicamente el flujo de gasto de insumos y trabajo, mientras que la *COC* incluye también el acervo, como ya dijimos. La segunda diferencia es la forma en que están valuados: la *CVC* incluye los nuevos valores o precios de producción de los insumos gastados, es decir, después de pasar por la transformación. Para Orzech y Groll (1987), esos insumos deben estar valuados en precios de mercado. Aunque existen divergencias de matices entre los autores, podemos resumir que las diferencias se resumen en que: la *CVC* es una variable flujo y está valuada en precios no equivalenciales (sean estos de producción o de mercado), esta última diferencia también afecta la valuación del trabajo.

La *CVC* está únicamente constreñida al capital fijo circulante y el capital variable. Por lo tanto, la: “[...] la *CVC* es un concepto basado en la circulación, definido como la razón entre el valor del capital constante (circulante) y el capital variable requerido para producir una unidad final de mercancía (en otras palabras, es la razón entre dos componentes del precio de costo de la mercancía) [...]”. (Saad-Filho, 1993, p. 133, TP). Es decir que una forma de expresar esta relación sería que la $CVC_t = \frac{CC_t}{V_t}$, donde V_t es el gasto capitalista en capital variable. Definidas así, nunca, la *CVC* y la *COC* podrían ser iguales ya que representan conceptos distintos de la composición de capital. Además, en esa definición se excluye el valor del capital fijo consumido como un flujo. Sabemos que δCF_t reaparece en el valor

¹³ Una única aclaración importante es que todos los componentes de esta variable estarían valuados a sus valores, o dicho con propiedad, a sus precios equivalenciales o proporcionales a los tiempos de trabajo. Estaríamos trabajando sin incorporar el problema de la transformación.

¹⁴ Excepto para Mohun (*Ibid.*). Ya que para él la *CVC* si incluye todo el acervo de capital, solamente incorpora la segunda diferencia.

final de las mercancías, por lo tanto, es un componente basado en la circulación que se excluye y como veremos tendrá consecuencias importantes sobre la definición de la *COC* y su distinción con la *CVC*.

Siguiendo el argumento, la distinción radica en lo siguiente: dos empresas con la misma *COC* (y también técnica), podrían tener una distinta *CVC*, esto si utilizan una proporción de insumos distintos. Un ejemplo podrían ser dos empresas que se dediquen, una a producir anillos de plata y la otra, anillos de oro. Ambas empresas tendrían mismas *CTC* y *COC*, sin embargo, como el valor de los insumos es distintos, ya que el oro es más caro, tendrían una *CVC* distinta aun compartiendo la misma técnica de producción Fine y Filho (2013, p. 109). Esta distinción es importante, sin embargo, aunque los autores no lo dicen corresponde al problema de la producción conjunta, que significa que con una misma técnica se pueden producir dos o más productos distintos. Pero, no todos los procesos productivos están bajo esas condiciones, en ese caso ¿es la distinción entre *CVC* y *COC* relevante? Debe, por lo tanto, existir una diferencia entre *CVC* y *COC* aun en el caso de que no exista producción conjunta. Finalmente, a un nivel más concreto, puede darse el caso de que una misma empresa produzca todo el número de bienes que su *CTC* le permite, en ese caso ¿cuál es su *CVC*: la media o debe considerarse que una misma empresa tiene varias *CVC* (tantas como productos distintos genere con una misma *CTC*)? Estas preguntas relevantes, van más allá de los alcances de este trabajo, además, no se encuentran si quiera planteada por los autores, queda por lo tanto pendiente su desarrollo.

Sin embargo, para Saad-Filho (1993) y Fine y Saad-Filho (2013), el problema anterior corresponde únicamente al caso estático. Por eso plantan un caso dinámico, en el cual la diferencia radica únicamente en la valuación de los insumos, es decir, pasando entonces por el problema de la transformación y cómo afecta el cambio de productividad la valuación de los insumos. Por lo tanto, la *COC* se evaluará a los “viejos valores” y la *CVC* a los “nuevos valores”: “[...] La *CVC* comprende las implicaciones contradictorias de la creciente *CTC*, así como los decrecientes valores de las mercancías debido al progreso técnico. Por lo tanto, la *CVC* tiene aumentar más lentamente que la *CTC* y la *COC*” (2013, p. 111)

Lo que tratan de decir es que si bien la *CTC* es creciente (aunque ya dijimos que este crecimiento no puede capturarse numéricamente), los cambios en la productividad modifican la *COC* y la *CVC*, por ejemplo, si aumenta la productividad, la *COC* tenderá a aumentar más lentamente que la *CTC*. Además de eso, como la *COC* y la *CVC* se evalúan en momentos distintos, la *CVC* tiene a crecer aún menos que la *COC* y la *CTC*, ya que los cambios en la productividad harán que el valor de las mercancías disminuya, y con ello, el valor de los insumos bajará, con eso, aunque la *COC* se incremente, la *CVC* no reflejará los cambios en la *COC* y en la *CTC*. En conclusión, para estos autores:

“[...] Ambas, la *COC* y la *CVC*, de los capitales que experimentan cambio técnico pueden calcularse numéricamente, y, como hemos concluido, divergen porque la *COC* es una evaluación *ex ante* del valor del capital constante (fijo y circulante) requerido técnicamente por hora de trabajo (pago o impago), mientras que la *CVC* es la razón (*ex post*) entre el valor nuevo del capital constante (circulante) y el capital variable gastado en la última fase de la producción [considerando que el gasto inicial del capital constante fijo y circulante se hizo en periodos previos].” (Saad-Filho, 2013, p. 140, TP).

Para estos autores, la *COC* es un concepto basado en la producción de manera exclusiva, mientras que la *CVC* es uno basado en la circulación. De esta forma, según este argumento, la *CVC* mediría por completo los efectos del incremento en la productividad sobre el valor de los elementos del capital constante circulante. La *COC* representa una medida anterior al cambio de productividad y la *CVC* la revaluación de los elementos del capital constante circulante. Como consecuencia de esto, la *CVC* tendrá a subvaluar los cambios de la *COC* y por lo tanto también de la *CTC*. Otra forma de decir lo mismo es que la *CVC* tendería a crecer más lentamente que la *COC* y la *CTC*¹⁵. La reducción de valor del capital constante puede oscurecer el hecho de la creciente utilización de medios de producción respecto del trabajo.

La visión anterior resulta problemática en dos sentidos. Primero, no podemos considerar que la *CVC* representa de alguna forma los cambios en la *COC* o en la *CTC* puesto que no representan la misma variable, basta suponer el caso discreto, en el cual no hay cambio técnico, para ver el problema: la *CVC* es solamente una fracción de la composición de capital, mientras que la *COC* es $\sigma_t = \frac{CFN_t + \delta CF_t + CC_t}{L_t}$, la de valor es $CVC_t = \frac{CC_t}{V_t}$, esta última variable solamente recoge una fracción de la *COC*, en ese sentido, la *CVC* subvalúa (y no expresa los cambios en la *COC*), no como resultado del cambio en la productividad del trabajo sino porque solamente recoge el cambio en el capital circulante. Otra fuente subestimación del cambio técnico es que el denominador contiene el capital variable, este como discutimos más arriba puede permanecer constante o disminuir por un incremento en la tasa de explotación, si disminuye, el caso de la plusvalía absoluta, la *CVC* tendrá que aumentar, sin que haya existido cambio técnico alguno, es decir, que V_t no es el mejor indicador de la cantidad de trabajo necesaria para poner en marcha una cantidad definida de capital fijo circulante. El segundo problema

¹⁵ Más arriba, nosotros aclaramos que hablar del crecimiento de la *CTC* debe ser entendido en términos cualitativos y no numéricos, ya que no es posible establecer desde el punto de vista de los valores de usos si ha crecido o no la *CTC*. Para evaluar ese crecimiento numéricamente es necesario recurrir a la *COC* o la *CVC*. Este matiz es de suma importancia, ya que nos permite entender con claridad lo que se está midiendo. Como vemos, los autores que hemos citado no son conscientes de ese problema. A nuestro juicio eso ocurre porque en general, en la teoría económica sea convencional o marxista, por lo general, no se expresa con claridad las unidades de medida de cada variable y si estas se pueden expresar en forma consistente.

es práctico: los cambios en la productividad del trabajo también deben modificar la evaluación del capital constante. Esto no es una cuestión teórica sino concreta, todas las empresas revalúan el valor de sus activos fijos, incluyendo la maquinaria y equipo, si hay por ejemplo un cambio en los medios de producción, aquellas empresas que no incorporen los nuevos métodos de producción tendrán que considerar que tienen un capital fijo de menor valía. Esta desvalorización, por cambios sociales en la productividad afecta la contabilidad de las empresas y también su rentabilidad. Producción y circulación se determinan mutuamente, resulta impreciso decir que una composición de capital sea exclusiva de la producción y otra de la circulación, ya que ambas esferas representan una unidad.

Con esto no queremos decir que debemos renunciar a los aportes arriba desarrollados. Por el contrario, tienen el gran mérito de buscar el ordenamiento de la teoría marxista y su desarrollo, sobre todo en un tema poco trabajado en específico como lo es el de la composición de capital, sin esos trabajos resultaría sumamente complicado encausar la discusión. Además, tocan dos puntos importantes, que habitualmente no son incorporados en el análisis de la rentabilidad: 1) es necesario diferenciar entre los acervos y los flujos, ya que cada uno representa variables distintas 2) debe considerarse en detalle la revaluación del capital constante (no únicamente circulante), ya que según sea el caso, podremos obtener distintas medidas de rentabilidad, y poder plantear cómo el desarrollo de las fuerzas productivas afecta la rentabilidad según la *TMVT*.

En nuestra visión, al igual que en los autores anteriores, la *COC* representa en términos de valor la *CTC*, es por lo tanto su reflejo más inmediato. Ahora bien, también dijimos que una misma técnica productiva podría producir distintos valores de uso finales, el ejemplo de los anillos de oro y plata, la diferencia entre ambas era captada, para los autores, por la *CVC* en un caso estático. En tanto que la *CTC* representa el punto de vista del valor de uso y del trabajo concreto. Si dos empresas poseen la misma técnica de producción, pero producen una anillos de plata y otra de oro, estas tienen una *CTC* distinta, puesto que el trabajo concreto representado en el oro y la plata es diferente, de ahí que se exprese en un valor diferente, en ese sentido, la técnica de producción y la *CTC* no son equivalentes, puesto que la *CTC* contempla los insumos específicos de la producción del valor de uso final. Si una misma empresa produce a la vez los dos tipos de anillos, el caso de la producción conjunta, el problema radica en establecer cómo se estimaría su *COC*, si como un promedio entre cada producto, como una suma total del componente circulante o de alguna otra manera, resolver este asunto está fuera de los alcances de este trabajo. En términos agregados la diferencia no es tan grande, ya que los medios de producción pueden usarse solo una vez al mismo tiempo, entonces o produce un tipo de anillos u otro, entonces, socialmente, podemos considerar que la *COC*, como ya dijimos es
$$\sigma_t = \frac{CFN_t + \delta CF_t + CC_t}{L_t}$$
.

La diferencia conceptual entre la *COC* y la *CVC* está en el momento de su evaluación. Sin embargo, si la *CVC* debe representar la composición de capital con los “nuevos valores”, afectados por los cambios dinámicos en la productividad, esta debe incluir al capital constante, por lo que la *CVC* debe considerarse como la σ_t , evaluada en el periodo “ $t + 1$ ”, donde se ha incorporado cómo ha afectado los cambios en la productividad la valuación del capital constante (fijo y circulante). Si los precios de producción y los precios de mercado son una buena medida de los precios equivalenciales (proporcionales al valor), las diferencias entre la *COC* y la *CVC* no deberían ser grandes. Esta última idea se ve respaldada por todo el trabajo empírico sobre la correspondencia entre valores y precios¹⁶. De ser así, el problema se reduce a si los incrementos en la productividad harán bajar la *COC*, siendo que la mayor utilización de medios de producción expresada en la *CTC* se muestra en un valor decreciente del capital fijo.

La diferencia entre la *CTC*, la *COC* y la *CVC*, debe entenderse según el grado de análisis en el que se esté trabajando, corresponde al planteamiento mismo de la teoría del valor trabajo. La dupla *CTC* y *COC*, corresponde a la dualidad de la teoría del valor trabajo que existe por un lado entre trabajo concreto y trabajo abstracto y el carácter bifacético de la mercancía como valor de uso y valor. El trabajo abstracto representa al trabajo concreto, como el valor al valor de uso, eso permite que las mercancías sean intercambiadas. Por otro lado, la diada, *COC-CVC* representa la dualidad que existe entre producción y circulación, o bien, visto desde el punto de vista de los precios, corresponde con un grado de abstracción diferente: precios equivalenciales, para la *COC* y precios de producción o mercado para la *CVC*.

Para finalizar esta discusión es necesario incorporar algunos elementos más, ¿en qué sentido debemos entender la composición de capital? Es claro que buscamos definir cuáles son los componentes del capital, pero debemos mirar la división entre el capital constante y capital variable o bien, la división del capital entre sus elementos, que representan trabajo muerto y trabajo vivo. En la mayoría de los trabajos ambas se combinan y confunden.

La primera división compete al costo del capital, es decir, el capital se compone de dos gastos, en capital constante y capital variable. Si expresamos el precio de costo de una mercancía, o el costo global de producir un cierto número de mercancías, tendríamos que $PC = c + v$, el precio de costo es la suma del gasto capitalista en capital constante y circulante, si quisiera saber la proporción que representa cada parte del capital, tendría lo siguiente: $\frac{c}{c+v} + \frac{v}{c+v} = 1$. Ambos componentes serían una proporción entre 0 y 1, pero como ya hemos visto, el hecho de que se pague más o menos en capital

¹⁶ Véase, por ejemplo, Cockshott, Cottrell y Michaelson (1993), Shaikh (1998) y Fröhlich (2013)

variable no quiere decir que las condiciones técnicas hayan cambiado, por eso esta visión no puede representar la composición del capital sino la proporción del costo en capital variable y constante, si eso llamamos composición del capital, ambos elementos serían parte de la composición del capital, esa imprecisión lleva a que mientras que Sweezy (2002) llama a la composición del capital a $\frac{c}{c+v}$, para Foley (1989, p. 52) sería $\frac{v}{c+v}$. Desde el punto de vista del precio del costo ambos tendrían razón, pero no deberían llamarlo como composición del capital, ya que sus variables representan un porcentaje por el lado de los costos y no sobre las condiciones de producción, que debe ser el punto de partida.

La división relevante para la composición de capital es la que existe entre trabajo muerto y trabajo vivo. De manera clara, el trabajo muerto puede representarse por el valor del capital constante, sin embargo, no es así para el caso del capital variable, por lo que ya hemos dicho, los cambios en el desembolso de capital variable no necesariamente representan cambios en las condiciones de producción. Aunque parezca una cosa menor no lo es, puesto que, en la mayoría de los trabajos, particularmente en los trabajos de corte empírico¹⁷, tiende a decir que la composición orgánica de capital está representada como $COC = \frac{c}{v}$, que resulta inadecuado. Como ha mencionado Zarembka (2015), medir de la forma precedente tiende a sobrevaluar la COC, sobre todo si la distribución del producto ha cambiado por razones no vinculadas al incremento de la productividad.

El capitalista, como vimos, adelanta una porción en capital constante y capital variable. También, como ya mencionamos, el capital constante no varía su valor en el proceso productivo, solo aporta tanto como lo que vale, de ahí su nombre, del otro lado, el capital variable aporta más de lo que vale, es decir, que una cantidad determinada de capital variable (medida en horas de trabajo), v_t , moviliza en realidad una cantidad mayor de valor, representada por el trabajo vivo total, $L_t = v_t + p_t$. O bien, como diría Shaikh (1990, p. 304, TP), “[...] $c + v$ se materializa a sí mismo como $c + l$ [...]”, donde l es el trabajo total, por eso, para él, el cociente c/l , representa la composición materializada del capital, que ve como una medida externa de la composición del capital: “[...] podemos ver la razón c/l como la medida externa de la composición del capital (la *composición materializada del capital*) [...]” (p. 304, TP), sin embargo el autor no es claro a qué se refiere como una medida externa, en tanto que L_t se moviliza dentro de la producción, no vemos que deba considerarse esta composición materializada como algo externo, sino más bien como una medida que representa la CTC, es decir, la COC. Por eso, para nosotros, la composición orgánica del capital será $\sigma_t = \frac{CFN_t + \delta CF_t + CC_t}{L_t}$, que, aunque equivale a lo que Shaikh llama composición materializada, es conceptualmente distinta.

¹⁷ Como ejemplo bastan prácticamente todos los trabajos sobre tasa de ganancia citados en el capítulo 3

Seguendo también a Shaikh (1990, p. 306), podemos ver que la relación entre capital constante y variable, $\frac{c}{v}$, (la forma habitual e imprecisa de expresar la COC) está determinada por la composición materializada (orgánica para nosotros) de capital y la tasa de explotación de la siguiente manera:

$$\frac{c_t}{v_t} = \left(\frac{c_t}{L_t}\right) \left(\frac{L_t}{v_t}\right) = \left(\frac{c_t}{L_t}\right) \left(\frac{v_t + p_t}{v_t}\right) = \left(\frac{c_t}{L_t}\right) \left(1 + \frac{p_t}{v_t}\right)$$

O bien, de acuerdo con nuestras consideraciones y notación:

$$\frac{c_t}{v_t} = \sigma_t(1 + p'_t)$$

Podemos ver que la relación c_t/v_t será siempre mayor que la σ_t , es decir que la forma habitual de medir la COC tiene a *sobrevalorar* los cambios efectivos en las condiciones técnicas de la producción expresadas en términos de valor. Además, ese mismo cociente puede aumentar aun permaneciendo constante la COC, dicho de otra manera: todos los incrementos en la tasa de explotación, por la vía absoluta, tenderán a sobrestimar los cambios en las relaciones técnicas de la producción. Por lo tanto, pensar que la COC es el cociente c_t/v_t , puede conducir a errores importantes (el tamaño del error dependerá de los cambios en la tasa de plusvalía, debidos al método absoluto), haciéndonos creer que la COC ha aumentado, cuando en realidad no ha sido el caso; o bien, a concluir que esta ha aumentado más de lo que realmente lo ha hecho. Incluso, podría ocurrir que habiendo disminuido la COC, pero, c_t/v_t haya incrementado, como resultado de una explotación creciente.

La idea común de que la COC debe medirse como el cociente de los dos capitales (constante y variable) proviene del propio Marx, quién es la base de la confusión. Sin embargo, no debemos señalar a Marx, sino al seguidismo sobre lo dicho en *El Capital*. Para Marx, el capital variable es un indicador de la cantidad de trabajo movilizado. Esto queda claro cuando discute, en su desarrollo de la ley general de la acumulación capitalista, el hecho de que más capital variable no implica, necesariamente un mayor número de trabajadores, ya que el interés del capitalista es disminuir el número de trabajadores que contrata: preferiría pagar un mayor salario por trabajador y hacerlos trabajar más tiempo o más intensamente: por eso para Marx, el capital variable refleja la cantidad de trabajo movilizado, como dice: el “[...] incremento del capital variable es , pues un índice, pero no de más obreros ocupados [...]” (2000b, p. 99). Más adelante, reitera este hecho: “[...] un capital variable mayor moviliza más trabajo sin necesidad de adquirir más obreros [...]” (*Ibid.*, p. 100). Que un mayor desembolso en salario represente una mayor cantidad de trabajo movilizado es solamente una posibilidad, dependerá esto de cuestiones distributivas. En cualquier caso, lo importante es que *Marx utiliza el capital variable como un indicador de la cantidad de trabajo movilizado*, cuestión que no siempre es cierta. Incluso si estamos ante la posibilidad de Marx (c_t/v_t), aunque se movilice más trabajo, sino ha cambiado la productividad,

la *COC* debería permanecer constante, pero si la medimos como c_t/v_t , se contabilizará como un aumento, llevándonos a una conclusión falsa.

Lo que sigue es preguntarnos sobre la naturaleza del comportamiento de la *COC*, es decir si esta debe incrementar y de ser así, por qué. Ya hemos dicho, reiteradamente, que la naturaleza del capitalismo es la de usar cada vez más capital constante, este hecho es palpable, a todas luces, en la vida cotidiana. Sin embargo, debemos decir las razones que llevan a los empresarios e invertir cada vez más en medios de producción más complejos, buscando reemplazar la fuerza de trabajo. Por otro lado, debemos plantear si el movimiento cualitativo de la *CTC* se expresará, en un incremento de la *COC*, es decir, que los incrementos en la productividad no compensarán la mayor utilización de medios de producción, haciendo que la *COC* suba. En el siguiente apartado plantaremos esa cuestión y posteriormente se discutirán las consecuencias de eso sobre la rentabilidad del capital.

8. ¿Por qué debe incrementar la composición orgánica de capital?

Existen dos razones importantes para el incremento de la *COC*, ambos relacionados con la lucha de clases, pero cada uno se encuentra en un nivel de análisis diferente. La primera tiene que ver con el conflicto entre la burguesía, como clase dominante, y el proletariado, como la explotada. En el capitalismo, a diferencia de otros modos de producción, el dominio sobre los explotados se da sobre la base de mecanismos económicos, se consigue a través del capital mismo, es decir, sobre la consideración burguesa de la técnica. El hecho de que en el capitalismo se elijan ciertos métodos productivos y no otros, tiene que ver, no solo con el incremento de la productividad que rinde a los empresarios, sino también con la capacidad que tienen ciertas técnicas de producción para dominar a los trabajadores, dentro y fuera del proceso productivo. La jornada de trabajo puede durar solo 8 horas diarias, pero el significado social de la explotación dura toda la vida. Por eso, como atinadamente menciona Valle (2005) se debe de hablar de un incremento capitalista de la productividad, y no en términos genéricos como siempre se hace.

La segunda razón está vinculada a la lucha intra capitalista, que es otra dimensión de la lucha de clases, es decir la competencia. Por un lado, los capitalistas con una *COC* más alta, es decir con los mejores métodos productivos tienen acceso, a través de las transferencias de plusvalía, a una mayor masa de ganancia o bien, pueden tener una ganancia extraordinaria (si una empresa es capaz de tener una técnica que nadie más posee). Del otro lado, la lucha competitiva obliga a los capitalistas a modificar sus métodos de producción *so pena* de quedar desplazados, ya sea cayendo en la quiebra o siendo absorbidos por sus competidores, generalmente, estos cambios se dan aceptando un mayor costo de la inversión inicial, particularmente en capital constante, que permite una disminución de los costos

unitarios, por un mayor nivel de productividad y porque les permiten economizar la utilización de tiempo de trabajo.

A continuación, trabajaremos con cierto detalle la primera razón, mientras que la segunda, la bordaremos al final de esta sección, con relación al tema de la conformación de la tasa media de ganancia, ya que esta parte de la lucha competitiva estará incluida en la discusión sobre el descenso de la rentabilidad. Sin embargo, no debemos pensar que cada una es una cuestión separada, la necesidad que tiene el capitalismo de dominar a los trabajadores limita el espectro de técnicas que los capitalistas podrán escoger y, por lo tanto, le dará un curso específico a la competencia, la necesidad social de mantener el sistema de explotación domina la técnica; el libre albedrío de los empresarios existe solo en la imaginación de los *tiburones empresariales* del siglo XXI.

La respuesta de la COC creciente está claramente planteada por Marx en el Tomo I de *El capital*, en el ya citado capítulo 23, sobre la ley general de la acumulación capitalista. La creación del ejército industrial de reserva, reconocido por propios y extraños al marxismo, no puede existir sino porque la CTC y la COC son crecientes. Si fuera otro el caso, no habría motivo para que existiera un desempleo crónico en las economías capitalistas o bien, un crecimiento económico que genera una menor proporción de empleos que la acumulación. Esta innegable realidad es consecuencia de la creciente COC.

Para ver esto, pensemos el caso opuesto, ¿qué pasaría si la COC fuera decreciente o constante? De ser este el caso, la acumulación capitalista estaría limitada o condicionada por el crecimiento de la fuerza de trabajo. Además, aunque los capitalistas obtuvieran una mayor masa y tasa de ganancia, no podrían reinvertir en la misma medida en que se dan estos incrementos, pues haría falta trabajadores para poder poner en marcha la economía en escala ampliada. De acuerdo con Valle (2005), podemos ilustrar ambas ideas de una manera sencilla, pero contundentemente, si llamamos al producto anual como $M_t = C_t + L_t$, donde C_t , capital *constante* y L_t , es el trabajo vivo, entonces, podemos expresar esa ecuación de la siguiente manera:

$$\frac{M_t}{L_t} = \frac{C_t + L_t}{L_t}$$

Toda vez que $\sigma_t = \frac{C_t}{L_t}$:

$$\frac{M_t}{L_t} = \sigma_t + 1$$

Entonces,

$$M_t = L_t(1 + \sigma_t)$$

Ahora bien, con eso, podemos definir el crecimiento del producto total como:

$$\frac{M_{t+1}}{M_t} = \frac{L_{t+1}}{L_t} \left(\frac{1 + \sigma_{t+1}}{1 + \sigma_t} \right)$$

Como por hipótesis, la COC es constante o decreciente, es decir que $\frac{\sigma_{t+1}}{\sigma_t} \leq 1$, la tasa de crecimiento del producto dependerá del aumento en la utilización de trabajo:

$$\frac{M_{t+1}}{M_t} \leq \frac{L_{t+1}}{L_t}$$

En consecuencia, existen dos posibilidades, si la COC permanece constante, el crecimiento del producto sería igual al crecimiento la utilización de trabajo vivo, pero si la COC decreciera, el aumento en el producto total sería menor que el crecimiento del trabajo total. Por donde se le vea, esto implica que una vez que se estuviera utilizando toda la fuerza de trabajo en un periodo, el crecimiento de la economía estaría limitado por el aumento de la fuerza de trabajo, que tiene un carácter natural. Este comportamiento contradice la naturaleza e historia del capitalismo. Además, querría decir que, si disminuye la COC, se va a demandar trabajo en una proporción mayor al crecimiento del producto deseado, en consecuencia, los trabajadores tendrían una centralidad innegable dentro del proceso productivo, pues de ellos dependería la capacidad de expansión de la economía capitalista.

De todo esto se sigue que el crecimiento del capital adelantado también estaría determinado por el del trabajo vivo, con ello, también la acumulación quedaría condicionada por una ley natural: la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo. Si ahora, definimos el capital adelantado como $K_t = C_t + V_t$, es decir la suma de capital constante y variable, trabajando de manera similar que el primer ejemplo, y definiendo la tasa de ganancia del sistema como $g_t = \frac{p_t}{C_t + V_t}$ (ganancia por unidad de capital invertido por los empresarios), tenemos que:

$$\frac{M_t}{K_t} = \frac{C_t + V_t + P_t}{K_t} = \frac{K_t}{K_t} + \frac{P_t}{K_t}$$

Por lo que,

$$M_t = K_t(1 + g_t)$$

Entonces,

$$K_t = \frac{M_t}{1 + g_t}$$

Lo que definiría el crecimiento del capital adelantado como:

$$\frac{K_{t+1}}{K_t} = \frac{M_{t+1}}{M_t} \left(\frac{1 + g_t}{1 + g_{t+1}} \right)$$

Si la tasa de ganancia es constante o decreciente, tendríamos que $\frac{g_t}{g_{t+1}} \leq 1$, por ello, $\frac{K_{t+1}}{K_t} \leq \frac{M_{t+1}}{M_t}$, que implica que $\frac{K_{t+1}}{K_t} \leq \frac{L_{t+1}}{L_t}$. Es decir que las ventajas aparentes, de tener una COC constante o decreciente, que conducen a una tasa de ganancia (dentro de los mismos parámetros), no podrían materializarse a menos, que la fuerza de trabajo crezca en la misma proporción que la masa de ganancia que ahora se puede acumular. Para completar el análisis, Valle (2005), pone de manifiesto las consecuencias sobre la acumulación.

Debido a que el capital adelantado en el periodo $t + 1$, depende de las decisiones hechas en el periodo anterior, podemos definir que $K_{t+1} = C_t + V_t + \alpha_t P_t$, donde α_t , es la tasa de acumulación de la plusvalía del periodo anterior. Si llamamos $B_t = C_t + V_t + \alpha_t P_t$, que representa la reposición del periodo t , más la masa de plusvalía que se ha decidido acumular, podemos expresar que $M_{t+1} = B_t(1 + g_{t+1})$. Recordando que como $K_{t+1} = B_t$, entonces $K_t = B_{t-1}$. Siendo así, podemos expresar el crecimiento del producto, pero ahora incluyendo la acumulación y la tasa de ganancia:

$$\frac{M_{t+1}}{M_t} = \frac{B_t}{B_{t-1}} \frac{1 + g_{t+1}}{1 + g_t}$$

Si suponemos que el crecimiento de la fuerza de trabajo ($\frac{L_{t+1}}{L_t}$) es constante y la tasa de ganancia es creciente (recordando de que $\frac{M_{t+1}}{M_t} \leq \frac{L_{t+1}}{L_t}$), tenemos que:

$$\frac{B_t}{B_{t-1}} \frac{1 + g_{t+1}}{1 + g_t} \leq \frac{L_{t+1}}{L_t} \text{ (constante)}$$

O bien, si suponemos que el valor constante del crecimiento de la fuerza de trabajo es ρ ,

$$\frac{B_t}{B_{t-1}} \leq \rho \left(\frac{1 + g_t}{1 + g_{t+1}} \right)$$

Ya que el crecimiento de la tasa de ganancia es positivo, $\frac{g_t}{g_{t+1}} < 1$, y como ρ , es una constante, para que se cumpla la anterior desigualdad, $\frac{B_t}{B_{t-1}}$ debe disminuir, es decir que los capitalistas deberían acumular menos. Aparece una contradicción *ganan más y deben acumular menos*:

“Para que eso fuera posible, *no debería haber correspondencia entre la tasa de acumulación y la tasa de ganancia. En promedio, a una mayor tasa de ganancia debería corresponder un fondo de*

acumulación más pequeño. Eso sólo se conseguiría si los múltiples capitales que constituyen el capital global acumularan sin mirar directamente su acrecentamiento. Si, en suma, la razón capitalista no guiara la acumulación.” Valle (2005, p. 11, énfasis en el original)

Sabemos que la racionalidad del modo de producción presente es el de ganar más, para acumular; y acumular más, para ganar más, eso que Marx asociaba con el mito de Sísifo, que está atrapado en un ciclo que se repite incansablemente. Con esto, vemos que una *COC* decreciente o constante lleva al absurdo de que el capitalismo debería depender de la tasa de natalidad de la fuerza de trabajo. El gran capital no puede permitirse tales lujos, y por eso debe encontrar la manera de dominar a la fuerza de trabajo, para que esta no sea tan importante en el proceso productivo.

Además de lo anterior, podemos preguntarnos si es posible mantener el sistema anterior, aun a bajos niveles de acumulación. La respuesta es que no, ya que al tomar centralidad los trabajadores dentro del proceso productivo los salarios deberían aumentar, con lo que no podría mantenerse la ganancia creciente de los capitalistas. *Para evitar que los trabajadores presionen por salarios mayores, los empresarios también se ven obligados a incrementar la COC.*

Pensamos ahora desde el punto de vista del valor de los medios de producción. En apariencia, el abaratamiento del capital constante podría significar un beneficio grande para los empresarios (porque equivale a una reducción de costos), pero esto no es siempre así. Si la *COC* decrece continuamente, significaría que los capitalistas en funciones tendrían pérdidas, ya que sus viejas máquinas y sus existencias de materias primas se estarían desvalorizando. Por otro lado, y más importante aún, *una COC decreciente significaría que cada vez es más barato comprar medios de producción*, impulsando la creación de un mayor número de empresas, cuestión que contradice la historia, considerando en particular la enorme centralización del capital que ha existido desde fines del siglo XIX; un tema relevante para la consolidación del capitalismo fue (y sigue siendo) la destrucción de las formas de producción ajenas a la lógica del capital, la ruina de estos pequeños productores permitió su proletarianización. Pero, si los medios de producción fueran más baratos, estas formas de producción no capitalista podrían sobrevivir.

En ese sentido, los resultados de una *COC decreciente no solo van en contra de la lógica capitalista, sino que socavarían sus bases de dominación económica.* Por ello, el capitalismo debe independizar la acumulación del crecimiento poblacional. La *intelligentsia* burguesa tuvo que actuar en dos frentes, primero creando su propia ley de población y segundo, haciendo que la fuerza del trabajo fuera superflua dentro del proceso productivo. Los empresarios solo elegirán ciertas técnicas: las que vayan encaminadas a tales fines, implicarán una *COC* generalmente creciente. En conclusión: “[...] el

capitalismo sólo aumentará la productividad si con ello independiza la acumulación del crecimiento de la población [...]”. (Valle, 2005, p. 14)

Esta dinámica es cabalmente reconocida por Marx, su idea de que el trabajo muerto domina al vivo y que el trabajador se vuelve en sí mismo un apéndice de la máquina implica que la *COC* deberá aumentar. Es importante reconocer que lo planteado arriba está en términos de valor, de tal forma que la conclusión es que una *CTC* creciente, se debe expresar también en una *COC* también creciente. A este respecto dice Marx:

“[...] [L]a masa de la maquinaria empleada, del ganado de labor, de abonos minerales, de tubos de drenaje, etc., es la condición de la creciente productividad del trabajo. Y lo mismo la masa de medios de producción concentrados en edificios, altos hornos, medios de transportes, etc. El que sea condición o consecuencia [del aumento de la productividad del trabajo], el volumen creciente de los medios de producción comparados con la fuerza de trabajo incorporada en ellos expresa la productividad creciente del trabajo. Así, pues, el aumento de esa última se manifiesta en la disminución de la masa de trabajo parangonada [comparada] con la masa de medios de producción movidos por ella, ósea, en la disminución de magnitud [de valor] del factor subjetivo del proceso de trabajo comprado con su factor objetivo” (2000b, p. 81-82).

Evidentemente, en este pasaje, Marx comienza por referirse a la *CTC*, pero conforme desarrolla la idea, aunque no lo hace explícito, termina por decir lo que Valle ha expresado con claridad, esto es que el capitalismo elige aquellos procesos productivos que le permiten aumentar su productividad y a la vez desplazar una parte de la fuerza de trabajo. Este resultado debe expresarse también en términos de valor, a través de la *COC* creciente, como ya vimos. Los empresarios ahorran trabajo, al incrementar la productividad, no solo por razones técnicas, sino por una necesidad social de clase: poder dominar a través de mecanismos económicos a los explotados. Así como no hay día sin la salida del sol, no hay capitalismo sin una *COC* creciente, que no es más que la expresión del dominio de la burguesía sobre el proletariado. Dicho de otro modo, la *COC* creciente es una condición necesaria para el éxito del capital; esta consolida un ejército industrial de reserva, por la vía de crear una ley de población propia del capitalismo:

“[...] Con la magnitud del capital ya en funciones y el grado de su crecimiento, con la existencia de la escala de la producción y la masa de obreros movilizados, con el desarrollo de la fuerza productiva de su trabajo, con el flujo mayor y más pletórico de todos los manantiales de riqueza, se extiende también la escala en que la mayor atracción de los obreros por el capital va unida a una mayor repulsión de los mismos, aumenta la celeridad de los cambios operados en la composición orgánica de capital [destacamos este punto] y de su forma técnica, y se extiende el ámbito de las esferas de producción

afectadas simultánea o alternativamente por esos cambios. Así, pues, la población obrera produce, junto con la acumulación del capital producido por ella misma y en volumen creciente, los medios de su propio exceso relativo. Es ésta una ley de población peculiar del modo capitalista de producción, como de hecho, todo modo de producción histórico particular tiene sus leyes especiales de población, históricamente válidas. Una ley abstracta de población sólo existe para las plantas y los animales, en tanto el hombre no interviene históricamente en estos reinos” (Marx, 2000b, p. 93-94).

La consecuencia sobre la fuerza de trabajo es que ella misma, aunque es la condición necesaria de la producción de valor y riqueza, se vuelve superflua, todo trabajador sabe que puede ser fácilmente reemplazado por otro, igual o más calificado que este. Esta continua amenaza le disciplina: es dominado en lo particular por el capital constante, y en lo general por la existencia de un ejército industrial de reserva, le demuestra que algo peor que la explotación es el estar excluida de esta y formar parte de los desempleados. Como versa el dicho popular: *nadie es indispensable*¹⁸.

La COC creciente implica la existencia de un ejército industrial de reserva. Es el significado de lo que Marx llama la ley general (y absoluta) de la acumulación capitalista. Su razón de ser, como hemos reiterado, es la necesidad del capital de dominar a la fuerza de trabajo. La concentración del capital y la centralización, son consecuencias de esto, la historia asiste a los marxistas que parten de esta idea. Sin embargo, la consecuencia más importante es lo que ocurre con la rentabilidad. Ya veremos en el siguiente apartado la ley del descenso de la tasa de ganancia.

9. La importancia de la tasa general de beneficio.

En lo que va de este capítulo hemos enfatizado el problema de la tasa de ganancia agregada o tasa general de beneficio, ya que muestra el éxito global de la economía para producir ganancias según sea el monto de capital social utilizado. Pero ¿cómo entender esta tasa general de beneficio? ¿Es de esperarse que todos los capitales obtengan la misma tasa de rentabilidad? Primero, debemos considerar que la competencia capitalista ocurre en un espacio altamente dinámico, en el cual existentes barreras para la movilidad del capital, debidas a estructuras productivas altamente concentradas en pocas empresas y también a que moverse, de una rama industrial a otra, requiere tiempo, es decir, hay restricciones técnicas. Por ello, no podemos esperar que la tasa de rentabilidad

¹⁸ “¿Cómo imponerle al obrero la disciplina capitalista de trabajo, la continua destrucción de sus habilidades, si no es demostrándole su superfluidad para el capital? El desempleado acepta después de un tiempo cualquier trabajo, incluso uno donde sus conocimientos no sean utilizados para nada. Un obrero aprende que sus capacidades no son indispensables, al constatar que él mismo es superfluo. Para eso no es necesario que todos los obreros sufran algún despido, es suficiente con que exista continuamente la amenaza, y los ejemplos vivos del rebelde, del sindicalista, sin trabajo. Para cimentar el despotismo del capital sobre el obrero se requiere la producción continua de un *ejército industrial de reserva*, y esto sólo puede conseguirse elevando la composición técnica del capital.” (Valle, 2005, p. 12-13, énfasis en el original)

sea la misma para todas las empresas. Es decir, que la tasa general de ganancia es la media alrededor de la cual se distribuye la rentabilidad de todas las demás empresas. Si la rentabilidad de una empresa se encuentra sistemáticamente por encima (por debajo) de la tasa general de beneficio, implica que está siendo favorecida (desfavorecida) por el ritmo y sentido de la competencia. Otro significado de la tasa de beneficio es que muestra la *salud* general de la economía, como menciona Shaikh (2006) la tasa de ganancia es el resultado de una serie de batallas competitivas ganadas y perdidas, de tal manera que, si el conjunto de la economía tiene problemas para su reproducción, la tasa general de ganancia disminuirá, y lo contrario si nos encontramos en un momento de auge. Recalamos que esta diferencia de rentabilidades tiene un mayor significado entre las empresas productivas (aquellas que extraen el plusvalor a la fuerza de trabajo), que posteriormente será redistribuido hacia otras esferas de la economía que, quienes son esenciales para la reproducción económica, como el comercio y las finanzas (no producen sino que se apropian de plusvalor, merced de su contribución al proceso general de acumulación) acorde a su poder económico y autonomía relativa, que en determinadas circunstancias pueden detentar.

Esto último genera una posible diferencia en los niveles de rentabilidad entre las distintas esferas económicas, es decir, entre las productivas y las no productivas. Por estas últimas entendemos la comercial y la financiera en sentido amplio. Sobre este tema hablaremos con más detalle en el capítulo 2, por ahora solo haremos un breve comentario a manera de introducción, para tener presente que, en este capítulo, estamos hablando solo de actividades productivas.

La cuestión es saber, si entre las distintas esferas de la producción, al igual que al nivel de empresas, existe una diferencia sistemática entre sus niveles de rentabilidad y en qué proporción se da tal divergencia. Esto es, si el sector comercial o el financiero, puede ganar sistemáticamente más que el sector productor de plusvalía. La tasa de ganancia de estos sectores muestra el nivel de transferencia de plusvalía que les hace el conjunto de la economía. Si está por debajo de la tasa general de ganancia significa que su contribución a la acumulación está siendo valorizada en menor grado que la del sector productivo, si por el contrario está por encima, querrá decir que se está apropiando (con relación a su capital adelantado) de mayor plusvalía que los sectores dedicados a la extracción de plusvalía. En este último caso, las transferencias, representarían una punción sobre la plusvalía social y en cierto sentido estaría atentando contra el proceso mismo de acumulación, ya que dejaría con menores recursos para la reinversión y el crecimiento económico. Desde el punto de vista de los capitalistas, la diferencia entre lo productivo y lo que no lo es, no existe; para ellos, la tasa de ganancia es la justa retribución sobre su actividad empresarial, cualquier forma en la que obtengan ganancia (por producción o apropiación de plusvalía) es considerada como productiva. Por otro lado, en la realidad una misma empresa puede

llevar actividades productivas, comerciales y financieras, diversificando las actividades que generan su ganancia.

Sin embargo, la distribución de la plusvalía a nivel social importa, ya que puede afectar el curso de la acumulación. Entonces, ¿qué debemos esperar, una menor, igual, o mayor tasa de ganancia para las actividades no productivas, respecto de la tasa general de ganancia? Desde nuestro punto de vista, la rentabilidad de los sectores no productivos, tendería a ser igual a la tasa general de beneficio, dicho de manera más precisa, a pesar de que pueda haber n número de empresas comerciales y m financieras, y que dentro de esa misma esfera puedan existir diferencias de rentabilidad entre este tipo de empresas, el promedio (agregado) de los sectores comercial y financiero, respectivamente, es de esperarse que en el largo plazo, su nivel de rentabilidad sea cercano a la tasa general de beneficio, pero ¿por qué?

Como veremos con más detalle en el segundo capítulo, lo anterior tiene dos respuestas. Primero, porque el desarrollo de las actividades financieras presupone una mayor movilidad del capital, es decir, es más fácil abandonar la esfera productiva, vendiendo las acciones de una empresa y comprando otra, o bien, es posible diversificar las inversiones. Por ello, una tasa de rentabilidad más alta en su sector atraería una mayor cantidad de capital, haciendo que la tasa de rentabilidad baje, o se ajuste hacia la tasa general de beneficio. Desde el punto de vista comercial, si la circulación de las mercancías produjera una rentabilidad más alta, los capitalistas productivos se verían incentivados a abandonar la especialización en la comercialización de mercancías, buscando hacer ellos mismos la venta final de los productos. Finalmente, la tasa de rentabilidad del sector comercial se obtiene a través de las diferencias de precio de producción entre los sectores industrial y comercial, que para el primero representan costos; una mayor tasa de rentabilidad del sector comercial, respecto del capital industrial, es interiorizado por estos últimos como un incremento de los gastos de venta, por ello, se verían incentivados a hacerse cargo ellos mismos de la circulación de los productos, obrando en sentido contrario de la especialización y la división social del trabajo. Así, podemos esperar una misma tasa de ganancia entre las esferas de la producción.

En segundo lugar, si la tasa de ganancia fuera sistemáticamente superior en los sectores comercial y financiero, significaría que estarían apropiándose de una mayor plusvalía, respecto del capital que aportan a la sociedad. En el tiempo, esa situación no podría sostenerse, puesto que la rentabilidad creciente de esos sectores improductivos depende de que el sector productivo genere una plusvalía también creciente, y para ello requiere que la plusvalía sea acumulada productivamente. De no ser así, ocurriría una crisis económica, el primer afectado sería el capital financiero, pues dejaría de recibir ganancias reales, mientras que los comerciantes comenzarían a tener productos sin vender, con lo que

sus rentabilidades disminuirían, y caerían aún más que la del capital industrial, puesto que su posición de ventaja relativa no refleja su contribución a la acumulación, sino que *temporalmente* se pusieron por encima de la acumulación real. En consecuencia, una de las hipótesis de este trabajo es que la tasa general de beneficio será, en promedio, la misma todos los sectores de economía. En el capítulo 3 veremos que la evidencia empírica soporta esta idea.

La conclusión anterior, no es controversial si entendemos que después de todo, *la tasa general de beneficio representa la tasa máxima de expansión de la economía*. Si en un año los capitalistas decidieran ser frugales y vivir solo de su ahorro pasado, la tasa máxima de crecimiento de la economía sería la tasa de rentabilidad, implicando que todo el excedente económico se reinvertiría productivamente. Es en ese sentido que debemos entender la tasa general de beneficio, si esta aumenta, mayores serán las posibilidades de crecimiento económico. No importa que una o varias empresas tengan una rentabilidad muy alta, si el conjunto de las empresas tiene una tasa muy baja la capacidad individual de expansión de una empresa estará limitada. Pensar que si una empresa o varias (así sean las más importantes de la economía) tienen una rentabilidad muy alta el conjunto de la economía se encuentra en una buena situación, es caer en una falacia de composición.

10. La ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia.

a) La ley en su sentido más abstracto.

Hemos argumentado de manera amplia que el determinante fundamental de la masa de ganancia es la explotación del trabajo, que existen distintas vías para incrementar esta, pero que esencialmente depende de la cantidad de trabajo vivo utilizado en la economía. Por otro lado, también hemos desarrollado el por qué debe incrementar la composición orgánica de capital, lo que equivale a una reducción relativa del trabajo vivo utilizado, es decir, que conforme el capitalismo se desarrolla tiende a utilizar más capital constante por unidad de trabajo vivo. La consecuencia lógica de esto es que la tasa de ganancia debe disminuir con el tiempo. El descenso de la tasa de ganancia basada en la composición orgánica creciente fue desarrollado originalmente por Marx y ha sido una tesis importante, que ha sido desarrollada por muchos marxistas, quienes la consideramos una de las conclusiones más importantes de la teoría marxista, que permite explicar el movimiento de largo plazo del capitalismo, así como sus puntos coyunturales de crisis. Sin embargo, esta idea es contra intuitiva, implica que el desarrollo de la productividad en el capitalismo, es decir su fortaleza más grande (como modo de producción), genera las bases de su propio decaimiento. El límite del capital es el capital mismo, como diría Marx. Parece entonces paradójico que, si el capital domina a la fuerza de trabajo y sus métodos de producción, no pueda asegurarse una rentabilidad creciente.

En tanto que se trata de una tesis controversial, revisaremos detenidamente lo que implica esta ley, su desarrollo y cómo pensamos que debe entenderse. Además de eso, es necesario reconocer que la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia (*LDTG*, desde ahora) ha sido sujeta de varias críticas, entre las cuales destaca particularmente el conocido *Teorema Okishio*¹⁹, este último ha sido la base de la mayoría de las críticas, tanto por autores de corte marxista como neoricardianos. Por eso, primero haremos una presentación de la *LDTG* y posteriormente daremos cuenta de las críticas y daremos las respuestas pertinentes. Veremos, que, algunas ya han sido desarrolladas en nuestro tratamiento sobre la *COC* y el por qué debe crecer en el tiempo.

Generalmente, la presentación de la *LDTG* se basa en la sección tercera del tomo III de *El Capital*, (Marx, 2000c), misma que tiene tres capítulos. En el capítulo XIII se habla de la ley como tal, en el XIV de las contratendencias a la ley y en el XV de las contradicciones internas de la ley. De esta exposición se interpreta que la ley es una y las contratendencias se desarrollan aparte, concluyendo que de alguna manera el capítulo XIV invalida la ley o la relativiza. Nuestra interpretación es que esos capítulos deben entenderse en un sentido expositivo, es decir, se presentan ciertos supuestos que después se van suavizando y analizando sus consecuencias. La *LDTG* contiene los argumentos de esos tres capítulos, es decir, la ley se expresa, por un lado, en los movimientos que hacen bajar a la rentabilidad y por el otro, los que suavizan la caída o la pueden revertir, por eso que tiene el carácter de tendencia. Lo importante es cómo se entiende esa tendencia.

La exposición está desarrollada analíticamente. Primero, se expone la *LDTG* bajo dos supuestos básicos: 1) la tasa de plusvalía no cambia y 2) se hace abstracción de los efectos del aumento de productividad sobre la tasa de plusvalía y sobre el sector que produce medios de producción. Segundo, se levantan ambos supuestos, no como dos eventos que pueden o no suceder, sino como consecuencia de la ley general de la acumulación capitalista, dejando claro que las mismas razones que aumentan la *COC* y la tasa de explotación, generan fuerzas contradictorias, que de un lado reducen la tasa de ganancia y de otro la contienen; el resultado final depende de los efectos de la acumulación sobre la *COC*. Por lo anterior, la *LDTG* permite también el estudio de los ciclos económicos (Véase por ejemplo Tapia, 2017). Estos movimientos de largo plazo se expresan en la materialización de las contradicciones a través de las crisis. La *LDTG* es una unidad, entre fuerzas que llevan al descenso de la tasa de ganancia y otras fuerzas que la contrarrestan, pero que no pueden evitar la caída de manera sostenida.

¹⁹ Por una cuestión semántica, decidimos poner *Teorema Okishio*, omitiendo el artículo posesivo *de*, ya que, si bien el teorema se basa en el trabajo de dicho autor, este fue muy crítico respecto al contenido del mismo y no representa lo que opinaba cabalmente Okishio sobre la *LDTG*. En cierto sentido, el teorema es más importante para los críticos de Marx y de la *LDTG*, de lo que fue para el propio Nobuo Okishio.

Empezaremos exponiendo la *LDTG* asumiendo los dos supuestos dichos arriba. Si la composición orgánica de capital aumenta al menos en la mayoría de las ramas decisivas de la producción, la tasa de ganancia tendrá que disminuir. Pensemos en tres capitales de la misma magnitud y tasas de explotación iguales, pero con composiciones orgánicas diferentes. Todos de una magnitud de 500, siendo C , el capital constante y W , la masa de salarios, con una tasa de explotación de $p' = 1$:²⁰

Si $C = 200$, $W = 300$, $G = 300$, $\sigma = 0.333$, entonces $g' = 60\%$ ²¹

Si $C = 300$, $W = 200$, $G = 200$, $\sigma = 0.75$, entonces $g' = 40\%$

Si $C = 400$, $W = 100$, $G = 100$, $\sigma = 2$, entonces $g' = 20\%$

Claramente podemos ver que, conforme aumenta la composición orgánica, para un capital de la misma magnitud la tasa de ganancia disminuye y dado que la única fuente de valor es el trabajo vivo, también se reduce la masa de ganancia que los capitalistas obtienen. Esto no quiere decir que en la realidad la masa de ganancia siempre disminuya al mismo tiempo (y en todo momento) que la rentabilidad. Lo único que se muestra aquí es que, dada una magnitud de capital, conforme aumenta la composición orgánica se produce menos plusvalía debido a que se desplaza una parte de trabajo vivo. Dicho de otra forma, *por cada unidad de capital adelantado se obtiene una menor masa de ganancia*, precisamente lo que quiere decir la tasa de ganancia.

Este hecho presupone que los capitalistas, para mantener su masa de ganancia intacta, deberán invertir una mayor cantidad de capital, es decir, desembolsar más, tanto en capital constante como variable. En términos absolutos se verá que la acumulación aumenta, implicará que podrá obtener una mayor masa de ganancia, pero a una menor tasa. Es decir, que el crecimiento en la contratación de fuerza de trabajo será menor que la tasa de expansión del capital constante (composición orgánica creciente). Se trata, por tanto, de un problema relativo y no absoluto. La cuestión es la proporción que guarda el trabajo vivo, como la fuente de ganancia, respecto del capital total. En consecuencia, la reducción del trabajo vivo “[...] es relativa, no absoluta, y en realidad no tienen nada que ver con la magnitud absoluta del trabajo y plustrabajo puesto en movimiento. La baja de la cuota de ganancia no se deriva de una disminución absoluta, sino solamente relativa, del componente variable [asumiendo

²⁰ Como hablaremos en términos agregados, la masa de plusvalía es equivalente a la masa de ganancia. En lo que resta del capítulo, salvo que se diga lo contrario, cuando hablemos de masa de ganancia debe entenderse como masa de plusvalía. La distinción entre ambas será de importancia hasta el capítulo segundo cuando incorporemos el problema de la distribución de la plusvalía entre distintos tipos de capitales y ya no sea posible hablar de la masa de ganancia como equivalente de plusvalía.

²¹ Debemos recordar que $g' = \frac{g}{C+W}$ y que $\sigma = \frac{C}{W+G}$, esta expresión sale del hecho de que $W = V$ y $G = P$, y que la suma de capital variable y la masa de plusvalía representa el trabajo vivo total utilizado (L)

una tasa de plusvalía constante] del capital global, de su reducción en comparación del capital constante [es decir, como consecuencia del incremento en la composición orgánica]” (Marx, 2000c, p. 285).

Se trata de una ley con dos caras: por un lado, una tasa decreciente de ganancia, por el otro una masa de ganancia creciente: es el resultado de la naturaleza del capitalismo y su necesidad de acumulación. Sabemos que el capitalismo tenderá a acumular más, haya o no una baja en la tasa de ganancia, por lo que, en tiempos donde no existen dificultades económicas, la masa de ganancia tendrá que ser creciente. Pero si la tasa de ganancia disminuye, los capitalistas tendrán que acumular más para compensar esa pérdida de rentabilidad. Este mayor adelanto de capital puede a su vez (y bajo los supuestos señalados más arriba) reforzar la tendencia a la baja en la tasa de ganancia, pudiendo llegar a un momento crítico, donde es posible que también la masa de ganancia disminuya, como veremos más adelante.

Es importante recalcar que la *LDTG* es resultado de la ley general de la acumulación capitalista. Esta, como dijimos más arriba genera un incremento en la *CTC*, que se expresará en un aumento de la *COC*. A su vez, tal movimiento, generará una disminución en la rentabilidad y así, el capital se verá obligado a acumular más con la finalidad de mantener su masa de ganancia intacta o bien aumentarla. Es decir, conforme el capitalismo acumula y desarrolla la productividad, se genera una nueva (y más alta) composición orgánica, que impulsa al capital a acumular más con el fin de compensar la pérdida de rentabilidad. Es decir, observaremos una masa ganancia creciente de y su tasa que decae. La *LDTG* lleva al capitalismo a acumular más y no menos, para que este proceso pueda funcionar, la acumulación debe ser más rápida que la caída de la tasa de ganancia:

“Así, pues, el mismo desarrollo de la fuerza productiva social del trabajo se expresa en el progreso del modo capitalista de producción, por un lado, en la tendencia a la baja progresiva de la cuota de ganancia y, por otro lado, en el aumento constante de la masa absoluta de la plusvalía o ganancia apropiada; de suerte que, en total, a la disminución relativa del capital variable [trabajo vivo, para ser más precisos] y de la ganancia corresponde un aumento absoluto de ambos. Este efecto doble sólo puede traducirse, [...] en un aumento del capital global en progresión más rápida que aquella en que disminuye la cuota de ganancia [...]” (Marx, 2000c, p. 293).

Esta última idea es muy importante, muestra el límite de este proceso de dos caras y también la situación de fragilidad en la que se puede hallar el capitalismo en determinados momentos. Para verlo simplifícadamente, llamemos al capital desembolsado inversión²², $I = C + W$, de esta manera, una

²² Inversión en el sentido marxista, es decir como desembolso de capital constante y variable, es decir en la parte productiva de la economía. En la visión tradicional de la economía se llama inversión al desembolso en capital constante, fijo y

medida de rentabilidad sería que $g' = G/I$, la ganancia obtenida por unidad de inversión, con esto, podemos decir que:

$$G = g' * I$$

Es decir, que la masa de ganancia depende de la rentabilidad del capital y del nivel de inversión. Si representamos esta ecuación en escala logarítmica y la ponemos en términos de incrementos absolutos, tendríamos lo siguiente:

$$\dot{G} = \dot{g}' + \dot{I}$$

Para que la masa de ganancia sea creciente, la acumulación (inversión) debe ser mayor que la caída de la tasa de ganancia. O bien, en un ambiente de descenso de la tasa de ganancia, debe ocurrir que $\dot{I} > |-\dot{g}'|$, en valor absoluto, la tasa de crecimiento de la inversión debe ser mayor a la de la tasa de ganancia, de lo contrario la masa de ganancia se reducirá. Si la nueva inversión implica una composición orgánica en aumento, tendrá que existir un punto en el que los incrementos en el capital desembolsado no puedan compensar la disminución de la rentabilidad. Tal situación, *donde $|-\dot{g}'| \geq \dot{I}$, una parte de las nuevas inversiones serán redundantes*, ya que el nuevo capital desembolsado no solo tiene una menor rentabilidad, sino que genera una menor masa de ganancia.

En conclusión, la *LDTG*, como fenómeno bifacético, implica que el capitalismo no puede compensar el descenso de la tasa de ganancia, de manera indefinida acumulando más. El descenso en la rentabilidad obliga a los capitalistas a acumular más para compensar lo primero, donde el límite está determinado por el hecho de que la tasa de expansión de la inversión debe ser mayor que la disminución observada en la rentabilidad.

b) La *LDTG* como tal: tendencias y contratendencias

Para continuar debemos levantar nuestros dos supuestos, incorporando en el análisis las consecuencias de la *COC* crecente sobre la productividad y la tasa de plusvalía. Como resultado de la ley general de la acumulación capitalista, la productividad aumenta, cabe entonces la posibilidad de que aumente la tasa de explotación si mejoran los métodos de producción en las ramas que generan bienes de consumo proletario y también puede ocurrir que los medios de producción se abaraten si el aumento de productividad ocurre en las ramas que producen medios de producción o materias primas.

Levantar esos supuestos implica incorporar lo que se conoce habitualmente como las contratendencias al descenso de la tasa de ganancia. Generalmente, estas se enlistan, siguiendo casi siempre el orden

circulante, que representaría los inventarios. Aquí y dada la naturaleza de la teoría del valor trabajo el capital variable (salarios) forma parte de la inversión y es la más importante desde el punto de vista social.

expuesto por Marx. Así, las contratendencias serían las siguientes: 1) aumento de la tasa de explotación, 2) reducción del salario por debajo de su valor, 3) abaratamiento del capital constante, 4) superpoblación relativa, 5) el comercio exterior y 6) el capital accionario (esta última la dejaremos de lado por el momento, será abordada en el capítulo siguiente)

De manera aislada, es posible plantear como cada una de estas puede ayudar a incentivar la rentabilidad, pero es necesario separarlas según su naturaleza, tarea que no se ha hecho. Existen dos conjuntos de contratendencias, uno que es resultado de la propia dinámica de la *LDTG* (es decir, resultado inmediato de levantar los dos supuestos ya dichos) y otro que opera al margen de la ley (o valga la expresión, *fuera de la ley*). El primero es resultado estricto de la acumulación, mientras que el segundo contiene toda una serie de eventualidades políticas a nivel nacional e internacional. Es importante diferenciarlas, ya que las contratendencias (y los límites) del primer conjunto estarán presentes en todo momento, mientras que los asociados a factores políticos dependerán de la capacidad de los estados capitalistas para ponerlos en marcha. Estos últimos se dirimen en un nivel más concreto, que solamente podremos revisar en detalle cuando presentemos la evidencia empírica de algunas de ellas, por ahora sobre este grupo de contratendencias solo mencionaremos lo esencial. Para mantener el orden expositivo, revisaremos la lista que señalamos arriba, e iremos explicando a qué conjunto pertenecen.

Aumento de la tasa de explotación. Asumiendo una composición orgánica creciente, un incremento en la tasa de plusvalía puede compensar la caída en la tasa de ganancia, total o parcialmente, para ello la tasa de plusvalía debe aumentar en mayor medida que la composición orgánica de capital. Como ya dijimos, existen dos posibilidades de incrementar la tasa de explotación, por la vía absoluta o la vía relativa. En ese sentido, un aumento de la composición orgánica de capital, al significar un aumento de la productividad del trabajo, resulta en un aumento de la tasa de plusvalía. Es decir, que las mismas razones que generan el descenso de la tasa de ganancia la pueden contener. Ahora bien, esto no quiere decir que con esto el capital puede anular la *LDTG*. Debemos recordar que la tasa de plusvalía es una medida relativa y no absoluta, por lo que su incremento no quiere decir que haya más masa de plusvalía, esta última depende de la magnitud de trabajo vivo utilizado. Pero, la composición orgánica creciente implica que en términos relativos se utiliza menos trabajo vivo, esto quiere decir que con una mano el capitalista gana, al lograr un aumento de la tasa de plusvalía, pero pierde con la otra al desplazar fuerza de trabajo. Además, es una tendencia del capitalismo no solo utilizar menos cantidad de trabajo vivo, sino usar una menor cantidad fuerza de trabajo para ejercer un mayor control sobre el proletariado, que junto el límite natural de la jornada de trabajo (y también legal), esta contratendencia no puede materializarse del todo, ya que ella misma genera una disminución relativa de la masa de ganancia, como dice Marx:

“Si a un obrero se le impone el trabajo que racionalmente sólo pueden realizar dos obreros, y si esto ocurre en circunstancias en que este uno puede sustituir a tres, el obrero siniestrará tanto plustrabajo como antes dos, y en este sentido ha aumentado la cuota de plusvalía. Más no suministrará tanto como antes suministraban tres, con lo que ha disminuido la masa de plusvalía [...]” (Marx, 2000c, p. 308).

Por lo anterior, la vía relativa también condiciona al capital a acumular más. Debe compensar la pérdida relativa de plusvalía al desplazar trabajo vivo; la única forma en que el capitalista se pueda beneficiar de esta nueva tasa de plusvalía incrementada es si invierte más capital. Claramente, esta contratendencia emana de las mismas causas que generan en principio el descenso de la tasa de ganancia, pero también es un proceso autolimitado. Además, las mismas razones que posibilitan este aumento en la explotación, generan un aumento de la *COC*, haciendo que baje nuevamente la tasa de ganancia. En este sentido, podemos decir que esta vía solamente puede suavizar el descenso de la rentabilidad (su movimiento), pero no revertirlo de manera sostenida.

Del otro lado tenemos la plusvalía absoluta. Sabemos los mecanismos de los que se vale el empresario para lograr esto. Esta posibilidad no emana de las condiciones económicas propiamente dichas, sino de otros factores, como la capacidad combativa del proletariado para obtener un mayor salario. Del otro lado, los empresarios se valen de su injerencia en los gobiernos y del control corporativo que tengan estos últimos sobre los sindicatos. Pero no todas las pugnas económicas entre empresarios y trabajadores se dirimen en los sindicatos (que son desde hace mucho tiempo aparatos de dudosas procedencia y calidad combativa), sino en las calles, por eso también depende del carácter más o menos autoritario de cada gobierno. Si la lucha de clases favorece a la burguesía, este aumento de la tasa de plusvalía podrá expresarse en un aumento de la rentabilidad o al menos, si la composición orgánica está creciendo rápidamente, no será un proceso autolimitado como el caso de la plusvalía relativa. Un ejemplo claro de esto es lo que ocurrió a nivel mundial a finales de la década de los 70 y principios de los 80 del siglo pasado. Una cruenta derrota del movimiento obrero que había retomado fuerza como resultado de los eventos del 68, particularmente en Europa y Estados Unidos. Después de esto la burguesía pudo aumentar la tasa de plusvalía por la vía absoluta.

Sobre esta contratendencia podemos concluir que solo la vía absoluta puede considerarse como un elemento que puede explicar ciento por ciento un aumento de la rentabilidad. Por ello, para detener el descenso de la rentabilidad, el capitalismo contemporáneo dependerá cada vez más de la intervención de los gobiernos, ya que la vía relativa es un proceso autolimitado, que no puede evitar. El Estado, como el instrumento de clase que es, cuando ataca las condiciones de vida de los trabajadores sigue la lógica de la ganancia, es decir la lógica del capital; no debe extrañarnos que los gobiernos actúen en ese sentido, ya que esa es su razón de ser, lo peculiar sería lo opuesto.

Reducción del salario por debajo de su valor. Para Marx, esta contratendencia tiene esencialmente un carácter empírico, por ello no la estudia en rigor, según él, corresponde al estudio concreto de la competencia, por eso le dedica apenas un par de párrafos. Tiene razón al mencionar que este fenómeno debe estudiarse empíricamente, pero el punto de partida debe ser el análisis sobre la plusvalía absoluta, es decir, la reducción del salario tendrá un efecto positivo sobre la tasa de ganancia al incrementar la tasa de explotación sin que se esté expulsando fuerza de trabajo como resultado de la innovación tecnológica. El análisis de esta contratendencia debe incorporarse sobre todo en los estudios coyunturales y en las crisis económicas, momento en el que el capital busca soluciones rápidas y con un costo directo e inmediato sobre los trabajadores.

Abaratamiento del capital constante. Esta es probablemente la más controversial de todas las contratendencias, y la que ha recibido mayor atención por parte de los críticos de la *LDTG*, tal como veremos en la sección dedicada a ese punto. La posibilidad de que el capital constante se abarate parece contradecir el propio planteamiento de la *LDTG*. La disminución del valor del capital constante significa la reducción de la *COC*. Además, esta posibilidad es resultado de la propia dinámica de acumulación de capital. Si la productividad mejora constantemente, ¿eso no significa inmediatamente que el valor de los medios de producción debe descender, de tal manera que la composición orgánica tendría una tendencia al descenso y con ello una tasa de ganancia ascendente?

La respuesta cabal a la pregunta anterior se encuentra en nuestras consideraciones sobre el aumento de la *COC* y en nuestra respuesta a las objeciones a la *LDTG*, pero podemos decir que, de acuerdo con la idea de la ley general de la acumulación capitalista, el abaratamiento del capital constante no es la norma sino la excepción dentro del capitalismo. Para ello, debemos tener claro cómo está planteada la idea del aumento de la productividad en la idea original de la *LDTG*. Como sabemos, por el estudio de los esquemas de reproducción, debemos separar la economía en al menos tres grandes sectores productivos: medios de consumo, medios de producción y bienes de lujo. Cuando Marx refiere que, el aumento de productividad genera una disminución del valor de las mercancías y con ello de sus precios, está diciendo que las mejoras de productividad se expresan como una reducción del valor unitario de cada mercancía, más no que el valor del capital constante sea menor. La condición para las mejoras de productividad es el incremento de la *CTC*, es decir la utilización más amplia de medios de producción más costosos y mucho más complejos. De acuerdo con Marx, los medios de producción permiten producir una mayor cantidad de mercancías por hora de trabajo, lo que hace que el valor de la maquinaria se transfiera a un mayor número de productos. Es decir, que el aumento de productividad no genera necesariamente una disminución del valor de los medios de producción, o bien, que el abaratamiento del capital constante no es una necesidad para que ocurra un incremento de la

productividad, por eso en el apartado 8, de este capítulo, hemos destacado que se debe hablar del incremento capitalista de la productividad y no de su aumento en general.

Es cierto que puede ocurrir (y de hecho ocurre) que las mejoras de productividad sucedan también en el sector de medios de producción. Pero estas mejoras se materializan en los procesos productivos ya existentes, es decir que se debe esperar que los medios de producción que reducen su valor son los que producen los mismos bienes que ya existían en el pasado. Si se incorporan nuevos productos, como ocurre en el capitalismo, estos serán de mejor calidad y requerirán de una mayor cantidad de capital constante. No debemos pensar en estos nuevos productos como mercancías radicalmente distintas, pensemos en los automóviles, un auto reciente tiene elementos computacionales que no incorporaban los modelos de los años 80. El costo de producir un auto de esos años en la actualidad sería muy bajo, pero el costo de producir un auto moderno el día de hoy es considerable, y eso tiene que ver con el valor aumentado del capital constante, es decir del aumento de la composición técnica y orgánica de capital.

La acotación anterior es importante, ya que prácticamente no ha sido estudiada a detalle por el marxismo, pero tiene importantes consecuencias sobre la *TMVT* y la *LDTG*. Si leemos con detalle la *LDTG* de Marx, hay un supuesto extra: no estudia los efectos de los nuevos productos sobre la *COC* y la rentabilidad.

Es decir, puede ocurrir que el capital constante, de los procesos productivos y productos ya existentes, se abarate, pero, hay otro movimiento, el encarecimiento de los medios de producción para los nuevos procesos y mercancías. De esta forma, la contratendencia por la disminución del valor de los medios de producción, ocurrirá de manera limitada, dependerá del dinamismo de la acumulación y de la incorporación de innovaciones tecnológicas. Sino fuera cada vez más costoso el capital constante de las nuevas ramas de la producción, sería más fácil ser capitalista conforme aumenta la productividad. Con ello, observaríamos una descentralización del capital; desde que el capitalismo se ha consolidado ha ocurrido lo opuesto. Ya regresaremos sobre esto más adelante.

Finalmente, debemos recalcar que, si bien es posible que ocurra una disminución en el costo de producción del capital constante, esto no significa que habrá de representar una ventaja sobre la rentabilidad para todos los capitalistas. Para aquellos que quieran invertir en ramas de producción en las que no tienen injerencia aún, será benéfico, podrán mejorar la rentabilidad de su capital global, pero para aquellos que se encuentran en funciones, la desvalorización del capital significa una pérdida y no una ganancia, ya que se erosiona también la base de su rentabilidad. Sobre esto Dice Marx:

“Con lo dicho coincide la desvalorización del capital existente (es decir, de sus elementos materiales) a medida que se desarrolla la industria dada. Esa es otra de las causas que actúan constantemente y que contienen el descenso de la cuota de ganancia, aunque en ciertas circunstancias pueda menoscabar la masa de la ganancia al menoscabar la masa del capital que arroja ganancia. Vuelve a revelarse aquí que las mismas causas que crean la tendencia a la baja de la cuota de ganancia, amortiguan [más no evitan o eliminan] [...] la realización de esta tendencia” (Marx, 2000c, p. 310, énfasis nuestro).

En consecuencia, podemos esperar una tendencia suavizada al incremento de la composición orgánica de capital, que permite que la *LDTG* no opere de manera abrupta ni secularmente, sino más bien de forma cíclica, en el capítulo 3, veremos que eso ocurre en la economía de EU. El curso de esta se expresará en las continuas crisis económicas, una de sus consecuencias es la destrucción de capital y también una abrupta desvalorización del capital, condiciones que permitirán recuperar (o al menos en parte) la rentabilidad perdida.

Comercio exterior. Esta también es una fuente de alivio para una rentabilidad que decrece. Opera a través de dos canales, uno de importación y otro de exportación. El primero quiere decir que vía el comercio internacional es posible obtener bienes de consumo proletario más baratos, que permitan mantener estable el valor de la fuerza de trabajo e inclusive reducirlo. También puede ocurrir que sea más factible importar ciertas materias primas, permitiendo reducir la *COC*. En este mismo sentido, la importación de medios de producción en los países atrasados (que encuentren en sus procesos de industrialización o bien, que no se especialicen en la producción de maquinaria y equipo), permite incrementar la rentabilidad.

El segundo canal, el de exportación opera, a su vez, por dos mecanismos, vinculados a las balanzas de pagos: por cuenta corriente o de capital. En el primer caso incluye la exportación de productos a mercados donde se tenga una ventaja competitiva o bien, donde se pueda obtener alguna ganancia por transferencia debido al intercambio desigual (transferencias internacionales de plusvalía). En el segundo, de la exportación de capitales a otros espacios, donde la rentabilidad sea mayor, ya sea porque el país de destino tiene una composición orgánica más baja o, o bien porque es posible obtener mayor plusvalía. Estos movimientos internacionales de capital se deben no solo a la búsqueda de ciertas materias primas sino a la necesidad de obtener una mayor ganancia.

El comercio exterior logra romper, en cierta medida, lo que el proceso de acumulación a nivel nacional no logra. Por eso, esta causa contrarrestante no emana del proceso interno de la acumulación (cuando nuestro objeto de estudio es un solo país), pero permite a los capitales nacionales aliviar la caída de la rentabilidad, ya sea disminuyendo sus costos (importación) o bien, permitiéndoles mover sus

mercancías y capital a otros espacios donde se vuelvan más rentables. La posibilidad de esta contratendencia no depende de las condiciones internas (nacionales) de acumulación, sino del ritmo internacional, es decir que, si la mayoría de los países se encuentran en una situación similar, será imposible que esta actúe. El comercio exterior como válvula de escape para el gran capital tiene un límite coyuntural (l crisis generalizada) e histórico.

c) Una visión conjunta de la LTDG

Para finalizar nuestra exposición de la LTDG queremos presentar algunas ideas para entender esta “ley de la tendencia”, es decir, responder cómo este movimiento de la COC creciente generará una caída de la rentabilidad a pesar de la existencia de las contratendencias, particularmente del incremento de la tasa de explotación. Queremos mostrar cómo la LTDG se manifestará con independencia de la distribución del producto entre trabajadores y capitalistas. Este apartado tiene por objeto retomar las causas contrarrestantes que son propias de la acumulación capitalista a nivel nacional, especialmente el incremento de la tasa de plusvalía, cualquiera que sea el mecanismo.

Retomaremos nuestras expresiones de la tasa de plusvalía (en términos monetarios), la composición orgánica de capital. Partiremos de un trabajo, particularmente interesante, de Ramos y Valle (1983), que permite entender la LTDG en un sentido más completo. Hemos dicho que podemos expresar la tasa monetaria de plusvalía como $p'_t = \frac{emmt_t}{\omega_t} - 1$, donde $emmt_t$ es la expresión monetaria del tiempo de producción (producción nueva, medida en dinero, por hora de trabajo) y w_t es el salario promedio por hora de trabajo. También dijimos que el salario promedio por hora podía representarse como una proporción de la $emmt_t$ (entendiendo esta como una medida social de productividad), dada por ψ_t , que representa la participación de los salarios en el producto nuevo. Entonces, $\omega_t = emmt_t * \psi_t$; si despejamos ω_t de la tasa de plusvalía y la igualamos con la ecuación anterior, tendríamos que:

$$\frac{emmt_t}{p'_t + 1} = emmt_t * \psi_t$$

Despejando la tasa de explotación de la igualdad anterior, tenemos que:

$$\psi_t = \frac{1}{p'_t + 1}$$

$$\psi_t * p'_t + \psi_t = 1$$

Por lo que,

$$p'_t = \frac{1 - \psi_t}{\psi_t}$$

Podemos expresar la tasa de explotación como una función de la distribución del producto. Sin embargo, representar la tasa de explotación de esta manera daría la idea de que la ganancia está definida como un residuo, cuando no es así, los capitalistas son los que deciden en última instancia los salarios y con ello su ganancia, en ese sentido, el residuo es el salario. Para evitar esto podemos presentar la tasa de plusvalía en función de la participación de las ganancias en el producto. Dado que la suma de las participaciones del salario y las ganancias deben ser igual a la unidad, podemos decir que $\psi_t + \varrho_t = 1$, entonces, $\varrho_t = 1 - \psi_t$, donde ϱ_t es la participación de las ganancias en el producto, si sustituimos esta en la tasa de explotación tenemos que:

$$p'_t = \frac{\varrho_t}{1 - \varrho_t}$$

De esta forma tenemos que la tasa de explotación es una relación directa de la participación de las ganancias en el producto nuevo. Cualquier cambio en la distribución del producto, se reflejará como una modificación de la tasa de explotación. Hemos presentado esta alternativa de la tasa de explotación ya que será de mucha utilidad para exponer el límite de la tasa de ganancia.

Siguiendo a Ramos y Valle (1983), la tasa de ganancia es $g'_t = \frac{G_t}{C_t + V_t}$, y dividimos numerados y denominador por el trabajo vivo total utilizado, tendríamos que la tasa de explotación es una función de la participación de las ganancias en el producto y de la composición orgánica de capital, dada por la siguiente expresión:

$$g'_t = \frac{\varrho_t}{\sigma_t + 1 - \varrho_t}$$

Para poder ver la dinámica de ambas variables que determinan la tasa de ganancia podemos obtener sus derivadas parciales y posteriormente establecer la condición necesaria para que la tasa de ganancia sea creciente, es decir, para que las contratendencias pueden operar a cabalidad. Si derivamos con respecto a ϱ_t y σ_t , tenemos que:

$$\frac{\partial g'_t}{\partial \varrho_t} = \frac{\sigma_t + 1}{(\sigma_t + 1 - \varrho_t)^2}$$

y,

$$\frac{\partial g'_t}{\partial \sigma_t} = - \frac{\varrho_t}{(\sigma_t + 1 - \varrho_t)^2}$$

De la segunda condición, es dónde se desprende la idea original de Marx, composición orgánica creciente asumiendo una tasa de plusvalía constante, claramente existe una relación negativa. Ya

hemos planteado que la conclusión de la composición orgánica creciente no es matemática sino teórica, que parte de la naturaleza del capitalismo. Ahora, también podemos asumir el lado opuesto, si la composición orgánica de capital no crece y la tasa de explotación lo hace, eso implicará una tasa de ganancia creciente. Para entender completamente la *LDTG*, debemos ver los dos efectos de manera conjunta.

Para ello, siguiendo a los autores, podemos obtener el diferencial total de la tasa de ganancia, dg'_t , esto con el finde preguntarnos, ¿Qué condiciones se deberían cumplir para que la tasa de ganancia crezca? ¿Podrán mantenerse estas en el tiempo? Para que la tasa de ganancia no descienda, debe cumplirse que $dg'_t > 0$, es decir que dado que $dg'_t = \frac{\partial g'}{\partial \varrho_t} d\varrho_t + \frac{\partial g'}{\partial \sigma_t} d\sigma_t > 0$, es decir, $\frac{\sigma_t+1}{(\sigma_t+1-\varrho_t)^2} d\varrho_t - \frac{\varrho_t}{(\sigma_t+1-\varrho_t)^2} d\sigma_t > 0$. Si arreglamos la expresión tenemos:

$$(\sigma_t + 1)d\varrho_t > \varrho_t d\sigma_t$$

Luego,

$$\frac{d\varrho_t}{\varrho_t} > \frac{d\sigma_t}{\sigma_t + 1}$$

Si recordamos que podemos decir que según el cálculo diferencial podemos decir $d\varrho_t = \Delta\varrho_t$ y $d\sigma_t = \Delta\sigma_t$ y multiplicamos por σ_t/σ_t el lado derecho de la desigualdad, obtenemos la condición que asegura que el aumento de la tasa de ganancia sea positivo:

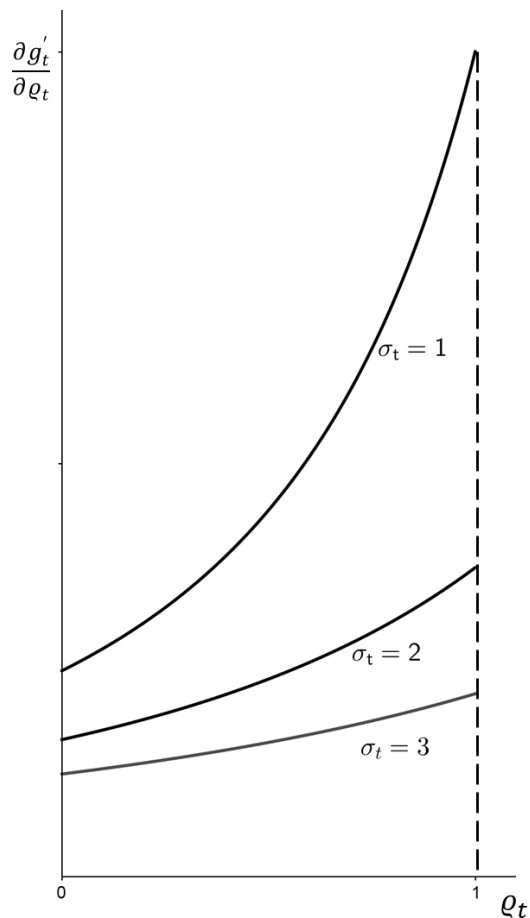
$$\frac{\Delta\varrho_t}{\varrho_t} > \frac{\Delta\sigma_t}{\sigma_t} * \frac{\sigma_t}{\sigma_t + 1}$$

La expresión implica que los aumentos en la participación de las ganancias en el producto deben ser mayores que los incrementos en la composición orgánica de capital. Además, debido a que conforme aumente la composición orgánica de capital, $\frac{\sigma_t}{\sigma_t+1} \approx 1$, las variaciones de ϱ_t (que equivalen a incrementos en la tasa de plusvalía), necesarias para compensar la posible caída de la tasa de ganancia deberán ser cada vez mayores. A decir de los autores, es “[...] en este sentido, que decimos que la tasa de ganancia se vuelve cada vez menos sensible a las variaciones en la tasa de plusvalía conforme aumenta la composición orgánica.” (Ramos y Valle, 1983, p. 143).

Si retomamos la derivada parcial, $\frac{\partial g'_t}{\partial \varrho_t} = \frac{\sigma_t+1}{(\sigma_t+1-\varrho_t)^2}$, y obtenemos algunas curvas de nivel, asumiendo niveles dados de la COC. En la Gráfica 1.1 se muestra tal resultado, vemos que conforme aumenta COC los incrementos de la tasa explotación reportan un menor incremento en la rentabilidad, quiere

decir que los aumentos de la COC hacen que la contratendencia de la tasa de plusvalía sea cada vez menos eficiente para evitar las caídas de la tasa de ganancia.

Gráfica 1.1



Finalmente, podemos expresar la idea anterior en el límite de la tasa de ganancia, asumiendo los valores extremos de los determinantes g'_t . En un ambiente de COC creciente la tasa de ganancia tendría que caer en algún momento. Obviamente, esto no quiere decir que deba caer siempre. Dependerá de la capacidad del capitalismo de incrementar la tasa de explotación y de desvalorizar una parte importante del capital existente. La realidad del capitalismo está en que conforme aumente la composición orgánica de capital su tasa máxima de ganancia, y también con ello su capacidad global de acumulación se verá reducida, toda vez que:

$$\lim_{\substack{q_t \rightarrow 1 \\ \sigma_t \rightarrow \infty}} g'_t = \frac{q_t}{\sigma_t + 1 - q_t} = \frac{1}{\infty} = 0$$

11. El teorema Okishio: una respuesta sencilla.

Hasta ahora hemos revisado las razones por las que la tasa de ganancia deberá caer en algún momento, resultado de las mismas circunstancias que llevan al aumento de la COC. Este triste destino capitalista suena bastante razonable y hay muchas pruebas empíricas que parecen corroborar esta hipótesis. Es decir, desde el punto de vista de la *TMVT* y la ley general de la acumulación capitalista, es plausible entender la caída de la tasa de ganancia, y aunque hemos delineado las llamadas contratendencias, es claro que la rentabilidad ascendente es algo frágil: delgado cristal que puede mantenerse intacto, solo por cierto tiempo, a expensas de una creciente explotación de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, sería falso pensar que ya está dicho todo sobre el tema. Para concluir esta discusión debemos hacer frente a las críticas del descenso de la tasa de ganancia, particularmente a la más discutida y controversial. Nos referimos al llamado *teorema Okishio*, que, a decir de sus adherentes, “prueba” la ruina de la tesis del descenso de la tasa de ganancia. Lo más importante de esta crítica es que proviene de un marxista, como lo era Nobuo Okishio y que según este autor (y los subsecuentes seguidores de su planteamiento) su base es en todo momento la teoría del valor trabajo.

Básicamente, lo que dice el *teorema Okishio* es que si los capitalistas eligen técnicas que disminuyan los costos (y que según el autor este es el criterio bajo el que operan los capitalistas de carne y hueso) y el salario real permanece constante, la tasa de ganancia debe de aumentar siempre. También puede entenderse así: *la única razón por lo que puede bajar la tasa de ganancia es el incremento del salario real*. De ser cierto este planteamiento, la *LDTG* quedaría refutada irremediablemente. Por eso es importante abordar, al menos brevemente, las críticas derivadas del *teorema Okishio*.

Lo primero es ¿cómo entender el planteamiento de Okishio dentro de la teoría marxista en general y en términos del desarrollo del pensamiento marxista? Si uno revisa el texto original de Okishio (1961) en ningún momento se plantea la existencia de “teorema” alguno. Ese carácter lo ha otorgado el marxismo y los autores que desean ver el planteamiento de Okishio algo irrefutable. Por otro lado, y más importante aún, probar un teorema, desde el punto de vista lógico-matemático, requiere asumir una serie de axiomas que de ser removidos pueden llevar a conclusiones opuestas.

En ese sentido, existen dos niveles de discusión, el primero ¿es válido el planteamiento de Okishio dentro de sus propios términos? Y el segundo es, ¿debemos aceptar los supuestos de inicio de Okishio como correctos? La mayor parte de las críticas sobre el *teorema Okishio* se han centrado en tratar de refutar el teorema sin modificar su punto de inicio. Y las desviaciones de los supuestos originales para refutar el teorema se han considerado como incorrectas. Sin embargo, nosotros creemos que el punto de vista que debe prevalecer no es el lógico-matemático, sino el del desarrollo teórico marxista, considerando también los hallazgos empíricos. La pregunta más relevante no es si el *teorema Okishio*

es lógicamente correcto sino: ¿es este planteamiento consistente desde el punto de vista del conjunto de la teoría marxista? Ya que darle más importancia al lado formal del asunto crea una falsedad: basta con probar algo matemáticamente para que sea cierto en la realidad social²³.

Sobre el *teorema Okishio* se ha escrito mucho, y serían necesarios varios cientos de páginas para poder compilar todo lo que existe acerca del tema. Sin embargo, pensamos que, en los apartados anteriores, particularmente en el *por qué debe aumentar la composición orgánica de capital*, se encuentra una respuesta implícita al *teorema Okishio*. Por eso y por razones de espacio, no abordaremos la discusión en términos de la lógica del *teorema Okishio*, es decir, no buscaremos *refutar* el teorema en sí, sino más bien preguntarnos sobre la pertinencia de este. De mucha más importancia es que abordaremos algunos puntos cualitativos que generalmente son dejados de lado, muchos de los cuales, como veremos, se encuentran ya sugeridos en nuestra discusión sobre la ley general de la acumulación capitalista y la composición orgánica de capital. Algunos de los argumentos que trazaremos también son abordados por los autores que buscan refutar el teorema, particularmente Shaikh (2006) y Kliman (2007, Cap. 7). Sin embargo, estos aspectos cualitativos generalmente son relegados porque implica cambiar uno o varios de los puntos de partida de Okishio y, supuestamente, lo que se requiere es una respuesta en los propios términos del planteamiento original. En una línea distinta, encontramos los planteamientos de Astarita (2010) y Carchedi (2011, cap. 4), para quienes es más importante la crítica con relación al punto de partida de Okishio, y menos la posible refutación del teorema.

Esencialmente, nuestro argumento es que no se tiene que demostrar formalmente la inviabilidad del *teorema Okishio* para poder revitalizar la *LDTG*, ya que, si tomamos lo que se conoce sobre el desarrollo del capitalismo a nivel mundial y los trabajos empíricos, estos son consistentes con ambos: la ley general de la acumulación capitalista y el descenso de la tasa de ganancia, es decir una refutación *real* (y no formal) del *teorema Okishio*.

Nuestro punto de partida es el trabajo de Okishio (1961), en lo que concierne al *correcto* método capitalista de elección de técnica. Según Okishio, existen dos criterios de elección de las técnicas de producción: el de productividad y el de costos. Sin embargo, los capitalistas elegirán una nueva técnica, desde el punto de vista individual, únicamente si esta reduce los costos de producción: “[...] en la economía capitalista, los capitalistas escogen las nuevas técnicas de producción, sobre todo, de

²³ Un ejemplo de este problema es el planteamiento neoclásico del equilibrio general. Por décadas muchos autores se han desgarrado el pensamiento buscando probar la existencia, unicidad y estabilidad del equilibrio general, logrando solamente probar los primeros dos puntos. Y por *probar* nos referimos al punto de vista matemático, es decir en el papel. Pero, aunque se demostrara la estabilidad del equilibrio general el planteamiento neoclásico no dejaría de ser, en el mejor de los casos, absolutamente irrelevante. Las ciencias sociales no son ciencias formales.

acuerdo con el criterio de costo. Incluso si hubiera técnicas que incrementen la productividad del trabajo fuertemente, estas no serán introducidas por los capitalistas, a menos que estas reduzcan el costo de producción. Esta condición pone el límite al incremento de la productividad del trabajo. [...]” (*Ibid.*, p.91, TP).

Cuando ese criterio de elección de técnica se cumple, y diferenciando entre industrias básicas (aquellas de las que dependen otras industrias) y no básicas (aquellas que no son necesarias para el resto de los procesos productivos), la conclusión es que la tasa de ganancia incrementará. Asumiendo un salario real constante²⁴, si se introducen nuevas técnicas de producción estas tendrán dos efectos, reducir el valor de los bienes de consumo salario, lo que implicará un aumento de la tasa de explotación. Segundo, reducirá el costo de producción, por lo que no es posible pensar que haya un incremento de la *COC*²⁵. Por esas razones, concluye Okishio en su artículo de 1961, que la tasa de ganancia, inexorablemente, tendrá que incrementar. Lo que niega la *LDTG*, además, la única forma en la que la tasa de ganancia podría caer sería si el salario real creciera de manera importante:

“Nuestras conclusiones son negativas respecto a la tendencia al descenso de la ganancia, marxiana. A menos que la tasa del salario real aumente significativamente, las innovaciones técnicas adoptadas por los capitalistas no reducen la tasa general de ganancia. [...]” (*Ibid.*, p. 95, TP)

Nuestra crítica es que, en su artículo, Okishio se equivoca en dos cuestiones centrales: 1) asumir que, en *El Capital*, Marx supone que los capitalistas *primariamente* elijen técnicas que incrementan la productividad y 2) que el criterio capitalista de elección es aquel que minimiza sus costos (o bien que maximiza sus ganancias). El primer punto es relevante, porque de acuerdo con la teoría marxista del desarrollo capitalista *los incrementos en la productividad del trabajo*²⁶ *son un resultado*, y no un punto de partida de los capitalistas, de acuerdo con Marx, la propia lógica de *la acumulación le exige (socialmente) a los capitalistas a incrementar la productividad*, tanto para dominar a la fuerza de trabajo (según vimos más arriba) como para hacerse un lugar en el mercado y desplazar a sus rivales.

²⁴ Un problema adicional es que determina el valor de la fuerza de trabajo *a priori*, como una canasta de bienes dados; el salario real es presentado como un vector de unidades físicas determinado con antelación y con independencia del nivel de precio de los bienes. En cierto sentido, esta es la forma en cómo plantea el tema Marx en el tomo I de *El Capital*, sin embargo, el valor de la fuerza de trabajo visto así, solo es algo *nocional*, más no *efectivo*, ya que lo que se determina no es el salario real, sino el nominal. Los trabajadores no pugnan sobre cantidades físicas sino monetarias.

²⁵ Una crítica en ese sentido se encuentra en Shaikh (2006), quien asegura que uno de los problemas de Okishio (1961) es que trabaja únicamente con capital circulante, lo que hace que se confunda el margen de ganancia con la tasa de ganancia. Mientras que el margen de ganancia puede aumentar, no así la tasa de ganancia. Según Shaikh, aunque se pueden producir más bienes finales con la nueva técnica, esta sería más costosa, solo habría un periodo de transición en el que la tasa de ganancia sería mayor. Sin embargo, Roemer (1988), mostró que el “*teorema Okishio*” puede extenderse, en sus términos canónicos, a un modelo con capital fijo, lo que deja en entredicho la crítica de Shaikh sobre ese punto.

²⁶ Por eso, anteriormente enfatizamos el aumento capitalista de la productividad y no de su incremento en general

Sin embargo, el segundo punto es más importante. El hecho de que los capitalistas puedan siempre elegir técnicas que reducen sus costos implicaría entender el cambio técnico como un proceso llevado por las elecciones individuales, además, si los capitalistas logran minimizar sus costos implica que tienen certeza de cuáles serán sus ganancias. En cierto sentido se está asumiendo que no existe de competencia entre los propios capitalistas, o en su defecto, solamente se estaría analizando un proceso de estática comparativa, en el que se pasa de una técnica dada a otra, con menores costos y mayores ganancias, de una tasa de ganancia de equilibrio a otra, la misma para todos los capitales. Sabemos que el cambio técnico, de acuerdo con Marx y los marxistas, ocurre de manera dinámica y está determinado socialmente, de tal manera que las técnicas que los capitalistas pueden (y en muchas circunstancias deben elegir) está impuesto por el curso de la acumulación y la lucha de clases. Como señala Marx:

“Ningún capitalista emplea voluntariamente un nuevo método de producción, por muy productivo que sea o por mucho que aumente la cuota de plusvalía, cuando hace disminuir la cuota de ganancia. Más cada nuevo método de producción de éstos abarata las mercancías. Por eso las vende originariamente por encima de su precio de producción, y tal vez por encima de su valor. Se embolsa la diferencia que existe entre sus costes de producción y el precio de mercado de las demás mercancías producidas a mayores costes de producción [ganancia extraordinaria]. [...] Más la competencia lo generaliza y lo somete a la ley general. Luego sobreviene la baja de la cuota de ganancia – tal vez primero esta esfera de la producción, nivelándose luego con las otras -, lo cual, por tanto, es enteramente independiente de la voluntad de los capitalistas” (Marx, 200c, p. 348).²⁷

Una crítica que va sobre esta línea es la hecha por Shaikh (2006), aunque incompleta por razones que ya mencionaremos más adelante; en su análisis cuestiona a Okishio porque en realidad está analizando un proceso de competencia ideal (voluntario), y no el realmente existente (impuesto). De esta manera, es necesario reconocer que en la ‘guerra’ por los mercados, los empresarios no actúan bajo sus propios designios, sino que operan sobre la base de reglas cuyo control se les escapa de las manos, ya que la “[...] competencia es guerra. En una guerra, ninguno de los bandos elije voluntariamente perder y pocos combatientes deciden voluntariamente morir, pero siempre hay un bando que pierde y muchos terminan por desaparecer. En la naturaleza de la guerra está que no se pueda caracterizar por una serie de opciones ‘voluntarias’ entre resultados análogos” (*Ibidem*, p. 379).

²⁷ Es necesario reconocer que Okishio (2001) trata ese tema, de hecho, parece ser una de sus conclusiones, levantando su supuesto sobre la igualación instantánea de las tasas de ganancia y asumiendo que los capitalistas compiten por conseguir fuerza de trabajo. Más adelante añadiremos algunos comentarios más sobre este punto.

Además, existen dos niveles en los que la voluntad se le escapa de las manos a los capitalistas: en su lucha contra los trabajadores, y en su lucha, competitiva, contra con sus hermanos de clase, peleando por mercados y arrebatándose constante porciones de plusvalía. En ese sentido, cuando los empresarios piensan que tienen siempre la 'libertad de elegir', simplemente juegan, como diría el poeta Jaime Sabines, 'a tatuar el humo':

"[...] [La] lucha del capital contra el trabajo se manifiesta como la mecanización de la producción en la que los trabajadores son reemplazados por máquinas a fin de elevar la productividad del trabajo. Pero la realización de esta productividad incrementada del trabajo sólo puede llevarse a efecto en la lucha del capital contra el capital [mismo] si es expresada como un menor costo de producción unitario. Como regla general, los menores costos unitarios de producción se alcanzan a costa de mayor capital fijo por unidad de producto [...] Para expresarlo en el lenguaje de la microeconomía, la producción capitalista despliega una tendencia inherente hacia menores costos variables medios y totales medios, a expensas de mayores costos fijos medios." (Shaikh, *Ibid.*, p. 403).

Coincidimos plenamente con Shaikh en sus argumentos sobre la elección social de los procesos productivos, por la vía de la lucha de clases y competencia, sin embargo, como ya dijimos (véase nota 25), el *teorema Okishio* ha sido generalizado para un modelo de capital constante fijo, por eso, algunos de los defensores del teorema podrían argumentar que es posible la existencia simultánea de menores costos unitarios globales y sobre capital fijo. Es decir, que *todos* los elementos de una nueva técnica serían más baratos. Lo que hace falta responder (y que Shaikh no hace), para refutar no el teorema, sino sus supuestos, es: ¿qué pasaría con la economía si se produjeran técnicas cada vez más baratas?

Comencemos diciendo algo redundante: para ser capitalista se requiere poseer capital. Por lo tanto, la dificultad para conseguir un monto de dinero, lo suficientemente grande para adquirir medios de producción, proviene de si es parte o no de la clase empresarial. Como sabemos, históricamente el capitalismo ha tendido hacia la concentración del capital, es decir, que el volumen necesario de dinero para ser un gran empresario es cada vez más grande, muestra de ello es la desaparición, cada vez más marcada, de la llamada pequeña burguesía. Es cierto que existen una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas, pero estas tienen por lo general una capacidad muy pequeña de contratar trabajo asalariado (explotar fuerza de trabajo) y son fácilmente presas de la proletarianización. La mayor parte de la pequeña burguesía representa negocios familiares, que carecen de capacidad de acumulación. En el caso estadounidense este fenómeno puede observarse en el creciente rol de las corporaciones, en su poderío económico y de toma de decisiones sobre el curso de la economía y su correspondiente política.

Por lo tanto, de ser cierto que el progreso capitalista, dado el 'correcto' criterio de elección de técnica capitalista de reducción de costos, implicaría que cada vez debería ser más 'fácil' convertirse en capitalista. Al ser más baratas las técnicas de producción, el volumen de inversión necesaria para adquirir medios de producción decrecería en el tiempo. Ya con anterioridad hablamos de la dificultad que representaría esto para la clase dominante. Es claro que, desde el punto de vista histórico, ese criterio es falso.

Sin embargo, dado que, bajo ciertas circunstancias, el cambio técnico efectivamente reduce los costos y abarata los medios de producción, como señalamos en nuestro análisis sobre las causas contrarrestantes la *LDTG*, debemos añadir otro punto, poco estudiado hasta ahora. En la exposición tradicional de la *LDTG*, (tanto en Marx, como en Okishio), hay un supuesto implícito que debe modificarse: el cambio técnico se da sobre la base de los mismos productos. Es decir, se buscan mejores procesos productivos para producir el mismo tipo de valores de uso. La innovación en el capitalismo se da en tres frentes: 1) mejorar la productividad de valores de uso ya existentes, 2) mejorar la calidad de los valores de uso ya existentes, que en cierto sentido los convierte en valores de uso cualitativamente diferente a los anteriores (y por lo tanto, si medimos la productividad como lo hace Okishio (1961), no podríamos comparar dos técnicas, puesto que producen productos diferentes) y 3) la producción de nuevos valores de uso, productos que son radicalmente diferentes a sus predecesores. En los dos últimos casos, mejorar la calidad de un producto o crear uno nuevo, generalmente implica mayores costos (sobre todo fijos) para los empresarios, pero esto les da una ventaja competitiva sobre el resto de las empresas y si son los únicos en incorporar esa técnica los hace acreedores a una ganancia extraordinaria. En el día a día de la competencia capitalista no se trata únicamente de vender más barato, sino de hacerse con una mayor cuota de mercado, tal objetivo, puede lograrse diferenciando el producto o generando uno nuevo, ¿qué sería de la actual cultura del consumismo sin esos elementos?

En general, podemos decir que la cuestión del cambio técnico y los nuevos productos han sido reconocidas por los marxistas y por otros autores cuando estudian los procesos de industrialización en el mundo. Los grandes saltos en el capitalismo se dieron sobre la base de nuevos medios de transporte, como el ferrocarril, nuevas fuentes de energía como las fósiles o la robotización de los procesos productivos, todo este cambio técnico requiere mayores volúmenes de inversión, particularmente en capital constante fijo, que en última instancia es el significado de la mayor concentración del capital, o el *aumento cualitativo de la composición técnica del capital*. Debemos aclarar que nuestro argumento no es que esas innovaciones hacen que la tasa de ganancia baje *inmediatamente*, en un primer momento generan un efecto positivo sobre la acumulación, pues moviliza una gran porción del capital, a la vez que permite a los empresarios que introducen el cambio técnico, obtengan una ganancia

extraordinaria. Una vez que las técnicas de producción, de mayor COC, se generalizan se produce la reducción de rentabilidad. Esta idea, que en realidad no es nueva, es una respuesta sencilla (consistente con la *TMVT*), al *teorema Okishio*, como muy bien ha señalado Astarita (2010):

“La respuesta que propongo es que hay que modificar uno los supuestos del cambio tecnológico de Marx, cuando formuló la LBTTG [*LDTG*], para explicar lo que sucede en la realidad. Es que Marx hizo un supuesto irreal, a saber, que el cambio tecnológico siempre está abaratando los mismos productos, sean estos bienes de producción o bienes de consumo. Es como si supusiéramos que con la mejora de la máquina a vapor se consigue abaratar la producción de máquinas a vapor para construir la misma máquina a vapor, cada vez más barata. Y así a lo largo del tiempo. En el fondo, es el supuesto que mantiene Okishio en su teorema, y da como resultado el aumento de la tasa de ganancia (si los salarios reales no aumentan); y el no aumento de la relación c/L .” (p. 7)

Coincidimos plenamente con Astarita respecto de su interpretación sobre el cambio técnico y los nuevos productos, particularmente que eso representa una respuesta al *teorema Okishio*, pero, creemos que lo que se requiere no es modificar uno de los supuestos de Marx, sino simplemente levantarlo. En un pasaje apenas perceptible, Marx sugiere que su análisis sobre el descenso de la tasa de ganancia supone que no existen nuevos productos, esto por su puesto difiere con su análisis hecho en el tomo I, en los capítulos XIII y XXIII, por eso dice en el tomo III: “Aquí se prescinde por completo, a medida que progresa la producción capitalista y con su correspondiente desarrollo de la fuerza productiva del trabajo social y a medida que se multiplican las ramas de producción y, por tanto, los productos, la misma magnitud de valor representa una masa cada vez mayor de valores de uso y placeres” (Marx, 2000c, p. 287).

En realidad, Marx era consciente de la creación de nuevos productos y cómo es que esto implicaba un incremento de la *CTC*, lo que necesariamente deberá estar asociado con una *COC* creciente. Lo que se debe tener en cuenta, es el análisis del cambio técnico de Marx. presente en la mayor parte de su obra e incorporarlo al tema del descenso de la rentabilidad. Por ejemplo, dice en el tomo III: “[...] Aquí debemos pensar en la economía que se deriva del continuo mejoramiento de la maquinaria, a saber: 1) de su materia, empleando, por ejemplo, hierro en vez de madera; 2) del abaratamiento debido a la mejora de su fabricación en general; de modo que aunque el valor de la parte fija del capital constante aumenta continuamente a medida que se desarrolla el trabajo en gran escala, no aumenta ni mucho menos en el mismo grado; 3) de las mejoras especiales que permiten a la maquinaria ya existente trabajar más barato y con mayor eficacia, como, por ejemplo, la mejora de la caldera de vapor, etc., [...]; 4) de la reducción de los desperdicios mediante maquinaria más perfecta” (Marx, 2000c, p. 103).

Esto es el ADN del desarrollo capitalista, es un hecho histórico innegable. El hecho de que esto haya pasado inadvertido no es responsabilidad de Marx, sino de los marxistas, que han dado mayor importancia al aspecto formal del *teorema Okishio*, que, al problema real, cayendo en las mismas taras que la teoría económica convencional. En resumen, el punto de partida del teorema es incorrecto, pues supone que la elección de técnica es individual y no social, es decir, ignora por completo la dimensión histórica de la lucha de clases. Por otro lado, el criterio social del cambio técnico (dada la lucha de clases) se impone en dos niveles, contra la fuerza de trabajo, que requiere ser disciplinada, por ello se eligen técnicas de producción que aumenten la porción de capital fijo y vuelvan superfluo el trabajo vivo; el segundo nivel es el de la competencia capitalista, que los obliga a crear mejores y nuevos valores de uso, que requiere una mayor inversión de capital fijo, en cualquier caso, el resultado es el incremento de la COC y la LDTG. Por lo tanto, *es falso que el 'correcto' método de elección de técnica es siempre aquel que reduce los costos de producción:*

“El cambio tecnológico que no solo abarata el producto, sino mejora también su calidad, implica el aumento de la inversión de capital por obrero en una proporción mayor a lo que aumenta la plusvalía relativa, debido a que el capital fijo se hace cada vez más complejo y sofisticado. Esto significa que el aumento de la productividad en ramas decisivas va acompañado del incremento del valor de la maquinaria (y otros elementos del capital constante fijo) que permite ese aumento de productividad y de calidad.” (Astarita, *ibid.*, p. 8)

En conclusión, para aceptar el *teorema Okishio* se requiere, no solo una prueba formal (sobre el papel), sino empírica, lo cual implicaría cambiar la historia: aguardemos pacientemente a que los críticos del marxismo puedan hacer tal cosa...

Para finalizar nuestra exposición, queremos discutir dos ejemplos, uno más o menos reciente y otro actual, a raíz de la crisis vivida entre 2020 y 2022 por la pandemia de COVID.

Uno de los productos de consumo final de mayor desarrollo en los últimos 20 años es el teléfono celular. Dichos aparatos conservan el nombre, sin embargo, un teléfono celular de principios de los 2000 no es comparable con los celulares de la actualidad, por principio, pasaron de ser análogos a ser digitales. Pero el cambio es mucho más profundo en términos de su producción, los ahora llamados *teléfonos inteligentes* tienen en algunos casos la misma potencia, de *hardware* y *software*, que una computadora ¿Qué explica ese fenómeno? En su afán competitivo, las empresas comenzaron a diferenciar sus productos, incorporando elementos más complejos: microprocesadores, baterías de mejor calidad, cámaras fotográficas más complejas (con varios lentes), etc. Es decir, aumentó la demanda de insumos (o capital constante circulante) para crear una unidad de producto final. Cada año, las principales compañías de teléfonos celulares anuncian un producto insignia nuevo, el cual es *siempre más caro*

que el anterior, porque tiene más trabajo objetivado, particularmente capital constante. Las compañías dividen su mercado en gama alta, media y baja. Los productos de punta que hoy son de gama alta mañana serán de gama media y pasado mañana de baja, conforme pasa el tiempo, esa tecnología o productos viejos pasan a ser más baratos, pero porque dejan de ser parte de las nuevas técnicas de producción. Durante ese tiempo, las corporaciones ya han invertido en producir nuevos celulares mucho más complejos y costosos. Esta historia, por todos conocida, ocurre en una de las industrias más dinámicas de la economía, mostrando claramente que la *elección de técnica* va en sentido contrario a lo propuesto por el *teorema Okishio*. Esta búsqueda competitiva significa que la CTC aumenta incansablemente, según lo expuesto en este capítulo.

Otro ejemplo es lo ocurrido con la creación de las vacunas contra el virus SARS-COV-2. Siguiendo el criterio de elección de técnica de menores costos (la propuesta del *teorema*), todas las empresas deberían haber elegido producir la vacuna más barata posible. Sin embargo, de las tres primeras vacunas aprobadas, dos fueron por otro camino. Nos referimos a las vacunas de las empresas *Pfizer* y *Moderna*, mientras que la llamada vacuna *Sputnik V* del gobierno ruso, fue por un camino mucho más tradicional, aunque se acusó de poca transparencia en la publicación de las distintas fases de los ensayos clínicos. En cualquier caso, la vacuna que comenzó a distribuirse con mayor celeridad a partir de diciembre de 2020 fue aquella que contenía una nueva tecnología, llamada de *ARN mensajero*. Esta innovadora vacuna resultó ser más costosa que por ejemplo la *Sputnik V* o la vacuna de *Astra Seneca*, que comenzó a producirse posteriormente hasta 2021. No solo esas nuevas vacunas son más costosas de producir, sino que los costos de circulación son mayores, requieren la creación de congeladores que la mantengan a una temperatura de -70° C, lo que quiere decir que para que llegue a su consumo final, incorporara una mayor cantidad de capital constante ¿Por qué estas empresas no siguieron el camino del *teorema Okishio*? Simple y sencillamente, porque eso les dará una ventaja competitiva en el futuro. Ya que se espera que les permita desarrollar nuevas vacunas, por otro lado, esta nueva tecnología probó una mayor efectividad contra el desarrollo de la enfermedad del COVID. La competencia capitalista se desarrolla sobre esta base e implica una mayor porción de costos en capital constante (aumento de la COC).

Todo lo anterior es suficiente para ilustrar la incompatibilidad entre los supuestos del *teorema Okishio* y la realidad capitalista. Por eso, los resultados que se obtienen del desarrollo de la *LDTG* son vigentes tanto teórica como empíricamente. Para finalizar queremos agregar una cuestión, no sobre el *teorema Okishio*, sino sobre la posición de Nobuo Okishio, como académico, sobre su propio desarrollo. El *teorema* fue publicado en 1961, pero Okishio murió hasta 2003 a los 76 años, ¿siempre mantuvo la misma posición sobre el tema? La respuesta es no. Okishio siempre consideró la posibilidad de que la tasa de ganancia efectivamente cayera y es que, en su trabajo de 1961, existe una advertencia muy

relevante que siempre ha sido ignorada: “Sin investigación estadística, no podemos saldar la cuestión de si las técnicas que aumentan la productividad del trabajo incrementan la composición orgánica de capital. Y en esta nota, nosotros no vamos hacia allá.” (Okishio, *Ibid*, p. 87, TP). Por ello, es muy probable que el desarrollo de la crisis de rentabilidad en los años 80, conjuntamente con los nuevos aportes empíricos lo llevaron a reconsiderar su posición en el 2000.

Posteriormente publicó otro trabajo, en este Okishio (2001), cuestiona su teorema, sobre todo sus supuestos. Para él, dentro de sus propios términos, el teorema es válido y no considera persuasiva ninguna de las críticas que revisó. Sin embargo, sus supuestos fueron “inapropiados”. Sobre la tasa del salario real constante, cuestiona que eso presupone que estamos en una economía no monetaria o bien, que el ajuste del salario real opera de manera instantánea. Por otro lado, desde el punto de vista de los precios de producción, el teorema es un análisis de estática comparativa, en el que se pasa de un equilibrio a otro, pero si no se llega al equilibrio, el análisis es poco relevante. Además, el nuevo equilibrio requeriría que *todas* las empresas e industrias obtengan la misma tasa de ganancia.

En este trabajo, concluye que para que existan ganancias positivas se requiere cambio técnico, el cual opera solo para algunas empresas, generando ganancias extraordinarias, que se difuminan en el tiempo conforme la nueva técnica es generalizada, es decir, la tasa de ganancia caería, por eso, es necesario un cambio técnico continuo en el capitalismo. En palabras de Okishio, la conclusión es que: “Mi crítica [la de Okishio] a la ley de Marx sobre la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, el ‘teorema Okishio’, se basaba en los siguientes supuestos cuestionables (1) la constancia de la tasa de salario real y (2) el establecimiento de nuevos precios de producción con beneficios positivos. El presente documento examina estos supuestos. Obtuvimos una respuesta negativa.” (2001, p. 499, TP). Es decir, que los supuestos originales de su teorema son inadecuados para el análisis dinámico y competitivo del capitalismo.

Capítulo 2. El sector financiero: rentabilidad y acumulación de capital

Nada más vivo y palpitante que aquellas cifras, que aquellas deudas, retiradas que el dinero encadenaba dentro del círculo hermético, irrompible, de su movimiento, con la precisión de una máquina sobrehumana, ajena a los hombres y a su voluntad. Cada veinticuatro horas don Victorino recibía un peso en pago de los ochenta centavos prestados el día anterior a esos comerciantes que, de no ser por tales préstamos, tendrían que clausurar de inmediato sus míseros negocios. Eran comerciantes en verduras, legumbres, fruta, que acudían a la refacción diaria de don Victorino – nunca más de veinte pesos – para reponer un artículo que, de no venderse el propio día, ya estaba podrido a la mañana siguiente, razón por la cual la necesidad del préstamo resultaba forzosa, inevitable, regida por una ley superior y soberana, sobre cuyo desarrollo nada ni nadie podía influir. La ley del dinero, ese omnipresente dios sin rostro, pero que tiene el rostro de todos los hombres y los representa en su forma más pura y acabada, tal como ellos no pueden ser por sí mismos en su condición de seres abandonados, impotentes, que carecían de realidad y existencia verdadera sin el dinero.

– José Revueltas, *Los errores*

1. Introducción.

En este capítulo analizaremos en detalle el sector financiero y su vínculo con la acumulación, donde el elemento central será cómo se establecen los criterios de rentabilidad para el capital dinerario. Tal nexo es importante, puesto que las finanzas, al no ser productivas, se apropian de plusvalía generado en otro lugar. De esta forma, la rentabilidad financiera, además de mostrar el grado de valorización de ese capital en particular, muestra la magnitud de transferencias que recibe de los sectores productivos. Una rentabilidad financiera muy alta con relación a la productiva implicaría una apropiación desproporcionada a favor de las finanzas y en contra de la acumulación real de capital. Nosotros argumentaremos que en general, el capital financiero representa un impulso para la acumulación real.

Para desarrollar lo anterior, comenzaremos estableciendo de manera precisa las diferencias entre el trabajo productivo y el trabajo improductivo. Concentrándonos en las funciones que cada tipo de capital cumple respecto a la reproducción social. Es decir, que improductivo no es sinónimo de innecesario. Por el contrario, todas las formas de capital improductivo son parte del desarrollo capitalista y la división social del trabajo. Entre más compleja sea esa división, más importante resulta la aparición de formas

no productivas, pero necesarias para la coordinación del proceso global de explotación. El sistema financiero, aunque improductivo, es necesario para la reproducción económica. Capitalismo y finanzas se presuponen mutuamente.

Posteriormente, responderemos dos preguntas, ¿qué es el capital financiero? Y ¿por qué su existencia representa un aporte necesario para la acumulación? Veremos que la base marxista del capital financiero es el desarrollo del llamado capital que devenga interés. Ese capital dinerario, es producto de la acumulación mismo, por lo que es su resultado necesario. Sin embargo, su crecimiento no es funcionalista, es decir, no es un simple apéndice del capital productivo, el capital financiero tiene vida propia, y puede movilizarse al margen de lo que ocurra con la acumulación real, de ello su carácter desestabilizador. Además, su consolidación también modifica la forma en cómo la sociedad percibe el curso de la producción de riqueza, por eso, categorías como la tasa de interés se vuelven la medida de éxito de toda actividad empresarial, aunque sea tan solo una ilusión que el capital por sí mismo es capaz de crear más dinero.

Para finalizar, concentraremos nuestro esfuerzo en explicar la rentabilidad financiera y cómo debe medirse. Argumentaremos que, aunque resulta un concepto obvio, no se le ha prestado atención suficiente por parte de los marxistas. La tasa de interés es solamente uno de los elementos constitutivos de la rentabilidad financiera, y que, a diferencia de lo planteado por Marx, no debe asumirse estas formas de capital como pasivas, sino como actuantes respecto de la acumulación, también cumplen funciones relevantes para la reproducción, al igual que el capital comercial, en ese sentido, en el planteamiento de Marx, también debería corresponderles la tasa media de ganancia. Siguiendo esa línea de pensamiento, planteemos que deberá de existir una tendencia, en el tiempo, a que la rentabilidad promedio debe ser similar para todo tipo de capital en el largo plazo. Es decir, que puede haber fluctuaciones en periodos cortos, pero que considerando un tiempo amplio, tales diferencias deberán compensarse. Este hecho ilustra que el capital funciona como uno mismo, aunque pueda tener tres rostros distintos, comparten un mismo cuerpo. Cada cabeza posee sus propios intereses, pero el cuerpo es el que dicta, en última instancia, lo que pueden ganar.

2. La diferencia entre trabajo productivo e improductivo

a) Necesidad del trabajo no productivo²⁸

²⁸ Existen distintos problemas teóricos sobre este tema, que, por los objetivos y extensión de este trabajo, no pueden resolverse. Pero los más importantes son tres: 1) si los trabajadores improductivos son explotados o no, y cuál es el carácter que tienen desde el punto de vista de la lucha de clases; 2) la cuestión de los servicios y cómo clasificarlos, es decir cómo se modifica la teoría del valor trabajo en la presencia de las mercancías intangibles y el trabajo complejo (que generalmente se encuentra asociado con esas actividades); y 3) sobre el carácter de algunas actividades del Estado y si estas pueden ser consideradas productivas si son hechas por el sector privado, pero improductivas en el caso de sean tomadas por este, como

Como mencionamos en el Capítulo 1, existen actividades productivas y no productivas, la forma de distinguirlas es que las primeras producen plusvalía, mientras que las segundas no. Esto quiere decir, que hay un momento de la producción de plusvalía y otro de su circulación. Nuestra definición de trabajo productivo e improductivo se basará en distinguir la función que cumplen las distintas actividades, desde el punto de vista de la reproducción económica, y no en hacer una especie de “listado” de las actividades productivas y de las que no lo son. Este punto de partida, expuesto en Salama (1978), nos parece relevante, ya que permite esclarecer el carácter improductivo del sector financiero, pero cuya existencia cumpla una función indispensable en la reproducción, es decir, que, en primera instancia, el sector financiero es un impulsor de la acumulación, cumpliendo servicios relevantes para el mantenimiento y ampliación del aparato de explotación.

Por lo general, se entiende que la diferencia entre trabajo productivo e improductivo es que uno se dedica a la producción de mercancías y otro se dedica a la circulación de estas, donde estas segundas tienden a tomar la forma de servicios, por ejemplo, comerciales (venta de mercancías) o financieros (adelanto de créditos, manejos de cuentas en el sector bancario, crédito comercial o cuentas por pagar, etc.). Esta distinción no es del todo precisa. Vista de esa forma, podría parecer que la producción de mercancías abarca únicamente a los bienes físicos o tangibles, y que cualquier actividad de circulación es en sí misma improductiva.

Para aclarar esta situación, vamos a partir de Guerrero (1990), (1999) y (2000). Para el autor, lo primero es que la producción de mercancías (valores de uso) y, por tanto, *la generación de plusvalía no debe entenderse en un sentido físico o material*. Es decir, que una mercancía puede o no tener una existencia corpórea, lo que implica que *algunos servicios son mercancías producidas en el sentido habitual del término* y por ello las actividades que le dan origen producen plusvalía. El sustento de cualquier valor de uso es el trabajo concreto y su resultado puede ser material o no, para expresarlo con mayor claridad: “el soporte o cuerpo material más primario de todas las categorías económicas —es decir, el trabajo concreto—, así como su resultado —el valor de uso— pueden concretarse, bien en un objeto «físico» o «material», o bien, por el contrario, consistir simplemente en una actividad «no materializada» en ningún objeto exterior (es decir, un «servicio»)” (Guerrero, 1990, p. 121).

De esta manera, una mercancía, que contiene plusvalía, puede ser desde un automóvil, hasta el internet que viaja por aire y que, desde la mirada intuitiva (limitada y fácilmente sugestionable), “no existe”. Es decir, que muchos servicios (que forman parte de las industrias más dinámica del siglo XXI,

en el caso de la educación o la salud. Aunque no vamos a plantear estos problemas, el punto de vista que aquí adoptamos ayuda a clarificar estos tres puntos y sirve para futuras investigaciones. Sin embargo, en lo que respecta al sector financiero, que es parte de nuestro objeto de estudio, si dará una definición clara de por qué es un sector improductivo, a la vez que es necesario para la acumulación.

que se plasma la terciarización de las economías maduras), son actividades netamente productivas y representan una fuente relevante de plusvalía. Después de todo, como lo dice Marx en las primeras páginas de *El Capital*, un valor de uso es un objeto exterior (al ser humano) que satisface necesidades, ya sean del estómago o la fantasía.

La siguiente cuestión es la circulación, ¿es cierto que cualquier actividad de este tipo es improductiva? Partiendo de la definición anterior, un servicio productivo es el transporte, en su sentido más general, pues es una mercancía que, aunque se consume en el mismo acto de producirse, es generadora de plusvalía. Evidentemente, el transporte es una actividad indispensable para la venta de las mercancías, por eso Marx consideraba esta actividad como una extensión de la producción. En ese sentido, *no podemos pensar que toda actividad de circulación sea improductiva*. Debemos distinguir la circulación real, de la circulación pura o económica. La primera contempla todos los servicios y actividades necesarias para que las mercancías lleguen del lugar de su producción al consumidor final, es decir todas aquellas que transportan, conservan y distribuyen las mercancías²⁹; las segundas, consideran solo el cambio de derechos de propiedad sobre las mercancías o el capital, que pueden extenderse también sobre el uso de este (como el arrendamiento). Esta diferencia también quiere decir que, en las actividades de circulación real, a la vez que circulan mercancías, se redistribuye plusvalía, mientras que, en la circulación pura, únicamente circula plusvalía a través de mecanismos vinculados con la propiedad del capital y no con la función efectiva de creación de valores de uso.

Bajo esta definición, consideraremos a las finanzas como una actividad de circulación pura, entendiendo que por finanzas entendemos todos los mecanismos vinculados al sistema de crédito (que incluye a la banca, y a las obligaciones mutuas que tienen las empresas productivas y comerciales entre sí, es decir, el crédito comercial), la bolsa de valores y toda su actividad subyacente, además de todas las emisiones de títulos financieros de las empresas y los estados, es decir, que todo esto se puede englobar en lo que Marx llamó como el capital que devenga interés. Cualquiera de esas actividades financieras, forman parte de la circulación pura³⁰, tienen ese mismo denominador, por ello, podemos aglutinar al sector financiero bajo esa definición.

²⁹ Desde esta óptica, la distribución de internet, por ejemplo, también debe considerarse como una actividad productiva. O los modernos servicios de *streaming*, de música o películas, que transportan estos productos de los servidores en los cuáles se encuentran almacenados hasta los ordenadores del ávido consumidor final.

³⁰ Sin embargo, hay un elemento en la discusión de Guerrero que dejaremos fuera, de acuerdo con él, una parte de la actividad bancaria debería ser considerada como una actividad de circulación real, a saber, la parte de la creación de dinero y la de los servicios por la que los bancos cobran alguna comisión, que puede ser considerada como el precio de estas mercancías. La razón de no abordar esta discusión es que no ha sido tratada por nadie más, por lo que representaría una investigación completamente nueva. Por otro lado, esto atañe únicamente al sector bancario y a una parte de su actividad, mientras que nuestro objetivo es estudiar al sistema financiero en general, que aún bajo la consideración que propone Guerrero, es una actividad de circulación pura. También, su definición resulta complicada en lo que respecta a la creación

Lo relevante más es que el trabajo improductivo no es sinónimo de innecesario o de parasitario. La reproducción capitalista, como ya dijimos en el Capítulo 1, se resume en $D-D-M...P...M'-D'-D'$, es decir una unidad de actividades productivas e improductivas, si cualquiera de esas partes deja de existir, el capitalismo también cesaría de ser lo que es. El capitalismo presupone la existencia de esas actividades, las cuales son necesarias e immanentes a la acumulación. Bajo ese contexto debemos entender al sector financiero.

b) ¿Qué ganan las actividades improductivas y cómo?

De ahora en adelante, bajo las definiciones de este capítulo, las actividades improductivas deberán entenderse como aquellas relacionadas a la circulación pura. Pero, si estas actividades no producen plusvalía, ¿de dónde viene su ganancia? A lo largo de este trabajo ha quedado claro que la plusvalía se redistribuye a lo largo y ancho de la economía, de tal manera que la ganancia de una empresa individual, aun siendo productiva, no coincidirá (salvo en algún caso excepcional) con la plusvalía que esta produjo. Sin embargo, hasta ahora no hemos establecido los mecanismos que permiten a las empresas improductivas apropiarse de esa ganancia. Nuestro trabajo se centra en el sector financiero, pero a manera de ilustración, lo contrastaremos con lo que menciona Marx sobre el sector comercial, y veremos las dificultades que existen para establecer la rentabilidad de las finanzas.

En el Tomo III de *El Capital*, Marx establece que el sector comercial se apropia de la tasa media de ganancia, ¿por qué? básicamente porque su capital entra en la conformación de la tasa media de ganancia. Esto ocurre porque hay una vinculación *directa* entre el sector comercial y el productivo, el primero compra (o toma a crédito), las mercancías ya producidas y las coloca en el mercado, evidentemente, existe un diferencial de precios entre el de compra y venta para el comerciante, que le permiten realizar una ganancia. De acuerdo con Marx, la ganancia se da sobre la base de la conformación de los precios de producción, por lo que hay un mecanismo objetivo y claro que explica el monto y la forma de apropiación de la ganancia comercial.

Desde el punto de vista del sector financiero, por el contrario, no hay, a primera vista, claridad sobre ese asunto, ya que no hay una relación directa entre el sector financiero y el producto que contiene la plusvalía que debe ser realizada. El sector financiero, no compra mercancías, sino que adelanta dinero en préstamo o bien, permite la emisión o circulación de títulos de propiedad, que únicamente representan dinero. Sobre estas emisiones, adelantos de dinero o intercambio de títulos, se debe de

de dinero, pues implica considerar a la tasa de interés como un precio en sentido estricto, como lo era el precio del oro; pero, la tasa de interés sirve como medida de valorización para las actividades de circulación pura, y no está vinculada únicamente con la creación de dinero. Bajo ese marco, la tasa de interés sería un concepto meramente funcional y pasivo respecto de la acumulación general. Finalmente, primero debemos tener claro, cómo considerar la rentabilidad del sector financiero y después, preguntarnos cómo entraría esa definición (sobre la parte productiva de la banca) en este marco.

pagar un interés, por el préstamo de recursos o la retención de algún título, esa es la fuente de la ganancia financiera. Estos títulos o la forma en cómo deban saldarse los préstamos, pueden dar muchas vueltas y saltos en la economía, pero en última instancia se pagarán con ganancias reales (plusvalía), solo en ese momento, este interés pasará de ser una promesa a algo real (de la misma manera, que la ganancia del industrial no se manifiesta sino hasta la realización de sus productos en el mercado). Todas estas actividades son lo que Marx llamó “capital que devenga interés”

Ahora bien, este ingreso que obtiene el sector financiero estará determinado por la tasa de interés, cuyo estudio abordemos más adelante. Esta tasa no debe confundirse con la rentabilidad del sector financiero, de esta depende únicamente la masa de ganancia de este sector, pero no es el único elemento en cuestión. Al igual que los precios de las mercancías solo determinan los ingresos y costos de las empresas, la tasa de interés solo permite establecer cuánto ha ganado en un año un capitalista financiero, pero no si su capital invertido es rentable. Una masa de ganancia de 100 millones de pesos lo mismo puede representar una rentabilidad de 1 que de 100%.

En resumen, hemos argumentado dos cosas, que el trabajo improductivo es necesario para la reproducción, cuyo uso representa la división social del trabajo y también expresa los costos de circulación que se requieren para la acumulación. Sin embargo, podría parecer que estos costos en realidad disminuyen la tasa de ganancia de toda la economía, es decir, tanto mejor que si no existieran, porque el capital productivo se apropiara de toda la ganancia que cede a las demás formas de capital su tasa de ganancia sería mayor. Pero esto no es así a nivel global. Si la división social del trabajo no estuviera desarrollada, un mismo capital tendría que desdoblarse en todas las actividades comerciales y dinerarias, por ejemplo, de un lado, tendría que realizar la venta al consumidor final, y del otro tendría que encargarse el mismo de todas las actividades de tesorería, pagar directamente a los trabajadores, correr con los costos de seguridad de mantener dinero líquido, ver el mismo el pago a los proveedores, etc. Si algo sabemos, es que la especialización reduce costos, por lo tanto, que un capital se enfoque a una sola actividad le permite ser más eficiente, por eso, la escisión del capital en tres formas: industrial, comercial y financiera, reduce todos los costos de circulación, liberando mayor capital para la producción y así incrementando la plusvalía social producida.

Es decir, es cierto que los costos de circulación serán una deducción de la plusvalía generada por el capital productivo. Pero, la tasa de ganancia global será mayor respecto a una situación en la que el capital industrial tuviera que hacerse cargo de todas las actividades. Globalmente, las finanzas hacen que la tasa de ganancia sea mayor que si este no existiera o su desarrollo fuera menor. Esta posición es la que mantiene Sandoval (1989) respecto al capital comercial, pero sus conclusiones pueden

extrapolarse para el sector financiero, especialmente respecto a su función de adelanto de crédito y financiamiento:

“En principio, la especialización de un capital en la fase de venta abrevia el tiempo de circulación y los riesgos que elle entraña; en segundo lugar contribuye a la más rápida realización de las mercancías, dando como resultado la fijación de una menor cantidad de capital en la esfera de la circulación, liberando una mayor cantidad para producción; tercio, su presencia evita que la tasa de ganancia descienda menos de lo que sería sin su existencia, por esa menor cantidad de capital que se fija en una fase productiva.

Al industrial se le presenta como un mal necesario pues con la existencia del comercio se puede dedicar por completo a la fase de producción. Así, indirectamente el capital comercial propicia una mayor valorización del capital. El industrial no tiene que esperar a reiniciar el proceso productivo hasta lograr la venta de su producto mercantil, con el simple hecho de la venta de sus productos al comerciante puede reiniciar el ciclo productivo, aun cuando a nivel social no se hallan consumido las mercancías.” (p. 11-12)

3. El sector financiero y su aporte a la acumulación.

En este trabajo, por sector financiero entendemos todas las actividades vinculadas a adelantar capital, con el objetivo de que genere ingresos. Engloba, por tanto, al capital que devenga interés, según la terminología utilizada por Marx en el tomo III de *El Capital*. Generalmente, se asocia esta idea con la sección quinta de dicho tomo. Sin embargo, debemos reconocer que las actividades que *devengan interés* están presentes en toda la obra de Marx, en el tomo I cuando habla del crédito comercial por la vía de la circulación simple de mercancías, en el tomo II cuando habla del capital dedicado al tráfico de dinero, particularmente en el tema de los fondos de reserva de los capitalistas industriales y en el tomo III en toda la sección quinta. En ese sentido, nuestra interpretación es que en los tomos I y II se hace abstracción de la existencia del interés como una categoría particular. En consecuencia, debemos entender todos esos elementos y no solo la sección quinta.

Los elementos que constituyen las finanzas son: 1) el crédito comercial que existe entre las empresas industriales y comerciales, en donde las obligaciones son emitidas directamente por estas, la actividad bancaria entra de manera secundaria, como la institución que puede aceptar las obligaciones que se emitieron como una forma de dinero y capital (descontar); 2) los fondos de reserva (sumas de ganancia que no son lo suficientemente grandes para ser invertidas o ingresos que serán utilizados para hacer frente a gastos imprevistos o para tener cierto grado de liquidez), que se crean como producto de la acumulación; son depositados al sector bancario, por lo que se centralizan estos recursos y pueden

ser redistribuidos de manera autónoma por esta institución. En manos de los bancos, dichos fondos, generan la obligación de prestar servicios especiales a los comerciantes e industriales: manejo de cuentas, adelantos, posibilidad de sobregiros, etc. por los cuáles se debe pagar un interés; 3) La capacidad que tiene la banca de adelantar créditos (creación monetaria), sin que exista un depósito de recursos preexistentes, es decir, pueden financiar la actividad productiva. Estos créditos permiten a las empresas, pagar salarios, comprar insumos e incluso ser usados como una fuente de inversión (real o financiera); 4) la bolsa de valores y la emisión de títulos financieros diversos, lo cual incluye un espacio que indica la forma en cómo se debe distribuir el capital en busca de rentabilidad. Esta parte del capital es una fuente clara de especulación y el epítome de la inestabilidad financiera. Incluye la emisión de títulos financieros por parte de cualquier empresa: bonos, acciones, certificados de depósitos, etc. 5) La institución reguladora: el banco central.

Evidentemente, en la realidad cada uno de estos elementos no tiene un espacio de acción bien definido, sino que se superponen y resulta complicado diferenciarlos en todo momento. Las actividades vinculadas a la producción de plusvalía se entrelazan con la de especulación, que se explica por el grado de autonomía que puede tener el sector financiero respecto de la esfera real.

Cada uno de estos elementos han sido estudiados por los marxistas, sin embargo, su enfoque resulta en ocasiones fragmentario, enfatizando alguno de los aspectos del sector financiero. No siempre se entiende que las finanzas tienen un efecto doble (o contradictorio para el capitalismo): son uno de los principales motores de la acumulación, a la vez que fuente de inestabilidad. Así, para Marx, el desarrollo pleno del capitalismo coincide con el del sector financiero; acumulación y finanzas son la expresión del curso histórico del capitalismo:

“[...] [El] sistema de crédito [las finanzas para nosotros] acelera el desarrollo material de las fuerzas productivas y la instauración del mercado mundial, que el modo capitalista de producción tiene la misión histórica de implantar, hasta cierto grado, como base material de la nueva forma de producción [comunismo para Marx]. Al mismo tiempo, el crédito [sistema financiero] acelera las explosiones violentas de esta contradicción, las crisis, y con ello, los elementos para la disolución del viejo modo de producción.

Los caracteres dobles immanentes al sistema de crédito: por un lado, desarrollar los resortes de la producción capitalista, el enriquecimiento a través de la explotación del trabajo ajeno, hasta convertirlos en el más puro y colosal de sistema de juego y especulación, y reducir cada vez más el número de los pocos que explotan la riqueza social [centralización del capital] y por otro lado, crear la forma de transición a un nuevo modo de producción, esa dualidad es la que da los principales portadores del crédito [...] ese agradable carácter mixto de estafadores y profetas”. (Marx, 2000d, p. 149)

La relación anterior es parecida al cuento del Dr. Jekyll y Mr. Hyde, de Louis Stevenson. El primero, hombre de ciencia, deslumbrante y educado, representa la acumulación, es el *bueno de la historia*, del otro lado está el *obscuro* Mr. Hyde, que en nuestra analogía personifica a las finanzas. Durante la mayor parte de la narración todos piensan que ambos son dos personas distintas, y, sobre todo, que la perversidad de Mr. Hyde ha dañado y posiblemente acabado con la vida del maravilloso Dr. Jekyll. Pero eso es falso, ambos comparten el mismo cuerpo; el Dr. Jekyll en su afán de ciencia, bebe una poción, que lo separa de su lado malvado ser, Mr. Hyde, pero en ese movimiento contradictorio, uno es la cara oculta del otro, no son dos personalidades separadas, sino solamente dos rostros de la misma cosa, la perversidad de Mr. Hyde no es más que las pulsiones ulteriores del Dr. Jekyll arrastradas hasta el paroxismo: eso es, el afán de ganancia, la búsqueda de desangrar a la fuerza de trabajo hasta el límite posible. En la historia de Stevenson, algunos personajes se preguntan ¿dónde está el Dr. Jekyll? Este siempre estuvo oculto detrás del rostro de Mr. Hyde. Así, las finanzas ocultan el rostro de la acumulación real, y encubren el hecho de que el problema del capitalismo es la acumulación en sí misma y no las profanas finanzas. Una vez tomada la pócima del capitalismo, no hay Dr. Jekyll sin Mr. Hyde, si uno muere, el otro también lo hará: no hay finanzas sin acumulación y tampoco lo contrario. Es esta una historia de gótica contradicción.

Dejando las alegorías de lado, una exposición general que abarca de manera clara esta doble cara de las finanzas se encuentra en Harvey (2008, la primera edición es de 1982). Particularmente, en el capítulo 9, desarrolla una visión de conjunto, partiendo desde el crédito comercial hasta la forma desarrollada del sector financiero.³¹ Esta visión trata de reconciliar los elementos del crédito comercial del tomo I, con la sección quinta del capital. Permite vincular el hecho de que las finanzas son una fuerza impulsora de la acumulación, describiendo cabalmente las funciones que estas otorgan, a la vez que estas operan al margen de la acumulación y toman vida propia, entrando en contradicción con la acumulación y siendo una continua fuerza de inestabilidad. El punto de partida de Harvey es interesante, porque se basa especialmente en *El Capital*, sin preguntarse si el tomo III es un *buen o un mal trabajo* de Engels (a partir de las notas de Marx), logrando darle una coherencia a los puntos lúcidos que se encuentran en las ediciones de *El Capital* que generalmente se leen. Y es que, eso es lo más importante para una clara y coherente teoría marxista del sistema financiero. En esta interpretación, la ganancia explica la capacidad de acumulación, y esta última pone límites a las aspiraciones del conjunto de empresarios, en un contexto dinámico, a través de mecanismos financieros de inversión, créditos, emisión de títulos financieros, especulación, etc. Debemos por tanto explicar esa unidad

³¹ Ciertamente, existen algunas imprecisiones en lo que respecta al análisis monetario, porque en el contexto original de la primera edición, el dinero internacional no era completamente fiduciario, por lo que hay en ocasiones un apego a la visión "metalista" del dinero. Pero, eso no demerita la visión global del autor, siempre reconoce la creación de dinero como un elemento no limitado (ni comandado) por las existencias de dinero contante y sonante.

contradictoria y no dejarse deslumbrar por la simplicidad de lo aparente: las finanzas son algo que ocurre al margen y con independencia de la acumulación real, y son el problema del capitalismo contemporáneo.

Para ordenar esta discusión, debemos atender la existencia de distintas interpretaciones marxistas sobre las finanzas. En las siguientes páginas trataremos de exponer los puntos generales de estas visiones, con el fin de darles mayor coherencia y establecer el nexo entre la acumulación y los cinco elementos descritos al principio de este apartado. Debido a que aún falta mucho por explorar, de acuerdo con el estado actual del debate marxista, no pretendemos adjudicarnos la verdad sobre el asunto, ni mucho menos decir quiénes están en lo correcto y quiénes no. Como ya hemos dicho anteriormente, nuestro objetivo es uno mucho más pequeño (no por ello menos importante): darle un cauce a la futura investigación sobre el tema.

Con distintos matices y sin pretender ser reduccionista, podemos decir que las interpretaciones se agrupan entre dos polos. En un lado, están quienes asumen que las finanzas (especialmente en el contexto histórico desde los años 80), se han autonomizado respecto de la acumulación real; ahora son las finanzas las que guían la inversión. De esta forma, el sector financiero es una punción sobre la plusvalía, modificando el proceso de acumulación, expresándose en menores ritmos de crecimiento, mayores tasas de explotación a nivel mundial, donde las ganancias toman esencialmente la forma financiera y no recirculan en forma de inversión productiva. Del otro lado están quienes consideran que los problemas económicos se reducen a un problema de rentabilidad, y si bien en muchos casos no hay una interpretación explícita sobre las finanzas, asumen, que el papel del sector financiero es uno funcionalista para la acumulación, o bien, que los niveles de especulación e inestabilidad financiera solo se manifiestan cuando hay problemas de rentabilidad. En medio de esos polos se encuentran una suerte de “posición intermedia” que busca entender ese problema contradictorio partiendo de la necesidad que tiene la acumulación de las finanzas, reconociendo que éstas pueden tener cierto grado de autonomía, el cual, en última instancia está limitado por la producción de plusvalía, que nosotros asociamos con la *LDTG*. El nexo finanzas-*LDTG* da una forma específica a ambos, creando procesos de retroalimentación. Pasemos a revisar cada una de estas interpretaciones.

Los autores que sostienen la automatización del sector financiero (y la posibilidad de la hegemonía del sector financiero respecto al resto de la economía), basan una parte de su argumentación en la separación existente entre la propiedad y la gestión del capital. En los albores del capitalismo, los empresarios eran al mismo tiempo propietarios y administradores, se trataba de compañías unipersonales, o bien familiares. Donde también la inversión era individual, su capacidad para reunir una cantidad importante de capital era limitada. Cuando las empresas son pequeñas o los nuevos

productos no necesitan una inversión grande, eso no es problemático, ya que la nueva inversión se puede financiar esencialmente con ganancias retenidas. Un ejemplo es la industria de textiles (algodón e hilandería) en la Inglaterra de la revolución industrial. Lo anterior, también está vinculado con la CTC y la COC. Menciona Hobsbawm, sobre el carácter textil de la revolución industrial:

“El algodón [...], ofrecía unas perspectivas astronómicas para tentar a los negociantes particulares a emprender la aventura de la Revolución industrial, y a una expansión lo suficientemente rápida como para requerir esa revolución. Pero, por fortuna, también ofrecía las demás condiciones que la hacían posible. Los nuevos inventos que lo revolucionaron – las máquinas de hilar, los usos mecánicos y, un poco más tarde, los poderosos telares – eran relativamente sencillos y baratos y compensaban en seguida sus gastos de instalación con una altísima producción. Podían ser instalados – si era preciso, gradualmente – por pequeños empresarios que empezaban con unas cuantas libras prestadas, pues los hombres que controlaban las grandes concentraciones de riquezas del siglo XVIII no eran muy partidarios de invertir cantidades importantes en la industria [...]” (2011, p. 43).

Es decir, que la industrialización (acumulación) era posible a través de un financiamiento directo y sencillo, incluso si requiriera de una suma de crédito, esta era fácilmente concedido por los bancos, a través de las vinculaciones personales de la burguesía. Sin embargo, esto cambió conforme la industria fue requiriendo nuevos procesos, con una mayor inversión de capital constante. Hubo entonces, un doble movimiento, un incremento de la masa de ganancias³² en manos de estos empresarios, y una incapacidad de reinvertirlas en la industria algodonera, lo que hizo necesario movilizar esos capitales hacia otras industrias mucho más pesadas, las cuáles no podían ser financiadas individualmente, conduciendo a la aparición de las sociedades por acciones para emprender nuevas inversiones. Las nacientes corporaciones permitían: 1) crear créditos y 2) movilizar las sumas de ganancia producidas hacia los sectores donde se requerían.

Tal proceso continuó con el desarrollo del ferrocarril (que fue, por mucho tiempo, el símbolo de la modernidad capitalista), no solamente significó un aumento de la inversión en este medio de transporte, sino en otras industrias pesadas: “[...] el inmenso apetito de los ferrocarriles, apetito de hierro y acero, de carbón y maquinaria pesada, de trabajo e inversión de capital, fue más importante en esta etapa. Aquella enorme demanda era necesaria para que las grandes industrias se transformaran tan profundamente como lo había hecho la de del algodón [...]” (*Ibidem*, p. 52). Estas inversiones fueron logradas a través de la consolidación de las sociedades por acciones (elemento central de las finanzas), las ganancias previas tuvieron un acomodo en estas nuevas industrias, centralizando capital y

³² Como dato importante, en este periodo también ocurrió un descenso de la tasa de ganancia como resultado del incremento de la composición orgánica.

transformándolo en uno mucho más denso, que generaría composiciones, orgánica y técnica, más altas. Queda claro entonces, que la industrialización es la historia del desarrollo del binomio finanzas-acumulación, donde las leyes que establecimos en el capítulo 1 le dan sentido y forma. Este proceso engendró las finanzas modernas. El capitalismo “[...] encontró los ferrocarriles, cuya creación rapidísima y en gran escala no hubiera sido posible sin ese torrente invertido en ellos [gracias al capital financiero], especialmente a mediados de la década de los 1830-1840. Lo cual fue una feliz coyuntura, ya que los ferrocarriles [y con ello las finanzas] lograron resolver virtualmente y de una vez por todas los problemas del crecimiento económico” (*Ibidem.*, p. 55).

Esa tendencia de desarrollo se mantuvo durante los años posteriores, consolidando, paralelamente el imperialismo en Europa, es decir, estos elementos formaron parte de la égida del capitalismo a nivel mundial, por ende, el nacimiento de las finanzas y la acumulación a gran escala (de mayor COC), no son rasgos particulares de una época del capitalismo o algo transitorio, sino su naturaleza misma:

“Durante la Gran Depresión de 1873-96 el capital por acciones se extendió cada vez más desde los ferrocarriles hacia otras industrias de importancia. En sus inicios, la construcción de ferrocarriles en todo el mundo se financiaba con inversiones británicas en el extranjero. La enorme demanda de acero generada por la construcción de ferrocarriles estimuló el crecimiento de la industria siderúrgica; también se introdujeron nuevas tecnologías en la fabricación de acero, utilizando altos hornos. Las grandes necesidades de inversión en capital fijo de esta última se realizaron generalmente sobre la base de capital accionario. Posteriormente, las industrias químicas pesadas, la construcción naval, la minería (incluida la producción de petróleo), la maquinaria y la industria armamentística también ampliaron el tamaño de sus inversiones de capital fijo empleando capital accionario” (Itoh y Lapavitsas, 1999, p. 105, TP)

Con el desarrollo anterior, ocurrió un proceso más: la separación entre la propiedad del capital su gestión, la cual, para Duménil y Lévy (2002), implicó una revolución gerencial. La gestión hace referencia a las funciones empresariales de funcionamiento que son delegados a un tercero, que no es el propietario de la empresa (o cuando menos, no el propietario absoluto, sino solamente un accionista), estos administradores son los que actualmente conocemos como los *CEO*, que fijan las estrategias de expansión de la empresa y que son electos por cierto tiempo, por la junta directiva de los accionistas, que son conjuntamente, los propietarios de la empresa (concebida como una corporación o gran empresa). Este cambio, no significa la abolición de la propiedad, por el contrario, es su reforzamiento, a través de las finanzas y su institucionalización. Toda esta historia, que comenzó en Inglaterra con la creación del ferrocarril, llegó a su apoteosis con Estados Unidos, con la consolidación de Wall Street como centro financiero mundial.

Los cambios en los procesos de gestión propiciaron una mayor eficacia en el manejo de los negocios, así como la creación de cuadros y empleados especializados, organizados de manera jerarquizada, vinculados a la administración corporativa. Por eso estos cuadros no deben confundirse con simples trabajadores asalariados (aunque estos perciban un sueldo), pues no representan los intereses del proletariado, en realidad, son la personificación de la burguesía (y de una propiedad diáfana) bajo distintos avatares (los *CEO* y sus séquitos). Sin duda, esto modifica la configuración social del proceso productivo, tanto para los empresarios como para los trabajadores, crean la ilusión de que la propiedad de la empresa no es de nadie en particular, sino que puede ser fragmentada, vendida y recomprada a través de los mecanismos de bolsa. La etérea propiedad del capital refuerza la posición de la burguesía dentro de la economía, permite relanzar la acumulación a mayor escala, a la vez que oscurece las relaciones de explotación.

También, según Duménil y Levy (*Ibid.*), la aparición de la gestión puede considerarse como una herencia del siglo XIX y de la consolidación del capitalismo a nivel mundial, mientras que el perfeccionamiento de esta solo ocurrió hacia del siglo XX, como parte de la reconfiguración de la acumulación internacional desde los 80, con las finanzas a la cabeza. El primer elemento, puede entenderse como la revolución mediante la gestión y la segundo, la revolución en la gestión. Pero, ambas configuraciones corresponden al mismo proceso de gestión privada: incrementa la inestabilidad financiera de la economía, a la vez que determina una serie de políticas económicas, encaminadas a asegurar la estabilidad de las variables monetarias, tan necesarias para el adecuado funcionamiento del sistema financiero (búsqueda de rentabilidad), especialmente el control de la inflación.

Siguiendo el argumento de los autores, estas transformaciones representan etapas dentro del mismo modo de producción, conservan, sin embargo, un rasgo común: la existencia de una clase dirigente y propietaria de los medios de producción, que logra mantener sus prerrogativas. Esta dominación aparece en: “[...] (1) la maximización de la tasa de ganancia como criterio de gestión; (2) la apropiación privada del excedente, a través de las rentas de esta clase; (3) la concentración de la propiedad capitalista entre las manos de una minoría; (4) el control de las políticas económicas [...]” (*Ibidem*, p. 35). Estos cambios en la gestión, así como la mayor escisión entre propiedad-administración son un proceso irreversible.

En ese sentido, la visión de Duménil y Levy, plantea la gestión como un elemento particular del capitalismo, claramente diferenciado de la propiedad. Esta separación tiene que ver con el desarrollo del sector financiero, particularmente con la maduración del capitalismo a nivel mundial. En ese sentido, el aporte de estos autores es importante, ya que resalta la capacidad que tienen las finanzas para darle forma a la economía, a la vez que se pueden considerar como una fuente de inestabilidad para el

conjunto de la economía. Por otro lado, para los autores, estos motivos financieros son enarbolados por una fracción de la burguesía, que se enmarca en la creciente concentración del ingreso y la riqueza a nivel mundial. Los niveles de desigualdad que observamos actualmente (comparables, en términos absolutos, con los observados en los años 30 del siglo pasado, pero que, si son ponderados por la capacidad productiva actual, son mayores en términos relativos), no se pueden explicar sin el ascenso de las finanzas, por lo tanto, también son la punta de lanza de la desigualdad; el sector financiero permite incrementar la tasa de explotación. Sin duda alguna, los gobiernos corporativos permitieron la expansión de las empresas financieras, también crearon toda una institucionalidad que permite la centralización de capital, consolidando así a las grandes corporaciones y los conglomerados.

Una conclusión importante de Duménil y Lévy (2007 y 2011) es la siguiente: sin las finanzas, no se habría logrado la reestructuración económica después de los años 80, que, entre otras cosas, logró estabilizar los niveles de rentabilidad, particularmente en el caso estadounidense, como veremos en el siguiente capítulo.

Sobre la visión que asume una estricta separación entre propiedad y administración, donde el sector financiero es una forma particular del capital, que puede ponerse por encima del conjunto de la economía, la de Duménil y Lévy es sin duda la más destacada y desarrollada. Sin embargo, no deja de tener ciertas limitantes. La forma en cómo aborda el problema de la gestión tiende a minimizar la unidad que existe entre finanzas y acumulación, es decir, que, ante todo, el éxito de las finanzas de los últimos 30 años ha permitido relanzar el proceso de acumulación y reacondicionarlo a nivel internacional. Además, pasa por alto otro hecho, las empresas productivas participan activamente de las finanzas, de tal manera, que resulta cuestionable decir que existen capitalistas en funciones y capitalistas pasivos (que se conforman con ganar la tasa de interés y vivir de sus rentas). *Desde el punto de vista de la empresa individual, todas son activas, y ninguna se conforma con ganar la tasa de interés, sino que busca ganar, al menos, la tasa media de ganancia.*

Desde una perspectiva general, cada capital, productivo o financiero, cumple distintas funciones dentro de la reproducción económica, el primero produce y el segundo se apropia de plusvalía (a la vez que la redistribuye globalmente). Sin embargo, partiendo del punto de vista de los empresarios, ambas actividades empresariales, son “productivas”, pues ante sus ojos las dos generan ganancias; sea un banco o una fábrica, toda actividad empresarial se rige bajo las leyes de la competencia: buscan tener una mayor porción del mercado y ganar más que los competidores. *La única forma en la que las finanzas puedan considerarse una punción sobre la plusvalía es que la rentabilidad del sector financiero sea sistemáticamente mayor que la del sector productivo, y por esto, nos referimos a su tendencia.* En

el capítulo 3 veremos que esa hipótesis no se cumple y no debemos considerar las finanzas como una punci3n.

Dum3nil y Levy (2007), plantean que la *LDTG* es relativa, ya que existen dos modalidades del progreso t3cnico. La primera es el “modo de Marx”; en ese el progreso t3cnico implica una reducci3n del trabajo necesario por unidad de producto, a la vez que hay un aumento en la necesidad de capital por unidad de producci3n, es decir hay una disminuci3n de la llamada productividad del capital (capital sobre producci3n). En la segunda modalidad hay simult3neamente una reducci3n en el trabajo utilizado (aumento en la productividad del trabajo) y un aumento en la productividad del capital. La primera trayectoria implica una reducci3n de la tasa de ganancia (dificultad para innovar), la segunda una tendencia al alza de la rentabilidad. Como ya vimos, solamente existe una forma del desarrollo tecnol3gico, “a la Marx”, y el caso que Dum3nil y Levy refieren no es m3s que una parte espec3fica de ese desarrollo, ya que existan o no, dificultades para innovar, la *COC* incrementará, y de hecho, lo har3 m3s conforma esas dificultades se vayan superando: es necesario para el capitalismo dominar a la fuerza de trabajo por la v3a del desarrollo de t3cnicas donde este sea superfluo.

La visi3n de Dum3nil y Levy, implica que habr3 periodos de ascenso de las finanzas sobre el sector productivo y otras en lo que ocurrir3 lo inverso. La d3cada de los 30 fue un periodo de dominaci3n de las finanzas, al igual que la 3poca posterior a los a3os 80, mientras que el periodo de posguerra (*los treinta gloriosos*), son una muestra del desarrollo tecnol3gico a lo Marx, donde se observan problemas de rentabilidad. Como lo mencionan Dum3nil y L3vy (2011), cada una de esas fases depender3 de la correlaci3n de fuerzas entre la clase dominante y los trabajadores, las finanzas representan una v3a regresiva de la acumulaci3n o *pacto pol3tico hacia la derecha* (lo que explica la creciente desigualdad), mientras que, un *pacto pol3tico hacia la izquierda* llevar3a a un modelo de acumulaci3n como el de posguerra. En los hechos, lo que hacen los autores es conceder al Estado una capacidad de mediaci3n entre el capital y el trabajo, haciendo que seamos ‘keynesianos en el corto plazo y marxista en el largo’, por utilizar el t3tulo de un art3culo de estos mismos autores, es decir, castrar al marxismo de su aspecto revolucionario: buscar un mundo maravilloso, como en la pel3cula *Metr3polis* de Fritz Lang, donde el Estado deber3 mediar entre el vibrante cerebro de la burgues3a y la oscura (pero necesaria) fuerza bruta, de los poco brillantes trabajadores.

Por eso, seg3n Dum3nil y L3vy en los periodos en los que hay un pacto hacia la derecha, las finanzas hacen m3s fr3gil e inestable al sistema econ3mico y estas se autonomizan de sus bases productivas. Para enfatizar y ampliar su argumento sobre la autonomizaci3n de las finanzas y la creciente inestabilidad, dicen lo siguiente:

“Los mercados financieros tienen una lógica y un funcionamiento propios. Las finanzas son hipersensibles a las menores señales que indican las ganancias o pérdidas eventuales. Si una actividad parece rentable, los capitales se dirigirán hacia ella [esto implica que, si hay más capitales en el sector financiero, la rentabilidad del sector debería ser mayor]; si otra demuestra ser poco lucrativa, los capitales huirán. Toda la historia del capitalismo está atravesada por la construcción, paralelamente al mundo de la producción, de instituciones financieras que facilitan esos movimientos, y por tentativas de perfeccionarlas constantemente -de ahí la igualmente constante necesidad de reglamentar esas operaciones-. Esos dispositivos son eficaces desde cierto punto de vista, en el sentido que facilitan adoptar decisiones. La historia de las crisis bursátiles lo demuestra: cuando todos quieren salir del juego, los cursos se derrumban.” (Duménil y Lévy, 2007, p. 142).

Hay mucha verdad en el párrafo anterior, las finanzas son una parte ineludible del capitalismo. Por ello es necesario explicitar cuáles son las funciones *positivas* que cumple el sector financiero, de lo contrario podría caerse en ver a las finanzas como una perversidad, dentro del ya de por sí, perverso sistema capitalista. Es decir, hay que reconocer primero el efecto positivo de las finanzas en la acumulación y después, plantear en qué condiciones, el sistema financiero puede convertirse en una carga. Solo de esa manera es posible entender el problema de la fragilidad del sistema económico y de la posibilidad real de limitar al sector financiero.

Un punto de vista similar, aunque mucho más general, lo encontramos en Chesnais (2009), de acuerdo con él, hay muy pocos trabajos que aborden el tema del sector financiero a partir de los desarrollos de Marx antes mencionados, de cuáles resaltan los trabajos, David Harvey (2018), Robert Guttman (2015)³³ y Rudolf Hilferding (1971). Este último es crucial, ya que fue el primero en hacer esa revisión y el único en desarrollar una teoría de las finanzas capitalistas partiendo del marco teórico de Marx, además de contribuir al entendimiento del proceso de internacionalización del capital, cuestión posteriormente desarrollada en las tesis sobre el imperialismo hechas por Luxemburgo y Lenin.

De acuerdo con Chesnais, el punto de partida de Marx es el proceso de transformación del capital-dinero en crédito (capital que devenga interés). Si se considera como una parte del ciclo industrial (la

³³ En nuestro trabajo no revisaremos específicamente el trabajo de Guttman, ya que, si bien su libro es de una calidad sobresaliente, su aporte estriba sobre todo en el entendimiento institucional de las finanzas a nivel internacional y el papel que juega EU como el emisor de la divisa internacional, un tema que está fuera de los objetivos y alcances de este trabajo. Además, sus hipótesis parten sobre todo desde un punto de vista pos-keynesiano, es decir una visión más bien heterodoxa del dinero que marxista; trata de ubicar los aportes de Marx y llevarlos hacia el terreno pos-keynesiano, mientras que nuestro objetivo es el opuesto. Sin embargo, si hemos de ubicar los aportes de Guttman en nuestra discusión se encuentran en aquellos que destacan los últimos tres puntos de nuestra definición de las finanzas, es decir, destaca la capacidad de los bancos para crear dinero y su institucionalidad (especialmente internacional), en ese sentido deja de lado los elementos más importantes de nuestra discusión: los aportes del sistema financiero a la acumulación y la rentabilidad.

continua transformación del capital en general en cada una de sus formas específicas: comercial, productivo y dinerario), el capital en forma de dinero se observa como una abstracción del proceso de acumulación real, que tiene por objeto la creación de plusvalía. Del ciclo global: D-(Mp y Ft)...P...(M')-D', donde D: dinero; Mp: medios de producción; Ft: fuerza de trabajo; M': producto final y D': dinero incrementado (superior a D), el capital dinerario se presenta como D-D'. El último ciclo si es a préstamo, por la posesión de la propiedad deberá recibir una parte de la plusvalía, bajo la forma de interés. Esto genera la apariencia de que el dinero en sí mismo es capaz de crear dinero (ganancia).

Lo anterior no es una cuestión puramente formal, puesto que hace que el que el capital-dinero (en efectivo o adelantado por los bancos) tenga una posición exterior respecto de la acumulación real. El dinero, aunque consecuencia de la acumulación (como ganancia retenida o como reflujo del crédito bancario) aparece desde fuera de la acumulación y pueden ser, por lo tanto, movilizándolo al margen de esta, es decir, que el capital dinerario tiene un grado de independencia respecto de la acumulación real. En parte, esto explica por qué que las finanzas, *por sí mismas*, son una fuente de inestabilidad.

Como resultado surge un fetichismo particular sobre el dinero: es capaz de engendrar dinero. Para el capital que devenga interés, la acumulación es solamente un hecho contingente, su objetivo es obtener ganancia. La circulación de capital dinerario crea la ilusión de una de las cualidades del dinero es poder crear más dinero; toda inversión es igualmente capaz de crear ganancia, sin importar la naturaleza de esta, la actividad de adelantar dinero es la que engendra ganancia y no la acumulación productiva (creadora de plusvalía). Surgen las bases para la continua creación de una masa de capital ficticio: una suma de dinero por la cual se espera obtener un rendimiento, pero que, de acuerdo con Chesnais, no está inmiscuida en la ampliación del plusvalor social.

Es necesario hacer una aclaración sobre la naturaleza del capital ficticio, para no subestimar la necesidad que tiene la acumulación de las finanzas. Chesnais tiene razón en que la acumulación, o más específicamente, la circulación del capital en todas sus formas crea a través de su existencia (capital dinerario), una suma de capital ficticio. Este capital ficticio, debe entenderse como una suma de dinero que no tiene un sustento efectivo como valor o plusvalor. Existen distintas modalidades sobre las que existe dicho capital, pero no es posible decir que *todo* el capital ficticio está completamente desligado de la acumulación real. Una parte del capital ficticio está representado por los préstamos que adelantan los bancos, esta creación monetaria, es ficticia en tanto que implica una inversión que, aunque se ha hecho ya, su reflujo dependerá de la capacidad de las empresas de obtener ganancias, es decir, depende del futuro; el capital ficticio está engarzado con lo que aún no ocurre, sin embargo, es necesario para la acumulación. Se trata de una promesa de valor, de una ganancia que está en proceso de ser construida, pero cuya materialización no es segura. El capital ficticio como adelanto es:

1) una necesidad de la acumulación, 2) un propulsor de expansión económica y 3) un arma para llevar la competencia a niveles superiores.

Por otro lado, como Marx destaca en la ley general de la acumulación capitalista (y según lo mencionado en el caso de Inglaterra), las sociedades por acciones fueron claves para movilizar inversiones hacia los ferrocarriles, concentrando y centralizando capital, llevando la acumulación a un nivel más complejo y dinámico. Cualquier emisión de acciones es en sentido estricto creación de capital ficticio, que, en determinadas circunstancias, se vincula directamente al crecimiento de las empresas. El capital ficticio hace parte de las necesidades empresariales de la competencia. No es cierto que el capital ficticio exista siempre al margen de la acumulación real, por el contrario, si estas inversiones *ficticias* aspiran a obtener una ganancia real, deben presuponer que la producción de plusvalía ocurrirá. En cierta medida, el capital ficticio no es un problema, en sí mismo, para la acumulación, la pregunta es ¿en qué condiciones el capital ficticio se vuelve un problema para la economía? ¿En qué momento, deja de ser motor de acumulación y se convierte en verdugo de esta? Responder esto es sumamente importante, de lo contrario, concluiríamos (como erróneamente hace Chesnais), que las finanzas son esencialmente una punción sobre la plusvalía, es decir, los villanos del cuento, pero ¿no es el conjunto de la clase capitalista (en esta historia de explotación) los villanos a vencer? ¿O es que acaso, como en las películas de Hollywood, cada vez que muere un villano aparece otro que es aún más malvado que el anterior?

Sin embargo, el objetivo de Chesnais es recalcar que hay una parte de los capitalistas que se dedican a prestar y otros a producir (y explotar directamente a la fuerza de trabajo); por ello, se debe distinguir entre el capital en funciones y el capital pasivo. Lo anterior, deberá expresarse como una diferencia cuantitativa en la ganancia: una parte va a aparar al capitalista en activo, la ganancia empresarial (tasa de ganancia menos la tasa de interés) y otra al prestamista, el interés. Se genera así una diferencia cualitativa, ahora cualquier suma de dinero puede capitalizarse a la tasa de interés vigente, por tanto, aunque un capital sea propio y no deba pagar intereses, su ganancia se desdobra formalmente como ganancia empresarial e interés (que hubiera devengado de haber sido utilizado en la producción de plusvalor). Se asume que cualquier capital es capaz de genera un interés, en tanto que el capital representa dinero. Entonces, para que tenga sentido invertir en las actividades productivas (capitalista en funciones) en vez de cederlo como préstamo (capitalista pasivo), la tasa de ganancia empresarial debe ser mayor que la tasa de interés. Más adelante ampliaremos la relación entre rentabilidad y tasa de interés.

Según Chesnais, los encargados de llevar a cabo este proceso son los bancos, mismo que están en la base de la creación del capital ficticio. La capacidad que tienen los bancos de crear prestamos (sea

sobre la base de la confianza o el nivel de depósitos) es en general capital ficticio; cómo se utilice este dinero es indistinto, puede usarse para la inversión en la producción o la especulación. Si ocurre lo primero, y se concreta una inversión real, la ficción llegará a su fin, de lo contrario será un ingrediente más de las crisis financieras. Por lo tanto, en el sector bancario, solamente los depósitos representan un capital en cuanto tal, los créditos que crean y los títulos (privados o gubernamentales) que poseen en su balance representan capital ficticio.

Otras formas de capital ficticio son los títulos financieros privados y públicos. Los últimos no representan capital ya que son: a) una forma de financiamiento del Estado; y b) un instrumento de regulación de la autoridad monetaria. Sin embargo, el pago de intereses no proviene (por lo general) de las inversiones que hacen en la producción, sino de los impuestos que recaudan; al no generar una corriente de plusvalor no pueden ser considerados como capital. Los títulos privados son acciones (principalmente) y activos financieros. Las acciones ayudan a la expansión de la actividad productiva. Pero, el documento legal, hacen que tengan una doble existencia, como capital en función y como activo sujeto al nivel de cotización en las bolsas de valores. Estos títulos, al ser comercializables, son objeto de continua especulación, lo que guía la compraventa de acciones son los diferenciales de precios (más que el rendimiento que ofrecen), se espera obtener una ganancia por especulación. Esta segunda existencia de las acciones es puramente ficticia.

Este último punto nos lleva a las instituciones que operan en todo el entramado financiero, donde para Chesnais (y también para nosotros), los aportes de Hilferding (1971) son muy importantes. Primero, porque Hilferding les da una dimensión importante a los bancos y los ubica como agentes de centralización de los recursos ociosos a lo largo de la economía, a la vez que tienen una posición activa de creación de dinero, encargándose de movilizar el capital a la largo y ancho de la economía. De esta manera, la actividad bancaria, no solo es funcional, sino que concentra parte del poder económico, ya que tiene la capacidad de guiar acumulación hacia ciertos sectores. Por otro lado, argumenta que la existencia de las sociedades por acciones enfrenta a dos fracciones de la clase capitalista, por un lado, está la propiedad del capital y por otro lado la administración, el trabajo gerencial (como en el caso Duménil y Levy). En principio, el objetivo del adelanto de crédito bancario es la financiación de la producción, por lo que buscarán respetar y considerar los plazos necesarios para que los industriales salden los préstamos.³⁴

De esta manera, en el planteamiento de Hilferding (*Ibid.*), la existencia de una serie de instituciones, que aseguren un mercado para los activos financieros, es crucial para el funcionamiento de las sociedades por acciones. La más importante es la bolsa de valores, que tiene tres funciones: 1) facilita

³⁴ Sin embargo, una ausencia en el trabajo teórico de Hilferding es el estudio sistemático del capital ficticio.

la movilidad de capital; 2) ayuda a la igualación de la tasa de ganancia; y 3) acelera el surgimiento de la propiedad capitalista separada del proceso de producción. Sobre la igualación de la rentabilidad debemos mencionar que, en este planteamiento, ocurre porque ayuda a movilizar el capital de una rama productiva a otra, haciendo cada vez más difícil sostener diferenciales de rentabilidad entre ramas. A diferencia de Hilferding, nuestra hipótesis sobre la igualación de la rentabilidad no asume que no existan diferenciales de rentabilidad, de hecho, estas siempre existen, de lo contrario, no habría movimientos de capital. *Nuestra tesis es que, como tendencia, entre los distintos tipos de capital, no existen diferencias sistemáticas en sus rentabilidades.*

Sin embargo, debemos ir mucho más allá del trabajo de Hilferding, sobre todo en lo que respecta su definición de capital financiero (retomada también por Lenin), para él, el capital financiero no es más que la fusión entre el capital bancario y el industrial, que, en el contexto del imperialismo, implica la conformación de grandes monopolios. Esto podría interpretarse como una tendencia secular hacia una centralización del capital a nivel internacional y, por tanto, hacia la supresión de la competencia. Sabemos que esa idea es equívoca, las leyes de la competencia propuestas por Marx, conjuntamente con su ley de la acumulación, siguen siendo válidas en el contexto del imperialismo (podemos decir que esta “fase superior” es la confirmación de los movimientos descritos en *El Capital*). Las finanzas capitalistas no pueden reducirse a una fusión entre ambos capitales, porque en cualquier fase del desarrollo del capitalismo hay una presuposición de ambos. La mayor imbricación que Hilferding observó entre el sector bancario y la industria, es la expresión del desarrollo capitalista a nivel mundial, es decir la conformación de la ley general de la acumulación, llevando a mayor concentración del capital (procesos productivos con composiciones técnicas superiores, mayor dominación del capital respecto al trabajo, etc.), que, por *necesidad*, requiere de unas finanzas (capital que devenga interés) más complejas y profundas.

Es importante la discusión anterior, de lo contrario, puede pensarse que las finanzas pueden dominar el proceso económico, o bien, que una de las partes domina al todo. Una interpretación que va en ese sentido es Lapavistas (2013). Para él, en la actualidad, podemos hablar de una economía *financiarizada*, por ello, estudia la *financiarización* en tres niveles: 1) sus rasgos generales, distinguiendo entre acumulación real y financiera, 2) la conducta de las corporaciones no financieras, los bancos y los hogares y 3) la financiarización en el contexto de los países subdesarrollados (financiarización subordinada), nosotros debemos revisar los primeros dos puntos. De esta forma, según el autor:

“[La] [...] financiarización podría conceptualizarse como un cambio en el equilibrio entre la acumulación real y la acumulación financiera; concretamente, la financiarización representa el crecimiento asimétrico

de la acumulación financiera en comparación con la acumulación real durante las cuatro últimas décadas. [...]” (p. 261).

Ahora bien, para completar argumentación es necesario definir claramente en qué consisten la acumulación real y la financiera:

“La acumulación real implica al capital industrial y al capital mercantil y tiene lugar tanto en la producción como en la circulación. Sus formas concretas incluyen la expansión y el desarrollo de los medios de producción, el aumento de la población activa, el crecimiento de la producción y la mejora de los medios de comunicación, entre otros. La acumulación real también se relaciona con la esfera de la distribución, dado que en esta se realiza la división del producto entre salarios y ganancias. El rasgo característico de la acumulación real es la creación de plusvalía en la producción, que con la venta del producto se acumula como ganancias en forma de dinero que se reinvierten posteriormente. [...]” (p. 262)

Un cuestionamiento a esta definición es que implica una de las siguientes dos posibilidades: que la acumulación real puede ocurrir sin la necesidad las finanzas o bien, que para modificar el curso de la financiarización (en la acepción de Lapavitsas), las finanzas deben ser completamente funcionales a la acumulación real, no deben operen al margen de las actividades productivas, pero como ya vimos, aun en los momentos más gloriosos del capitalismo, la acumulación implicará el desarrollo del sector financiero. Un capitalismo maduro traerá consigo unas finanzas más complejas. Por otro lado, siguiendo con el argumento del autor, la acumulación financiera (que se diferenciada de manera cristalina respecto de la real) es entendida como:

“La acumulación financiera, en cambio, tiene lugar principalmente en la esfera de la circulación y queda al margen de la esfera de la producción; también traspasa a la esfera de la distribución principalmente a través de la formación de las ganancias financieras, [...]. La acumulación financiera implica fundamentalmente la movilización, comercialización y la anticipación del capital prestable, es decir, aquellos procesos que a menudo emprenden las instituciones financieras que actúan como intermediarias. A diferencia de la acumulación real, la acumulación financiera no produce un producto final (valor y valor de uso) que pueda ser medido. Aunque se destine trabajo y esfuerzo a las transacciones financieras, no hay una relación directa entre el gasto en factor trabajo en las operaciones financieras y la magnitud de la acumulación financiera. [...]. La forma concreta que toma la acumulación financiera es la acumulación de derechos a pagos de terceros, es decir, de activos financieros que tienen sus propios precios (ficticios).

Un rasgo distintivo de la acumulación financiera respecto a la acumulación real es que esta se relaciona principalmente con los flujos en lugar de con los stocks³⁵.” (p. 262).

A primera vista esta definición parece suficiente, sin embargo, presenta algunas inconsistencias. Según el planteamiento de Marx en el tomo II, las fases del ciclo global del capital son tres: industrial, comercial y financiera, a pesar de posible autonomía que tenga una respecto de otra, se les debe de considerar como una unidad. En ese sentido, antes de considerar el rasgo de independencia de la acumulación financiera, debemos tomar en cuenta que el crecimiento de las actividades financieras es resultado del curso normal de la acumulación. Es decir, la definición de Lapavitsas sobre la acumulación financiera, en realidad corresponde al tránsito normal del capital que devenga interés, por ello, implicaría que la economía *siempre ha estado financiarizada*, afirmación que resulta falsa.

Pero, siguiendo con la interpretación de Lapavitsas, los elementos distintivos de la acumulación financiera son: 1) que ocurre en la esfera de la circulación, 2) que produce una redistribución de ganancias, 3) que el trabajo que utilizan no es productivo y 4) que la acumulación es sobre todo de derechos de pago y no stocks. ¿son estas características rasgos diferentes respecto del capital productivo? En realidad, no. Ya en la primera parte vimos que existen dos actividades improductivas, una de circulación como extensión de la realización de los productos y otra como circulación pura. Si lo que quiere decir Lapavitsas es que esta acumulación financiera es únicamente circulación pura tendría razón. Sin embargo, ello no es algo único de las finanzas, pues como vimos, el comercio también realiza actividades de circulación pura. Contrariamente a nuestra definición, en el trabajo de Lapavitsas, todo el comercio entra dentro de la definición de acumulación real, aunque este no sea productivo. Entonces, en esta interpretación, la acumulación financiera no soporta a la real.

Por otro lado, la interacción entre los capitales productivos implica una redistribución de plusvalía, de los sectores de menor, hacia los de mayor *COC*; en un nivel más concreto, la competencia y las diferencias entre los precios de mercado y los de producción, implican un continuo proceso de

³⁵ Esta afirmación carece de sentido práctico, ya que ambos procesos implican la creación de flujos y acervos. Si uno toma en cuenta las hojas de balance de las empresas, estas tienen acervos financieros y siempre que tengan dificultades harán uso de ellos, es decir, cuando los flujos asociados con estos stocks disminuyen. Por eso, las empresas siempre tienen en sus hojas de balance acervos de activos líquidos, que forman parte de su riqueza financiera. Algo parecido ocurre con la inversión productiva, se generan acervos de capital fijo, que se espera que generen flujos (ganancia), pero cuando hay dificultades, estos grandes montos de acervos se presentan para las empresas como algo ilíquido, por eso es necesario titularizarlos con otros acervos, como las acciones. Decir, que la acumulación real está más bien relacionada con los flujos que con los acervos, es impreciso. La *LDTG* tiene que ver justamente con la creación de grandes acervos de capital (mayor concentración de capital y *COC*), que no es capaz de crear un flujo adecuado de ganancia, que rentabilice las inversiones. Por otro lado, desde el punto de vista de los flujos de capital de una rama a otra, estos encontrarán mayores dificultades para moverse a ramas donde los acervos de capital constante sean muy grandes y deberán por ello recurrir a créditos para poder invertir en una industria. El destino de los flujos de la acumulación real se verá afectados por los montos de inversión necesaria en capital constante de cada rama.

redistribución de valor. Un proceso similar, como vimos al comienzo de este capítulo, ocurre entre los capitales productivos y los no productivos, por lo que estas características que Lapavitsas estima como originales, son la generalidad de la competencia y el curso normal de la economía. La diferencia radica en que la acumulación financiera, al tener cierto grado de autonomía, logra convertirse en una fuente de inestabilidad para el conjunto de la economía. Pero no solo eso, también influye continuamente en el destino de los flujos sociales de inversión que van a parar hacia la acumulación real. Es decir, que las decisiones de inversión, del conjunto de la clase dominante, están en función de obtener más ganancia, con independencia del curso de donde provenga esta, y de si esta, en última instancia representa ganancias reales (plusvalía).

Existen otras visiones de las finanzas que asumen como punto de partida la acumulación real y ven en la continua creación de plusvalía una fuente de crédito; la acumulación va creando a lo largo y ancho de la economía, fuentes dispersas de ganancia que, al ser depositadas en el sistema bancario, permiten el adelanto de crédito, es decir, que el sistema bancario permite la socialización de las ganancias individuales al transformarlas en financiamiento. En ese sentido, el sistema bancario actúa como una palanca para el crecimiento, redistribuyendo plusvalía y la llevándola ahí donde se necesita, dando mayor celeridad a la economía. Es decir, un capitalista individual tiene acceso al fondo de la plusvalía social. Estos argumentos los encontramos en Itoh y Lapavitsas (1999), que, aunque incorpora a Lapavitsas como autor, dista mucho de su posterior trabajo.³⁶ En esta misma línea de pensamiento encontramos a de Brunhoff (1975).

Para estos autores, la acumulación, desde el punto de vista de cada empresa, no puede relanzarse a escala ampliada en cada periodo. Es decir, que antes de que una unidad productiva pueda incrementar, su capacidad productiva, debe acumular por más de un periodo una parte de su ganancia. Estas utilidades retenidas, son depositadas en sistema bancario, pueden que pueden generar o no algún interés, de momento, eso no es importante. Lo cierto, es que entre más grande sea la rentabilidad de una empresa, mayores serán los fondos que serán depositados en el sistema bancario. “[...] Todo depende de las proporciones en las que el proceso de producción puede ampliarse en un momento dado en las diversas ramas industriales [...]” (de Brunhoff, 1975 p. 67).

Durante el periodo en el que estos recursos no son utilizados por sus dueños, dejan de formar parte del capital en funciones, y se convierten en capital dinerario en manos de la banca. Por eso el sistema

³⁶ De hecho, pensamos que la visión más reciente de Lapavitsas no solo es distinta, sino que muestra una tendencia al abandono de la *TMVT*, que fácilmente se puede ver en el título de la obra “ganancias sin producción”. Desde el punto de vista marxista esa afirmación carecería de sentido. Su visión sobre las finanzas es similar a las tesis del excedente creciente o la teoría del capitalismo monopolista, donde, la competencia queda abolida y por tanto también la teoría del valor trabajo (aunque no se acepte explícitamente), como en el caso de Bellamy y Magfodff (2009).

bancario comienza a centralizar y transformar, en capital dinerario, todos los fondos de ganancias retenidas (que no son suficientes para ser invertidos en nueva maquinaria y equipo). En manos de la institución bancaria, este dinero se convierte en capital prestable, por lo que, los capitalistas que se encuentren en una mejor posición podrán solicitar un crédito para acumular por encima de su capacidad individual. Por lo que la rotación del capital³⁷ aumentará, no habrá necesidad de esperar a que el ahorro (individual y frugal), se lleve a cabo. Es decir, “[...] el crédito es un auxiliar de la acumulación del capital industrial. Los límites entre los que el capitalista individual dispone de capital-dinero para la autofinanciación se franquean gracias al crédito. [...]” (de Brunhoff, 1975 p. 107).

Por otra parte, estos créditos permiten a la banca obtener su *tajada del pastel*, participando en la repartición de la plusvalía: “[...] tienen interés en encargarse de la ejecución técnica de las operaciones financieras [...] en la medida en que sacan provecho gracias al reparto de la plusvalía. [...]” (de Brunhoff, 1975 p. 91). El sistema bancario, como cualquier otra empresa, tiene una posición activa respecto de la acumulación, le interesará la expansión de las empresas en la medida en la que el reflujo de los créditos representa la fuente de su ganancia, el éxito empresarial, le proporcionará mayores recursos, en forma de depósitos, para incrementar nuevamente su actividad de préstamo. Es un negocio redondo.

El crédito, centralizado en las manos del sistema bancario, se transforma en un “[...] mecanismo social, especializado en la concentración de dinero ocioso, y posee las bases sociales objetivas de la reproducción del capital, puede expandir sus actividades a lo largo de toda la superficie social y comenzar a concentrar todas las sumas dispersas de dinero [...]” (Itoh, y Lapavitsas, 1999 p. 61, TP). Se trata de un proceso de retroalimentación entre la acumulación y la expansión del sistema bancario, donde el uno presupone al otro. Tal proceso emana del curso económico normal: conforme maduran las economías, las empresas productivas no podrán operar de forma independiente respecto del sistema bancario; se convierten en una necesidad social, entre otras cosas, porque el punto de partida de toda inversión es siempre el capital en su forma dineraria:

“[...] En condiciones capitalistas, por lo tanto, el dinero simple de las transacciones comerciales se convierte en capital dinerario, punto de partida del movimiento fundamental del capital industrial [productivo, en términos amplios]. [...] Dado que el dinero es el representante independiente del valor y siempre puede comprar, el dinero es el punto de partida más general para el circuito que el capital

³⁷ Dice Marx: “[...] La misma masa de dinero, por ejemplo 500 libras esterlinas, va poniendo sucesivamente en circulación más capitales industriales (o capitales individuales, en su forma de capitales mercantiles) cuanto mayor es la velocidad de circulación del dinero, esto es, cuanto más rápidamente recorre cada capital individual la serie de sus metamorfosis de mercancías o de dinero. Por tanto, la misma masa de valor de capital requeriría para su circulación tanto menos dinero cuanto más funcione éste como medio de pago [crédito] [...]” (2000e, p. 141)

mercantil o productivo. Mientras el movimiento circular del capital sea la forma característica de la reproducción económica de la sociedad, el dinero compra medios de producción, contrata trabajadores y resulta en la producción de ganancia [...]” (Itoh, y Lapavitsas, 1999 p. 63, TP).

Podemos extraer dos conclusiones, primero, el sistema bancario se apropia de la función del capital dinerario como fuente de acumulación; segundo, que esta institución, permite expandir con mayor vehemencia la actividad económica, es decir, logra hacer más eficiente el proceso mismo de explotación, porque dinamiza la expansión de las empresas y redistribuye los recursos de inversión (plusvalía) ahí donde estos se necesitan. Esto no es ninguna sorpresa, históricamente, ningún proceso exitoso de industrialización se logró sin el uso extensivo del crédito, y dependían de que las instituciones bancarias tuvieran un alto nivel de desarrollo y de eficiencia.

En palabras de Itoh y Lapavitsas: “[...] a medida que el sistema de crédito capitalista crece y se desarrolla, los bancos tienden a apropiarse de las funciones del tráfico de capital dinerario, llevando a la desaparición del [capital comercial y productivo] [...] como formas independientes de capital” (Ibid., p. 70, TP). Como resultado, el sistema financiero provoca que el proceso global de explotación sea más eficiente, logrando un efecto positivo³⁸ sobre las ganancias globales, y por lo tanto sobre la rentabilidad. “[...] Sin un efecto benéfico sobre su tasa de ganancia, es poco probable que los capitalistas industriales y comerciales empleen sistemáticamente los servicios de los bancos [...]” (Ibidem, p. 96, TP). De esta forma, encontramos indicios para afirmar que las tasas de ganancia de ambos sectores deberán parecerse, al menos en el largo plazo, hipótesis que se comparte con Itoh y Lapavitsas.

Considerando que tanto la banca como el resto de las actividades son activas (desde el punto de vista empresarial), ambas estarán sujetas a las mismas leyes de la competencia descritas por Marx, por lo que bajo “[...] condiciones generalmente competitivas, la tasa de ganancia de los bancos está sujeta a la ley de igualación de la tasa de beneficio, que pivotea sobre la tasa general determinada por las condiciones técnicas de reproducción del capital industrial” (Ibidem, p. 96, TP). Cobra mayor sentido aún, si consideramos que una de las funciones del sistema bancario es permitir mayor movilidad de capitales, que buscan explotar las diferencias transitorias de rentabilidad. Tal idea, también es sostenida por Hilferding (1971, p. 151-152), en su estudio sobre el capitalismo monopolista. En su caso se vincula únicamente con el curso de la bolsa de valores y los tipos de interés. Veremos más adelante, que una parte de este argumento (aunque sin seguir el trabajo de Hilferding), se encuentra en Shaikh

³⁸ En lo que resta del capítulo, cuando nos referimos a los efectos ‘positivos’, no referimos a un aumento de la producción de plusvalía y el impulso a la acumulación, no deberá ser interpretado como una dicotomía entre ‘lo bueno y lo malo’. Desde el punto de vista del capital, todo aquello que permita hacer más eficiente el proceso de explotación, o bien aumentar la plusvalía es positivo.

(2016, Cap. 10) sobre la tendencia a la igualación de las tasas de ganancia bancaria, financiera y productiva.

Sin embargo, no todo es *miel sobre hojuelas* en la relación sistema financiero – capitalistas productivos. Los efectos positivos del capital bancario (y todas sus ficciones derivadas) sobre la acumulación real, tienen un costo social: cualquier capital dinerario adelantado ocurre fuera del proceso de acumulación, se presenta como algo exterior, que aparentemente nada tiene que ver con este, parece que el capital financiero *nada le debe* al productivo, por el contrario, ocurre que los únicos deudores sociales son los prestatarios. Esta posición privilegiada de los bancos y demás instituciones financieras, les permite mover sus recursos conforme les sea conveniente. Por lo tanto, su inversión no tiene por qué estar guiada por algún criterio de ‘responsabilidad social’ (por usar el término ideológico de las empresas), sino que puede derivar en procesos especulativos o inclusive, en actividades fraudulentas (recuérdese el bochornoso caso de las hipotecas *sub-prime* en EU en la crisis de 2007-2008). Esta exterioridad del capital dinerario respecto a la acumulación hace que el conjunto de las finanzas tenga una capacidad desestabilizadora en la economía.

En consecuencia, potencialmente podrán existir crisis asociadas directamente con la actividad financiera, no relacionadas directamente con la acumulación real de capital; la probabilidad aumentará de manera conjunta al desarrollo del sistema financiero. El problema para estudiar estos procesos radica en que ambos fenómenos se superponen en la realidad, de un lado las dificultades de la acumulación real (problemas de rentabilidad, asociados a la *LDTG*) y del otro, las actividades especulativas o fraudulentas del sistema financiero en su conjunto. Hasta qué punto una crisis es obra exclusivamente del sistema financiero, dependerá de cada proceso particular. Sin embargo, hemos de ser conscientes de que todas las crisis generales del capitalismo se deben a las dificultades en el proceso de acumulación, específicamente, de rentabilidad. Pero, debemos aceptar, al menos, que la posibilidad de un tipo de crisis distintas a las que describen de manera clásica en el marxismo es posible:

“[...] En una economía con un proceso de intercambio desarrollado, respaldado por formas desarrolladas de crédito y finanzas, es posible que se produzcan crisis monetarias de magnitud y complejidad diferentes. Las crisis monetarias pueden ser causadas por la ruptura repentina en las cadenas de transacciones industriales y comerciales que prevalecen en un país determinado. Las crisis monetarias también pueden verse intensificadas por perturbaciones en las cadenas de crédito que atraviesan la industria y el comercio. [...]

[Por lo que debe distinguirse entre] dos tipos de crisis monetarias: las que constituyen una fase particular de una crisis industrial y comercial (tipo 1), y las que aparecen independientemente de una crisis general, industrial y comercial (tipo 2).” (*Ibidem.*, p. 124, TP).

Las visiones de Itoh y Costas (*Ibid.*) y de Brunhoff (*Ibid.*), permiten una conclusión relevante: *las finanzas no son un obstáculo para la acumulación, por el contrario, solo a través de estas la dimensión pura del capitalismo logra existir.* Sin embargo, estas interpretaciones, enfatizan la actividad bancaria de centralización de recursos, lo que en ocasiones puede interpretarse como que la actividad bancaria está limitada por *ahorro* de los capitalistas, por eso, subestiman la capacidad que tienen los bancos para adelantar créditos, con relativa independencia en monto de recursos propios que tiene. En suma, los bancos viven en dualidad: dinamizadores de la acumulación y propulsores de la inestabilidad.

Además, las finanzas son un fenómeno mucho más amplio que el sistema bancario. Existen formas de crédito interempresarial, que también son una fuente importante de acumulación e inestabilidad. Por ejemplo, Marx desde el tomo I, es consciente de la existencia del crédito comercial (emisión de letras de cambio) que ocurre entre las empresas, con independencia de la actividad bancaria. Esta primera forma de crédito que analiza Marx, brota de las entrañas de la actividad *normal*. Reconocer esto no es menor, pensar que la base de la actividad bancaria son los depósitos que obtienen, implicaría que la inestabilidad que emana de esta actividad podría regularse a través de reglas macroprudenciales o limitando su actividad (como la separación entre banca comercial y banca de inversión). Sin embargo, sabemos que la innovación financiera se vuelve más vehemente cuando intentan aplicarse este tipo de regulaciones; el capital dinerario va más allá de los fondos dispersos de plusvalía que capturan los bancos. Finalmente, esta visión podría sugerir que la banca es un simple intermediario, como en la teoría de los fondos prestables, donde su actividad primaria es la de *conectar a los agentes superavitarios con los deficitarios*. La teoría marxista se encuentra en el lado opuesto, la banca como cualquiera otra empresa, está sedienta de ganancia, y es precisamente esa sed la que le impele adentrarse en el mundo de la competencia.

Un último punto, que queremos dejar absolutamente claro, es el siguiente: *el sistema financiero no es un parásito, sino el soporte real del capitalismo.* Representa pues, una contradicción, este sistema económico, para sostener una constante creación de plusvalía de carne, hueso y sangre, debe soportar las más atrevidas ficciones creadas por las finanzas. Pero eso no quiere decir que estas se *aprovechen* del capital productivo, sangrándole parte de su esfuerzo por explotar a la fuerza de trabajo, por el contrario, es el proceso general de explotación el que se beneficia de la existencia de las finanzas. Las finanzas no son, por lo tanto, “[...] una enfermedad que vendría a «gangrenar» un cuerpo sano, sino el síntoma de una crisis que hace a los principios esenciales del capitalismo” (Husson, 2009, p. 277).

4. La tasa de interés.

En este apartado, vamos a desarrollar la forma en la que la plusvalía se redistribuye hacia las distintas formas del capital financiero. Sabemos que ocurre a través del interés, específicamente, por medio de su tasa. Pero ¿qué es la tasa de interés? En la sección anterior vimos que el proceso de flujo de y reflujo del capital dinerario ocurre (y se presenta) como algo exterior al proceso de acumulación. También dijimos que la fuente de ganancia que se recibe por tanto el capital dinerario proviene de los intereses que recibe por los préstamos adelantados. Por lo tanto, el interés es una parte de la plusvalía y la tasa de interés sanciona en qué porcentaje se debe pagar. En ese sentido, la tasa de interés es una variable distributiva de las ganancias producidas por el capital de toda la sociedad.

La tasa de interés determina el ingreso de los capitalistas dedicados al tráfico de dinero; es la fuente de su ganancia, pero no debe confundirse con la tasa de rentabilidad de cada capital invertido. La tasa de interés sería como el 'precio' del producto comercializado, dinero, aunque lo que moviliza no es dinero como tal, sino capital. Pero ¿podemos considerar la tasa de interés simplemente como un precio más, como el precio del capital o del financiamiento?

Para comenzar, debemos esclarecer la naturaleza de la tasa de interés, preguntándonos, ¿por qué puede el capitalista dinerario *cobrar* una tasa de interés sobre el capital? Cuando pensamos en una mercancía (bien o servicio) regular, es claro que los capitalistas pueden cobrar dinero, ya que el producto que están vendiendo representa un valor y valor de uso, el cual contine *tiempo de trabajo socialmente necesario* incorporado y que ha sido sancionado en términos monetarios. Cada mercancía posee un precio, el cual expresa que es portador de plusvalía. A través de la transformación de los medios de producción y la fuerza de trabajo en capital, cada empresario, logra crear valores de uso, enajenarlos en el mercado y venderlos para realizar su ganancia.

Sin embargo, lo anterior no puede extrapolarse a los adelantos de capital a préstamo. En primera instancia, porque no hay un producto de por medio; una suma de dinero cualquiera, abstraída del proceso de producción, no contiene plusvalía, solamente tiene la capacidad (si esta es invertida productivamente), de generar, potencialmente, plusvalía. En este sentido, la situación es inversa, mientras que las mercancías regulares poseen plusvalía realmente, el capital a préstamos, solo la tiene como promesa. Además, considerar la tasa de interés como precio, encierra una tautología, el precio de cualquier producto es *x unidades monetarias por cantidad de producto* ($p_i = \frac{x[\text{dinero}]}{q_i}$). Pero, en el caso del dinero, implicaría que el precio, por ejemplo, de 1 peso sería exactamente 1 peso. Si la tasa de interés ha de ser considerada, en sentido estricto, como el precio del dinero, se llega a un absurdo, o bien, a la conclusión de que el préstamo es un intercambio desigual (un robo): yo *compro* en el

mercado 100 dólares, que debo pagar íntegramente, más la tasa de interés, supongamos, 3%; adquiero 100 dólares y pago por ellos 103 dólares, es decir, una flagrante contradicción³⁹. Por ello, el capital dinerario no puede ser, *strictu cense*, una mercancía.

Entonces, ¿qué es lo que les permite a los capitalistas dinerarios cobrar una tasa de interés? Simple y sencillamente, que estos, a diferencia de los que van a pedir prestado, son los dueños del dinero (y de la capacidad de crear dinero, según el apartado anterior), lo que estos enajenan es la propiedad de este capital en forma de dinero, y la capacidad que tienen de crear dinero. En ese sentido, la razón principal del cobro de la tasa de interés tiene como bases un arreglo jurídico (propiedad) y otro institucional (creación monetaria). Se trata de la extensión de la propiedad privada de los medios de producción sobre su forma dineraria. Esta masa de capital dinerario es resultado de la explotación y, por ende, como propiedad, pertenece al conjunto de la burguesía.

Por eso, para Marx, el capital dinerario se transforma en una mercancía *sui generis*, cuyo 'precio' estaría representado por la tasa de interés. Marx señala que lo que los capitalistas dedicados al tráfico de dinero enajenan es la capacidad *potencial*, que tiene cualquier suma de capital de generar la ganancia media, es esta gracia la que se convierte en valor de uso. "El valor de uso del dinero prestado estriba en: poder funcionar como capital y, como tal, producir la ganancia media bajo las condiciones medias [...]" (2000d., p. 25). Con esto, se asume que existe un capitalista en funciones y otro pasivo, es decir el que ha prestado y el que ejecuta la inversión. Unos capitalistas tienen la propiedad del capital dinerario y otros van en pos de esta para movilizarlo como capital, que, al ser invertido productivamente, generará la tasa media de ganancia (plusvalía), que es la condición de reflujo de los préstamos para poder pagar el interés.

Es cierto que la condición necesaria para el pago del interés (a nivel de toda la economía) es generación de plusvalía. Pero, la visión de Marx sobre el enfrentamiento entre dos capitalistas, uno en funciones (el que genera la tasa media) y otro que espera, pasivamente, el retorno de los intereses resulta problemática. El hecho de que aparezcan enfrentados dos tipos de capitalistas, cuyas actividades se centran *únicamente*, en producir o prestar, se encuentra en nivel muy alto de abstracción, ya que eso no se podría sostener a un nivel más concretos, donde todas las empresas tienen *actividades de tesorería*. Las empresas, por ejemplo, respecto al consumidor final generan formas de crédito, donde no está presente la tajante separación hecha por Marx. Por otro lado, la forma en como Marx presenta

³⁹ "El interés como precio del capital, es desde un principio, una expresión enteramente irracional. Aquí nos encontramos con una mercancía que tiene un valor doble: por un lado, un valor, y, por otro, un precio distinto de este valor, mientras que el precio es la expresión monetaria del valor. [...] Ahora bien, ¿cómo ha de tener una suma de valor un precio además de su propio precio, además del precio que se expresa en su propia forma monetaria? [...] El precio que cualitativamente es distinto del valor constituye una contradicción absurda" (Marx, 2000d, p. 28)

la separación entre función y propiedad hace parecer que los empresarios actuantes están permanentemente *subcapitalizados*, o bien, que no poseen claramente un capital que podrían poner a funcionar y por eso deben ir hacia los dueños del capital dinerario y convertirse en capital actuante. Podría pensarse que una vez que este mecanismo se pone en marcha, como en el caso de una economía de crédito puro, los capitalistas en funciones comenzarían, a través de la explotación, a generar *su* propiedad. Sin embargo, esto rompe la interpretación histórica marxista de la acumulación originaria, condición *sine qua non* para el desarrollo pleno de la burguesía. La clase explotadora llega al mundo rebosante de propiedad privada, es decir, plenamente capitalizado.

Con esto, no pretendemos decir que el planteamiento es equívoco, sino más bien incompleto, porque no considera otra serie de determinaciones que precisamente el sistema financiero otorga, no solo a los bancos, sino también a las empresas productivas, en el capitalismo desarrollado, la diferencia entre capitalista en funciones y los capitales que prestan (pasivos respecto de la acumulación), se desdibuja, y toma un carácter distinto al planteado por Marx. De esta forma, “Los intereses separados y a menudo opuestos de los capitalistas prestamistas y prestatarios no pueden ser analizados completamente en términos de la parte 'en funciones' de la clase capitalista enfrentada a la parte 'monetaria' [pasiva]" (Itoh y Lapavitsas, 1999, p. 60, TP).

En los hechos, todas las empresas, sean fábricas o bancos, son capitales actuantes, y se guían por criterios de rentabilidad, para los bancos la tasa de interés es un elemento particular que rige su actividad, lo mismo que el precio de las mercancías (bienes y servicios) lo son para el capital productivo o comercial. Intereses y precios entran en los cálculos de los ingresos y costos, elementos fundamentales que explicarán su nivel de rentabilidad. Esto quiere decir que tanto las empresas que dedican únicamente a adelantar capital (que devenga interés) o bien, solamente a la producción de valores de uso, son capitales en funciones respecto a la acumulación, esto debe ser así, porque la producción de plusvalía es un fenómeno social, que como el propio Marx menciona con el ciclo industrial global. Se requiere de la producción y distribución de plusvalía, que a la vez necesita de la circulación de capital dinerario, que se transforma en todos los elementos constitutivos de las finanzas:

“[...] [El] dinero se convierte sistemáticamente en capital que devenga interés después de que se ha construido un mecanismo social (el sistema de crédito [las finanzas para nosotros]) que recoge el dinero ocioso generado en el curso del circuito del capital [aunque como ya dijimos, no debemos de subestimar la creación de dinero por parte de los bancos y los demás instrumentos financieros que se emiten, sin la necesidad de que preexista dinero o capital en depósito], es decir, en la rotación del capital. El sistema de crédito transforma el dinero ocioso en una mercancía homogénea, le da el carácter de capital que devenga interés y lo canaliza sistemáticamente de regreso a la acumulación. Las

intenciones del prestamista y del prestatario, así como el uso real que se haga del dinero, son totalmente irrelevantes a este respecto. En la medida en que existe un sistema de crédito, compuesto por instituciones como los bancos y los mercados abiertos, el dinero prestado a través de los mecanismos del sistema ya se ha convertido en capital que devenga intereses y exige el pago de los mismos. Dada la existencia del proceso de acumulación real, que suele absorber la mayor parte del capital que genera intereses, el interés adquiere un fundamento social objetivo como una parte de la ganancia producida regularmente [...]” (*Ibidem.*, p. 65, TP).

Entonces, la separación entre la propiedad y la gestión, o más bien sus consecuencias (como ya lo mencionamos arriba, por la vía de los aportes de Duménil y Lévy), debe entenderse en su sentido amplio, porque ¿no existen acaso los mismos problemas de gestión en los grandes bancos que en las grandes corporaciones productivas? El desarrollo de las finanzas, y la creación de las sociedades por acciones (forma cualitativamente distinta de expresar la propiedad privada de los medios de producción), generan intereses encontrados entre administración y propiedad, pero estos existen para el conjunto de la clase dominante, indistintamente cuál sea su especialización. Por otro lado, este grupo de administradores, los capitalistas en funciones son eso, capitalistas, no son una clase aparte, sino que es una capa más de la burguesía. Desde su nacimiento, han existido conflictos intra burgueses, pero en última instancia, siempre harán frente a su enemigo natural: el proletariado. En este sentido, las finanzas son también, en los momentos en que hay crisis económicas y un empuje importante de las luchas de los trabajadores, un punto de unión para la burguesía, como puede verse a nivel mundial en la reestructuración del capitalismo en la década de los 80. Cuando hay crisis económicas, sin una combatividad de los trabajadores, la burguesía entre sí, se trata como Caín a Abel, pero cuando esto ocurre en un contexto de grandes movilizaciones de masas, recuerdan que en realidad, son como el perro Cerbero de Hades, cada cabeza separada por sus propios intereses, pero cuya existencia posee el mismo cuerpo, comparten las mismas pulsiones: la cabeza de la gestión podrá ser más inteligente que la de la propiedad, pero responden al mismo estómago, ambos tienen apetito de plusvalía, y deberán hacer lo que sea necesario para mantener ese orden.

La siguiente cuestión es, ¿cómo se determina la tasa de interés? Ya hemos dicho que el interés es una parte de la ganancia y que su tasa expresa el porcentaje que se debe pagar por la utilización de una suma de capital o dinero, también, el interés representa un costo, para quien toma el préstamo o adquiere la obligación. En ese sentido, para que el prestatario esté en condiciones de pagar (al menos los intereses generados en un periodo) al prestamista, la tasa de ganancia que genere debe ser mayor que la tasa de interés, es decir que $g'_t > i_t$, donde i_t representa la tasa de interés en el periodo t . Si la tasa de interés fuese mayor (o igual) a la rentabilidad bruta del capital, implicaría que toda la plusvalía social generada, en el periodo t , pasaría ser de los prestamistas y aun quedaría deuda sin cubrir, por

lo que la acumulación disminuiría. Ciertamente, los prestamistas también consumen y eso se representaría como un ingreso para las empresas del sector que produce bienes de consumo capitalista, pero ello llevaría a una economía con menores ritmos de acumulación acercándonos a una economía de reproducción simple.

Globalmente, la tasa de interés representa el grado de redistribución de la plusvalía de forma de capital a otra, pero realmente, eso también afecta el curso y la forma que adopta la acumulación. Por otro lado, la tasa de interés no es la rentabilidad de los capitalistas dedicados al tráfico de dinero, sino solamente un elemento constitutivo de este. En ese sentido, dado que los capitalistas financieros toman prestados recursos (por los fondos de reserva de los industriales, crédito interbancario, etc.) también deben pagar intereses, si $i_t > g'_t$, la rentabilidad financiera se vería afectada (sobre este punto, véase más adelante la sección sobre la rentabilidad del sector financiero).

La tasa de interés deberá ser, por lo general menor que la tasa de ganancia, $i_t < g'_t$. Es decir, que esta tasa se encuentra acotada superiormente por la rentabilidad del conjunto de la economía. No quiere decir que no pueda ocurrir lo contrario, en una economía dinámica, donde los capitalistas no solamente cuentan con las ganancias producidas en un periodo, sino que tienen recursos en forma de distintos activos (físicos o financieros), dinero líquido, depósitos, etc., pueden hacerle frente a esa situación de manera transitoria, pero no puede sostenerse indefinidamente. Por otro lado, es un hecho (corroborado empíricamente⁴⁰) que, que históricamente, esto no ha ocurrido con frecuencia: por regla general la tasa de interés no tiende a ser mayor que la tasa general de ganancia, cuando no es así, se trata un movimiento coyuntural, que se puede asociarse a las crisis económicas o los ciclos:

⁴⁰ En un estudio empírico, sobre la relación entre la tasas de interés y ganancia, Valle y Mendieta (2012) concluyen que: “[...] El análisis empírico de la economía de los Estados Unidos (EU) durante el periodo 1869-2009, ha arrojado las siguientes conclusiones: 1) la tasa general de ganancia ha fijado un límite superior a los tasas reales de interés de los Bonos Federales a corto y largo plazo; 2) la tasa real de interés de los Bonos Federales a largo plazo ha sufrido movimientos similares a los de la tasa general de ganancia, mientras que el interés de los Bonos Federales a corto plazo ha experimentado movimientos opuestos con respecto a esta última; y 3) existen pruebas que apoyan las teorías heterodoxas que hacen hincapié en que la política monetaria [o más generalmente, las variaciones de la tasa de interés, de bonos públicos o de cualquier instrumento privado] afecta a la distribución del ingreso a través de la modificación de la tasa de ganancia [empresarial], lo que implica que los factores monetarios pueden estar directamente relacionados en la determinación de la tasa de ganancia.” (p. 16). Una idea similar se encuentra en trabajos más reciente, Shaikh (2011 y 2016), encuentra que la tasa de interés no solo ha sido inferior a la tasa general de ganancia, sino que desde los 80, la disminución de la tasa de interés debe interpretarse como una contratendencia al descenso de la tasa de ganancia, en el sentido de que compresión de la tasa de interés ha aumentado la tasa empresarial de beneficio, que ha tenido una tendencia ascendente desde los 80. Esto no debe interpretarse como una superación de la *LDTG*, sino como un amortiguador que se logra por la vía financiera, además de que esta política, tiene un límite, pues la tasa de interés nominal debe ser mayor que cero, una vez llegado a este punto, el impulso de la tasa empresarial de beneficio se habrá agotado. Para Shaikh ese límite se manifestó el periodo inmediato a la crisis de 2008.

“[Hay] momentos en el ciclo cuando el pago de intereses alcanza su punto máximo y consume no sólo los beneficios sino también el propio capital del capitalista en funciones. [...] Este papel potencial está totalmente en consonancia con la posición relativamente autónoma y parcialmente externa del capital que devenga interés respecto del capital social total [...]” (Itoh y Lapavitsas, 1999, p. 71, TP).

Por otro lado, hemos de suponer que la tasa de interés (en términos nominales), debería ser siempre mayor que cero, ya que si fuera cero implicaría que no habría ningún costo sobre el uso del dinero o capital ajeno y entonces la tasa de interés dejaría de ser una variable distributiva, y si esta fuese negativa, entonces implicaría que los prestamistas estarán pagando por ceder sus capitales⁴¹, lo que contradice la lógica de la actividad de préstamo. Pero, esta reflexión, únicamente nos permite decir que la tasa de interés deberá ser un valor entre cero y el nivel de la tasa general de beneficio, ¿cómo se determina el nivel intermedio sobre el cual habrá de fluctuar la tasa de interés?

Antes de continuar debemos hacer dos matices. Primero, en la realidad no existe una sola tasa de interés, sino una gama de tasas de interés, asociadas a un instrumento en particular (crédito bancario, bono público o privado, etc.) y aun plazo particular (corto o largo). En sentido, para un instrumento financiero homogéneo, digamos, los bonos del tesoro de algún gobierno, habrá una estructura de tasas de interés (o curva de rendimiento en el argot financiero), donde a mayor plazo se asume que la tasa de interés será mayor, es decir que la tasa de largo plazo será mayor que la de corto⁴². Es decir, cuando hablemos de la tasa de interés en general, es en realidad una abstracción de la existencia de esta gama de tasas. Marx, reconociendo este fenómeno, habla de la tasa de interés promedio, en términos de los distintos instrumentos y el ciclo económico, es decir, considera el promedio de la tasa de interés de la fase ascendente y descendente⁴³. Segundo, de la misma manera que ocurre con la tasa de ganancia, tal como lo dijimos al principio del capítulo 1, no existe una forma correcta de usar como referencia una tasa de interés u otra, todo dependerá de los objetivos de la investigación. Si queremos, por ejemplo, entender las decisiones de las empresas industriales, respecto de la inversión en capital constante ya instalado, la tasa de interés de corto plazo será particularmente importante, pero si se trata por ejemplo de planes de inversión de las empresas en un periodo más amplio, digamos una

⁴¹ Debe quedar claro que estamos hablando sobre la tasa de interés nominal y no sobre la real. En términos reales, es decir si descontamos a la tasa de interés el nivel de inflación, esta efectivamente puede ser negativa, significando que, a los dueños del capital que devenga interés, de hecho, les ha costado la actividad de prestar. En términos generales, si la inflación es mayor que la tasa de interés, los prestatarios se verán beneficiados, mientras que lo contrario, será benéfico para los prestamistas. Por eso, uno de los requerimientos de la economía, cuando las formas financieras se han consolidado, es el control de la inflación.

⁴² Excepto en los momentos en los que ocurre la llamada reversión de la curva de rendimiento.

⁴³ Dice Marx: “Para hallar la cuota media de interés hay que calcular: 1) la media del tipo de interés durante sus variaciones en los grandes ciclos industriales; 2) el tipo de interés en las inversiones donde se ha prestado capital a largo plazo” (2000d, p. 38)

inversión en capital constante que requiere de un periodo de varios años antes de ser finalizada, lo que interesará será la tasa de largo plazo. En cualquier caso, aun restaría decir, dentro de la gama de las tasas de corto y largo, ¿cuál de todas utilizar en cada situación y por qué? La respuesta tiene un carácter práctico y no hay una respuesta única.

En lo que resta del capítulo, hablaremos de la tasa de interés en su forma más sencilla, sin meternos en los detalles sobre esta complejidad. Entonces, la tasa de interés, al ser un fenómeno exterior a la acumulación de capital, cuyo origen es la relación de propiedad que subyace en el capitalismo y no el curso de la actividad económica, no tiene un nivel específico. La determinación de un precio se basa en el *tiempo de trabajo socialmente necesario*, y sobre este puede fluctuar el precio de producción y después el precio de mercado, por lo tanto, existe una base real y objetiva para entender porque su nivel es ese y no otro. En el caso de la tasa de interés es distinto, su base se encuentra en las relaciones jurídicas e institucionales, por eso, para Marx y los marxistas no existe un nivel específico de la tasa de interés, ya que no hay una ley que la gobierne, como en el caso de la tasa de ganancia. De esta manera, no existe una tasa natural de interés⁴⁴.

Esto no implica que la determinación de la tasa de interés sea completamente aleatorio o errática. En la práctica vemos que existe una cierta regularidad en su nivel, cuyo curso es, en cierta medida, estable. La tasa de interés tiene una determinación empírica, como proceso de retroalimentación entre esta y la acumulación, sobre la base de coyunturas específicas y el curso concreto que tome la economía. En consecuencia, se puede delinear cual es la tendencia de la tasa de interés o que la hará cambiar, pero no su nivel particular, que dependerá estrictamente de la circunstancia económica: ciclo económico, instituciones y la lucha por la ganancia entre los capitalistas financieros y productivos.

Sobre la determinación de la tasa de interés, podemos entender que existen dos visiones, según se ha dado el debate durante el siglo XX: horizontalistas y estructuralistas⁴⁵. Básicamente, la cuestión radica en si la tasa de interés es una variable endógena o exógena respecto al ciclo económico y al sistema financiero (aunque en ambos casos se asume que el dinero es endógeno). En el primero caso, estaría asociada con el ciclo económico desde el punto de vista marxista (o con la preferencia por la liquidez,

⁴⁴ Marx crítica el término en el sentido clásico, que hablaban de una ganancia y salario natural, lo cual no se cumple para la tasa de interés, ya que no hay una ley interna que gobierne su nivel, como si lo hay para la ganancia y el salario. Pero, esta crítica se puede extrapolar a la idea de la tasa natural de Wicksell, que es la forma contemporánea de entender el problema. Para Wicksell, la tasa de interés es la que asegura la igualdad entre ahorro e inversión (o bien la tasa neutral que asegura que la inflación no se acelere). Por ejemplo, en el planteamiento de Marx, la igualdad entre oferta y demanda no significa nada en particular para el nivel de tasa de interés que le corresponda; muy diferente en el caso de la determinación de los precios, por ejemplo, en una industria cuya composición orgánica de capital sea igual a la media, querrá decir que su precio de producción será idéntico a su precio equivalencial, esa industria no será sujeta de transferir plusvalía o recibirla por la conformación de los precios de producción. En el caso de la tasa de interés, no hay una conclusión análoga.

⁴⁵ Véase por ejemplo Moore (1988) y Palley (1994), para una discusión amplia sobre este tema.

en alguna de sus distintas versiones, como la poskeynesiana); en el segundo, se asume que es la autoridad monetaria es la que tiene un control de la estructura de las tasas de interés de los bancos a través de la tasa base que establece con su política monetaria. Si es endógena, se asume que se determina por la propia dinámica del sistema financiero y si es exógena, esta se fija por la autoridad monetaria, es decir por el Estado. Un resumen sobre estas posiciones la encontramos en Hein (2008):

“En la visión horizontalita, [...] se sostiene que la política monetaria del banco central es la que determina la tasa de interés base y que el banco central como "prestamista de última instancia" es responsable de la liquidez y la estabilidad del de todo el sistema monetario. Por lo tanto, el banco central acomoda completamente la generación de crédito, y por tanto también los depósitos con los bancos comerciales, con la cantidad necesaria de dinero del banco central, siempre que los bancos comerciales únicamente concedan préstamos a los prestatarios solventes [...]. (p. 44, TP)

[...] Los estructuralistas poskeynesianos [y en cierta medida los marxistas] comparten la opinión de que el dinero es endógeno y que el banco central utiliza la tasa de interés básica como instrumento de política económica. Pero se oponen a que las curvas de oferta de dinero y crédito de crédito sean perfectamente elásticas [horizontales] y argumentan que también la tasa de interés se convierte en una variable endógena. En primer lugar, se argumenta que los bancos centrales no siempre pueden acomodar los préstamos bancarios con la cantidad necesaria de dinero del banco central a una determinada tasa de interés. Por lo tanto, los bancos comerciales pueden verse obligados a captar reservas del público o a introducir innovaciones financieras, lo que significa que los bancos comerciales tienen que gestionar sus pasivos. Por lo tanto, la tasa de interés en el mercado monetario tendrá que aumentar para para que los agentes económicos se desprendan del dinero del banco central, y las curvas de oferta de dinero y de crédito adquieren una pendiente ascendente. La preferencia de liquidez de los hogares [en el planteamiento marxista son las empresas las que deciden una forma específica de financiamiento, es decir la tasa de interés expresa uno de los aspectos de las clases sociales, y las decisiones de los hogares proletarios no juegan más que un rol secundario, lo relevante es la acumulación de capital y el momento puntual del ciclo económico] vuelve a ser importante para determinar los niveles del dinero y los tipos de interés de los préstamos [...]" (p. 47, TP).

Según la interpretación anterior, respecto de la tasa de interés, podemos considerar a Marx como estructuralista, de acuerdo con él, la tasa dependería de dos factores: 1) la disponibilidad de crédito en el mercado, respecto de la demanda de financiamiento y 2) del momento del ciclo económico. Es decir, el nivel de la tasa de interés estará relacionada con la acumulación de capital. Por lo tanto, habrá un movimiento conjunto de las tasas de ganancia e interés, siendo la rentabilidad lo que determina el ciclo económico. Por otro lado, conviene recordar que Marx hace referencia a la tasa de interés medio, que

sería el promedio de todas las tasas (o de la estructura de tasas de interés) del mercado. Pero, lo relevante es que está se determina de manera endógena por la oferta y demanda de capital dinerario, donde “[...] el capital productor de intereses se convierte en una mercancía *sui generis* y, por tanto, el interés se convierte en su precio, que, como el precio de mercado de las mercancías corrientes se fija en cada caso por la oferta y la demanda [...]” (Marx, 2000d, p.44). Los movimientos de las variables financieras estarán determinados por el ciclo económico (y por lo tanto la tasa de interés), los cuales presuponen variaciones propias del capital dinero (creación de capital ficticio, especulación, innovación financiera en general). Las modificaciones en la tasa de interés estarán determinadas por la forma en cómo se distribuyan las necesidades de capital dinerario, ya sea para la acumulación real o especulativa, pero, en búsqueda de rentabilidad:

“Por tanto, en su conjunto, el movimiento del capital de préstamo, tal como se manifiesta en el tipo de interés transcurre en dirección inversa a la del capital industrial. La fase en que el tipo bajo de interés, pero superior al mínimo, coincide con la ‘mejora’ y con la creciente confianza tras la crisis, y especialmente la fase en que alcanza su nivel medio, el centro equidistante de su mínimo y su máximo, son los únicos momentos que expresan la coincidencia de capital de préstamos abundante con la gran expansión del capital industrial. Pero, al principio del ciclo, el tipo bajo de interés coincide con la contracción, y, al final del ciclo, el tipo alto de interés coincide con la superabundancia de capital industrial. El tipo bajo de interés que acompaña a la ‘mejora’ expresa que el crédito comercial necesita solamente en escasa medida del crédito bancario, pues todavía se desenvuelve por sí solo.” (*Ibidem.*, p. 211).

Lo anterior no quiere decir que la autoridad monetaria no juegue un papel importante en la determinación de la tasa de interés, particularmente en la *administración y salvaguarda* del proceso global del capital dinerario. En este sentido, hemos de considerar que el Banco Central es reactivo a las decisiones que toman los capitalistas a lo largo del ciclo. Desde un punto de vista práctico, el BIS (2015), muestra que desde finales de los 90 y hasta el momento de esa publicación, los bancos centrales de todo el mundo habían tenido una política acomodaticia⁴⁶; es decir que en el momento más

⁴⁶ “De hecho, muchos países —no solo EME [economías emergentes] sino también economías avanzadas— parecen haber mantenido las tasas de interés por debajo de los niveles que indicarían las referencias nacionales tradicionales, en parte como respuesta a las bajas tasas de interés de las monedas principales. En la década de los 90, las tasas oficiales estaban básicamente en línea con las resultantes de la regla de Taylor, una regla simple de tasas de interés que prescribe una reacción mecánica ante la brecha del producto (output gap) y la desviación de la inflación respecto de su meta. En la primera década de este siglo, sin embargo, las tasas oficiales reales se desviaron de forma persistente por debajo de los niveles implícitos en la regla de Taylor, lo que sugiere que la política monetaria se tornó sistemáticamente acomodaticia [...]. Numerosas economías avanzadas parecen haber dudado en subir sus tasas de interés durante el auge, habiéndolas mantenido en niveles próximos a cero desde la crisis. Por su parte, las autoridades monetarias en las EME parecen haber fijado las tasas oficiales en niveles reducidos por temor a una afluencia de capital que indujera la apreciación de su moneda [...]. La importancia empírica de la influencia de las tasas de interés estadounidenses sobre la determinación de las tasas de

álvido de la inestabilidad financiera es cuando se ven obligados a no actuar, por ‘miedo a crear una mayor recesión’, su capacidad reguladora, como potencialidad real, solamente existe cuando esta no se pone a prueba. En los momentos de crisis económica, las autoridades monetarias no pueden ser más que administradores de lo que es determinado internamente por las fuerzas de la acumulación. De tal forma que la capacidad reguladora (general y sobre las tasas de interés⁴⁷) del mercado, al igual que la racionalidad de los agentes económicos, está acotada.

Por otro lado, desde el punto de vista teórico, considerar la tasa de interés de forma estructuralista, permite plantear la tendencia a la igualación de la rentabilidad para el capital productivo y el dinerario. Si la tasa de interés estuviera completamente bajo el control de la autoridad monetaria, implicaría que también podría controlar o influir sobre la rentabilidad del capital en su conjunto. En realidad, la rentabilidad del sector bancario está determinada por la estructura de la tasa de interés (como veremos más adelante). El banco central únicamente podrá influenciar este proceso, (de la misma manera que tiene cierto margen de acción sobre el control de precios, manteniendo bajo el costo del trabajo, o influyendo sobre el tipo de cambio, etc.), de forma muy limitada. Si pudiese corregir los problemas de rentabilidad del capital, las crisis económicas serían cosa del pasado...

Sin embargo, el planteamiento anterior, nos hace caminar sobre un hielo muy delgado: el hecho que la tasa de interés ayude a la igualación de las tasas de rentabilidad, podría implicar que *esa es su función*, o bien, que existiría un nivel de esta tasa, cuyo valor ‘asegura’ que ambas rentabilidades sean iguales, regresando a plantear una suerte de *tasa natural*, cuestión que no es coherente con la *TMVT*. Un ejemplo de tal error está en Saros (2012), para este autor marxista, existen dos tasas de interés, una general y otra de mercado, donde la primera es la que asegura la igualdad de ambas rentabilidades, entonces la divergencia entre las tasas de interés generará diferenciales de rentabilidad, que llevará a la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión. Para Saros, la tasa general de interés es el caso especial en el que la oferta iguala a la demanda capital presentable:

“Se asume que esta búsqueda [la de una mayor rentabilidad] influye en la oferta de capital de préstamo a medida que el capital migra entre los sectores financiero e industrial, y entonces la tasa de interés se

política en otros lugares corroboraría el comportamiento por imitación [...]. Si bien este sencillo ejercicio tiene sus limitaciones, apunta a la relajación monetaria competitiva con miras a sostener la demanda externa. Más de 20 bancos centrales han relajado su política monetaria desde diciembre de 2014, algunos como respuesta explícita a cambios en las condiciones externas [...].” (BIS, 2015, p. 106-107)

⁴⁷ Aquí estamos asumiendo que la forma en que actúan los bancos centrales es a través de la tasa de interés y no de los agregados monetarios, cuyo control escapa absolutamente de sus manos. Lo que cuestionamos es que tenga la capacidad de controlar la estructura de tasas de interés o, según la idea horizontalista, el ‘mark-up’ que los bancos cobran sobre la tasa de interés del banco central, son las condiciones de la acumulación y el mercado de capital dinerario, lo que *fuera* a bajar su tasa de interés, es decir, el piso de la estructura.

ajusta hasta que el mercado de capital de préstamo se haya vaciado. Aunque este resultado no debe considerarse como una tasa de interés de equilibrio [no hay razón para no considerarlo, si acaso, podemos pensarlo como la existencia de una tasa de interés general, sobre la que orbitan las de mercado, como en el planteamiento de la tasa natural] [...] Es esta tasa de interés la que puede llamarse tasa de interés general, y puede considerarse como un caso especial en el que la oferta y la demanda están en perfecto equilibrio [...] y prevalece una tasa de ganancia uniforme en los sectores financiero e industrial.” (Ibidem., p. 151, TP)

El planteamiento de Saros no considera que, en la práctica, no existe solamente una tasa de interés, entonces, ¿en cuál de todas opera el mecanismo descrito o acaso existe una tasa general de interés para cada plazo? Por otro lado, si es posible hablar de una igualdad entre disponibilidad y demanda de fondos de capital a préstamo (que suena poco probable si consideramos la creación monetaria en un ambiente dinámico), en tanto que la tasa de interés tiene distintos valores según sea su plazo, para los bancos lo importante es el diferencial de tasas de interés, entre la que determina sus costos de fondeo y la que genera sus ingresos; distintos diferenciales podrían asegurar un mismo nivel de rentabilidad.

Por ejemplo, si el diferencial objetivo de los bancos es de 5%, esto puede asegurarse con una tasa de préstamos del 10% respecto a un de 5% que pague sobre sus fondos; lo mismo cumplen una tasa del 7% y la otra del 2%, o 6% y 1%, etc. Entonces podría haber distintos niveles de tasa de interés que asegurarían un mismo nivel de rentabilidad, entonces, resulta incorrecto hablar de una tasa general.

De hecho, Shaikh (2016, Cap. 10), aunque no revisa el trabajo de Saros, es perfectamente consciente de este problema, pues afirma que solo en el caso especial de que en el mercado existiera una única tasa de interés, el hecho de la igual entre rentabilidades podría interpretarse como la existencia de una tasa general de interés y en ese caso, debe interpretarse como una tasa natural en el sentido clásico. Por otro lado, esa conclusión también se obtiene porque no se consideran los costos de operación del banco, supuesto que mantiene Saros en todo su artículo.

El planteamiento de Saros sería válido solo si ignoramos los distintos plazos de las tasas de interés y pensamos, como en el análisis estático tradicional, que existe una curva de oferta capital dinerario de préstamo con pendiente positiva, respecto a tasa de interés y otra curva de demanda de capital dinerario con pendiente negativa, donde habrá un único punto de equilibrio. Debemos pensar en la igualación entre tasas de ganancia no como algo que ocurre de manera estática (cuando hay equilibrio), sino más bien desde el largo plazo y las compensaciones que habrán de ocurrir en el tiempo.

La última cuestión sobre la tasa de interés es ¿cuáles son las consecuencias sociales de su existencia? A primera vista, podría pensarse que la tasa de interés no es más que un costo o ingreso, que permite

la redistribución de ganancias en la economía, es decir un elemento puramente cuantitativo. Sin embargo, la idea de que cualquier suma de dinero invertida puede obtener, cuando menos, la tasa de interés, según el plazo al que sea cedido, crea la ilusión de que el dinero puede transformarse de manera automática en capital y con ello, generar un flujo de ingreso, que será más bien una ganancia sobre la propiedad del capital. Es decir, la capacidad de generar ingreso se considera ahora como una cualidad del dinero. El capital que devenga interés se convierte en la forma *fetichizada* del proceso de acumulación: ya no es estrictamente necesario invertir productivamente los recursos, para generar ganancias, por el contrario, se considera que el capital dinerario *por sí mismo* es capaz de crear un flujo constante de ingresos, cuya necesidad de invertirse en alguna actividad productiva no es más que un hecho particular de dicha actividad. Al igual que en la competencia, como diría Marx, la realidad nos aparece invertida.

De esta forma, para que cualquier suma de dinero invertida de manera productiva *valga la pena*, deberá producir un poco más que la tasa de interés, de lo contrario, lo más conveniente es la actividad de préstamo ¿por qué llevar a cabo una actividad más riesgosa en tanto que generar ingresos es una cualidad del dinero? *El interés se considera como algo seguro*, entonces, la tasa de ganancia neta deberá ser mayor que la tasa de interés, esto es lo Marx denominó tasa de ganancia empresarial, definida como: $g_t^e = g_t' - i_t$. Quiere decir que si la tasa de ganancia bruta (general) es igual a la de interés, desde el punto de vista cuantitativo, sería indiferente invertir en una actividad económica o ceder la posesión del dinero, pero en tanto que la actividad empresarial se considere más riesgosa, sería más conveniente invertir el dinero en algún instrumento que asegure la tasa de interés. De esto se sigue que $g_t' > i_t$, es la condición de viabilidad de las inversiones, y que la ganancia empresarial es la 'compensación' por invertir el capital productivamente.

Podemos verlo desde el punto de vista contrario, como $g_t' = g_t^e + i_t$, es decir que la ganancia bruta se compone de dos elementos: la rentabilidad de la actividad empresarial y del ingreso que genera el capital por su cualidad intrínseca. De tal forma, se considera que, en cálculo de la inversión, la tasa de interés es un elemento constitutivo de la rentabilidad del capital, independientemente de si este actúa o no con capital prestado o si su hoja de balance contiene o no instrumentos financieros. La tasa de interés se transforma en un elemento crucial de la actividad diaria.

Además, la tasa de interés se transforma en una medida del éxito de capital en el mercado, cuanto mayor sea esta, se considerará que mejor se encuentra *valuado* el capital dinerario a nivel social; la tasa de interés se convierte en una medida social del capital. Se crea una tensión constante entre la inversión del capital en actividades 'rentistas' o productivas. La tasa de interés es una medida *ex ante*, algo seguro, mientras que la tasa de rentabilidad es una medida *ex post*, algo que se encuentra solo

como expectativa que habrá o no de realizarse; no hay seguridad de que se cumplan los frutos de la inversión. La tasa de interés se conoce de antemano todos los días, cualquiera puede saber su valor y saber qué tan conveniente es desprenderse de su dinero, pero la rentabilidad del capital es otra cosa, es algo mucho más nebuloso. La tasa de ganancia solamente es conocida por la clase iluminada, que desde sus rascacielos cuida celosamente que la explotación marche bien. Por eso dice Marx:

“La ganancia media no aparece como hecho directamente dado, sino como resultado final de la compensación de fluctuaciones contrapuestas que sólo puede establecer a través de la investigación. Las cosas cambian con el tipo de interés. En su validez general, al menos local, es un hecho diariamente fijado, un hecho que le sirve incluso de premisa y partida al calcular sus operaciones al capital industrial y mercantil. Se convierte en la capacidad de toda suma de dinero de 10 libras esterlinas para arrojar un interés del 2, 3, 4, 5%. Los informes meteorológicos no indican el nivel del barómetro y del termómetro con más exactitud que los informes bursátiles indican el nivel del tipo de interés, no para tal o cual capital, sino para el capital que se halla en el mercado monetario, es decir, el capital prestable en general” (2000d, p. 46).

5. La rentabilidad del sector financiero

Para corroborar nuestra hipótesis, la tendencia de largo plazo a la igualación entre las rentabilidades financieras y productivas, debemos establecer cuál será nuestra medición de rentabilidad financiera. Para ello, es necesario comenzar por segregar los mercados en actividades bancarias y actividades financieras no bancarias. Sobre tal tema, el marxismo ha escrito poco, por eso, primero abordaremos el tema en términos del tomo III de *El Capital*, posteriormente, incluiremos algunas contribuciones recientes acerca de la rentabilidad financiera y su igualación con la productiva.

Una de las mayores dificultades que han tenido los marxistas, para desarrollar una teoría coherente de las finanzas, radica en tomar elementos aislados de la sección quinta como argumentos acabados. Tal procedimiento exhibe dificultades metodológicas: primero, el tomo III no puede considerarse una obra acabada, después, tratar de entender qué es lo que Marx ‘verdaderamente quería decir’ puede resultar una tarea poco fructífera. Después de todo, como señala el propio Engels, en el prólogo del tomo III, la sección quinta fue la más complicada de editar y pensaba que el trabajo no había sido del todo satisfactorio.

En ese sentido, consideramos que lo más fértil es buscar la coherencia de los argumentos y tomar eso como el punto de partida de la teoría y probarla empíricamente. Es decir, nuestra tarea será tratar de ordenar la teoría que existe. La forma de ordenar las cosas es desarrollar la idea de la igualación de la tasa de ganancia entre todos los capitales, sean productivos o no.

A este respecto, Shaikh (2016, Cap. 10), señala que hay un rompimiento entre la forma en cómo Marx trata al capital dedicado al tráfico de dinero en la sección cuarta del capital y el desarrollo posterior en la sección quinta. Ha sido esta última parte la que ha tenido mucha mayor atención, sin atender a la coherencia con el resto de la teoría.

a) El planteamiento del problema en Marx.

En la sección cuarta del tomo III, Marx plantea, entre otras cosas, que capitales iguales deben arrojar tasas de ganancias iguales, sin importar en qué actividad se les invierta. Con esa idea, desarrolla su tesis sobre el capital comercial y la participación de este capital en la conformación de la tasa media de ganancia. El mecanismo que asegura la igualdad de las tasas de ganancia es la formación de los precios de producción, son estos el vínculo entre el capital comercial y el industrial, un nexo objetivo y necesario dentro de la reproducción capitalista.

Otra idea central es la diferencia entre las formas antediluvianas del capital comercial y el capital dinerario. Debe resaltarse que Marx no hace una exposición histórica en *El Capital*, es decir, que no parte de las formas pretéritas del capital (comercial y dinerario, donde prima fundamentalmente la usura), para derivar la forma, valga la redundancia, capitalista del capital. Como puede entenderse del capítulo IV del tomo I, la forma plena del capitalismo se haya en que su ganancia no proviene del engaño o de comprar barato para vender caro (*profit upon alienation*), sino por el contrario, de un proceso de intercambio de equivalentes, donde todas las mercancías se compran por sus valores. La razón de esto, como bien señala Marx, es que el valor de uso de una de las mercancías, la fuerza de trabajo consiste en que produce más valor del que se paga por ella. En ese sentido el origen de la ganancia del capital es la explotación de la fuerza de trabajo.

Este tipo de capital, que reviste la forma de capital industrial es el punto de partida de Marx. No son, por tanto, las formas antediluvianas las que dan forma al capitalismo, sino que es el capital industrial el que se desarrolla y posteriormente interioriza las formas antiguas del capital, por eso su punto de arranque es el capital industrial, la exposición en *El Capital* es analítica y no histórica:

“[...] En la marcha del análisis científico, la formación de la cuota de ganancia aparece como partiendo de los capitales industriales y de su competencia, siendo luego corregida, completada y modificada mediante la intervención del capital comercial [por eso resulta natural en su teoría desarrollar el tema de la tasa media de ganancia incorporando el capital dedicado al tráfico de dinero]. En la marcha del desarrollo histórico ocurre precisamente lo contrario. Es el capital comercial el que más o menos determina primeramente los precios de las mercancías mediante sus valores, y es en la esfera de la circulación mediadora del proceso de reproducción donde por primera vez se forma una cuota general

de ganancia. La ganancia comercial determina originariamente la ganancia industrial. Hasta que el modo capitalista de producción no se abre paso y el productor se convierte a su vez en comerciante no se reduce la ganancia mercantil a la parte alícuota de la plusvalía global que le corresponde al capital comercial como parte alícuota del capital global empleado en el proceso social de reproducción⁴⁸ (Marx, 2000d, p. 379)

En el argumento anterior, encontramos una línea de continuidad entre los tomos I, II y III. El desarrollo del capital industrial presupone el surgimiento, desde su interior, del capital comercial y el capital dinerario (capital dedicado al tráfico de mercancías y de dinero). En este sentido, las distintas formas del capital cumplen funciones específicas para el proceso de reproducción de la economía. Es este argumento el que Marx comienza a esbozar cuando habla del capital comercial y la conformación de la tasa general de beneficio.

La escisión del capital, en tres formas distintas, es una extensión de la división social del trabajo. Cada forma del capital se especializa en sus actividades y por ello se vuelven más eficiente, teniendo un efecto global positivo para la acumulación capitalista. Por ello, a pesar de que solo una de las formas del capital crea valor y este tenga que ceder una parte de su ganancia a las otras dos formas, en realidad ayudan a acrecentar el monto global de ganancia (hacen más eficiente el proceso de explotación). Marx es claro al señalar, en el caso del capital comercial, que, si este no existiera, el capital industrial tendría que desembolsar igualmente gastos de circulación, haciendo que una parte de su ganancia se viera mermada. El capital comercial, en ese sentido, al dedicarse exclusivamente a esta actividad minimiza el monto de esos gastos y contribuye a generar una tasa de ganancia más alta. En ese sentido, la ganancia que obtiene el capitalista comercial se debe a los servicios que presta al proceso global de la reproducción económica y no a la usura. Por esto, es que la ganancia que obtiene no es una punción sobre la plusvalía sino una contribución indirecta a su crecimiento. Marx destaca tres razones de por qué el capital comercial es una contribución a la acumulación:

“1) [...] a consecuencia de la división del trabajo, el capital que se ocupa exclusivamente de comprar y vender (en el que debe incluirse, además del dinero para la compra de mercancías, el dinero que debe invertirse en el trabajo necesario para la explotación del negocio comercial, en el capital constante del comerciante, almacenes, transporte, etc.) es menor de lo que sería si el capitalista industrial tuviera que llevar el mismo toda la parte comercial de su industria;

⁴⁸ Por esta razón, resulta poco propio de Marx partir de una forma antediluviana del capital o no dejar en claro cuál es la función propiamente capitalista del crédito y como es que este emana de la propia dinámica de la acumulación. Incluso la renta de la tierra, que es una contradicción heredada del feudalismo, aparece en su forma capitalista, como forma de superación de las viejas contradicciones.

2) [...] al ocuparse el comerciante exclusivamente de este negocio, no sólo se convierte antes en dinero la mercancía para productor, sino que el mismo capital mercantil recorre su metamorfosis más rápidamente de lo que lo haría en manos del productor;

3) [...] considerando todo el capital comercial con relación al capital industrial, una rotación del capital comercial puede representar no sólo las rotaciones de muchos capitales en una esfera de producción, sino las rotaciones de un número de capitales en distintas esferas de producción [...].” (Marx, 2000d, p.362)

En la sección IV del tomo III, pareciera que Marx sugiere que hará un tratamiento similar al anterior respecto del capital dinerario, sin embargo, no es así.⁴⁹ Por ejemplo, en la parte final de esta sección declara lo siguiente: “[...] [l]o mismo que en el comercio de mercancías se da aquí [con el capital dedicado al tráfico de dinero] una duplicidad de la función. Pues una parte de las operaciones técnicas vinculadas a la circulación monetaria tienen que efectuarlas los mismos comerciantes y productores de mercancías” (Marx, 2000d, p. 424). Es decir, las funciones del capital dinerario (y su correspondiente tasa de ganancia) emanan de las propias necesidades objetivas del proceso de la reproducción económica.

Como sabemos, el tomo III fue editado (y completado en muchas partes) por Engels, tras la muerte de Marx. En el prólogo, se deja claro que la sección V, donde desarrolla el papel del capital dinerario y su relación la producción, fue la que más problemas dio. No consideramos necesario un juicio sumario sobre el trabajo de Engels o lanzar reproche alguno, por el contrario, es difícil pensar que hubiera alguien más autorizado que él para llevar a cabo tal tarea.

Nuestra lectura de la sección V nos indica que hay partes que se pueden considerar como un aporte, otras como simples notas y algunas partes confusas. En consecuencia, parece imposible concluir qué es lo que Marx quería decir verdaderamente. Lo que si podemos hacer es retomar lo que nos parece un argumento sólido, y desarrollarlo considerando los aportes de la sección IV y lo dicho, fragmentariamente, por los autores marxistas. Reiterando, se trata de ordenar la teoría existente a partir de dos ideas: 1) el efecto global del sistema financiero, en el proceso general de la acumulación, es en primera instancia positivo (igualmente que el capital comercial) y 2) hay una tendencia a la uniformidad de la tasa de ganancia entre los capitales, sin importar la forma que adopten.

⁴⁹ Debemos aclarar que estamos hablando de las formas que reviste el capital y no de un capitalista particular. A un nivel más concreto es obvio que un mismo capitalista o empresa puede dedicarse a más de una actividad. También es claro que esta empresa se fracciona en distintos departamentos, cada uno especializado en una sola actividad.

Lo anterior no quiere decir que consideremos como simétricos el capital comercial y el dinerario, en lo respecta a la igualación de rentabilidades. La razón es sencilla, la conformación de la tasa media de ganancia entre el capital comercial y el industrial es clara: la diferencia de los precios de producción, que son el mecanismo de apropiación de plusvalía y asegura tasas de ganancia uniformes. En el caso del capital dinero este mecanismo no existe, debe buscarse en otros canales, como el de la tasa de interés, la repartición de dividendos, el cambio en el precio de las acciones, etc. Por otro lado, aunque todas las formas de capital tienen su grado de autonomía, el del capital comercial es menor que el del capital dinerario, porque entre el primero y el industrial existe un vínculo de mutua dependencia y necesidad material: el industrial necesita que alguien venda sus mercancías y el negocio del comerciante necesita que alguien produzca las mercancías que habrá de revender. En cierta medida, el capital dinerario escapa de esa 'materialidad' y su actividad puede transgredir esos límites terrenales, ya que en determinados momentos puede crecer de manera más acelerada que la acumulación real. De tal forma, que aparentemente, el límite de esta forma de capital dinerario es el cielo. Ahí su peculiaridad y sin duda alguna, la razón por la que Marx le dedicó tanto tiempo a su estudio.

Debemos identificar, como hemos hecho ya, los servicios que presta el capital dinerario tanto al capital industrial como al comercial. Ya que al no depender de la 'materialidad' de las mercancías, serán estos servicios los que serán la fuente de la ganancia financiera.

Marx, en vez de comenzar de esa forma, toma como punto de partida, en la sección V, la discusión sobre el problema de la tasa de interés. Lo que trata de resolver es cómo es que el dinero mismo se transforma en una mercancía *sui generis*. Si es una mercancía, aunque sea de forma transfigurada, debe poseer algún valor de uso, que pueda ser enajenado para venderse. Ya vimos que ese valor de uso es la capacidad que tiene una suma dada de capital para rendir la tasa media de ganancia. Ahora el capital, merced de sí mismo, es capaz de generar ganancia, y el dinero en tanto que es propiedad privada, puede enajenarse como mercancía. Sin embargo, resulta problemático:

"[...] De este modo adquiere, además del valor de uso que posee como dinero, un valor de uso adicional, a saber, el de funcionar como capital. Su valor de uso consiste aquí precisamente en la ganancia que produce, transformado en capital. En esta propiedad de capital posible, de medio para la producción de ganancia, se convierte en mercancía, pero una mercancía *sui generis* [...]" (Marx, 2000d, p. 8).

Según Marx, el tránsito del capital dinerario, a diferencia de la circulación del capital comercial y el industrial no representa ninguna de las fases necesarias de la reproducción del capital en su conjunto, pero ¿qué pasa con los servicios necesarios de capital dinerario que necesitan tanto el capital industrial como el comercial? Diariamente, los capitalistas necesitan adelantar dinero en salarios de sus fondos

de reserva, estos fondos no se encuentran debajo de un elegante colchón burgués, sino que están en un banco. Los productores y comerciantes necesitan de alguien que descuenta una letra de cambio, que adelante un crédito para pagar proveedores, que maneje los fondos líquidos producidos diariamente, etc., para para eso y mucho más están los bancos.

Un supuesto implícito en la sección V, particularmente en la exposición de la tasa de interés (capítulo XXI), es que los capitalistas en funciones (industriales o comerciantes) no poseen capital propio y que el único que es dueño del capital son los que prestan (el capital que produce interés), o bien, que continuamente enfrentan restricciones de capital. Este supuesto rompe con su análisis de la acumulación originaria, donde es claro que los empresarios tienen capital. Además, mientras que en la sección IV menciona que partiendo del capital industrial es posible derivar el nacimiento y la funcionalidad del capital dedicado al tráfico de mercancías (es decir, mostrar como la circulación del capital productivo presupone la existencia de los demás capitales), en la sección V rompe con esa idea y parte primero de que los dueños del capital son los capitalistas dinerarios. Es en parte, esta forma distinta de abordar el tema, la que lleva a diferenciar entre capitalistas en funciones e inactivos.

Posterior al capítulo XXI, Marx siempre desarrolla el significado y funcionamiento del capital bancario, ¿podemos considerar al sector bancario como capital inactivo? Como vimos en la sección anterior, el capital bancario (amén de su relativa autonomía) ayuda a la reproducción económica, también *actúa*. Por lo tanto, si una parte del capital bancario debe considerarse como activo, ¿no le correspondería también la tasa media de ganancia? Sin embargo, el análisis de Marx se centra en entender lo que se enajena cuando un capitalista, dueño del dinero, cede otro a un capitalista que no tiene capital⁵⁰:

“Con el capital productor de interés, en cambio, es diferente, y esto precisamente es lo que constituye su carácter específico. El poseedor de dinero que quiere valorizar su dinero como capital productor de intereses, lo enajena a un tercero, lo lanza a la circulación, lo convierte en mercancía *como capital*; no sólo como capital para él mismo, sino también se entrega desde un principio como capital a un tercero, como valor que posee el valor de uso de crear plusvalía, ganancia; [...] únicamente se enajena bajo la condición de volver, tras un plazo determinado, en primer lugar, a su punto de partida, y, en segundo

⁵⁰ Además, resulta poco lógico, si un capitalista no tiene capital, no es un capitalista verdadero. En este nivel de análisis y para que sea como tal capital lo que se presta, el prestamista debe ceder el dinero sin garantía (en Marx, si hay una garantía sobre el préstamo, no es estrictamente capital, sino adelanto de dinero), en consecuencia, pareciera que cualquiera puede tocar la puerta del banco, pedir un préstamo y convertirse en capitalistas. En consecuencia, tal supuesto es un mal punto de partida. Si hay capitalistas es porque estos poseen capital. Evidentemente, una de las funciones posteriores de la banca es la de ampliar el capital y probablemente el de los capitalistas. Pero esa circunstancia surge del desenvolvimiento de la acumulación. En conclusión, el hecho de que un individuo, que no es capitalista, pueda convertirse en uno, a través de un préstamo, debe ser un resultado y no un supuesto.

lugar, de volver como capital realizado, de suerte que haya realizado su valor de uso de producir plusvalía.” (Marx, 2000d, p. 14).

Como paréntesis, es necesario decir que Marx tiene clara la diferencia de financiar la producción o la inversión y la estructura de plazos que toma cada caso, es decir, reconoce que hay dos razones para demandar crédito: para financiar 1) el día a día de las empresas, pago de salarios, proveedores, adelantos sobre inventarios futuros, etc. (producción) y 2) la nueva inversión, que puede implicar un nuevo proyecto o la expansión de las empresas ya establecidas, en la mayoría de estos casos se presupone que los capitalistas en funciones tienen capital y lo que buscan es expandir con mayor rapidez su actividad:

“[...] lo que aquí se presta es siempre una determinada suma de dinero, y el interés se calcula también sobre esta suma. Si lo que se presta no es ni dinero ni capital circulante, también se devuelve en la manera en que refluye el capital fijo, es decir en plazos diferidos, así como el capital fijo se deprecia con cada rotación, cada determinado tiempo, en un préstamo a largo plazo, se debe abonar, además de los intereses una parte del principal de la deuda. El prestamista percibe periódicamente los intereses y una parte del valor consumido del propio capital fijo, un equivalente del desgaste periódico. Y al término del plazo refluye en especie la parte no consumida del capital fijo prestado. Si el capital prestado es capital circulante, también refluirá al prestamista al modo como refluye el capital circulante.

Por tanto, el *modo* del reflujo viene siempre determinado por el movimiento cíclico real del capital que se reproduce y sus modalidades especiales. Pero para el capital prestado, el reflujo asume la *forma* de devolución porque el desembolso, su enajenación, presenta la forma del préstamo.” (Marx, 2000d, p. 15)

Retomando la exposición, Marx considera que el cobro de intereses representa inmediatamente la ganancia del capital dinerario. Pero, si pensamos en un prestamista como una empresa, este tiene ingresos y costos, el ‘precio’ de lo que vende es la tasa de interés a la que presta, pero también el banco, debe fondearse (es una empresa que trabaja esencialmente con capital ajeno), por ello paga un ‘precio’, *la tasa de interés pasiva*, que representa sus costos de operación. Pero, Marx, en el capítulo XXI, no trata al capital dinero como empresa, sino como rentista:

“El capital prestado refluye dos veces; en el proceso de reproducción refluye al capitalista en funciones, y luego se repite el reflujo una vez más como transferencia al prestamista, al capitalista monetario, como devolución a su propietario real, a su punto jurídico de partida” (Marx, 2000d, p. 15)

Sin embargo, el préstamo que da el capitalista no es un doble capital, pues no se enajena como capital, sino como producto. El dinero es lo que vende, no como capital, sino como mercancía. Para que los

préstamos cedidos actúen como capital, para el banquero, deben reponer sus costos y obtener además una ganancia. Para el prestatario es capital y para el prestamista un 'producto' más. El capitalista dinerario se considera así en funciones⁵¹, pues su actividad es empresarial y no rentista.

La dificultad estriba en que esta mercancía *sui generis* implica el reflujo del valor monetario del 'producto' cedido, cosa que no ocurre con ninguna otra mercancía⁵². Sin embargo, desde el punto de vista de la circulación global, el reflujo de la totalidad del préstamo, hacia el dueño original del capital dinerario, implica que socialmente, todos los elementos constitutivos del capital industrial han sido ya consumidos. Si se usó para comprar capital circulante en un solo periodo o si se usó para la adquisición de capital fijo, amortizado en varios periodos, es cuestión aparte. En cualquier caso, la sesión temporal del capital ha cumplido con su función de hacer circular al capital productivo. Por ello, pensamos que el hecho *sui generis*, proviene de la propia naturaleza del modo de producción, el de basarse en la propiedad privada de los medios de producción, en el hecho de que el capital en general presupone todo un marco jurídico que protege la propiedad privada y la apropiación de la ganancia de acuerdo con el dueño del capital.

Además de la asimetría en el proceso de enajenación de la mercancía dinero, está la dificultad de considerar, como habitualmente se hace, el interés como el precio del dinero o del capital. Considerarlo así, es para Marx una irracionalidad, como consecuencia de la forma fetichizada en que se presenta la realidad entre más concreto y desarrollado sea el proceso capitalista de producción:

"[...] Si se quiere llamar al interés el precio del capital monetario, ello supondría una forma irracional del precio, totalmente en contradicción con el concepto de precio de la mercancía. El precio se ha reducido aquí a su forma abstracta y vacía, en el sentido de que es una determinada suma de dinero que se paga por algo que de una manera u otra funciona como valor de uso; mientras que, según su concepto,

⁵¹ Esto dice Marx, respecto del capital mercantil, y es igualmente cierto para el sector bancario y todos los servicios que presta al capital industrial: "Para el capital industrial, los gastos de circulación [o los gastos de poder disponer de dinero en todo momento, de su fondo de reserva o descontar una letra de cambio, etc.] aparecen y son gastos improductivos. Para el comerciante [o el banquero] aparecen como fuente de ganancia, la cual - suponiendo la cuota general de ganancia - está en proporción de los mismo. Por tanto, la inversión que hay hacer en esos gastos de circulación [o disposición de dinero] es una inversión productiva para el capital mercantil [y para el capitalista bancario]. Por consiguiente, el trabajo comercial [o aquel especializado en actividades bancarias] que compra es, es para él [ellos] trabajo directamente productivo" (Marx, 2000d, p. 397).

⁵² Otra de las dificultades en la relación capital industrial – comercial: hay un intercambio de equivalentes. El productor A vende por \$100 su producto a B, es decir, este compró por \$100 el producto a A. A otorga el producto a B y B retribuye \$100. En cambio, en el otorgamiento de un préstamo, C otorga su capital a A, sin que haya una retribución inmediata. De hecho, C otorga a A, un préstamo por \$100 y recibe al final \$100 más el interés de A. Es decir, no hay un intercambio de equivalentes. Sin embargo, a nivel agregado, se registra una equivalencia entre el monto de ganancias producidas y realizadas. Lo único que ocurre es una redistribución de la ganancia total entre las distintas formas en que el capital social se desdobra. Finalmente, aunque globalmente las ganancias producidas coincidan con las realizadas, la redistribución de estas no es neutral.

el precio es igual al valor de este valor de uso expresado en dinero. [...] Aquí nos encontramos con una mercancía que tiene un valor doble: por un lado, un valor, y, por otro, un precio distinto de este valor, mientras que el precio es la expresión monetaria del valor[...].” (Marx, 2000d, p. 28)

Debemos añadir una cuestión, que, aunque rebasa los alcances de nuestra investigación, debe ser repensada. Los precios de las mercancías poseen, a nivel abstracto y concreto una unidad compuesta, expresada por un cociente de dinero y unidades físicas. Así pues, el precio de un automóvil es $p_a = X \left[\frac{\text{Pesos}}{\text{Auto}} \right]$ (que se lee “X pesos por automóvil”), el de un kilogramo de tortilla, $p_t = Y \left[\frac{\text{Pesos}}{\text{Kg. tortilla}} \right]$, el de una lata de refresco ($p_c = Z \left[\frac{\text{Pesos}}{\text{Lata}} \right]$, etc. ¿En qué unidades está la tasa de interés? Generalmente, se asume como un simple porcentaje, es decir un número adimensional.⁵³ Por eso, en muchas ocasiones se utilizan los índices de precios, para poder operar sin ningún problema la falta de unidades de la tasa de interés real. Sin embargo, utilizar índices de precio en vez de las unidades correspondientes de los precios, es solo una forma de evadir la cuestión.⁵⁴ Tales problemas no son triviales, pero los economistas siempre pasan por alto a las unidades de medida, cosa elemental en las ciencias fácticas como la física o la química.

Regresando al punto precedente, el interés, este precio ‘irracional’, representa una porción de las ganancias producidas por la economía. Derivando en dos cosas: 1) que el capital prestado debe resarcir el interés, con independencia de que este sea invertido productivamente o no y 2) consolida la idea de que la fuente de riqueza es el capital, es decir que la oración ‘el capital es valor que se valoriza a sí mismo’ implica que ‘dinero engendra dinero’, por lo que ahora, una cualidad intrínseca del del dinero (convertido en capital productivo o no) es la de su auto expansión.

La primera implica dos cosas. De un lado, para que el capital de préstamo funcione realmente como tal requiere que en algún punto de su curso (y antes de su reflujó), produzca ganancia efectiva, es decir plusvalía. Por lo tanto, el éxito del capital productor de intereses depende del proceso mismo de la explotación. Del otro, nada ni nadie obliga al prestatario a utilizar de manera juiciosa los recursos que ha obtenido y que debe; del otro lado, al prestatario poco puede importarle la buena o mala forma de utilización del capital cedido, lo que le interesa es el pago los intereses, se haya producido más plusvalía o no. De cualquier forma, ambos dependen de la explotación del trabajo y la quiebra del capitalista productivo significa la ruina (aunque no inmediata) de los dos.

⁵³ A este respecto Okishio (1982) plantea que la tasa de interés si tiene unidades.

⁵⁴ Por eso, en los manuales de macroeconomía siempre se trabaja con índices de precios o se asume que el precio del bien es igual a 1 (aunque el precio igual 1 no elimina las unidades, un grave error presente en muchos manuales).

La segunda cuestión significa que la contradicción por la obtención de ganancias financieras se haya fuera de la esfera de la producción, es decir, para este capital la contradicción entre el proletariado y el capital pierde centralidad. Es así porque no son los trabajadores los que permiten la expansión de las ganancias sino el capital mismo, expresado en la tasa de interés. Desde el punto de vista del prestamista son *sus* recursos (su propiedad privada expresada en dinero), quienes son capaces de producir ganancias:

“En el capital productor de interés todo se presenta como exterior: el anticipo del capital como mera transferencia de éste del prestador al prestatario; el reflujo del capital realizado como mera transferencia, devolución, con interés del prestamista al prestador. Y así también la determinación inmanente al modo de capitalista de producción en el sentido de que la cuota de ganancia no viene determinada solamente por la relación de la ganancia obtenida en una sola rotación con el valor del capital anticipado, sino también por la duración de este tiempo de rotación, es decir, como ganancia que el capital industrial arroja a periodos determinados. En el capital productor de interés, esto aparece también como algo enteramente externo, de suerte que, durante un plazo determinado, se le paga al prestamista un interés determinado.” (Ibid, 2000d, p. 31).

Dos cosas son necesarias apuntar respecto al argumento de Marx. Primero, algo poco considerado por él, en su discusión sobre el valor de uso que se enajena sobre el capital y su ‘precio’, es su idea del Tomo I sobre el intercambio equivalencial y la necesidad de encontrar en el mercado una mercancía que produzca más valor del que se paga por él, siendo esta mercancía la fuerza de trabajo. En ese sentido, el capitalismo encuentra en el dinero mismo esa mercancía, esa fuente de la ganancia, que permite justificar tanto teórica como prácticamente la validez de la ganancia que obtienen los capitalistas al prestar.

Para Marx, este capital se presenta como algo exterior al proceso de producción. Lo que no dice es ¿cómo se conforma ese capital de préstamo? Sabemos, como supuesto inicial que los capitalistas productivos no poseen capital y que los dinerarios sí, y son estos últimos los que financian la producción y la inversión.⁵⁵ En consecuencia, parecería que en este punto Marx está haciendo una exposición

⁵⁵ Esto presenta otras complicaciones, si todos los capitalistas se financian con crédito, no serán capaces de realizar las ganancias de los demás. Es decir, si se consigue un préstamo de \$100 y con este genera una ganancia del 20%, al final habrá un valor de 120, ¿de dónde se obtiene el dinero restante? Es un problema similar al que surge en la teoría del circuito monetario, solo que ellos no pueden resolver el problema de la producción de ganancias porque no tienen una teoría del valor. En este caso, el problema se parece más bien a lo que plantea Marx en los esquemas de reproducción ampliada, él hace la misma pregunta ¿de dónde viene el dinero para financiar la nueva producción? (aquello que la maestra Rosa Luxemburgo interpreta como problema de demanda). Curiosamente, en los esquemas, el problema podría ser saldado si existe un sistema bancario que adelanta capital, se puede resolver porque los capitalistas productivos son dueños de su capital. En este caso, es al revés, aunque hay un capital que otorga préstamos, existe el problema porque los capitalistas no poseen capital. En los esquemas, la dificultad no es tal, porque el objetivo es otro. En este caso sí, porque rompe con la

histórica del surgimiento del capitalismo, cosa que nos dijo, en la sección cuarta, que no era así. Ciertamente, en los albores del capitalismo los dueños del dinero (y también los comerciales), en su forma antediluviana, contribuyeron a la formación del capital de la burguesía productiva. Sin embargo, eso no es lo decisivo para advenimiento del capitalismo. Lo sustancial es la conformación de las relaciones sociales de producción capitalista; con esto último se da la posterior formación de la burguesía como clase y su capacidad de disputar el poder al viejo orden: el estallido de las revoluciones burguesas. Por esto último Marx siempre parte de una exposición analítica en vez de histórica, y en la sección IV, en todo momento, su unidad básica de análisis es el capital industrial y trata de derivar a partir de esta el capital comercial y el capital dedicado al tráfico de dinero.

Lo que queremos dejar en claro con esta reiteración, es que Marx expone en la sección V de una forma diferente a lo que lo hace en la IV, creando dificultades, como las que hemos intentado plantear. No es que cuestionemos todo al andamiaje que se desarrolla en esta famosa sección del capital, creemos que muchas partes son valiosas y correctas

En nuestra interpretación, la investigación del capital dinerario (capital productor de interés) debe partir de lo que Marx señala en el capítulo XXVII (de escasas diez páginas) y una idea que repite tangencialmente en lo que resta de la sección. Lo que expone Marx en ese capítulo son los servicios, improductivos, pero necesarios, que cumple este capital con la reproducción económica. Es decir, su carácter 1) propiamente capitalista y 2) su efecto positivo sobre la acumulación.

De acuerdo con Marx, y lo expuesto en este trabajo, el crédito cumple las siguientes funciones: 1) formación de un capital de préstamo que permita la mediación de la tasa de ganancia (es decir, permite la movilidad del capital a lo largo de todas las ramas económicas); 2) disminución de los gastos de circulación (esencialmente ahorrar en el uso de dinero efectivo y acelerando tanto la circulación monetaria como la de mercancías); 3) formación de las sociedad por acciones y 4) permite al capitalista individual disponer de una parte del capital social y con ello, poner a su servicio una parte del trabajo impago total.

Como hemos visto, estas funciones emanan del proceso real de la producción. Es el desarrollo del capital industrial el que moldea, en primera instancia, al sistema de crédito a través de las necesidades de la acumulación. Por otro lado, no hay razón que impida suponer que los propios capitalistas comerciales e industriales pueden llevar a cabo estas actividades. Asumir esto de manera absoluta, resulta poco realista, pero queremos resaltar que el supuesto que hace Marx (el contrario) en los

dinámica que Marx trata de exponer. Por ello, comenzar con el supuesto de que los capitalistas productivos no poseen capital propio no parece un buen punto de partida.

primeros capítulos de la sección quinta, de que solo los capitalistas dinerarios poseen capital es poco adecuado.

Por la época en la que fue escrito *El Capital*, uno de los elementos centrales, cuando habla del crédito, son las letras de cambio. Esta forma de crédito dice, es la base del moderno sistema crediticio. En esta primera forma, el crédito se da entre productores y comerciantes, y no es necesaria la existencia de un sistema bancario o un tercer agente que administre las letras de cambio. Un mayor uso de las letras de cambio implica un sistema económico más complejo. Desde el punto de vista del capitalista individual, esto presupone que debe dedicar una parte de su empresa a estas actividades, es decir, tendría que desembolsar una parte de dinero para esta actividad. Esta actividad es propiamente capitalista y aunque no representa formalmente ninguna de las fases de la reproducción capitalistas (venta y compra, o M-D o D-M), es absolutamente necesaria para el capitalista individual y para el sistema en su conjunto.

De esa forma, tendría que haber una especialización dentro de las empresas productivas de un departamento dedicado a las actividades de crédito, estas actividades representan para la empresa un costo, que tienen que desembolsar, no como una opción, sino como necesidad práctica del negocio. Estos costos, naturalmente, están vinculados a actividades no productivas, por ello disminuyen la rentabilidad de la empresa (igual que los costos asociados a la circulación de mercancías). De tal suerte que, al igual que ocurre con el capital comercial, las actividades de crédito forman parte del curso normal de la división social del trabajo.

Este departamento especializado es lo que Marx denomina sistema de crédito. Visto de esta forma, cabría esperar que este, ahora capital especializado, ayudaría socialmente a minimizar los costos asociados a las actividades de crédito, esto implica un incremento de la tasa de ganancia promedio. Ahora, las actividades de préstamo se presentan como un capitalista aparte. Por lo tanto, es un capitalista (a diferencia de lo planteado de manera canónica), en funciones y como tal le correspondería la tasa de ganancia media.

Como podemos ver, esta forma de plantear el problema tiene mucha similitud con lo que dice Marx respecto al capital comercial. Sin embargo, aquí acaba el paralelismo. Mientras que el capital comercial tiene el mecanismo de los precios de producción el capitalista dinerario no lo posee. En ese sentido, suena razonable la idea de que el mecanismo debería darse a través de la tasa de interés. Eso no quita que el meollo de la investigación gire en torno a la pregunta de si el sector bancario obtiene o no la tasa promedio de ganancia.

Hemos tratado de resaltar cuál debería ser el punto de partida, que está considerado en el propio trabajo de Marx, solo que no ha sido trabajado sistemáticamente. El sistema de crédito es consecuencia del propio desarrollo de las fuerzas productivas dentro del capitalismo, es decir, que si las finanzas ‘son fuertes’ es porque la acumulación real también lo ha sido. Pero, como hemos dicho ya, el sistema de crédito es también una fuerza motriz, tanto para sí misma como para el sector real de la acumulación. De tal manera que existe una fuerte retroalimentación entre estas dos formas del capital global. La acumulación real presupone la existencia de un dinámico sistema de crédito y este último hace que el capitalismo alcance el límite del desarrollo de sus fuerzas productivas. Este es tan solo uno de los lados del curso de los eventos, porque como bien sabemos, la existencia de este sistema de crédito presupone la aparición de procesos especulativos⁵⁶, inclusive de la posibilidad de eventos de desajustes financieros no vinculados estrictamente con la acumulación real, esa probabilidad existe.

Todo es considerado por Marx:

“[...] Pero es evidente que a medida que se desarrolla la fuerza productiva del trabajo y, por tanto, de la producción a gran escala⁵⁷, 1) los mercados se extendían y se alejan del lugar producción, 2) por eso tienen que prolongarse los créditos y, por tanto, 3) el elemento especulativo tiene que dominar cada vez más las transacciones. La producción en gran escala y para mercados alejados lanza todo el producto en manos del comercio; pero es imposible que el capital de la nación se duplique, de suerte que el comercio estuviera en condiciones, por sí solo, de comprar todo el producto nacional con capital propio y volver a vender. El crédito es, pues, indispensable; crédito cuyo volumen aumenta al aumentar el valor de la producción y cuya duración se prolonga al aumentar la distancia de los mercados. Se produce aquí una acción recíproca. El desarrollo del proceso de producción amplía el crédito, y el crédito conduce a la expansión de las operaciones industriales y mercantiles.” (Marx, 2000d, p. 201)

⁵⁶ Sin embargo, la especulación no aparece en Marx con el sistema de crédito. Desde que hay escisión entre compra y venta, y un espacio de tiempo entre la producción y la realización, la especulación aparece como posibilidad. En la sección cuarta del tomo III, cuando desarrolla su idea sobre el capital comercial la especulación se considera como un proceso normal de la forma de operar de este capital. La especulación en este caso se basa en el acaparamiento de productos y en la subsecuente modificación que tiene esto sobre los precios de mercado. Debemos destacar esto, ya que, como práctica dedicada a la ganancia fácil, a la estafa y el engaño, la especulación puede tener un efecto negativo sobre la acumulación; pero esta especulación no es merced de los capitalistas dineros sino del capitalismo como modo de producción, que hace de esta actividad una institución.

⁵⁷ La producción capitalista y las finanzas, a través de la competencia, arrojan al capitalismo a la producción en gran escala (concentración) y a la centralización. Es decir, el tránsito normal del capitalismo es hacia la consolidación: 1) de la gran empresa y 2) la conformación de grupos de capital que dominan distintas actividades productivas, comerciales y financieras. La llamada “competencia oligopólica” no presenta un reto analítico en el planteamiento marxista, por el contrario, es un resultado bien definido dentro de su propio esquema.

El capitalismo presupone al crédito y este es indispensable para la acumulación; es un elemento necesario para la reproducción y la acumulación. El desarrollo actual de las finanzas es al capitalismo como la muerte a la vida.

b) Otros enfoques sobre la rentabilidad del sector bancario.

Hemos visto que la hipótesis de que la rentabilidad entre el sector productivo y el financiero debe ser similar es consistente con la *TMVT*, como consecuencia de la ley de la acumulación. Para ir decantando esa posición es necesario poner en la mesa que los criterios de rentabilidad son similares para *todos* los capitalistas, en consecuencia, debemos estudiar los determinantes de las tasas de ganancia en el sector financiero, tanto la de sector bancario como la del sector bancario no financiero. La primera está relacionada con la tasa de interés y el volumen de préstamos, considerando los costos de operación y fondeo; en la segunda, el elemento fundamental es la variación del precio de las cotizaciones de las acciones y el pago de dividendos (que se determina por la forma del gobierno corporativo de cada empresa), es decir, está vinculado especialmente con la especulación y los movimientos de capital ficticio.

Dado que no existen muchos trabajos al respecto, en este apartado desarrollaremos la cuestión de la rentabilidad del sector bancario, ya que resulta más comprensible el vínculo que tiene con la acumulación a través del financiamiento que toman las empresas. Mientras que la rentabilidad del sector financiero no bancario será tratada empíricamente en el siguiente capítulo, porque los determinantes de esta rentabilidad tienen que ver con el movimiento particular del capital ficticio, al margen de la acumulación, es decir con la especulación, tema que requiere un estudio específico. Sin embargo, tal como mostraremos en el capítulo 3, en el largo plazo, los niveles de rentabilidad del sector financiero son similares a los del resto de la economía.

Algunos autores si ha tratado este tema, de los cuáles nosotros destacamos tres: Gill (2002), Astarita (2010) y Shaikh (2016, Cap. 10). Ciertamente, Saros (2012)⁵⁸ también trata el tema, pero ya dijimos por qué resulta poco consistente su definición sobre la tasa de interés, por lo que no lo incluiremos en lo que sigue, aunque ciertamente su planteamiento ha ayudado a la presente investigación. Teóricamente, los trabajos de Gill y Shaikh son los más relevantes, ya que Astarita, desarrolla su argumento sobre todo de forma empírica y no ahonda demasiado en las razones de la igualdad entre ambos sectores, pero ayudará a complementar algunas ideas en esta sección.

⁵⁸ Por ejemplo, en su artículo dice: “[...] el sector financiero debería ser sujeto del mismo ‘proceso de gravitación’ como otras industrias en términos de la igualación de la tasa de ganancia [...]” (p. 155).

Empezamos revisando a Gill (2002), de acuerdo con él, la definición de la tasa de ganancia bancaria debe seguir el mismo planteamiento práctico de la tasa general de ganancia, relacionando su masa de ganancia respecto de su capital propio. Tres supuestos implícitos en su planteamiento son: 1) solo existe una tasa de interés (una activa y otra pasiva, respectivamente) o bien, que todos los préstamos tienen los mismos plazos (tanto los que da la banca como los que toma del público); 2) los únicos ingresos que obtiene la banca son por la vía de los préstamos, es decir no ofrece otros instrumentos financieros por los que en vez de cobrar una tasa de interés cargue una comisión; y 3) la emisión de préstamos no genera costo de operación alguno, los únicos costos a los que se enfrenta son los de fondeo.

Según Gill, hay una diferencia importante entre la banca y las demás actividades, la actividad de préstamos no requiere una gran cantidad de capital constante para funcionar, sus costos no se incrementan fuertemente cuando aumenta su volumen de operación, como si ocurre para las empresas productivas o comerciales. Otra diferencia es que los bancos deben atraer constantemente recursos de la economía, sobre estos, el banco debe pagar una tasa de interés por utilizarlos, i_t^m ; asumamos que la suma de recursos sobre los que deba pagar intereses es $(K_t^b - C_t^b)$, donde K_t representa el capital bancario total y C_t es el capital propio. Claramente, $(K_t^b - C_t^b)$, son los pasivos bancarios. De tal forma que $i_t^m(K_t^b - C_t^b)$, representa los costos del banco. Si llamamos i_t^M a la tasa de interés que carga a los préstamos que otorga, entonces, sus ingresos serán $i_t^M \cdot K_t^b$, por lo que podemos representar la tasa de ganancia bancaria de la siguiente forma:

$$g_t^{'b} = \frac{(i_t^M K_t^b) - i_t^m (K_t^b - C_t^b)}{C_t^b} \dots \dots (2.1)$$

Si pensamos en la hipótesis $g_t^i = g_t^{'b}$, vemos que esto es posible, sin necesidad de que exista una tasa de interés general o natural, distintas combinaciones de las variables que determinan $g_t^{'b}$ podrían asegurar la igualdad. Si consideramos que el capital propio no varía de manera importante para la actividad bancaria, todo dependerá esencialmente de los valores de i_t^m, i_t^M y K_t^b , por lo que en primera instancia su cálculo sería sobre todo empírico, pero no aleatorio.

¿Es posible que el sector bancario sostenga durante un buen tiempo una tasa de ganancia superior a la del conjunto de la economía? Podría pensarse, que en tanto que los bancos deciden i_t^M , podrían tener una ventaja sistemática de rentabilidad, sin embargo, un ambiente de subida de la tasa de interés implicará que también deberá aumentar i_t^m , considerando a todo el mercado de capital dinerario es un proceso autolimitado, pues implicaría una subida de sus costos. Por otro lado, aunque K_t^b a nivel individual tiene que ver con las decisiones de cada banco (de financiamiento y de cesión de préstamos),

a nivel general dependerá del ciclo económico, al igual que las tasas de interés, es decir que los bancos no podrán siempre colocar todos los préstamos que deseen, o bien, no estará dispuesto a hacerlo en un ambiente de incertidumbre presente en las fases recesivas del ciclo.

Para que los bancos puedan aumentar su rentabilidad rápidamente, deberán recurrir a ampliar la brecha entre su capital propio y sus pasivos, lo que implicará que el conjunto de la economía sostendrá un mayor nivel de endeudamiento (del cual ellos mismos serán partícipes), es decir, la inestabilidad y fragilidad del sistema ante una falla en el reflujo de los pagos aumentará. Sin duda, cuando llegue el momento de la crisis, los principales afectados del tsunami de impagos serán los bancos, por lo que en conjunto tendrán mayores pérdidas que el resto de las actividades. La posición de ganancia más favorable que pudieran tener en algunos periodos se compensará con mayores pérdidas durante la crisis. Como toda campaña sustentada en el crédito, al principio vivirán como monarcas, pero cuando sobrevenga el impago, se transformarán en vagabundos del ciclo económico.

La idea del endeudamiento como una limitante de la rentabilidad bancaria la encontramos en Astarita (2010). Para él, la mayor parte de las empresas recurren al apalancamiento (financiamiento vía deuda) como una forma de apuntalar la rentabilidad sobre su propio capital. Sin embargo, la forma que toma este es distinto según el giro empresarial. Para las empresas no financieras resulta más complicado apalancarse, ya que eso compromete su posición financiera y pueden ser vista en el mercado con una mayor probabilidad de impago, que llevaría a incrementar sus costos financieros por la prima de riesgo más alta que deberán pagar. Lo anterior no ocurre para los bancos, el apalancamiento es la base de su negocio. Además, incrementar su endeudamiento (para prestar más) es parte esencial de su actividad y bajo ciertas circunstancias, les permite incrementar su rentabilidad. Contablemente, lo podemos expresar de la siguiente forma:

$$ROA = \frac{\text{Gananciaa netas}}{\text{Activos totales}}$$

$$ROE = \frac{\text{Ganancia netas}}{\text{Capital propio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activos totales}}{\text{Capital propio}}$$

Despejamos:

$$\text{Capital propio} = \frac{\text{Activos totales}}{\text{Apalancamiento}}$$

Sustituimos en *ROE* y nos queda:

$$ROE = ROA * Apalancamiento$$

Esto parece revivir nuevamente la posibilidad de que los bancos aumenten su tasa de ganancia indefinidamente y por tanto que sea mayor que la del sector productivo. Sin embargo, no es así por dos razones. Primero, el aumento del apalancamiento bancario implica mayores préstamos y en un ambiente de auge, estará ayudando a impulsar la rentabilidad del resto de la economía (al acrecentar la generación de plusvalía). Segundo, el mayor apalancamiento hace al sistema bancario más vulnerable a las depresiones, lo que implicaría que el incremento de su *ROE* vía apalancamiento se vuelve su cruz, lo en primera instancia la da una vida brillante después lo traiciona, dándole un golpe mortal de realidad. Menciona Astarita:

“Se advierte fácilmente que si aumenta el apalancamiento, aumenta la rentabilidad sobre el capital. Al mismo tiempo, los negocios del banco se hacen más peligrosos. Por esta razón, una caída de los valores de los activos afectará más pronunciadamente la tasa de ganancia del banco, en la medida en que mayor sea el apalancamiento [...].

Volvamos entonces a la relación de todo esto con la generación de plusvalía. Si el banco aumenta su apalancamiento, significa que está utilizando la misma cantidad de fondos para aumentar sus préstamos al capital productivo, por ejemplo. Si los préstamos aumentan en volumen un 20%, y se utilizan para generar plusvalía, el banco obtendrá más beneficios, pero no porque haya disminuido la plusvalía que es apropiada por el capital industrial, sino porque aumentó la generación de plusvalía. En consecuencia, se apropian de más plusvalía ambos, el capital productivo, y el capital bancario. Esto puede traducirse, lógicamente, en una mayor tasa de rentabilidad para el capital bancario, ya que se apoya en un mayor apalancamiento que el capital productivo. Pero este último también puede haber incrementado la masa y la tasa de ganancia. Si luego se produce una crisis de acumulación, el mayor apalancamiento se traducirá en una caída más pronunciada de la rentabilidad del sector bancario.” (2010).

Si retomamos la expresión (2.1) podemos llegar a la misma conclusión de Astarita y entender por qué el posible incremento de la tasa de ganancia bancaria en el tiempo es un proceso autolimitado. Si hacemos un poco de manipulación algebraica, la tasa de ganancia bancaria queda de la siguiente forma:

$$g_t^b = \frac{(i_t^M K_t^b) - i_t^m (K_t^b - C_t^b)}{C_t^b}$$

$$= \frac{i_t^M K_t^b - i_t^m K_t^b + C_t^b i_t^m}{C_t^b}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{K_t^b (i_t^M - i_t^m) + C_t^b i_t^m}{C_t^b} \\
&= \frac{K_t^b (i_t^M - i_t^m)}{C_t^b} + \frac{C_t^b i_t^m}{C_t^b} \\
&= (i_t^M - i_t^m) \left(\frac{K_t^b}{C_t^b} \right) + i_t^m \left[\frac{(i_t^M - i_t^m) \left(\frac{K_t^b}{C_t^b} \right) + i_t^m}{i_t^M} \right] i_t^M \\
&= \left[\left(\frac{i_t^M - i_t^m}{i_t^M} \right) \left(\frac{K_t^b}{C_t^b} \right) \right] i_t^M \\
&= \left[\left(1 - \frac{i_t^m}{i_t^M} \right) \left(\frac{K_t^b}{C_t^b} \right) + \frac{i_t^m}{i_t^M} \right] i_t^M = \\
g_t'^b &= \left[\left(1 - \frac{i_t^m}{i_t^M} \right) \left(\frac{K_t^b}{C_t^b} \right) \right] i_t^M + i_t^m \dots \dots \dots (2.1')
\end{aligned}$$

En (2.1'), al igual que desde el punto de vista contable, un incremento del apalancamiento (K_t^b/C_t^b) hará que suba $g_t'^b$. Pero en este podemos ver más cosas, este nivel dependerá de la proporción entre la tasa activa y la tasa activa y la pasiva (i_t^m/i_t^M), cuanto más pequeña sea la pasiva respecto de la activa mayor será $g_t'^b$. Otra forma de verlo es que entre mayor sea i_t^m/i_t^M , menores presiones habrá para que los bancos recurran al apalancamiento como una forma de incrementar sus ganancias, por otro lado, si la proporción i_t^m/i_t^M se mantiene fija, K_t^b/C_t^b , deberá aumentar para poder mejorar la rentabilidad. Lo importante de este razonamiento es que se sostiene para distintos niveles de i_t^m, i_t^M , que está en línea con el planteamiento de la no existencia de una tasa natural. Pero, queda claro que el proceso encuentra su límite en la acumulación, que por lo general tomará la forma de más endeudamiento bancario, que terminará con mayores pérdidas, compensando el aumento temporal de rentabilidad, esto es así ya que, en realidad en i_t^m/i_t^M , hay una estructura de la tasa de interés, es decir que la pasiva es en realidad una tasa a un plazo menor que la activa y por eso esta tiende a ser mayor, por lo que cuando una tasa de interés aumenta, también lo hace toda su estructura, entonces es posible pensar que i_t^m/i_t^M permanecerá relativamente rígido durante el ciclo, llevando a los bancos a apalancarse. Esto explica las mayores pérdidas bancarias durante las crisis, ya que si pudieran aumentar i_t^m/i_t^M con toda libertad, no habría porque asumir los riesgos del apalancamiento.

Una versión similar, aunque más amplia es la de Shaikh (2016, cap. 10), la diferencia principal es que considera no solamente el costo del financiamiento, sino también los costos de operación, relacionados

con el monto de préstamos que concede la banca. Por otro lado, Shaikh plantea que existe una relación funcional entre el nivel de precios y la tasa de interés, de tal manera que, a cada nivel de precios, corresponde un nivel distinto de tasa de interés, que por regla general será menor que la tasa de ganancia de la economía. Finalmente, también desarrolla la idea de que la estructura de la tasa de interés debe representarse como una curva de rendimiento (tanto mayor sea el plazo de un préstamo, cuanto más grande deberá de ser su correspondiente tasa de interés: la de largo plazo será más alta que la de corto).

Shaikh plantea primero el caso más simple, en el que no existen costos de operación ni de financiamiento y después los incorpora. Se define el ingreso bancario como $i_t * LN_t$, donde LN_t representa el stock total de préstamos. La masa de ganancia bancaria se define como $G_b = i_t * LN_t - Costos$, por el momento asumiremos que todos los costos son cero. Según Shaikh, para observar la tendencia a la igualación se debe operar siempre en términos de los nuevos préstamos y las tasas de interés actuales.⁵⁹ Por otro lado, el capital bancario (KB_t) se conforma de las reservas, RS_t , y del costo actual de su capital fijo, KB_t^f , es decir que $KB_t = RS_t + KB_t^f$. Los bancos siempre son forzados a mantener una cantidad de reservas sobre depósitos y préstamos, si definimos la razón de reservas sobre depósitos como $r_d = RS_t/DP_t$ y la razón de reservas sobre préstamos como $d_l = DP_t/LN_t$. Si por un momento nos abstraemos del capital fijo KB_t^f , la tasa de ganancia bancaria se define como:

$$g_t^B = \left(\frac{i_t LN_t}{RS_t} \right) = \left(\frac{i_t}{r_d d_l} \right)$$

De la expresión anterior, $r_d d_l = RS_t/LN_t$, es decir la razón reservas a préstamos. Bajo estas condiciones, Shaikh también concluye lo que hemos dicho ya, que a medida que $r_d d_l$ disminuya, mayor será la tasa de ganancia bancaria, pero también crecerá el riesgo impago. Del planteamiento anterior se obtiene la idea clásica sobre la tasa de interés (y de paso la de Saros), es decir, que, en condiciones de igualdad de las tasas de ganancia, $g_t' = g_t^B$, obtenemos que:

$$i_t = (r_d d_l) g_t'$$

Esto revierte la causalidad entre la tasa de interés y la de rentabilidad del banco, ya que dado un $r_d d_l$, un nivel normal de tasa de ganancia bancaria determina la tasa de interés. Sin embargo, este es el caso más sencillo, al integrarse en esta los costos y el nivel de precios, ya no existe una relación directa entre tasa de ganancia como causa de la tasa de interés. Sin embargo, podemos extraer una conclusión

⁵⁹ Por eso, empíricamente, Shaikh contrasta la tasa de rentabilidad bancaria no en términos de la tasa general de ganancia, sino de la tasa incremental de ganancia (rentabilidad sobre nuevas inversiones). El desarrollo cabal de este punto se encuentra en el capítulo 3.

relevante: para que la actividad bancaria tenga sentido económico, debe cumplirse que $d_l, r_d < 1$, porque las reservas obligatorias son menores que los depósitos, de la misma forma, los préstamos deberán ser mayores que los depósitos bancarios, de esto se sigue, que el producto $r_d d_t < 1$, en consecuencia, $g'_t > i_t$. Aquí se está suponiendo la igualación de las tasas de rentabilidad, sin embargo, es claro que esa desigualdad se cumplirá siempre respecto g_t^B , y aunque esta sea mayor que g'_t en algunos momentos, en el largo plazo, esto no se sostiene, lo que nos permite concluir al igual que Marx, que solamente de manera excepcional, la tasa de interés será mayor que la rentabilidad, aun si g'_t y g_t^B fueran diferentes.

Si ahora se consideran los costos de operación del banco, en términos reales como ucr_t^D, ucr_t^L y k_t^f , representando los costos unitarios, por unidad de depósito, de préstamos y de capital fijo por unidad de préstamo. Y si tomamos en cuenta al nivel de precios, p , ahora la tasa de ganancia bancaria será:

$$g_t^B = \left(\frac{i_t LN_t - p ucr_t^D DP_t - p ucr_t^{LN} LN_t}{p k_t^f LN_t + RS_t} \right)$$

$$= \left(\frac{i_t - p ucr_t^D d_l - p ucr_t^{LN}}{p k_t^f + r_d d_l} \right)$$

En esta nueva expresión, i_t, r_d y d_l , tienen los mismos efectos sobre la tasa de ganancia, sin embargo ahora se añaden los costos unitarios, suponemos que son constantes, podemos ver que el nivel de precios afectará negativamente a la tasa de ganancia bancaria, por eso el control de la inflación resulta primordial para el mantenimiento de su rentabilidad; en el caso de los capitales productivos no existe de manera directa este problema, solo de relativamente entre los precios de insumos y de venta, un aumento del precio de insumos, puede compensarse con un incremento en el de venta. Sin embargo, al no generar productos, no existen precios de producción que permitan la igualación de tasas de ganancia. Pero, podemos pensar que ese papel lo juega la tasa de interés, vemos que este funciona como el precio del aquello que enajena, el capital dinerario. Ahora, de la coincidencia $g'_t = g_t^B$, se obtiene la siguiente expresión:

$$i_t = p(ucr_t^D d_l + ucr_t^{LN}) + p g'_t k_t^f + g'_t(r_d d_l) \dots (2.2)$$

Ahora, en la ecuación (2.2) a cada nivel de precios, habrá una tasa de interés que podría asegurar la igualdad de rentabilidades, no se puede hablar de que existan un solo nivel sino múltiples niveles, por otro lado, dependerá también de los coeficientes $r_d d_l$, es decir del propio nivel de actividad bancaria, que está vinculado a la acumulación y lo dicho anteriormente. Podemos plantear cuatro conclusiones: primero, no existe una tasa natural de interés; segundo, la tasa de interés estará determinada endógenamente por el nivel de actividad económica y el de precios; tercero, la tasa de interés debe ser

menor que la tasa de ganancia; y cuarto, es posible pensar en la tendencia a la igualación entre la rentabilidad bancaria y general, entendiendo esta tendencia en el mismo sentido que la *LDTG*.

$$i_t^2 = p(ucr_t^D d_l + ucr_t^{LN}) + p g'_t k_t^f + g'_t(r_d d_l) + i_t^1 d_l \dots (2.3)$$

Con el planteamiento presente en 2.2, es posible construir una curva de rendimiento de la tasa de interés para los distintos plazos de préstamos. La anterior se expresa en (2.3). Ahora, la tasa de interés, de plazo 2 (i_t^2), tiene un costo adicional, y es el costo por los depósitos que tiene que pagar, que son de un plazo inferior a los que este presta, es decir, la tasa de interés con plazo 1 (i_t^1). Ahora, la igualación de la tasa de ganancia ocurrirá también entre los bancos, la tasa de ganancia deberá ser igual para los bancos del plazo 1 y 2, esto determina una curva de rendimiento con pendiente positiva. En palabras de Shaikh:

“Para resumir el argumento hasta ahora: la teoría clásica de la tasa de interés tiene cinco implicaciones principales. A corto plazo, las tasas de interés monetarias de diversos plazos estarán determinadas por la oferta y la demanda de diversos tipos de préstamos y depósitos, y variarán debido a factores cíclicos y coyunturales (incluidos los cambios bruscos en el nivel riesgo). Por lo tanto, a corto plazo, la curva de rendimiento puede adoptar diversas formas posibles [positiva, negativa o plana]. Sin embargo, a medio plazo, la igualación de las tasas de ganancia entre las distintas operaciones bancarias generará la forma de la curva de rendimiento, que normalmente tendrá una pendiente positiva. Esto nos proporciona una determinación estructural de la curva de rendimiento, en oposición a las determinaciones psicológicas estándar que surgen de las expectativas y/o la preferencia de liquidez. A largo plazo, la igualación de la tasa de ganancia bancaria con la tasa de ganancia general determinará el nivel de todo el espectro de tipos de interés bancarios (es decir, el nivel de la curva de rendimiento bancario)” (2016, p. 453-454, TP)

6. Nota sobre el capital ficticio puro.

Hemos visto como, en el curso de la acumulación de capital, la necesidad de las finanzas y el curso independiente del movimiento del capital dinerario, crean de manera constante una masa de capital ficticio; es decir una suma de dinero que no tiene una contraparte real en la actividad productiva. Dijimos también que la mayor parte de los préstamos que otorga los bancos son también capital ficticio (creación monetaria), que está engarzado con la producción futura de plusvalía (reflujo), el cual es producto del nivel de actividad económica y que, como fenómeno global, contribuye a la expansión de la actividad económica y por lo tanto a producir mayores ganancias. Todos ganan.

Otro tanto podemos pensar que ocurre con las variaciones de los precios y cotizaciones de las acciones. Cuando estas suben de precio, atraen un mayor flujo de capital (que está en búsqueda de

mayores ganancias), estos movimientos especulativos refuerzan la posición de las empresas en la economía. En las fases de auge, las empresas cuyas acciones incrementan su precio, son las que muestran una mayor rentabilidad. De esta forma, aunque especulativo, los flujos de capital que atraen mejoran su posición de rentabilidad y se refuerza la producción de ganancia a nivel global: todos ganan. Pero, como dijimos, todo se logra a costa de mayor inestabilidad y de un creciente desfase entre los movimientos independientes del capital dinerario, que crean canales puramente ficticios, ¿qué pasa con estos capitales que han dejado de estar engarzados con la acumulación real?

El primer problema es que ambos procesos están superpuestos, de tal manera que resulta complicado diferenciarlos, y generalmente solo se logra tener claridad de *quién es quién* en los instrumentos financieros hasta que ya ha estallado la crisis financiera. Existen innumerables instrumentos financieros, algunos pueden considerarse ligados a la acumulación y otros que son en cuanto tal instrumentos de pura especulación. Sin embargo, la cuestión no es tan simple, ya que un mismo instrumento, por ejemplo, las acciones, que puede significar un impulso a la acumulación, en las fases recesivas del ciclo económico se transforman en vehículos de pura especulación. Este es también uno de los grandes problemas de poder caracterizar un proceso de acumulación financiera como puramente ficticio o no.

Generalmente, se asocia al capital ficticio con la especulación pura. Sin embargo, hemos de diferenciarlo en tres categorías: 1) el capital ficticio cuyo futuro se encuentra hipotecado en la producción de ganancias reales, como puede ser por ejemplo el crédito bancario al comercio y la producción; puede ser que este se transforme en puramente ficticio, si su destino no es la acumulación, suponiendo que los empresarios deciden usarlo para otros fines, sin embargo, su punto de partida fue la financiación directa de la producción; 2) el capital ficticio que puede servir a un propósito o a otro, como el capital accionario; y 3) aquel cuya existencia es puramente ficticia, sobre esto existen una gama de instrumentos financieros, como los futuros, swaps, y una parte de la deuda pública, si es que el Estado no posee empresas públicas de importancia.

Tratar de entender cada instrumento dentro de este marco, y decir en qué categoría cae y por qué, sería una tarea en sí misma que rebasa, por mucho, los objetivos de este trabajo. En vez de eso, vamos a preguntaremos algo más sencillo, ¿qué representan las ganancias, que individualmente reportan los poseedores de este tipo de capital?

Ya dijimos que la primera categoría de capital ficticio y en parte la segunda, contribuyen a la creación global de ganancias, es decir que su ganancia representa una parte de la plusvalía socialmente producida. El capital puramente ficticio no contribuye a las ganancias globales, entonces esto podría implicar que sistemáticamente se estaría apropiando de algo en lo que no ha contribuido ni un ápice

(‘punción sobre la plusvalía’). Sin embargo, ese no es el caso. La tercera categoría de capital ficticio es uno de suma cero, lo que quiere decir, que estas ganancias positivas, reportadas individualmente, se compensan con pérdidas en otro punto. Las sumas de ganancias y pérdidas, de este tipo de capital ficticio, igual a cero, o tienden a ser cero.

Las ganancias obtenidas por este tipo de capital son solo contables. Contablemente, se reporta como ganancia cualquier ingreso sobre el costo de lo que adquirí, pero no necesariamente representa una ampliación de las ganancias globales. Pensemos, por ejemplo, un proceso especulativo en un mercado de valores, un momento de euforia financiera que no es más que el presagio de las crisis. La disyuntiva para los inversionistas en capital accionario (tanto para los poseedores, como para los que están pensando en entrar en esa mala empresa) está en *ir corto* o *ir largo*. Los que deciden ir corto, se deshacen de sus acciones y las retiran a un precio mucho más alto del que las compraron, probablemente, en su punto más alto, para estos habilidosos traficantes, su anhelo de ganancia se ha cumplido y se retiran con el bolsillo satisfecho; pero, a los que decidieron ir largo, el sueño pronto se les convierte en humo, se dan cuenta que sus esperanzas de ganancia no eran más que ficticias. En este sentido, hay una transferencia neta de riqueza, la única forma de que estos, recuperan lo perdido, es esperar a que las acciones vuelven a subir y puedan transformarse en embaucadores. Pero, lo más probable es que traten de recuperar sus pérdidas y vendan cuando el precio comience a dar signos de mejoría. Tales acontecimientos se encuentran muy bien retratados por Galbraith (1993).

Estos trágicos pasajes están presentes en la historia del capitalismo, desde sus albores, con la especulación de los mares del sur, hasta tiempo más recientes, con el esquema piramidal de Carlo Ponzi, que se ha convertido en un personaje icónico de la especulación financiera; el termino finanzas Ponzi tiene ahora un carácter académico. Con justa razón, todos estos fenómenos se señalan como métodos fraudulentos, pues implicó una gran transferencia de riqueza hacia los impulsores de estos procesos (una ganancia en un lado, una pérdida en otro). Pero un fraude es algo extraordinario y ciertamente algo ilegal, mientras que el capital puramente ficticio es perfectamente legal. No es necesaria la existencia de ‘pillos’ para que ocurran estos procesos.

Esta ganancia la podemos denominar ganancia de alienación (*profit upon alienation*), que no es más que el refrán de los comerciantes antediluvianos ‘comprar barato para vender caro’, cuando esta práctica no se base en la circulación de capital comercial, sino en la posibilidad de aprovechar una oportunidad de vender con un sobre precio, se crea una transferencia de riqueza desde el comprador al vendedor. Podemos pensar que este capital ficticio representa la forma moderna de esa ganancia, y no es para menos, ¿quién puede decir si las acciones de la bolsa de valores representan una simple ficción o realmente las empresas están invirtiendo sus recursos productivamente?

Cuando comienzan a agotarse los ‘fundamentales’ de la acumulación (la rentabilidad para nosotros), la mayor parte del capital ficticio que en un principio estaba engarzado a la acumulación real es arrastrado hacia la vorágine especulativa y su tremenda capacidad destructiva se manifiesta. La potencialidad del capital puramente ficticio, como desestabilizador está siempre presente, y en ocasiones, de manera transitoria podrá causar problemas económicos. Aunque este capital pueda llevar hasta el paroxismo a la economía, el mundo terrenal del binomio explotación-plusvalía, lo traerá a cuentas, mostrándole que no es más que un fantasma, que deberá abstenerse de su actividad, quedando la economía, aparentemente, exorcizada de todo mal. Sin embargo, sabemos por Juan Rulfo, que los fantasmas nunca se van.

Nos queda una última pregunta, ¿es el capital ficticio ‘parasitario’? De ser así, implicaría que este capital es una carga para la acumulación y que continuamente representa una sangría; un gusano que se come las posibilidades de mayor crecimiento económico. Hemos argumentado ampliamente que no es así, que el sistema financiero es necesario para la reproducción social y que es ciertamente un aporte. Por otro lado, aun el capital puramente ficticio nos es una carga como tal, pues las ganancias que se obtienen son una transferencia neta de riqueza previamente producida. En lo que respecta a su capacidad desestabilizadora, este no depende de sí mismo, sino de la extensión misma de las finanzas, definida no por la voluntad de los especuladores, sino por las necesidades sociales de extracción de plusvalía y las dificultades, económicas (rentabilidad) y políticas (lucha de clases contra el proletariado), a las que la burguesía tenga que hacer frente.

Si entendemos por ‘parasitismo’ que el capital ficticio se apropia de una ganancia no producida, debemos preguntarnos, como nos obliga a hacerlo el más reciente filme del director Bong Joon-ho, ¿quiénes son realmente los parásitos? Según el Centro para el Control y la Prevención de Enfermedades de EU, “Un parásito es un organismo que vive sobre un organismo huésped o en su interior y se alimenta a expensas del huésped”. El alimento de todas las formas de capital es la plusvalía, en ese sentido, quien viven a expensas de algo que no es suyo es la burguesía y todos sus representantes; en este organismo vivo llamado sociedad los únicos parásitos son los capitalistas, todo lo que necesitan para mantener el proceso de explotación: máquinas, robots, centros comerciales, finanzas, no son más que sus instrumentos de dominación.

La creciente necesidad que tiene el capitalismo de los mecanismos financieros no es muestra de una falta de regulación o de unas finanzas desbocadas, sino de que el capitalismo se encuentra en ruinas desde hace tiempo. Las áureas finanzas no son más que la confirmación de la decadencia del sistema de dominación burguesa.

Capítulo 3. La rentabilidad y las finanzas de la economía estadounidense.

*Estoy aprendiendo la forma de respirar
Este aire enrarecido
Estoy empezando a sentir las mutaciones*

*Estoy aprendiendo maneras para estirar
Un poco de dinero
Estoy aprendiendo a vivir en crisis*

*Pero está difícil
Que desarrolle
Las mutaciones para ausencia de amor*

– La Barranca, Ruinas

1. Introducción.

En este capítulo revisaremos los datos concernientes a la economía de EU, donde presentamos la evidencia que sostiene nuestras hipótesis, primero sobre la prevalencia de *LDTG* para explicar el curso general de la economía en su relación con el sector financiero, y por otro lado, que las rentabilidades productivas y financieras han sido similares, es decir, que si las finanzas crecieron de manera importante desde los años 80 es porque resultaban necesarias para la reestructuración de la economía e impulsar la acumulación, especialmente coadyuvando al incremento de la explotación de la fuerza de trabajo.

Dividimos la evidencia en cuatro secciones, primero, trataremos de delinear a grandes rasgos el comportamiento del sector financiero desde los años 80 y qué ha significado esto con relación a las modificaciones en el comportamiento de la acumulación y las consecuencias sobre la fuerza de trabajo dichos cambios. Veremos que los cambios en la acumulación son profundos, y que las formas financieras no han dejado de crecer, pero cuyo crecimiento es producto de la debilidad productiva de la economía estadounidense.

Posteriormente, abordaremos la tendencia de la tasa de ganancia en EU. Mostrando que esta se recuperó brevemente entre 1990 y 2000, sin embargo, nunca existió un crecimiento pleno de esta, además de que estuvo sujeta a mayores variaciones respecto a periodos anteriores. De esta manera, el crecimiento de las finanzas se concatena con la recuperación de la *Nueva Economía*. Más importante, cuando la acumulación fue mayor, las finanzas también se vieron beneficiadas, pero una vez que se agotó la acumulación, apareció la especulación como una respuesta para intentar

contrarrestar la pérdida de ganancias. En ese sentido, se argumentará que el sector financiero no es una punción sobre la plusvalía, sino que fue un elemento necesario para la recuperación económica.

El tercer elemento es el estudio de las contratendencias a la *LDTG*. Abordamos tres, las más importantes: a) disminución de la composición orgánica de capital; b) incremento de la tasa de plusvalía; c) destrucción de capital (especialmente dinerario). Veremos que hasta 2015, la tasa de plusvalía fue creciente, pero ello no logró evitar las caídas de rentabilidad, se cumple lo dicho en el capítulo 1 sobre los límites de la tasa de plusvalía respecto a una rentabilidad creciente. Lo determinante fue la composición orgánica, que después de haber disminuido entre 1980 y 1999, desde los años 2000 comenzó a crecer nuevamente, lo que marca el fin de esta contratendencia. Finalmente, la destrucción de capital jugó un papel relevante en la reestructuración de los años 80, que si bien se trató de una quiebra administrada por el gobierno, permitió sanear una parte del capital dinerario, logrando recuperar la rentabilidad. Sin embargo, en 2008 esa contratendencia no estuvo presente lo que explica el largo estancamiento desde entonces.

Finalmente, concluimos contrastando el curso de la rentabilidad productiva, la del mercado de capitales y la del sector bancario. Observamos que, en el largo plazo, no hay diferenciales significativas de rentabilidad. Las ventajas de rentabilidad financiera son transitorias, compensándose con mayores pérdidas durante las recesiones o crisis. En ese sentido, el crecimiento de las finanzas no puede explicarse por la idea de la punción sobre la plusvalía, mayor rentabilidad financiera, sino por el papel que juegan el sistema financiero en la reproducción global del capital.

2. Las finanzas y la economía desde los años 80.

En este apartado, primero delinearemos algunas cuestiones generales a nivel internacional y posteriormente nos centraremos en EU, para dejar claro que, aunque sea EU el epicentro de los problemas financieros, es un proceso que ha ocurrido a nivel mundial. El ascenso de las finanzas es en un fenómeno de la economía capitalista en su conjunto y no uno de carácter particular.

A partir de la década de los 70 se observa un cambio importante entre la relación finanzas, producción y la economía en su conjunto. El inicio fue el crecimiento del mercado de eurodólares y la desaceleración de la economía mundial. Estos fondos líquidos fueron invertidos sobre todo en países del Tercer Mundo bajo la forma de deuda pública a tasa de interés variable. Sin embargo, en 1979 se declaró un incremento de la tasa de interés, lo que significó una crisis de la deuda, que se reestructuró de manera continua a lo largo de la década de los 80, para algunos equivalió a una un Golpe de Estado de las Finanzas (Chesnais, 2009). Desde ese momento, la deuda se convirtió en un mecanismo de control económico a través de las finanzas; la necesidad de pagar las deudas nacionales y la

reestructuración de las finanzas públicas (gasto e inflación) se usaron como ariete a favor de la privatización de empresas públicas, la aplicación de políticas de austeridad y medidas de control salarial; elementos centrales de lo que se ha denominado neoliberalismo

El punto de arranque es la crisis de finales de los 70 y principios de los 80. Las crisis, generalmente, traen como consecuencia grandes cambios en el sistema económico, tanto en los métodos de producción como en las instituciones. Lo primero implica procesos de innovación tanto tecnológica como de gestión en la producción, creando nuevas fracciones de clase y cuadros dirigentes. En segundo lugar, los cambios institucionales afectan la forma en cómo interviene el Estado en la economía. Si observamos las crisis de finales del siglo XIX encontramos una gran revolución en la gestión del capital y también en la propiedad del capital, así como de una mayor presencia de las finanzas en la economía. Con la crisis de los años 30 del siglo XX presenciamos la consolidación del estado keynesiano y un funcionamiento financiero acotado, por lo menos hasta finales de los 60.

Sin duda alguna, las finanzas intervinieron en la crisis de la década de los 70, prolongándola; les fue posible incidir sobre la economía y transformarla para beneficio de una fracción de la clase dominante (tanto productiva como financiera). Ahora bien, este grupo no es homogéneo, ya que algunos representantes de esta fracción pueden tener mayores vínculos con el sistema financiero, lo que quiere decir, que los conflictos intraclases no son eliminados, sino simplemente modificados.

Otro elemento central de la reconfiguración, posterior a la crisis de los 80, fue el crecimiento de los inversionistas institucionales, a través de los fondos de inversión y de pensión que le arrebataron el monopolio de la financiación al sector bancario, ampliando los canales de operación del sector financiero. Se constituyeron nuevas modalidades de hacerse con recursos dispuestos para la inversión. Estos fondos, que existían desde hacía mucho tiempo, fueron transformados en capital dinerario: los fondos de ahorro de los trabajadores, al ser centralizados fueron dispuestos para que pudieran obtener un ingreso en forma de interés. Significó, de igual forma, la privatización sobre el uso de los ahorros de los trabajadores. Ahora el futuro del proletariado también quedó hipotecado en los intereses del sector financiero y el curso de sus inversiones.

A partir de los años 90, la colocación de fondos a través de los inversionistas institucionales se convirtió en una de las principales fuentes de redistribución de ganancias, con mayor presencia de los gerentes y administradores del capital. Así, en el año de 1990 el 40% de las acciones de la bolsa de valores de Nueva York se encontraba en manos de estos inversores. Estos fondos de inversión tienen como regla general obtener un rendimiento grande (al rededor del 15% sobre la inversión), para lograr tal ganancia la explotación tuvo que aumentar, depreciándose el poder adquisitivo de los trabajadores, quienes han sufrido las consecuencias del actual régimen de acumulación. La búsqueda de este rendimiento

también llevó a la remodelación del sector industrial, aumentando la centralización del capital, pero deslocalizándolo a lo largo del mundo, alentando algunos centros industriales y desapareciendo otros, especialmente los de mayor tamaño. La deslocalización del capital también ha servido para flexibilizar el mercado laboral, resultando en una creciente polarización del ingreso. Se debe destacar que la reorganización del espacio industrial a nivel internacional, deslocalización de capital (constante y dinerario) así como las llamadas cadenas globales de valor no habrían sido posibles sin la ayuda del capital financiero y la gran movilidad del capital dinerario.

Sin embargo, el éxito del ascenso de las finanzas, la reconfiguración del control de la fuerza de trabajo y la estabilización de la rentabilidad, no ha significado una época parecida a la de los 30 gloriosos, por el contrario, este periodo se ha caracterizado por menores ritmos de crecimiento a nivel mundial (ni siquiera la incorporación de China como potencia mundial desde los 90 logró revertir esta tendencia). Este modelo ha derivado en un estancamiento económico preocupante. Si consideramos el crecimiento económico del PIB desde la posguerra, encontramos que su tasa promedio entre 1950 y 1973 fue de 4.9%, mientras para el periodo de 1974 a 1979 fue de 3.4%, en la década de los 80 fue de 3.3% y para los años 90 fue únicamente de 2.3%. De acuerdo con Crotty (2000), el proceso anterior se puede ver acompañada de las siguientes tendencias:

- 1) Reducción del crecimiento de los salarios y con ello la contención del consumo de masas. Esto ha sido posible por un incremento de la tasa de desempleo, el combate a los sindicatos, una política gubernamental e industrial de flexibilización del trabajo y una disminución en el dinamismo de la productividad.
- 2) Incremento de las tasas reales de interés debido a la política de contención de la inflación llevada a cabo por los bancos centrales. En promedio, para el G-7, las tasas reales de los bonos a diez años pasaron de un promedio de 2.6%, entre 1959 y 1970, a 4.9% para el periodo de 1983 a 1994.
- 3) Una política fiscal restrictiva. Menores impuestos, especialmente a los sectores con mayores ingresos; menor intervención del estado en temas sociales y una aversión a los déficits presupuestales. Prueba de ello es el tratado de Maastricht para la Unión Europea.
- 4) Disminución de la tasa de inversión, debido principalmente a dos factores: disminución de la demanda agregada y aumento de las tasas reales de interés. Además, las inversiones se han dado en procesos productivos ahorradores de trabajo, lo que no contribuye a un aumento importante de la demanda.
- 5) Creciente importancia de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) quienes han condicionado su apoyo para que los países (sobre todo subdesarrollados), puedan hacerles frente a sus problemas de endeudamiento público. La

condicionalidad de los préstamos ha sido la implementación de políticas de austeridad y reformas estructurales (que además de la privatización, siempre van acompañados de mayor flexibilización de la fuerza de trabajo).

- 6) A partir de la década de los 90, los procesos de industrialización del Este Asiático, que habían sido guiados por el Estado, se agotaron. Dando lugar a una mayor liberalización y desregulación. Es decir, los únicos procesos exitosos desde la década de los 70 no estaban más para impulsar el crecimiento económico mundial

Podemos ver que, el control salarial es uno de los elementos centrales que permitieron la reconfiguración de la economía, significó la reversión de las condiciones favorables al trabajo legadas en los años de posguerra. Se dio a través de los costos directos e indirectos del trabajo. El efecto claro de este proceso es el incremento de la tasa de explotación y la apropiación creciente de las ganancias debidas a las mejoras en la productividad del trabajo por parte del capital: “[...] Con un costo salarial que crecía muy lentamente, las empresas y las finanzas reservaron para sí mismas el beneficio casi íntegro de las ganancias realizadas gracias al progreso técnico, que primero fue muy lento en la crisis y después se reactivó. [...]”. (Duménil y Levy, 2007, p. 80). Es decir, el neoliberalismo está marcado por una redistribución del ingreso desde el proletariado hacia la burguesía. Es un acto de defensa por parte de los capitalistas para mantener su rentabilidad. A partir de los años 80, podemos ver un capitalismo con un carácter regresivo, donde pareciera que es incapaz de crecer sino a costa del nivel de vida del proletariado.

Como veremos más adelante, la tasa de ganancia se recuperó de manera importante desde principios de los años 80 y hasta los 2000. Esta recuperación fue posible gracias a una combinación de dos formas de aumentar la tasa de ganancia: redistribución del ingreso y cambio técnico (plusvalía absoluta y relativa, respectivamente). Después de los años 80 han coexistido las dos, la primera bajo la contención del aumento del salario real y la segunda con una mayor tasa de productividad a nivel social, que nosotros lo mediremos como el aumento de la expresión monetaria del tiempo de trabajo (*emtt*), según lo definimos en el capítulo 1.

Un movimiento central hacia el neoliberalismo fue el cambio de política monetaria en 1979, perpetrado en Estados Unidos, con Paul Volcker al frente de la FED. La política tenía por objetivo erradicar la inflación y restablecer la economía, a través del incremento sustancial de la tasa de interés. Esta política, según los supuestos ortodoxos, incrementaría el ahorro y erradicaría a las empresas menos productivas, generando un proceso de saneamiento de la economía. La razón de fondo era que el principal afectado por la estanflación fue el sector financiero, aunque el subproducto de esta política

fue reestablecer la hegemonía monetaria de EU a nivel internacional⁶⁰. Entre 1980 y 1985 hay un aumento sustancial de la tasa de interés real de largo plazo, pasado ese punto, puede observarse una tendencia a la disminución de esta. Sin embargo, en los primeros años de la década de los 80 profundizó la crisis debido al nivel de endeudamiento previo de las empresas, pero en el mediano plazo, permitió, en parte, la destrucción capital que se requiere para relanzar la acumulación:

“[...] La verdad es que este aumento [el de la tasa de interés] contribuyó a la degradación de la situación porque mantuvo la debilidad de las tasas de ganancias, calculadas después de pagar los intereses -las tasas que influyen directamente en la marcha de las empresas-. En lo más hondo de la crisis hubo, por consiguiente, una extracción extraordinaria de las ganancias de las empresas. Mientras disminuían la presión de los salarios sobre la rentabilidad, el mantenimiento de la política de tasas altas prolongó los efectos nefastos de la crisis hasta los años noventa [en que se logró la destrucción de capital requerida].” (Duménil y Lévi, *Ibid.*, p. 109).

La recesión que ocasionó esta política en EU, conjuntamente con la victoria del Estado contra las luchas obreras, por ejemplo, el rompimiento de la huelga de los controladores aéreos en 1981. La política anti obrera de Reagan se alzó con el triunfo. Estas luchas, eran aun el eco de los eventos de la oleada internacional de huelgas comenzada en mayo de 1968 en Francia, por lo que significó la imposición de las nuevas políticas⁶¹, conocidas popularmente como *reaganomics*. Sin esta disciplina sobre la fuerza de trabajo, no habría sido posible ver la nueva época liberal, con las formas financieras a la cabeza:

“[...] Los hogares, que peleaban contra las dificultades propias de la crisis (desocupación, precariedad del empleo), fueron víctimas de esa política [del aumento de la tasa de interés] por partida doble. En primer lugar, los ingresos sufrieron una contracción severa, hasta un estancamiento completo de la masa salarial: el alza de las tasas prolongó y acentuó el desempleo, y éste -más en general las políticas neoliberales- contribuyó al congelamiento de los salarios. Por otra parte, la carga de los intereses es uno de los componentes de los gastos de los hogares y el aumento de las tasas de interés pesó fuertemente sobre su situación. En 1987, el pago de los intereses llegó a casi la mitad de los nuevos préstamos: endeudarse más para pagar sus intereses; conocemos la lógica de tales degradaciones acumulativas.” (*Ibidem.*, p. 126).

La contraparte de la ofensiva monetarista en EU fue la quiebra de muchos bancos y cajas de ahorro, ya que tenían en sus carteras una gran cantidad de préstamos internacionales (en 1983, el crédito a los 4 principales países deudores de América Latina, representaban 147% de su capital propio). “[...]”

⁶⁰ Sobre este tema véase Brenner (2013).

⁶¹ Un hecho similar ocurrió en Reino Unido, cuando Margaret Thatcher logró romper la huelga de mineros de 1984-1985. En ese caso también significó la consolidación de la política liberal y reaccionara de la Dama de Hierro.

Entre 1984 y 1994 casi 1 500 bancos y 1 150 cajas de ahorro (sobre un total de 14 500 bancos y 3 400 cajas de ahorro en 1984) quebraron o necesitaron la intervención del seguro federal de los depósitos [...]” (*Ibidem*, p.132). Vemos que la crisis, también afectó de manera fuerte al sector financiero. Este panorama nos muestra una lección importante, es el capital en su conjunto el que trata de sacar a la economía de la crisis, más allá de una fracción del capital, y estará dispuesta a hacer un sacrificio de sangre, con tal de reestructurar su dominación sobre los explotados.

Como resultado, ha aumentado drásticamente la desigualdad en la distribución del ingreso, sobre todo la asociada al 1% más rico en los EU. El ingreso ha tendido a concentrarse cada vez más, regresando a los niveles de los años 20 del siglo pasado, por lo que en el periodo neoliberal ha habido una reversión del supuesto progresismo capitalista. Se observa en la disminución de la participación del trabajo en el ingreso. Lo anterior también ha ocurrido en los principales países desarrollados: Alemania, Japón, EU y Reino Unido:

“El aumento de la desigualdad de la renta y la retracción del trabajo durante las últimas tres o cuatro décadas son fenómenos muy complejos. Están relacionados con el cambio en la composición de la fuerza de trabajo en favor del sector servicios, con el cambio en las cualificaciones necesarias para los nuevos puestos de trabajo y con la transformación general de la fuerza de trabajo; también están relacionados con la presión a la baja sobre los salarios reales a lo largo de este periodo, asociada a la desregulación del mercado de trabajo y al cambio de las prácticas institucionales en el puesto de trabajo” (Lapavitsas, 2013, p. 247).

Este proceso también afectó el comportamiento de las empresas no financieras. Por ejemplo, han incrementado la posesión entre ellas mismas, es decir aumentó la cantidad de acciones que las empresas tienen en sus balances de otras. Siguiendo la idea de Marx de que el capital accionario representa, la socialización de la propiedad privada y la hace más compleja, porque ya no es posible señalar directamente a una persona como la dueña de los medios de producción. No es fácil distinguir que parte de esas acciones significa otras empresas o filiales; resulta complicado catalogar la posesión acciones como inversión real o simple compra de activos. Como resultado, a partir de los 80, y especialmente desde los 90, la circulación de capital dinerario ha subido, así como la centralización de capital. Dicho proceso no es nuevo, bajo una forma mucho más compleja, es la continuidad de algo que estaba en proceso desde los 70, es decir, antes de la época neoliberal:

“Esos análisis conducen a precisar la noción de financiarización de la economía que no es un mito, pero tiene sus ambigüedades. Primero hay que distinguir en esas evoluciones componentes estructurales largos y elementos propios de la era neoliberal. En la primera categoría hay que subrayar que en Francia, y en menor medida en Estados Unidos, el crecimiento de los patrimonios financieros

refleja el desarrollo relativo de las sociedades con respecto a las empresas individuales, y por lo tanto la multiplicación de las acciones: es un movimiento histórico de largo plazo. Además, en los dos países se está realizando una institucionalización progresiva de las inversiones: la transferencia de los patrimonios financieros hacia inversionistas institucionales. Esta tendencia también es vieja, pero en las dos últimas décadas se ha reforzado. Otras transformaciones son características de los años ochenta y noventa. Se trata, en primer lugar, de un aumento de las actividades crediticias: los hogares poseen más créditos (en Estados Unidos los hogares y las empresas simultáneamente piden prestado y prestan más que anteriormente). A eso se agrega, en Francia y ciertamente en Estados Unidos, el crecimiento extraordinario de las compras de acciones y de la posesión de las mismas por las empresas, que señala el establecimiento de una red de relaciones financieras interempresariales. Este último desarrollo se traduce en fuertes aumentos de los ingresos financieros con respecto a los ingresos derivados la actividad principal de las empresas. De este modo, la frontera tradicional entre empresas financieras y no financieras tiende a desdibujarse.” (Duménil y Levy, 2007, p 173-174).

Desregulación y flexibilidad son la esencia del sector financiero estadounidense. Por ejemplo, la separación banca comercial/inversión se desvaneció: en 1999 se abole la ley *Glass-Steagall* (promulgada en 1933, durante la Gran Depresión), que era una de las remoras del *New Deal*. Pareciera que tardíamente se culmina con la banca especializada, pero hay que reconocer que las prácticas bancarias habían logrado romper con esas barreras, el cambio en la regulación de 1999 solamente es el reflejo del movimiento real.

Como sabemos, este proceso estalló en la crisis 2008, a partir del cambio en la forma de otorgar créditos hipotecarios, y como veremos, esto coincide con el agotamiento de la tendencia ascendente de la tasa de ganancia, que se había derivado de la *Nueva Economía*, que va de 1995 a 2001, con aumentos sostenidos del PIB, salarios y productividad, pero que acabó en una recesión importante, conocida como crisis *punto com*. A partir de 2006, la especulación inmobiliaria se disparó, extendiéndose a los sectores de los trabajadores con menores ingresos; ya no fue necesario contar con un historial crediticio como aval para poder comprar una casa mediante hipoteca, sino que fue posible, mediante una mayor tasa de interés (5 o 6% por encima de la tasa de la FED). En ese mismo, las hipotecas *subprime*, llegaron a representar 23% de los préstamos hipotecarios totales.

Los bancos no estaban interesados en el historial crediticio porque hacían un proceso de titularización y especulación. Vendían en el mercado de capitales títulos a la banca de inversión, los llamados certificados de depósito (CDO). Para colocar los CDO en el mercado fue necesaria la intervención de las agencias calificadoras, otorgando una AAA por sus altas ganancias. Todos se beneficiaron. Por su alto rendimiento, los bancos más grandes mantuvieron una porción importante de CDO en sus

balances, mediante la emisión de papel comercial de corto plazo, *Structured Investment Vehicles* (SIV). Además, no aplicaba la norma de requerimientos mínimos de capital, creando un ambiente de fragilidad e inestabilidad financiera.

El primer signo de dificultades se presentó en julio de 2007, cuando *Bear Stearns* anunció el cierre de un fondo hipotecario. Entre septiembre y diciembre, la tasa de interés bajó de 5.25 a 4.25 %. *Bear Stearns* fue tomado por *JP Morgan*. En septiembre de 2008, *Lehman Brothers* se declaró en bancarrota al igual que la más grande aseguradora, *American International Group*. La FED compró la mayor parte de sus activos por valor de 85 billones de dólares. En octubre se aprobó el programa *Trouble Assets Relief* (700 billones de dólares). La siguiente semana, el valor del mercado accionario disminuyó en 30%. La tasa de interés bajó de 4.25 a prácticamente cero a fines de 2008. La tasa de crecimiento se redujo en 8% el último trimestre de ese año y 5.4 % el primero de 2009.

De acuerdo con Evans (2015), podemos dividir este proceso en tres periodos, vinculados todos al desarrollo y consolidación de las finanzas en EU hasta el momento de la *primera gran depresión del siglo XXI*:

- El primero, de 1983-1990. Basado en el programa de expansión de Reagan y en un gran proceso de fusiones y adquisiciones. Termina a principios de los 90 con una recesión.
- El segundo, de mediados de los 90 a 2001, el mayor boom desde los 60, basado en la tecnología de la información. Austeridad y disciplina fiscal para abatir la deuda.
- El último, entre 2002-2007. Basado en una política de bajas de interés y una gigantesca expansión de las actividades financieras. La baja tasa de interés permitió una expansión del crédito y una nueva ola de fusiones y adquisiciones

3. La rentabilidad productiva en EU

En este apartado mostraremos algunos datos para la economía de EU, para evaluar su comportamiento de largo plazo y mostrar que la *LDTG* sigue siendo vigente, aun para el periodo del ascenso de las finanzas, siempre que tomemos en cuenta las contradicciones, particularmente el incremento de la tasa de explotación y la composición orgánica, esta última se muestra como la variable que determina el curso de la rentabilidad, es decir, que se corrobora la hipótesis de Marx. Por otro lado, veremos que no hay argumentos suficientes para concluir que la rentabilidad en el sector financiero haya sido sistemáticamente mayor a la del resto de la economía, vemos que hay periodos en los que esta se encuentre por encima de esta y otros en los que está por debajo; si planteamos el problema en el largo plazo, *las finanzas no se pueden interpretar como una punción sobre la plusvalía*.

Empecemos mostrando el primer cálculo de la tasa general de rentabilidad (TGG) para la economía de Estados Unidos desde 1947, esta se ha hecho con base en Shaikh (2011), esta medida es el punto habitual de las discusiones sobre el cálculo de la rentabilidad en el terreno marxista. Las principales dificultades para llevar a cabo una medición precisa son: 1) no es posible calcular el número de rotaciones del capital, lo que impide incluir el capital constante circulante y el variable (los flujos que incluyen la utilización de insumos y la masa salarial), tal como lo vimos en el capítulo 1, y para no incurrir en una sobre valuación o subvaluación de la rentabilidad, solo se considera el flujo de ganancias respecto al acervo de capital existente 2) Existe una serie de dificultades para calcular el acervo de capital, particularmente sobre la forma en cómo se revalúa este año con año y la manera más adecuada de estimar el consumo de capital fijo año con año (depreciación); y 3) existe un debate sobre la forma en que se debe valorar el acervo de capital, si a costos históricos o de reposición. Respecto de este último tema se ha escrito bastante, puede citarse por ejemplo Kliman (2012), nosotros consideremos que el acervo de capital debe considerarse a costos de reposición, puesto que la rentabilidad también tiene un carácter práctico.

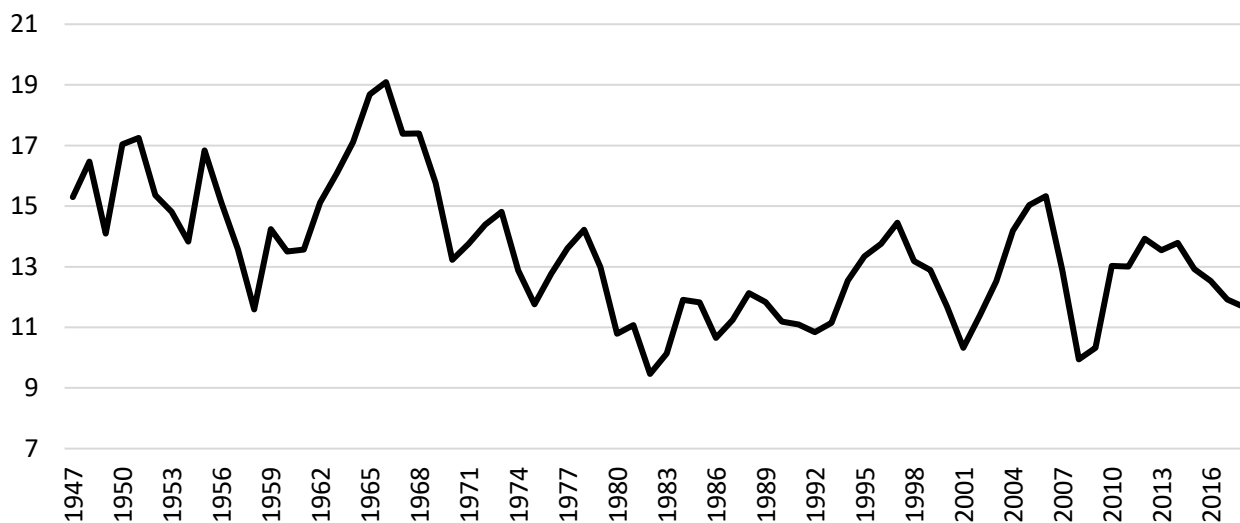
La forma en cómo se valúe el stock de capital no es una cuestión menor. Si se toman las series en niveles, cuando se calcula la tasa de ganancia utilizando los costos históricos encontramos una tendencia decreciente de la rentabilidad, tal como lo muestra Kliman (2012), mientras que, utilizando los costos de reposición, la tendencia no parece ser tan clara, sobre todo en los años posteriores a 1980. La corrección que Kliman realiza⁶² permite obtener una serie de datos con una tendencia claramente decreciente desde los años 80, una tendencia secular. Anteriormente, hemos explicado que no debemos interpretar la *LDTG* como si la función de tendencia de la rentabilidad fuera estrictamente monótona decreciente en el tiempo, sino como el recorrido conjunto, de la rentabilidad y sus contratendencias.

De hecho, como señalan Basu y Manolagos (2012), si se toman las series de rentabilidad y no se realiza algún tratamiento especial a los datos, en realidad se concluye que en todo el periodo posterior a los años 80, no existe una tendencia clara al descenso de la rentabilidad. Sin embargo, si se consideran las contratendencias, la *LDTG* se confirma. Más adelante evaluaremos con más detalle estas conclusiones, por ahora, queremos señalar que no es necesario buscar una caída continua en la rentabilidad para confirmar dicha tendencia. Además, nuestro planteamiento confirma también las hipótesis de aquellos que usan el método de los costos históricos, por lo que, por ambas vías se

⁶² Otros autores que utilizan el mismo método son Freeman (2012), Roberts (2016), Carchedi (2018), y Carchedi y Roberts (2018). Particularmente es interesante el punto de vista de Roberts (2016), quien muestra ambos cálculos e interpreta que, en realidad, en términos prácticos, elegir una visión, costos históricos o de reposición, no modifica de manera importante la interpretación de la *LDTG*.

corroborar la *LDTG*. Sin embargo, debemos recordar un punto central: no existe una sola medida de rentabilidad, sería por lo tanto fútil lanzarse a una lucha encarnizada por ver cuál medida representa *la verdadera* tasa de ganancia marxista.

Una conclusión similar puede extraerse de Carchedi (2018), quien curiosamente, es adherente al cálculo del acervo de capital a costos históricos. Según Carchedi, no es necesario una tendencia secular, decreciente de la tasa de ganancia para poder explicar las crisis, es en realidad un proceso dinámico, señala que en los años precedentes a la crisis es cuando aumenta con mayor fuerza la productividad del trabajo que, *bis a bis*, corresponde a un incremento de la *COC*.⁶³ Para Carchedi, la crisis se puede manifestar en un ambiente de crecimiento de la tasa de ganancia, lo que debe ocurrir, es alguna de las siguientes condiciones: a) que la tasa de crecimiento del valor del acervo de capital fijo sea positivo, mientras que la de los salarios sea negativa, o b) que la tasa de crecimiento de los activos fijos sea mayor que la tasa de crecimiento de los salarios. Entonces, esto puede ocurrir en un ambiente de descenso o ascenso de la tasa de ganancia. Lo que significa, en el segundo caso, una desaceleración del crecimiento de la tasa de ganancia. Aunque hay una temporalidad específica: “[...] Si de los dos años antes de la crisis al año previo a la crisis, la tasa de crecimiento de los activos es mayor que la tasa de crecimiento del empleo, entonces a crisis está madurando durante el año anterior a la crisis a pesar de la ARP [tasa de ganancia promedio] positiva” (p. 49, TP).



Gráfica 3.1: Tasa general de ganancia en EU(1947-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Economic Analysis.

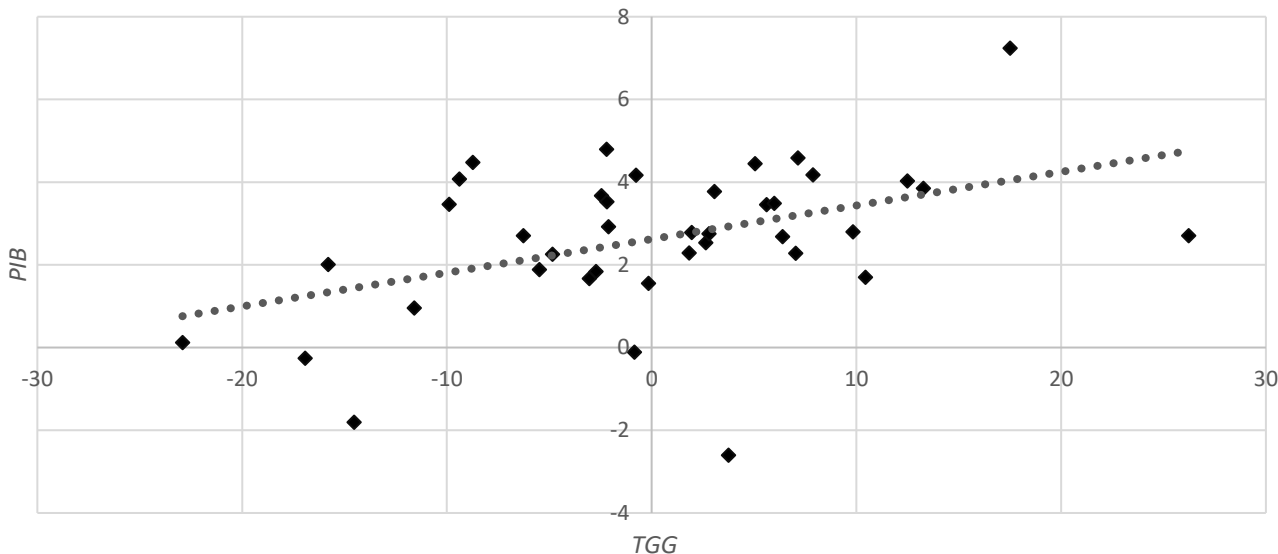
⁶³ Hay una salvedad relevante. En su trabajo, Carchedi calcula la composición orgánica como c/v , lo cual no es una medida correcta. Pero, eso no invalida la conclusión general.

Nuestro cálculo de rentabilidad se muestra en la *Gráfica 3.1*, y como ya adelantábamos no es posible concluir un descenso secular de la rentabilidad desde la posguerra hasta la actualidad. Lo que si podemos señalar es que durante el periodo posterior a 1980, la tasa de ganancia se muestra, aparentemente, sin una tendencia clara, no se observó una recuperación sustantiva de la misma. Podemos hablar de una ‘estabilización’ respecto de la tendencia descendente que ocurrió desde mediados de los 60. Quiere decir que las contratendencias que operaron en ese periodo no fueron capaces de crear las condiciones de un auge económico sostenido, lo cual evidentemente, se confirma con los datos sobre crecimiento. Más importante, no se han vuelto a observar niveles de rentabilidad parecidos a los de los años 60 del siglo pasado. El periodo neoliberal ha tenido que operar sobre la base de una tasa de ganancia menor al periodo de posguerra, es decir, que la tasa máxima de expansión de la economía se ha reducido, ello explica los menores ritmos de acumulación y no, como algunos autores pretenden, la punción sobre la plusvalía que las finanzas supuestamente han generado.

El cálculo de la *Gráfica 3.1* representa la tasa ‘teórica’, en el sentido que busca ser lo más consistente posible con las categorías marxistas, pues solo contempla las actividades generadoras de plusvalor, es decir, contiene una diferencia entre actividades productivas e improductivas, que llamaremos de ahora en adelante tasa general de ganancia (*TGG*). Sin embargo, esta no es la tasa de ganancia que los capitalistas de carne y hueso observan para tomar sus decisiones de inversión. Pero, la *TGG* determina el límite expansión económica en el largo plazo, y por tanto, la probabilidad de éxito de las aspiraciones empresariales sobre su rentabilidad en lo particular. Además, dado que estamos trabajando a nivel agregado, representa el grado de valorización de capital para la obtención de plusvalía. Esto será distinto para las tasas que expresaremos para el sector financiero, la *TGG* representa la tasa de *producción* de plusvalía sobre el acervo de capital, mientras que en el caso del sector financiero, su rentabilidad representa *apropiación* de plusvalía. En ese sentido, la *TGG* es la capacidad máxima de expansión de la economía y esta genera la base sobre la que los distintos capitales se puede apropiar una parte del excedente económico producido año con año. De la *TGG* depende no solo la acumulación, sino las ganancias disponibles para la apropiación de las distintas formas del capital.

Para expresar con claridad la idea anterior, debemos mirar la relación entre el crecimiento económico y la *TGG*. A nivel mundial, desde los años 80, el ritmo de crecimiento ha sido menor respecto del periodo de posguerra. El promedio simple de crecimiento entre 1948 y 1979 fue de 3.9%, mientras que de 1980 a 2018 fue de 2.6%, equivalente al 68% del crecimiento del periodo anterior. Además, la tendencia de crecimiento es negativa. Cada vez es más difícil para la economía norteamericana generar procesos sostenidos de crecimiento. La explicación se encuentra en la *Gráfica 3.2*, la

correlación entre el crecimiento de la tasa de ganancia y el PIB es positiva. Es decir, el menor ritmo de crecimiento se explica porque la tasa de ganancia nunca recuperó sus niveles de posguerra, además de que ha estado sujeta a mayores fluctuaciones, con dos grandes caídas, en 2001 y 2009, ambas asociadas a las crisis económicas. Parafraseando un viejo adagio empresarial estadounidense: ‘lo que es bueno para la tasa de ganancia es bueno para el capitalismo’.



Gráfica 3.2: Tasas de crecimiento del PIB real y la TGG en EU (1980-2018)

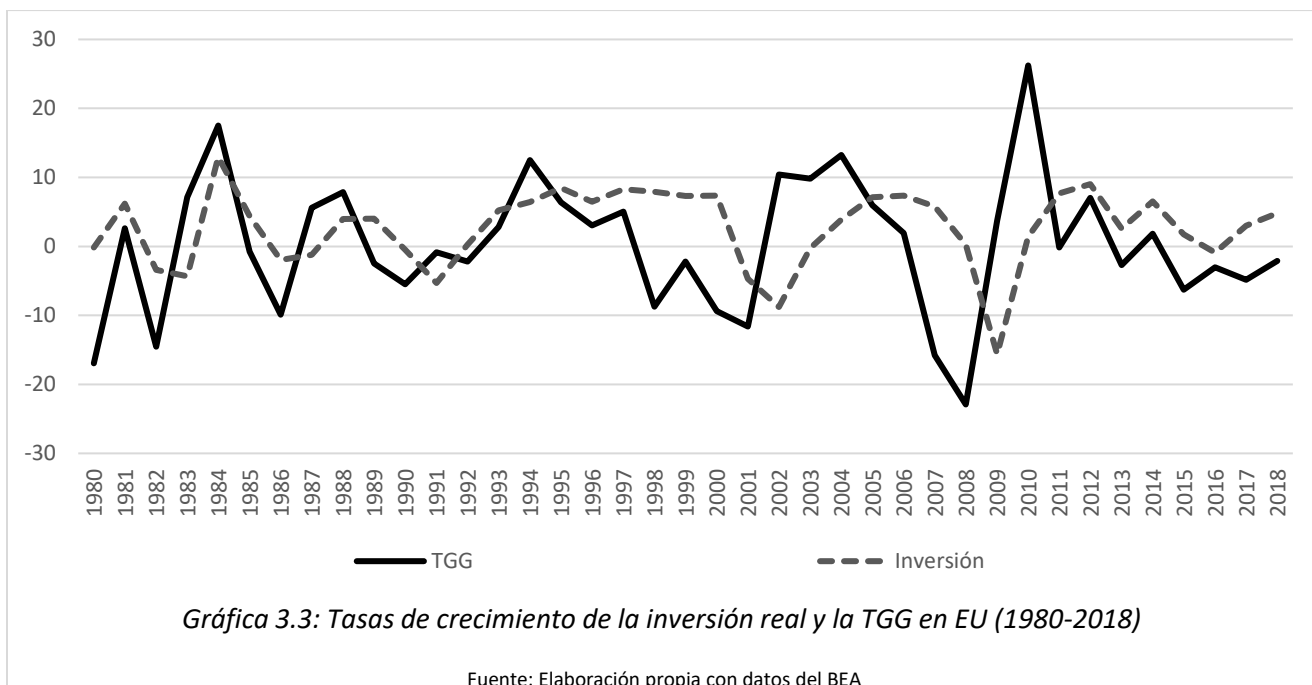
Fuente: Elaboración propia con datos del BEA

A mayor rentabilidad más crecimiento económico. No es casualidad que el único periodo de rápida acumulación en EU fueron los años 90, con la llamada *Nueva Economía*. Entre 1990 y 1997 la TGG aumentó significativamente, llegando a un pico de 14.45%, nivel no registrado desde 1973. Esta breve escalada de rentabilidad logró incrementar el crecimiento y generó, en EU, optimismo sobre un nuevo periodo sostenido de acumulación. La *Nueva Economía*, se basaba en la idea de que las tecnologías de la información (computación, internet, conectividad, etc.) incrementarían la productividad de manera importante, detonando así una recuperación sin precedentes de la economía de EU. Y la esperanza era que eso se expandiera a nivel internacional, a decir de la OCDE:

“Los gobiernos se enfrentan hoy [en 2001] a un nuevo entorno económico. Las TIC [tecnologías de la información y la comunicación] han surgido como una tecnología clave con el potencial para transformar la actividad económica y social, llevándola a un crecimiento más rápido en los países en los que se dan las condiciones de estabilidad macroeconómicas. Aunque es demasiado pronto para decir cuán importantes serán las transformaciones de las TIC en comparación con las de innovaciones anteriores, como la electricidad, los gobiernos deberían, no obstante, tomar medidas para gestionar y mantener

los costos sociales bajos. Todos los gobiernos pueden hacer más para explotar más esta nueva tecnología, acelerando su difusión, proporcionando los conocimientos adecuados y construyendo confianza.” (2001, p. 21, TP).

Se trataba de administrar la abundancia. Alan Greenspan, en ese entonces presidente de la FED, declaraba en julio del año 2000 que la *Nueva Economía*: “es un periodo de rápida innovación que está trayendo consigo enormes oportunidades para mejorar el nivel de vida de una gran mayoría de estadounidenses.” Por su parte, Alan Blinder⁶⁴ también tenía una opinión similar en junio de 2000. Un año después verían que se habían equivocado rotundamente, cuando Enron se declaró en quiebra y sobrevino la crisis de las *punto com*.



Sin embargo, hay algunas lecciones importantes. Aunque efímera (desde el punto de vista del crecimiento del PIB y la productividad) la *Nueva Economía*, trajo consigo la consolidación, a través de las plataformas digitales, del comercio de títulos financieros y del comercio electrónico. Empresas como *Ebay* o *Amazon*, comenzaron a tener una mayor relevancia en el mercado. Su mayor poderío real se expresaba siempre a través del mercado financiero. Es decir, que la breve recuperación de la rentabilidad y con ello de la acumulación, benefició a todas las formas del capital. Por otro lado, estas empresas han seguido creciendo, real y financieramente, sin que ello se exprese en un mayor

⁶⁴ “Parece que la economía puede mantener una tasa de crecimiento más alta de lo que la mayoría de la gente creía plausible hace uno o dos años. En ese aspecto limitado, al menos, parece que estamos en una ‘Nueva Economía’.” (Blinder, 2000)

crecimiento, lo que confirma que estos tipos de capital son improductivos, pero necesarios para la reproducción.

Pero, el nexo rentabilidad crecimiento no es directo, sino que se a través de la inversión. Hay una clara causalidad: la tasa de ganancia determina la masa de ganancia, lo que a su vez determina la inversión disponible a nivel agregado, siendo esta última variable quien explica el PIB en mayor medida. Según los datos de Tapia (2017, cap. 7), las ganancias son una variable adelantada de la inversión, con la *Gráfica 3.3* vemos que ese es el caso. Entre 1980 y 2018, primero ocurre un aumento de la tasa de ganancia y posteriormente la inversión crece, se observa particularmente en que los picos se encuentran desfazados por uno o dos años. Por ejemplo, dos puntos bajos de la *TGG* son 2001 y 2008, mientras que los de la inversión son 2002 y 2009, es decir, la inversión reacciona los cambios en la rentabilidad.

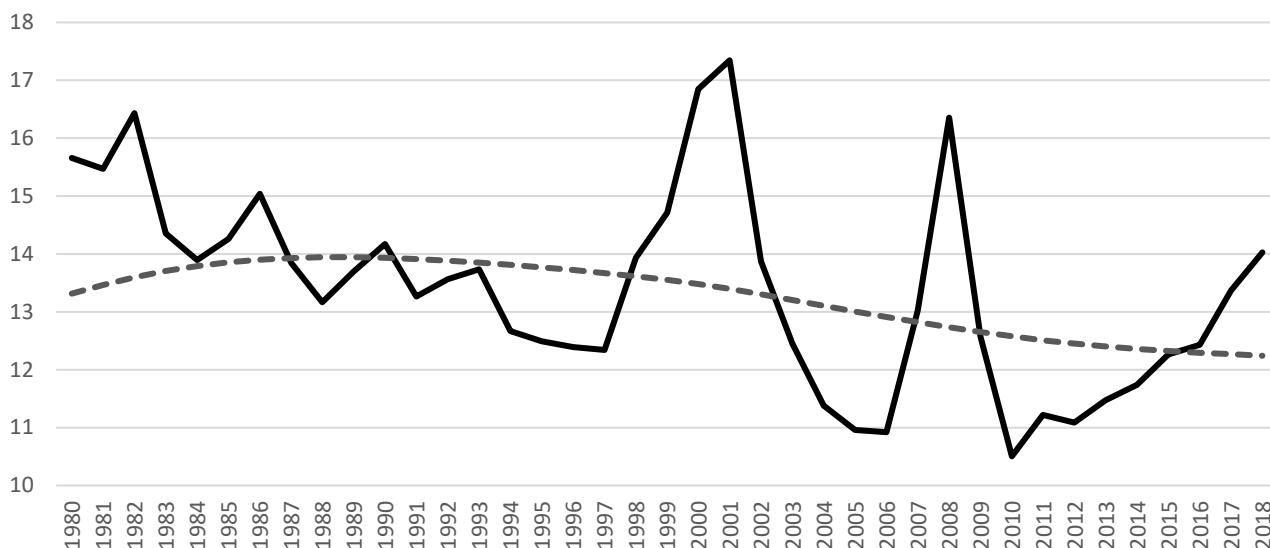
Para dar mayor soporte al argumento, hemos realizado una prueba estadística de causalidad de Granger (véase el apéndice estadístico), que muestra la probabilidad de que una variable sea la causa de otra con cierto rezago. Considerando todos los datos disponibles, se corrobora la hipótesis⁶⁵ que, con un rezago, la tasa de ganancia es causa, en *sentido de Granger*, de la inversión, mientras que la hipótesis opuesta se rechaza. Es decir, que la *TGG* explica el crecimiento de la inversión con un rezago de un año. Podemos mirar el mismo indicador para la relación inversión-PIB, con dos rezagos, encontramos que la inversión es *causa Granger* del PIB, mientras que la hipótesis contraria es rechazada. Existe un nexo claro que va de la rentabilidad al PIB, el cual establece la forma en cómo se disemina el efecto de la *LDTG* a lo largo de la economía en el tiempo. Estos hallazgos coinciden con los de Roberts (2017) y los expanden, pues sus datos abarcan únicamente de 1961 a 2012:

“He aplicado el análisis de regresión de causalidad de Granger a los cambios en las ganancias, la inversión y el PIB desde 1961. Encontré que la correlación entre ganancias e inversión era de 0,43, con un coeficiente de regresión por mínimos cuadrados de 0,60. Las ganancias 'causaron' la inversión con un retraso de un año. Y la inversión 'causó' el PIB con un retraso de dos años. Sin embargo, no hubo ninguna conexión causal entre la inversión y las ganancias, el mismo resultado que Tapia [se refiere al mismo trabajo citado por nosotros].

⁶⁵ Debemos recordar que la prueba debe leerse con cuidado. La hipótesis nula es que la variable x no es causa de y; cuando decimos que la hipótesis se corrobora, estadísticamente quiere decir que *no se acepta la hipótesis nula*. Pero, no debe considerarse como una comprobación literal de causalidad.

Por lo tanto, la evidencia es abrumadora en cuanto a que la rentabilidad es quien conduce el crecimiento de la inversión y que las ganancias guían la inversión (y el PIB) y no viceversa. El punto de vista marxista está respaldado empíricamente” (p. 11, TP).

La tasa de ganancia determina la inversión, es decir la acumulación. En ese sentido, en la *Gráfica 3.4* hemos puesto la tasa de acumulación de capital constante fijo, que en las cuentas nacionales aparece como inversión bruta. Es decir, que porcentaje de las ganancias producidas se reinvierte en la compra de medios de producción y la reposición de los ya existentes. Podemos observar dos movimientos, uno de largo plazo y otro el de corto plazo. La tendencia de todo el periodo es descendente, lo que explica el menor crecimiento del PIB. La tasa de acumulación no pudo ascender puesto que la tasa de ganancia no logró recuperar sus niveles previos, a la vez que estuvo sujeta a mayores fluctuaciones. La economía de EU tuvo que reconfigurarse hacia el consumo, de esta manera, el consumo privado como porcentaje del PIB, entre 1948 y 1979, fue en promedio 60.6%, mientras que entre 1980 y 2018, fue de 65.5%, es decir un 8% más grande, más importante, desde los 80 la relación consumo/PIB ha aumentado continuamente, lo que implica menores ritmos de acumulación.



Gráfica 3.4: Tasas de acumulación de capital fijo y su tendencia en EU (1980-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del BEA, la tendencia fue calculada con el filtro Hodrick y Prescott

Por otro lado, mirando el aspecto del corto plazo, en la *Gráfica 3.4*, podemos ver el carácter bifacético de la *LDTG*, al que Marx se refería. En los años previos a las crisis de 2001 y 2008 la tasa de acumulación aumenta, a pesar de que la tasa de ganancia estaba disminuyendo, porque los capitalistas al ver que su rentabilidad era menor se veían obligados a acumular una mayor parte de sus ganancias para compensarlo y no ver afectada su masa de ganancia. En ambas crisis ocurre una

sobreacumulación de capital; los puntos más altos de acumulación fueron 2001 y 2008, es decir el año de la crisis. Las tasas de crecimiento de la masa de ganancia fueron -7% y -20% respectivamente, representando hasta el año de ocurrencia los puntos más bajos desde 1982. El punto crítico de la *LDTG* ocurre cuando hay de manera simultánea un descenso de la rentabilidad y la masa de ganancia, pues demuestra que una parte del capital invertido es redundante.

Toda esta evidencia muestra que la rentabilidad, según la dinámica de *LDGT*, determina el curso general de la economía. Además, las crisis financieras ocurrieron posterior a las dificultades de rentabilidad en EU. A continuación, debemos dar un paso hacia atrás y ver qué ocurrió con los determinantes de la tasa de ganancia, especialmente en su forma de contratendencia. Veremos tres aspectos: a) disminución de la *COC*; b) incremento de la tasa de explotación y c) la destrucción de capital que ocurre a través de las crisis.

4. Contratendencias a la *LDTG*

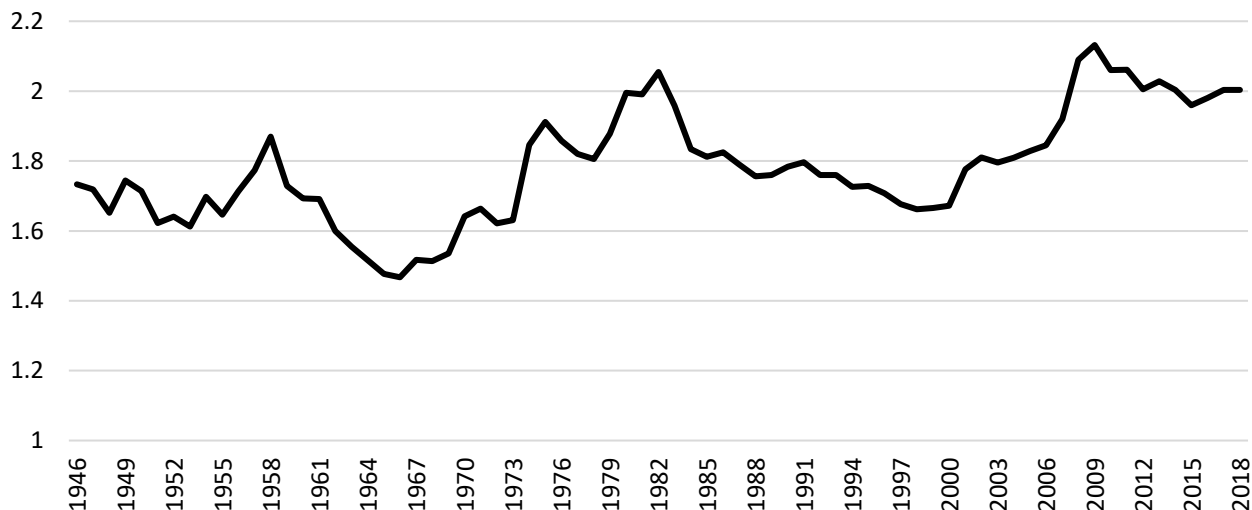
a) Capital constante

En el capítulo 1, hablamos ampliamente sobre la *COC*, dijimos que el recorrido de esta es el determinante fundamental de la rentabilidad y las razones de su aumento, explican la *LDTG*, también mencionamos que habitualmente, se le mide incorrectamente, como c/v , lo cual es un problema metodológico, como ha señalado Zarembka (2015), eso tiende a sobreestimar el incremento de la *COC*, porque la medida c/v , se ve afectada por la distribución del producto nuevo⁶⁶, desde los 80, como veremos, la tasa de explotación ha aumentado sustancialmente, por lo que c/v se vuelve un mal indicador de la *COC*.

Para calcular la *COC*, hemos recurrido a las definiciones que se encuentran en Shaikh y Tonak (1994), que nos permite equiparar las categorías de cuentas nacionales con las marxistas, de esta manera σ , es el cociente, del acervo bruto de capital fijo respecto del PIN (producto interno neto) de las actividades productivas, que se asumen que representan el trabajo vivo total utilizado en un año L_t . Para calcular el acervo bruto, se ha tomado el acervo neto de capital de las cuentas nacionales de EU (NIPA) del BEA. A este, se le ha restituido el consumo de capital fijo (flujo). Al igual que para el cálculo de la tasa de ganancia, se ha ignorado el capital fijo circulante. De esta manera, en términos monetarios, $\sigma_t = \frac{CFN_t + \delta CF_t}{PIN_t^p}$, donde CFN_t es el acervo neto de capital fijo de cuentas nacionales y δCF_t representa el capital fijo consumido (ambos componentes se han tomado respecto de las actividades productivas). Esta medición indica cuántas unidades monetarias de capital constante se requieren para producir una

⁶⁶ En el capítulo 1, esto lo mostramos con la siguiente expresión $\frac{c_t}{v_t} = \sigma_t(1 + p'_t)$.

unidad monetaria de PIN (en billones de dólares), es decir, si $\sigma = 2$, quiere decir que se requiere de un desembolso de 2 billones de dólares para producir un billón de dólares de PIN.



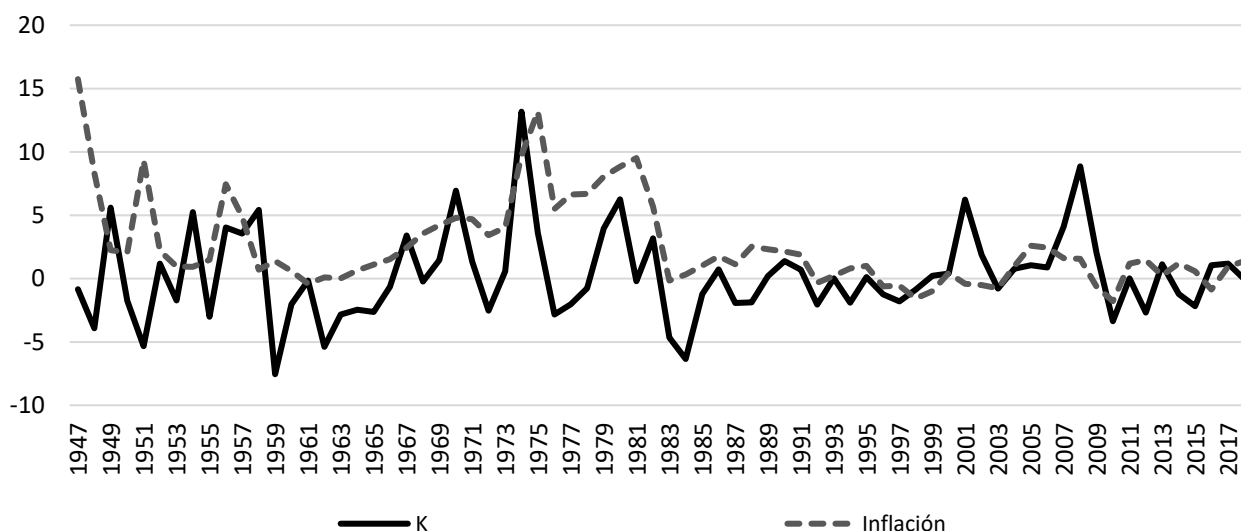
Gráfica 3.5: Composición orgánica de capital en EU (1946-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Economic Analysis.

La Gráfica 3.5 muestra la COC. Vemos que, conforme a lo señalado por Zarembka, no hay un aumento secular de σ_t desde 1947, ni tampoco una tendencia trepidante desde los 80, más bien vemos que está sujeta a cambios de tendencia en el mediano plazo. A primera vista, podríamos pensar que eso invalida una de las tesis sobre la ley general de la acumulación capitalista. Si reflexionamos con más detalle, veremos que no es así: los periodos de ascenso de la composición orgánica coinciden con los descensos de la tasa de ganancia, mientras que los periodos de aumento de rentabilidad empatan con el descenso de la COC. Por otro lado, cuando hacemos un análisis estadístico sobre la tendencia de σ_t , es fácil ver que COC y TGG se mueve de manera inversa. En consecuencia, lejos de que esto ponga en duda la LDTG, la confirma, estamos en presencia de la contratendencia por abaratamiento del acervo de capital. Como ya mencionamos, los periodos donde hay un pico en el ascenso de la composición orgánica son cercanos a periodos de crisis (ascenso de la productividad) según Carchedi (2018). Es decir, las crisis comienzan a manifestarse cuando la contratendencia al ascenso de la COC deja de operar.

Una de las razones por las que la COC no presenta un movimiento ascendente secular son las crisis económicas y su efecto 'limpieza' a través de la destrucción de capital, como veremos más adelante. La crisis de principios de los años 80, más la sangría de quiebras provocadas por la política del estado antiinflacionario y de disciplinamiento de la fuerza de trabajo, provocó que el proceso de acumulación

se ralentizará, aunado con la inestabilidad financiera vivida a finales de esa década en el mercado hipotecario. El crecimiento económico no se relanzó sino hasta ya bien entrada la década de los 90. Las nuevas tecnologías de la información y la computación vieron en EU una oportunidad de crecimiento. El breve auge económico permitió aumentar la productividad, los salarios y el crecimiento, pero como subproducto, la composición orgánica retomó su movimiento creciente, socavando las bases del éxito. Los grandes esfuerzos del gran capital por incrementar la tasa de explotación no rindieron los frutos esperados, pues bastó un breve periodo de alza de la COC, para que retornaran los problemas de rentabilidad. Si la composición orgánica no se ha incrementado más, es porque tampoco ha existido un mayor nivel de acumulación en la economía.



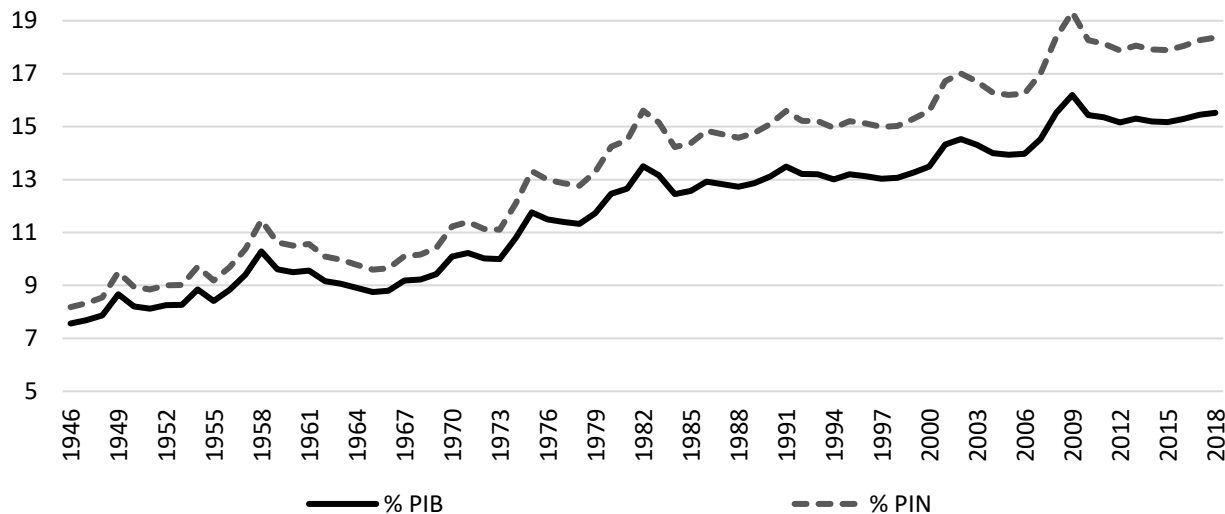
Gráfica 3.6: Tasa de crecimiento de la COC e inflación del costo del capital constante en EU(1947-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau Economic Analysis.

Además de lo anterior, otro elemento que explica el descenso de COC en los 80, es el comportamiento de los precios del equipo nuevo de capital, en particular su inflación. Como dijimos, el periodo posterior a 1982 en EU y sobre todo hacia los años 90, se caracteriza por estabilidad de precios, que se asocia con el ascenso del poderío del sector financiero. Por eso, como observamos en la Gráfica 3.6, la inflación del costo de adquisición de activos fijos nuevos⁶⁷, se correlaciona de manera positiva con la tasa de crecimiento de la composición orgánica. El control inflacionario ha sido favoreció no solo al capital financiero sino también al sector productivo, permitiéndole disminuir sus costos de reposición del stock de capital y evitar, en parte, el descenso de la rentabilidad. El control inflacionario operado por la política monetaria estadounidense desde que Paul Volcker fue el jefe la FED ha significado, para

⁶⁷ Deflactor del PIB de los bienes de inversión nuevos.

el conjunto de los capitalistas, un alivio, permitiendo una disminución en el costo de adquisición de los bienes de capital y ayudar a revertir la caída de la tasa de ganancia. Claro está, que el ancla principal de los salarios no es la tasa de interés, como pregonan la sapiencia de los hacedores de política económica, sino el salario de los trabajadores, que, al dejar prácticamente el costo de la fuerza constante, permite a los capitalistas tener una política de precios más estable, lejos de lo ocurrido durante el periodo de estanflación.

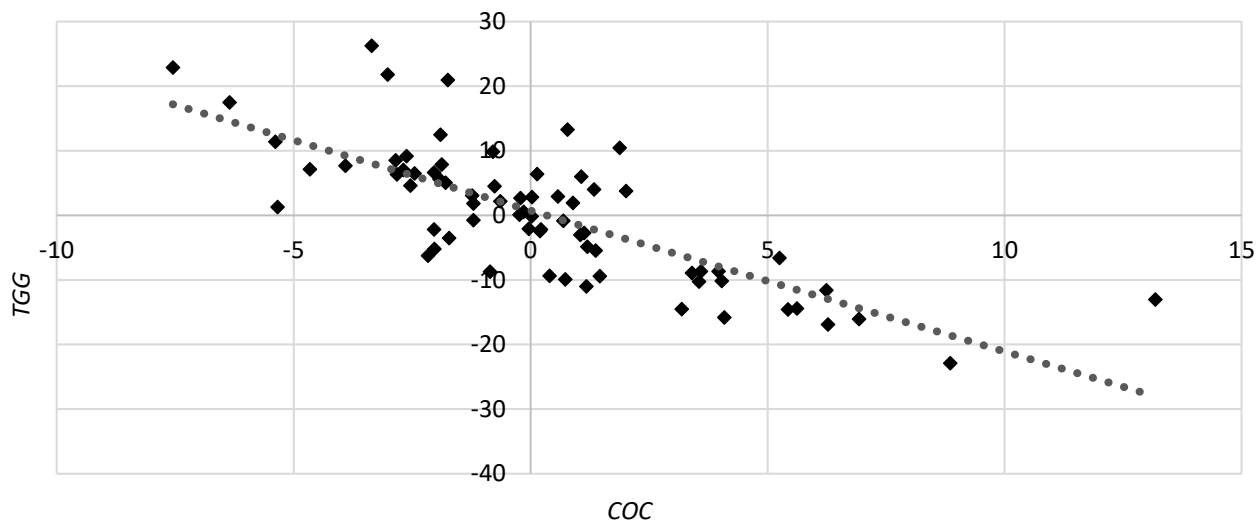


Gráfica 3.7: Consumo de capital fijo como % del PIB y del PIN en EU(1946-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau Economic Analysis.

Hasta ahora, nos hemos referido al acervo de capital necesario para que la economía produzca un cierto nivel de producto nuevo. Pero, si miramos únicamente el flujo del acervo de capital constante transferido al producto nuevo, es decir, el capital constante circulante, usado para producir una unidad de producto nuevo, expresado como: $CK_{PIN} = \frac{C\delta CF_t}{PIN_t^p}$ (o bien, respecto al PIB), tenemos una tendencia totalmente creciente, como se observa en la Gráfica 3.7. Cualquiera de los dos indicadores (respecto a PIB o PIN) nos está diciendo que el dinero adelantado en consumo de capital fijo, para lograr producir una unidad de producción nueva, ha aumentado inexorablemente desde la posguerra, siendo consistente con la teoría. Por otro lado Ck_{PIN} y Ck_{PIB} , representan flujos anuales, por lo que se ven afectados en menor medida por los cambios en los niveles de precios, respecto del deflactor del PIB, ambas son medidas reales. Es importante, porque refleja que los nuevos productos, tienen incorporados cada vez más elementos de capital constante circulante (materias primas e insumos), y también, se debe transferir y utilizar más capital constante.

Pasemos a ver más de cerca la relación entre la tasa de ganancia y la composición orgánica. La *Gráfica 3.8*, muestra el diagrama de dispersión que relaciona las tasas de crecimiento de la rentabilidad (en el eje de las ordenadas, como variable dependiente) y la composición orgánica (en el eje de las abscisas, como variable explicativa). Es evidente que la relación es negativa. Las variaciones de la *COC* explican de manera inversa los movimientos de *TGG*, tal como está propuesto por la *LDTG*. Es decir, independientemente del recorrido ascendente o descendente de la tasa de ganancia, detrás de esto se encuentra la dirección que toma la composición orgánica de capital, es decir, que la causa fundamental de los periodos de ascenso o descenso de la *TGG* son las variaciones de la *COC*, y por tanto, los cambios en la distribución del producto (por incrementos en la tasa de explotación) son secundarios. Como vimos en el primer capítulo, la potencia del efecto de un aumento de la tasa de plusvalía en la rentabilidad dependerá del nivel de la composición orgánica de capital, la *LDTG* se cumple, en el largo plazo, con independencia de los cambios en la distribución salarios-ganancias.



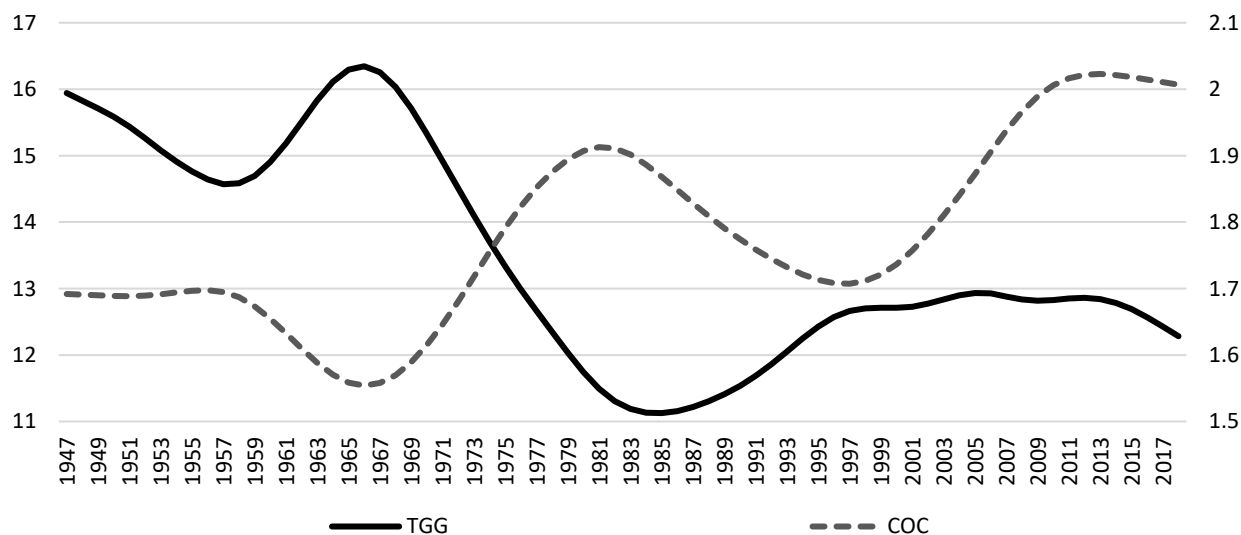
Gráfica 3.8: Tasas de crecimiento de la TGG y la COC en EU (1948-2018)

Fuente: Gráficas 3.1 y 3.5

El destino de la rentabilidad está ligado con el de la composición orgánica, que, por razones sociales, debe crecer en algún punto, sobre todo cuando la acumulación es más dinámica. También sabemos, que la *LDTG* (y por lo tanto también el recorrido de la *COC*), es una tendencia no secular, por lo que algunas veces puede ascender y otras descender, pero que en algún debe cumplirse que la rentabilidad caiga. Para ilustrar esto, hemos aplicado el filtro Hodrick-Prescott, a nuestras series, para identificar su componente de tendencia, el resultado se muestra en la *Gráfica 3.9*. Una vez identificado el comportamiento de largo plazo, vemos con toda claridad, que ambas series se mueven de manera

sincrónica, como un espejo. Cuando la tendencia de la composición orgánica es ascendente, la de la rentabilidad es descendente.

Los cálculos confirman una parte del argumento de Duménil y Lévy (2007 y 2011), y es que después de los 80, la rentabilidad encontró una tendencia ascendente y sobre todo en el periodo de la *Nueva Economía* (1995 – 2001). Sin embargo, contrariamente al argumento de los autores, los problemas de rentabilidad no se resolvieron, en cuanto termino la expansión económica, a finales de los 90, la tendencia comenzó a revertirse claramente, movimiento no relacionado con el crecimiento de las finanzas, o con una punción sobre la plusvalía, sino con el hecho de que la composición orgánica volvió a presentar una tendencia ascendente; los aumentos de productividad logrados, se manifestaron con toda su crudeza en la *COC* creciente. Permite corroborar que *la crisis punto com, fue un problema de rentabilidad*, que ocasionó una recesión leve, pero que, al no poderse reconstituir el aparato productivo con un capital constante más barato, llevó a los eventos turbulentos de 2008. Esta última crisis no fue más que la continuación del proceso de 2001, que pasó de ser un evento localizado en EU a uno de dimensiones mundiales. En el inter, la especulación desbocada entre 2002 y 2007, fue la respuesta de todos los capitales, que buscaban restituir su rentabilidad, que ya mostraba problemas desde 2006, es decir antes de la crisis, por lo que la contracción financiera no ocasionó los problemas de rentabilidad, sino todo lo contrario. El proceso anterior, se puede describir claramente de la siguiente manera:



Gráfica 3.9: Tendencia de la TGG y la COC (eje derecho) en EU (1947-2018)

Fuente: Gráficas Gráficas 3.1 y 3.5 utilizando el filtro Hodrick y Prescott

“Cuando la expansión de la producción sobrepasa a su lucratividad, cuando las condiciones de explotación existentes impiden una nueva expansión de capital lucrativa, o, lo que viene a ser lo mismo,

cuando un aumento de la acumulación no incrementa la masa de plusvalía o las ganancias suficientemente, se producirá una interrupción o estancamiento en el proceso de acumulación. Esta interrupción de la acumulación o su estancamiento constituyen la crisis capitalista. Representa una sobreproducción de capital con respecto al grado de explotación. Desde el punto de vista de la lucratividad en esta etapa, el capital existente es, al mismo tiempo demasiado pequeño y demasiado grande. Es demasiado grande en relación con la plusvalía existente y no es lo suficientemente grande para superar la falta de plusvalía. El capital ha sido sobreproducido únicamente en relación a la lucratividad. No es ésta una sobreproducción material, pues el mundo a este respecto, está subcapitalizado. Eso subraya nuevamente la contradicción entre la mercancía como valor de uso y como valor de cambio, entre la producción para el uso y la producción para ganancia.” (Yaffe y Bullock, 1978, p. 55-56).

Esta cita nos parece importante por dos razones:1) coincide con lo señalado por Shaikh (1983), sobre la existencia de un momento crítico en la relación tasa de ganancia-crisis, es decir (al igual que Roberts y Carchedi) definen una causalidad y un mecanismo de propagación de la crisis, la cual implica que no se manifestará hasta que haya de manera conjunta una disminución de la rentabilidad y la masa de ganancia, donde una parte del capital invertido (sea productivo o dinerario), se vuelve redundante y 2) al argumentar que la plusvalía puede ser demasiado pequeña respecto del capital, Freeman (2012)⁶⁸, plantea que en los años posteriores a la crisis, hubo una abundancia muy grande de capital (bajo cualquier forma) que estaba creciendo en desproporción a la plusvalía creada, consecuencia no del crecimiento financiero mismo, sino por la *LDTG*:

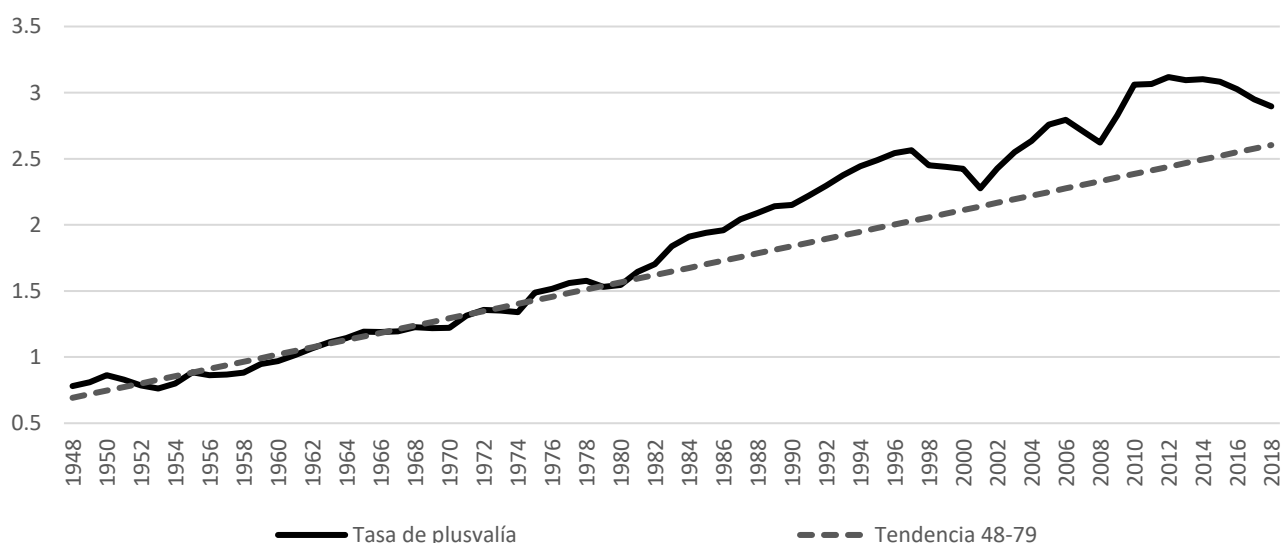
“[Si] [...] no especulan perderán grandes sumas de dinero, tanto a través de los movimientos de los tipos internacionales de cambio de las monedas nacionales como a través de los precios de las materias primas. Cuando las tasas de ganancia atraen más dinero-capital, pero los rendimientos de esta inversión no guardan relación con el proceso real de expansión del valor y se viene abajo cuando estalla la crisis. [...] El crédito pasa a ocupar el lugar de los rendimientos reales [...]” (Yaffe y Bullock, 1978, p. 69).

La conclusión es sencilla: la *LDTG* sigue siendo válida, aun para el periodo actual, y más importante, la incapacidad del capitalismo para sobreponerse a ella representa su principal límite. La expansión de las finanzas no es más que la respuesta a la necesidad de reacondicionar los procesos de valorización del capital y de incrementar la explotación de la fuerza de trabajo.

⁶⁸ “Si ellos [los capitalistas] elijen instrumentos financieros, es porque el descenso de la tasa de ganancia ya había ahogado el rango de activos rentables. Si ellos no hubieran hecho eso, no hay ninguna razón para suponer que la tasa de ganancia pudiera así haberse recuperado” (*Ibid.*, p.10, TP)

b) Tasa de plusvalía.

Como veremos a continuación, es innegable que los salarios reales se han estancado y que la tasa de plusvalía ha crecido de manera incesante desde los años 80, como queda de manifiesto en la *Gráfica 3.10*. Es cierto que desde 1948 la tasa de explotación ha aumentado de manera inexorable, por ejemplo, mientras que en 1948 era de 0.78, en 1979 fue de 1.53 y para 2012 (el punto más alto) fue de 3.12, esto quiere decir, que, en 1948, por cada unidad de capital adelantada en salarios se creaba 0.78 de plusvalía, y en 2012, posterior a la crisis de 2008, por cada dólar pagado a los trabajadores se obtenían 3.12 dólares de plusvalía. Desde un punto de vista, según la capacidad productiva actual, los trabajadores de hoy se han empobrecido notablemente desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, hay más, en la Gráfica puede observarse un cambio de tendencia en la explotación desde los años 80. Todo el periodo neoliberal, la tasa de explotación ha estado muy por encima respecto de la tendencia registrada en el periodo anterior.



Gráfica 3.10: Tasa de plusvalía en EU (1948-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del BEA

El capitalismo de EU ha logrado incrementar de manera significativa la explotación de la fuerza de trabajo. Como mencionamos más arriba, esto se logró a través de la política anti obrera de Reagan, que fue la culminación de las luchas internacionales del capital contra los trabajadores comenzadas en mayo de 1968 en Francia. Se buscó desarticular las organizaciones obreras, incluso las instituciones insignia de la conciliación entre el trabajo y el capital, como los sindicatos. Mientras que en 1983 la tasa de sindicalización del sector privado era 16% de los trabajadores ocupados, en 2018 alcanzó únicamente 6%. Conocemos muy bien la política de grandes empresas como Walmart o McDonald's

contra la creación de sindicatos, donde la sola insinuación de crear un sindicato significa el despido y ser boletinados como trabajadores *non gratos*. Sin duda, esto ha vulnerado una parte de la capacidad negociadora de los trabajadores para lograr incrementos salariales, permitiendo al gran capital recuperar su rentabilidad. Pero, esta no es toda la historia, la productividad y el desarrollo de las fuerzas productivas hacen su parte para incrementar la plusvalía arrancada a los trabajadores.

Generalmente, por ejemplo, en Lapavitsas (2013), Duménil y Lévy (2007 y 2011), se arguye que el aumento de la tasa de explotación se debe, esencialmente, a la compresión de los salarios reales que ha ocurrido en los últimos años, es decir que la explotación ha aumentado por la vía absoluta. Sin embargo, en esos trabajos no se reconoce que, de ser cierto, que la explotación ha aumentado esencialmente por la vía de la compresión del salario (plusvalía absoluta), implicaría un cambio de naturaleza de la de la acumulación, ya que, *a la Marx*, se esperaría que la mayor parte del aumento de la explotación debe explicarse por el cambio técnico, es decir, debe predominar la plusvalía relativa. En realidad, lo que ocurre es que ambas se combinan y retroalimentan, dependiendo del patrón de acumulación adoptado en cada periodo. Pero algo es seguro, la vía de extracción de plusvalía, por excelencia, es la relativa.

¿Qué vía de extracción de plusvalía domina en el capitalismo contemporáneo? Es una pregunta no planteada comunmente por los marxistas. Dado que la teoría reconoce que la vía absoluta y relativa coexisten en el tiempo, es menester investigar a fondo qué efecto domina. Para llevar a cabo esa tarea, proponemos descomponer la tasa (monetaria) de explotación en dos componentes: uno de productividad y otro de salario real, y ver cuál de los dos explica más el movimiento de la tasa de plusvalía.

Siguiendo las definiciones del capítulo 1, sabemos que, dado que $PIN_t = PIB_t - D_t = W_p + G_t$. Es decir, que el Producto Interno Neto (el PIB menos la depreciación), es aproximadamente igual a la suma de salarios más ganancias. También, en términos agregados, $G = PIN - W_p$ y que $G \approx P_a$ y $W_p \approx V_a$, es decir, las ganancias son una variable aproximada de la plusvalía anual y la masa salarial es aproximadamente el capital variable. En ese sentido, la tasa de explotación monetaria se puede expresar como: $p' = \frac{PIN_a - W_p}{W_p} = \frac{PIN_a}{W_p} - 1$. Si dividimos denominador y numerador por algún indicador de empleo, que en nuestro caso será el empleo productivo (número de trabajadores), podemos expresar la ecuación como: $p' = \left(\frac{PIN_a}{L_a}\right) / \left(\frac{W_p}{L_a}\right) - 1$, que se puede reducir a:

$$p' = \frac{emtt_t}{W_h} - 1 \quad (3.1)$$

La expresión 3.1 nos dice que la tasa de explotación es igual al cociente de la expresión monetaria del tiempo de trabajo y el salario real por persona ocupada (aunque también se puede calcular sobre hora, jornada de trabajo, año, etc.) menos 1. La $emtt_t$ es una medida social de la productividad del trabajo, ya que nos dice cuánto producto nuevo se produce por unidad de trabajo, si la $emtt_t$ aumenta quiere decir que la economía se ha vuelto más productiva, obviamente medido en términos reales. Para redondear la idea, pensemos lo siguiente: en una situación ideal, ¿qué nivel de salario real asegura que no exista explotación? De acuerdo con 3.1, la explotación será cero cuando $emtt_t = W_h$, es decir, que la $emtt_t$ es el límite superior del salario real por unidad de tiempo trabajada. En términos globales, no puede haber una apropiación, sobre el producto nuevo, superior a la productividad.

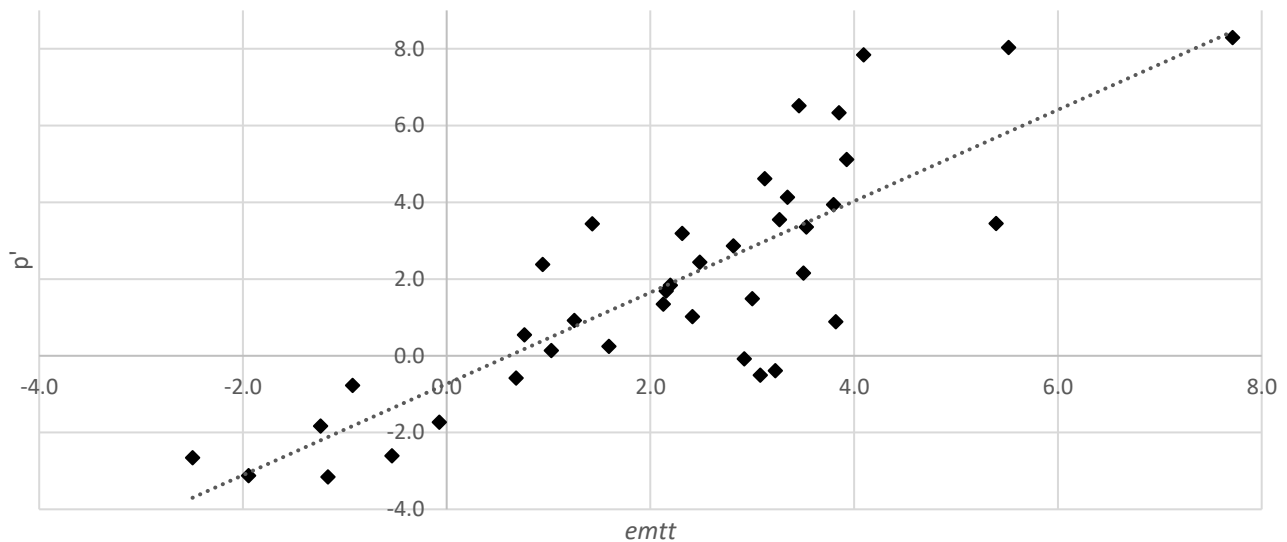


Gráfica 3.11: Índices reales de explotación, productividad y salario promedio en EU (1980-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del BEA y el BLS de EU

Los resultados de esta descomposición se encuentran en la Gráficas 3.11, donde se muestran los índices reales de la tasa de plusvalía, la $emtt_t$ y W_h . Vemos con toda claridad que es cierto que la tasa de explotación ha tenido un comportamiento creciente, a la vez que el salario real por trabajador se ha estancado. Sin embargo, el movimiento del índice del salario real no parece estar fuertemente correlacionado con la tasa de plusvalía. Por otro lado, también vemos que 1980 (línea vertical punteada del gráfico) representa un cambio estructural para la serie del salario promedio. Mientras que en el periodo de posguerra las tres variables se movían de manera conjunta, a partir del ascenso del neoliberalismo, la brecha entre salario y productividad se ha ampliado continuamente. También observamos que la $emtt$ no se vio afectada por el surgimiento de la *Nueva Economía*, la tendencia de la productividad se mantuvo de manera constante desde los años 80 hasta 2011. Después de ese año, el crecimiento de la productividad ha disminuido, muestra del estancamiento norteamericano en

términos económicos, por eso, la tasa de plusvalía a disminuido también. De esta forma, en los últimos años, la rentabilidad de EU no ha logrado recuperarse y así superar completamente los acontecimientos de 2007-2008. Veremos más adelante que ello también se debe a que la destrucción de capital requerida para relanzar la acumulación no puede ocurrir fácilmente, pues estamos ante el problema de *too big to fail*, en contraste, en los años 80 fue posible operar una destrucción importante de capital.



Gráfica 3.12: Tasas de crecimiento de la emtt y p' (eje vertical) en EU (1980-2018)

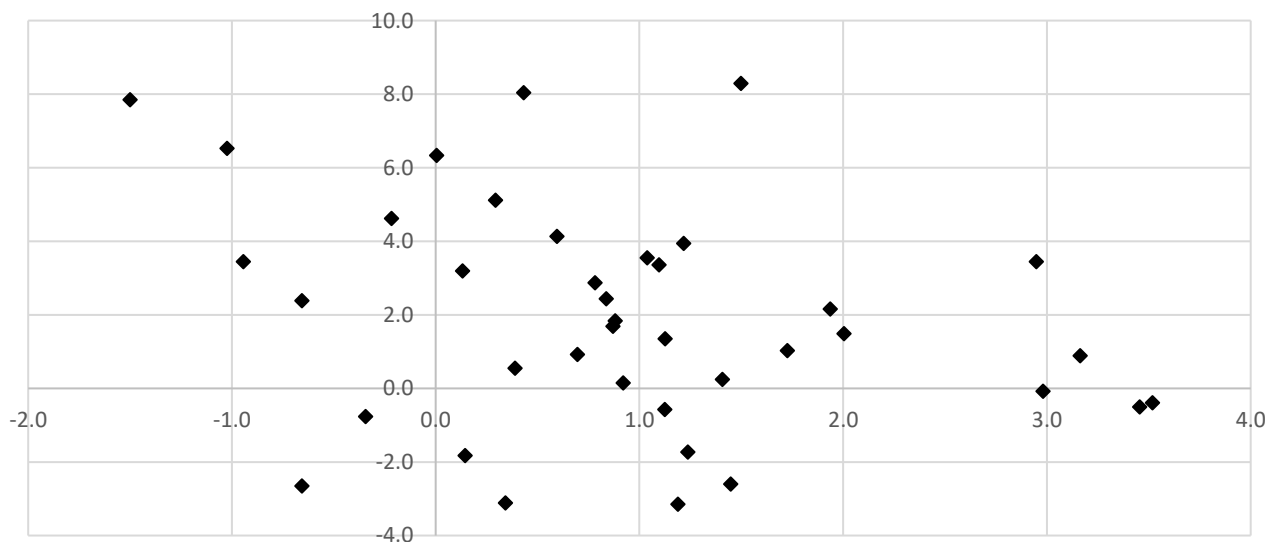
Fuente: Elaboración propia a partir de la Gráfica 3.11

Lo anterior explica en buena medida la mayor concentración del ingreso y la precariedad que vive la mayor parte de la fuerza de trabajo, como veremos más adelante. Sin embargo, por el momento, queremos destacar que el aumento de la tasa de explotación sigue estando correlacionado con el incremento de la productividad, es decir, que la fuente de plusvalía dominante, en EU, sigue siendo la relativa, sobre la cual el menor aumento del salario es una razón subsidiaria del incremento de la explotación. Quiere decir que los límites del capitalismo, según la *LDTG*, son claros. En el capítulo 1 decíamos que el incremento de la tasa de explotación no puede sostener, de manera indefinida, un incremento de la rentabilidad. Ello ha impulsado a los capitalistas a emprender una cruzada contra los trabajadores, sin que ello haya significado una verdadera recuperación económica, pero si ha tenido un costo social enorme. Desde los años 80, el desarrollo de las fuerzas productivas únicamente ha servido para explotar más a los trabajadores y atarlos aún más al capital, sin que esto se haya logrado traducir en una tasa de ganancia creciente.

Para verlo con más detalle lo anterior, en las *gráficas 3.12 y 3.13*, se han calculado las tasas de crecimiento de las variables antes descritas. Vemos que la serie que mejor ajusta a las variaciones de

la tasa de explotación es la $emtt_t$. Por otro lado, después de 1980, la tasa de crecimiento del salario real ha sido cercana a cero. En consecuencia, estamos en presencia de una contención del crecimiento de los salarios, dejando que todas las ganancias de productividad vayan para el capital.

La *Gráfica 3.12* da cuenta de la correlación positiva que existe entre la explotación y la productividad, es decir, que las mejoras tecnológicas han resultado en mayores ritmos de explotación. Todo incremento de productividad se traduce en un aumento de la tasa de explotación, la cuestión radica es en qué proporción el aumento de la productividad será traspasado a la tasa de plusvalía. Podemos decir que desde los años 80, la apropiación íntegra de la mayor fuerza productiva actual se ha logrado por los menores ritmos de crecimiento del salario. Pero, la principal variable explicativa de la tasa de explotación sigue siendo $emtt$. Por tanto, la contención salarial no es resultado de una crisis de productividad, sino una de rentabilidad.



Gráfica 3.13: Tasas de crecimiento del salario promedio y p' (eje vertical) en EU (1980-2018)

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Gráfica 3.11*

En la *Gráfica 3.13*, vemos que no existe una correlación clara entre las variaciones del salario y la tasa de explotación, apoyando la idea de Marx sobre la plusvalía relativa. Es decir, que el efecto de la contención salarial sobre la explotación no es directo, sino que es mediado por lo que ocurra con la productividad. Si crece el salario, pero la productividad crece más, la explotación habrá aumentado, caso contrario, si el salario decrece, pero la productividad cae en mayor proporción, la tasa de plusvalía tendría que disminuir. Lo que han buscado los capitalistas en EU, desde los 80, es reducir el crecimiento del salario, para poder apropiarse de todos los frutos del cambio técnico. Es decir, hay una articulación entre el método de plusvalía absoluta y relativa.

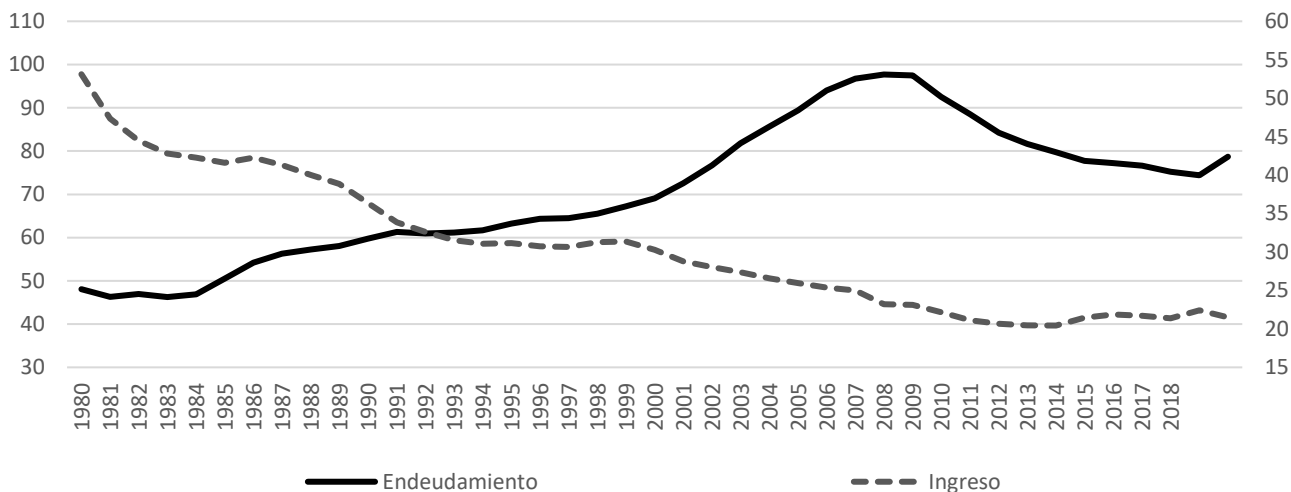
Por lo tanto, los datos sugieren que la vía de extracción de plusvalía dominante, en el caso de EU, ha sido la relativa; la existencia de la absoluta ha permitido que el proceso de redistribución del nuevo producto hacia el capital se potencialicé. La contratendencia que ha operado es el aumento de la tasa de explotación, acompañado de un menor crecimiento de los salarios reales. Sin embargo, las consecuencias sobre las condiciones de vida de la fuerza de trabajo han sido brutales. Aunque los salarios reales en términos monetarios se hayan mantenido o incluso crecido un poco, estos han quedado muy por debajo de las necesidades de reproducción de una economía como la estadounidense, basada en el consumo a gran escala.

Desde nuestro punto de vista, las consecuencias más importantes del incremento de la tasa de explotación en EU, desde los años 80 son: 1) incremento del endeudamiento de los hogares; 2) mayor concentración del ingreso y la riqueza; 3) incremento de la tasa de desempleo real y el subempleo y 4) incremento de las horas trabajadas de los sectores productivas, acompañadas de una disminución del número promedio de todos los trabajadores (jornada de trabajo más intensa). Destacamos estas porque son resultado directo del patrón de extracción de plusvalía, aunque ciertamente, la lista podría ser mucho más extensa y abarcar consecuencias sociales más profundas aún, como el creciente racismo, el incremento de la violencia, particularmente vinculada a las armas de fuego, o el sistema carcelario, limitaremos el espectro a los elementos de carácter estrictamente económico.

La *Gráfica 3.14* da cuenta del endeudamiento de los hogares, como porcentaje del PIB, así como del ingreso medio por hogar a precios de 1980. Como consecuencia del incremento de la explotación, el ingreso medio de los hogares ha disminuido de manera constante desde 1980. Es decir, que una unidad familiar gana menos dinero hoy que en 1980, como veremos, esto se explica, por un lado, por el incremento en el nivel de desempleo (mayor ejército industrial de reserva), y por otro, porque el número de horas trabajadas solo ha aumentado en el caso de los trabajadores productivos; el subempleo se ha vuelto norma, que permite mantener los salarios en un nivel bajo. Además, vemos que, con la crisis de 2008, el ingreso dejó de disminuir, permaneciendo constante, como vimos, es resultado del aminoramiento en el crecimiento la tasa de explotación, sin embargo, si vemos el lado del endeudamiento, es claro que, hacia la crisis, era ya insostenible mantener un ingreso decreciente de manera indefinida.

El ingreso decreciente determinó que los hogares tuvieron que endeudarse más para mantener su ritmo de consumo. Sin embargo, el momento de mayor crecimiento fue entre 2001 y 2008, como resultado del boom inmobiliario en EU. En el periodo del 2000 al 20011 la disminución real del ingreso de los hogares fue más acelerada, a la vez que los precios de las casas nuevas seguían aumentando, particularmente entre 2001 y 2006. Ello implicó una pérdida importante de poder adquisitivo, por

ejemplo, si ajustamos por inflación el precio de las casas nuevas, en 1980, una casa promedio equivalía a 1.4 veces el ingreso anual de una familia, para el 2000 ese indicador subió a 3.5 veces y en 2014 (el más alto entre 1980-2018), fue de 6. Es decir, una casa equivalía al trabajo de seis años de una familia. Sin duda, esta precariedad, producto de la cruzada por contrarrestar la *LDTG* aumentando la explotación, solo pudo mantenerse por mecanismos financieros, rentabilizando las actividades de crédito al consumo e hipotecario. En el capitalismo contemporáneo hasta la miseria es un negocio.

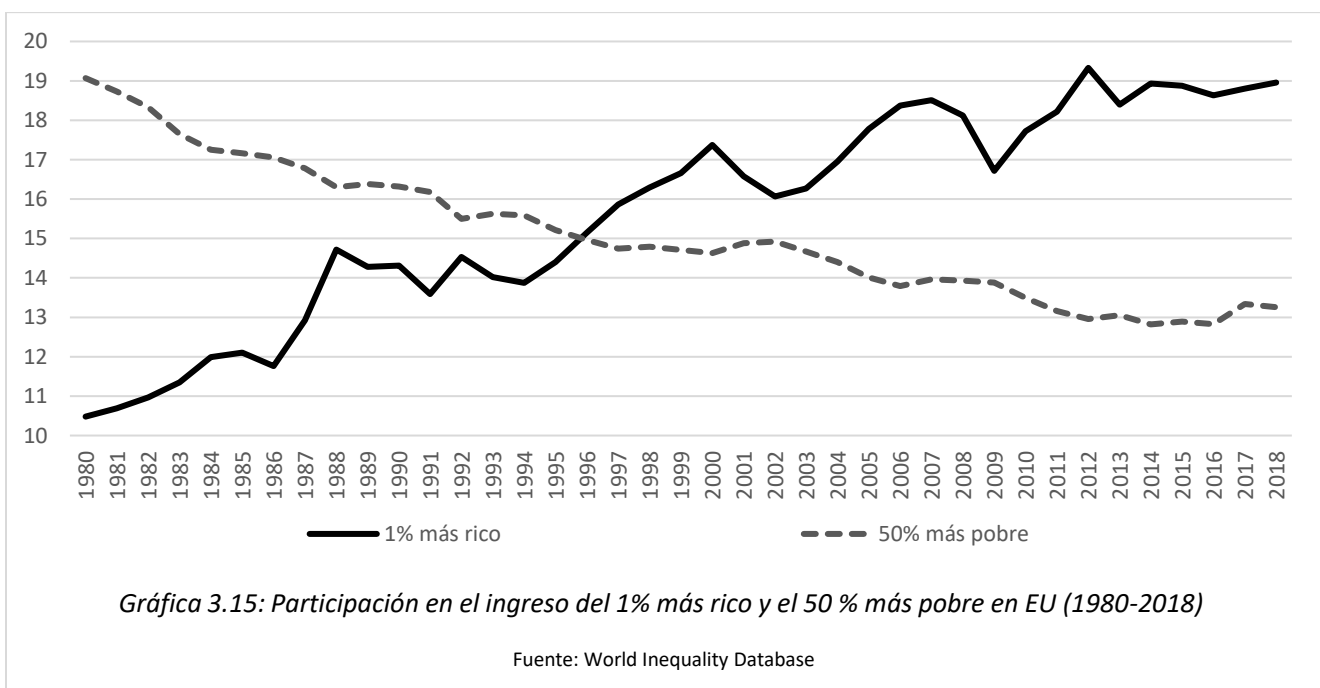


Gráfica 3.14: Endeudamiento de los hogares (% del PIB) e ingreso real por hogar en miles de dólares (eje vertical) en EU (1980-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos de la FED para el endeudamiento y del informe sobre ingreso y pobreza 2020 del U.S. Census Bureau

Como resultado, se ha producido una gran paradoja en EU. Existen muchas casas producidas, pero están vacías, al no poder pagarlas o rentarlas, ha incrementado el número de personas sin hogar. Según el HUD (2018, departamento de vivienda y desarrollo urbano por sus siglas en inglés) en 2010 1.59 millones de estadounidenses no tenían hogar y tenían que vivir en algún albergue, en 2017 la cifra disminuyó levemente para llegar a 1.42 millones. Sin embargo, la cifra real es mucho mayor, pues las estadísticas solamente consideran aquellos que hayan pasado por algún albergue. Por otro lado, en una perspectiva más amplia, el HUD ha comenzado a considerar no solo las personas sin hogar, sino aquellas que como resultado de la crisis se hayan mudado con algún familiar o amigo, de manera temporal o permanente porque no pueden pagar una renta. Sumando este grupo en riesgo de quedar sin hogar más las personas sintecho, la cifra asciende a 8.48 millones de personas en 2011 y 7.72 en 2017. El número podría parecer pequeño comparado con la gran población de EU, pero representa aproximadamente el 2.37% de la población en 2017. En 2017, la población de Nueva York era de 8.44 millones, la población en riesgo de quedar sin o hogar o que no lo tenían, equivale a más del 90% de la ciudad donde se encuentra el centro financiero más importante EU.

A pesar de lo anterior, la tasa de pobreza en EU se ha mantenido estable, alrededor del 13% de la población, pero ha incrementado el número de personas pobres, en 1980 representaban 29 millones, mientras que en 2018 fueron 38 millones. Estos es consecuencia directa del incremento de la explotación de la fuerza de trabajo. Se ha generado un efecto acumulativo, que podemos ver en la mayor concentración del ingreso. En la *Gráfica 3.15* están la participación en el ingreso del 1% más rico y del 50% más pobre, que da una panorámica de lo que ha sido el capitalismo desde los años 80. El 1% más rico, que evidentemente representa a la gran burguesía se ha apropiado de manera creciente de una mayor parte del pastel. Mientras que, en 1980, 1% de la población se apropiaba 10.48 del ingreso, en 2018 incremento su participación hasta 18.96, prácticamente ¡una quinta parte del ingreso! En contraste parte, el 50% más pobre participaba con 19 % del ingreso, y más importante, su proporción era mayor que la del 1 % más rico, pero, en 2018 solamente obtenía el 13.26%. Se ha consolidado una ominosa brecha entre la gran burguesía y la mayor parte de la fuerza de trabajo, quienes son los verdaderos generadores de la riqueza social.



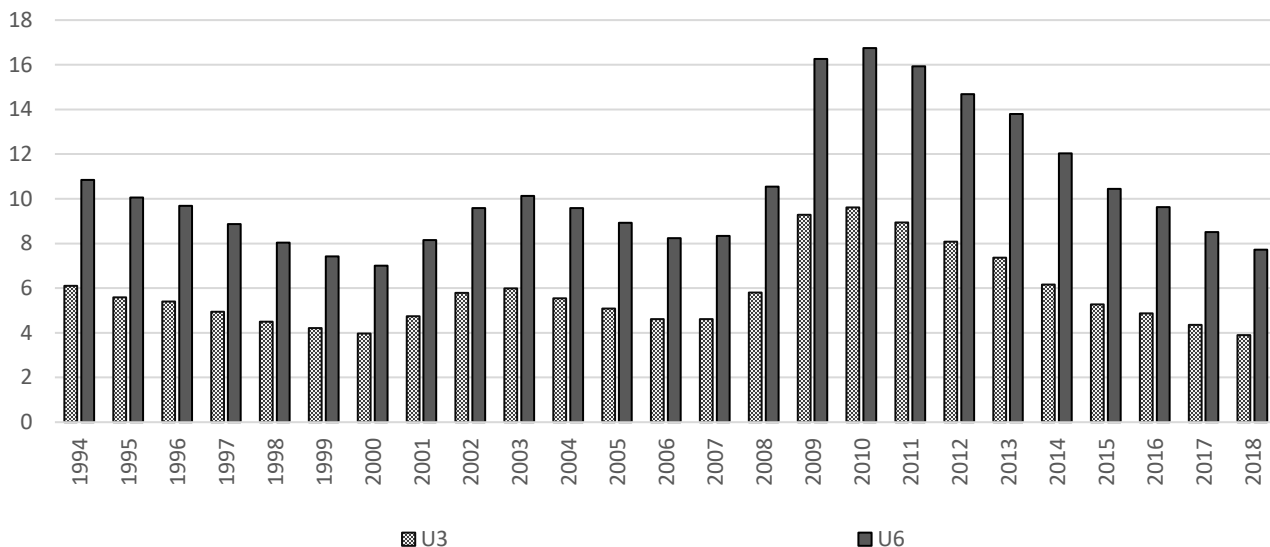
Lo más preocupante de los datos anteriores es que la crisis de 2007-2009 no logró revertir la tendencia, por el contrario, parece que las desigualdades se han reforzado. El hecho de que el gran capital no haya logrado resolver sus problemas de rentabilidad quiere decir que en los próximos años veremos un reforzamiento de estas tendencias, a menos que la clase trabajadora logre afianzar sus luchas e inclinar la balanza a su favor. Estas luchas políticas son necesarias para mitigar, al menos, los estragos que ha generado el neoliberalismo sobre la fuerza de trabajo. Si vemos no solo el dato de ingreso, sino el de riqueza (tanto real como financiera), el panorama es más abrumador. Según los datos de la base

de datos sobre desigualdad mundial, (WID, por sus siglas en inglés), en 1980, el 1% más rico poseía 22.95 de la riqueza estadounidense, y en 2018 pasó a ostentar, nada más y nada menos, el 34.9%, es decir, más de una tercera parte de todos los activos de la economía. El hecho de que un puñado de individuos posea esa cantidad de riqueza (y que el dato sea mayor respecto al de ingreso) no es más que la expresión de la propiedad privada sobre los medios de producción. Sin embargo, lo preocupante es la tendencia creciente en la concentración de la riqueza, que en última instancia no ha logrado resolver la *LDTG*, muestra del agotamiento del capitalismo norteamericano.

Todo este esquema de explotación ha logrado mantenerse porque la posición de los trabajadores se ha debilitado. No existe mayor fuerza para disciplinar al proletariado que la continua amenaza del desempleo. Los capitalistas siempre tratan de mostrar que existe algo peor que ser un trabajador explotado y mal pagado: caer en el desempleo. Para mostrar esto, en la *Gráfica 3.16* hemos puesto dos medidas de desempleo, la tasa oficial (U3) y una expandida (U6), según la nomenclatura del departamento de estadísticas laborales de EU (BLS, por sus siglas en inglés). Según la definición del BLS, se considera como desempleada a todas las personas que, están disponible para trabajar, no tenga empleo y haya estado buscándolo en las cuatro semanas previas al momento de levantarse la encuesta. Eso quiere decir que si una persona ha dejado de buscar empleo porque considera que no lo encontrará, como de hecho ocurrió entre 2008 y 2009, no son considerados como desempleados. La tasa de desempleo habitual, U3, fue en promedio, entre 1994 y 2018, 6%, llegando a su punto más alto en 2010, 9.6%, como resultado de la crisis. Sin embargo, parecería que pocos años después se redujo y se mantuvo debajo del promedio. Visto de esta forma, el desempleo podría no parecer un gran problema en EU.

Consciente de que la tasa habitual subestima el problema, el propio BLS ofrece medidas alternativas de desempleo. Nosotros hemos recogido la medida U6, que se reporta oficialmente. Esta contiene además de la definición de desempleo del BLS, a los trabajadores *desanimadas*, que reportan que no han buscado empleo porque previamente no lo han encontrado, no poseen la experiencia o calificación necesaria o bien, han sido desestimados por ser 'muy jóvenes o muy viejos' (son discriminados). A esto se le suman los trabajadores, que deseando un empleo han dejado de buscarlo porque se encuentran estudiando, tienen responsabilidades familiares, como el cuidado infantil, o bien se encuentran con alguna enfermedad. Y finalmente, se añade la parte de los trabajadores subempleados (laboran entre 1 y 34 horas a la semana), pero que desearían tener un trabajo de tiempo completo. De esta forma, encontramos la medida extendida U6, que evidentemente se trata de la parte más precarizada de la fuerza de trabajo, forzada a vivir al margen del proceso de explotación. El BLS no llama a esta tasa de desempleo, sino de subutilización de la fuerza de trabajo. El promedio de esta variable asciende a 10%, esto quiere decir que una décima parte del proletariado de EU es desperdiciado en términos de su

capacidad productiva, sin embargo, cumplen una función económica importante: mostrar al resto de los trabajadores que son superfluos y que siempre existe alguien disponible para sustituirlo. En 2010, U6 alcanzó su punto más alto, 16.7, es decir, una sexta parte de la fuerza de trabajo estaba marginada del proceso de producción.



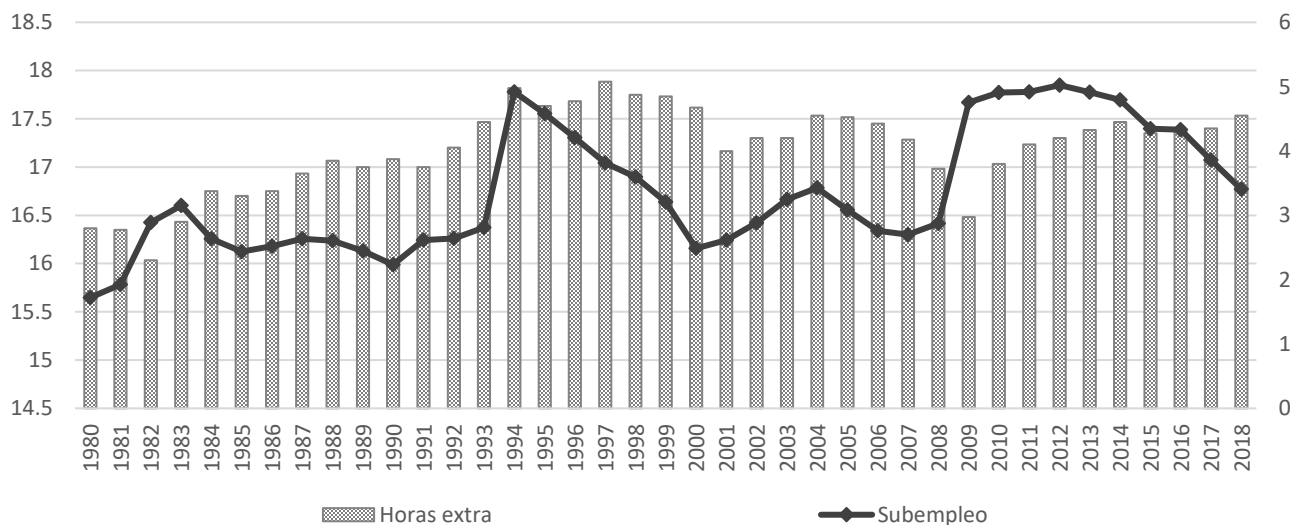
Gráfica 3.16: Tasas de desempleo en EU (1994-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Labor Statistics

El capitalismo es una entidad contradictoria. Por eso, a pesar de que observamos un desempleo creciente, acompañado de un crecimiento de la tasa de subempleo (tanto ‘voluntaria como involuntaria’, según la pregunta realizada en las encuestas del BLS), las horas promedio laboradas en el sector manufacturero, así como las horas extras, ambos indicadores claros de plusvalía absoluta han incrementado. El proletariado manufacturero forma parte del trabajo productivo, en 1980, se laboraban en promedio 39.8 horas semanales, en 2018 la jornada semanal promedio fue de 42.15 horas. Para compensar la pérdida de salario, los trabajadores se vieron obligados a intentar laborar más horas, aunque solo algunos rubros, como los productivos logran incrementar el número de horas que trabajaban.

En la Gráfica 3.17 se encuentran, por un lado, la tasa de subempleo de toda la economía y por otro las horas extra, en promedio, laboradas semanalmente en el sector manufacturero. La primera variable, aunque fluctuante, ha tenido una tendencia ascendente, dato que se recoge en parte en la tasa U6; el periodo de mayor reducción en el subempleo fue el de la Nueva Economía, posteriormente, recuperó su tendencia y se aceleró nuevamente a raíz de la crisis. La lógica indicaría que las horas extras laboradas deberían disminuir, puesto que el creciente subempleo implicaría una incapacidad de

absorber la fuerza de trabajo, sin embargo, no es así, mientras que, en 1980, en promedio el proletariado manufacturero trabajaba 2.8 horas extra por semana, en 2018 se laboraban 4.55 horas adicionales, es decir, un incremento del 62.5%, que equivale a un incremento de la jornada de trabajo, aunque pueda remunerarse de mejor manera. Entonces, vemos dos tendencias contradictorias en cuanto al uso de la fuerza de trabajo, de un lado, una subutilización global de esta, retratada en U6 y la tasa de subempleo. Por otro lado, a los trabajadores productivos y contratados a tiempo completo, se les ha impuesto una jornada de trabajo más extensa (plusvalía absoluta). Se cumple una de las hipótesis de Marx: a los empresarios les resulta más conveniente tener a un trabajador laborando de manera más extensa e intensa, que tener a dos, puesto que esto les permite un mayor control sobre el proletariado. El capitalismo no solamente ahorra en tiempo de trabajo, sino en la cantidad relativa de obreros que moviliza dentro del proceso productivo.



Gráfica 3.17: Tasas de subempleo y horas extras promedio laboradas, semanalmente, en el sector manufacturero (eje derecho) en EU (1980-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Labor Statistics

En resumen, el método de extracción de plusvalía dominante en EU es el relativo. Pero, este se ha articulado con una contención salarial que ha permitido que la mayor capacidad productiva haya sido apropiada en su totalidad por el capital. Sin embargo, la forma particular de plusvalía absoluta ha tenido consecuencias negativas sobre la fuerza de trabajo. El proletariado norteamericano se ha visto empobrecido, llevándolo a incrementar su nivel de endeudamiento, que después de 2008 se ha expresado en una creciente porción de personas que no tienen casa o están en riesgo de caerlas. El otro lado de esta moneda es la creciente concentración del ingreso y la riqueza en el 1% más rico, la clase capitalista. También, ha existido un movimiento desigual entre los trabajadores, de un lado, aquellos engarzados a la actividad productiva han tenido que incrementar su jornada de trabajo, en el

conjunto de la economía ha aumentado el subempleo y desempleo, permitiendo a los capitalistas un mayor control sobre el salario. Finalmente, si consideramos el conjunto de los trabajadores realmente subutilizados este llega a representar, en promedio 10% de la fuerza de trabajo, es decir que uno de cada diez trabajadores se encuentra precarizado.

c) Destrucción de capital.

Para culminar nuestra discusión sobre las contratendencias hablaremos sobre un aspecto directamente relacionado con el sistema financiero. En el primer inciso de este apartado vimos que la composición orgánica disminuyó durante la década de los 80, como resultado de la baja acumulación y la destrucción de capital ocasionada por la crisis de esos años. Sin embargo, el capital tiene distintas formas, como resaltamos en el segundo capítulo. El capital dinerario crece conforme aumenta la acumulación, y cuando sobrevienen las crisis es destruido, sobre todo, el capital ficticio. Este proceso de *saneamiento* de capital monetario es importante para lograr relanzar la acumulación, ya que al final de cuentas, todas las formas de capital representan un reclamo sobre la plusvalía efectivamente generada, por ello, reducir la cantidad relativa de capital, tanto productivo como financiero, es necesario para que la rentabilidad pueda crecer nuevamente.

En esta sección argumentaremos, brevemente, que, mirando dentro del periodo neoliberal, la destrucción de capital dinerario ocurrida en los años 80 fue mucho mayor que la observada desde 2008, de hecho, la posición del sector financiero después de la crisis se ha reforzado. De esta manera, esta contratendencia ocurrió durante los años 80, lo que también explica la capacidad de estabilización de la tasa de rentabilidad, tanto productiva como financiera (véase la siguiente sección), y por lo tanto se logró relanzar la acumulación y que ocurriera el breve periodo de la *Nueva Economía*. La crisis de 2008, por el contrario, fue estabilizada rápidamente por el gobierno, impidiendo que se destruyera una porción relevante de capital dinerario, lo que explica porqué los problemas de ese proceso continúan hasta nuestros días y no ha sido posible una recuperación plena de la rentabilidad, llevando a un largo estancamiento económico. Sin embargo, este tema sobre la destrucción de capital requerida no debe ser vista de manera fría, pues a más capital destruido, más profunda la crisis y por ende, mayores penurias para los trabajadores, quienes en última instancia, los que terminan pagando los platos que el capital ha roto.

La política económica de Ronald Reagan (presidente de EU entre 1981 y 1989), además de anti obrera, fue una política draconiana de ajuste estructural desde el punto de vista empresarial, pues se permitió que muchas empresas quebraran, tanto productivas como bancarias. En el primer trimestre de 1982, ocurrieron alrededor de 32 quiebras por hora, por cada día hábil, y hasta ese momento resultaban las peores cifras desde la segunda guerra mundial. También como resultado de la política monetaria

restrictiva de Paul Volcker y el aumento de la tasa de interés de corto plazo en 20%, se precipitó la quiebra de muchos bancos que tenían su deuda comprometida con países de América Latina, solamente los préstamos otorgados a los gobiernos de Argentina, Brasil y México ascendían a 76 mil millones de dólares, quienes no tenían la capacidad de pagar si quiera el servicio de la deuda (Shaikh, 1983, p. 30).

Sin duda, toda la década de los 80 fue de reajuste estructural y marcada por una gran destrucción de capital. Ciertamente, no ocurrió a los niveles de la Gran Depresión o de la Segunda Guerra Mundial. Por otro lado, el gran desempleo provocado sirvió como un arma de combate, como quedó de manifiesto al romper la huelga de los controladores aéreos, una vez subyugada la combatividad de la fuerza de trabajo, la administración de la crisis se vuelve más importante, que el choque contra la posible revuelta social, como vemos en 2008. Este ajuste se prolongó durante toda la década de los 80:

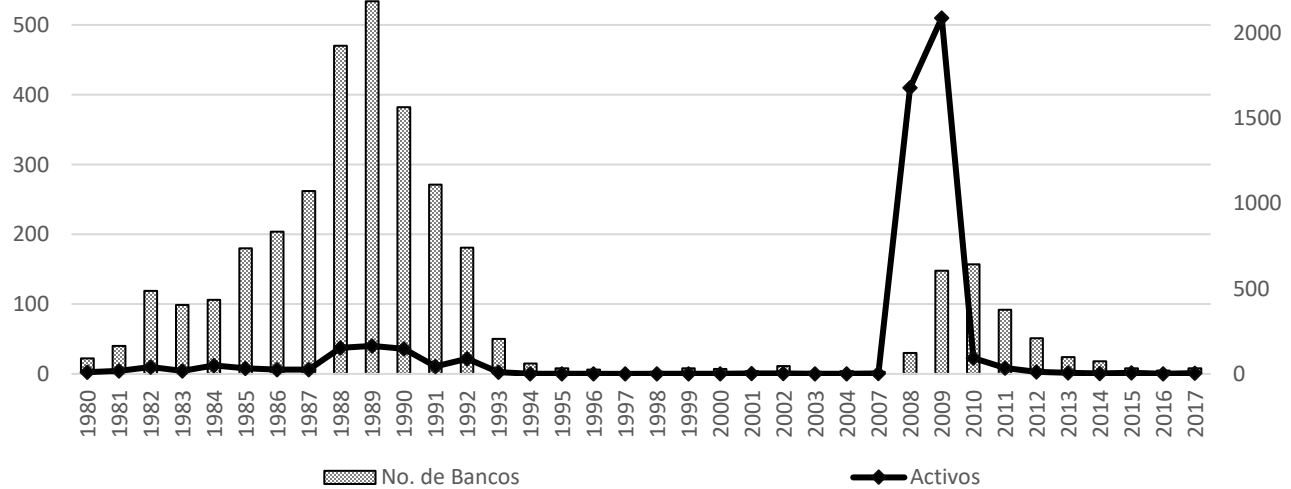
“[...] En Estados Unidos, cientos de bancos quebraron entre 1980 y 1980 (respecto a los 13.000 con los que contaba entonces el país), entre los cuales algunos de significativa importancia, y solamente el año de 1989 más de 200. En 1984, la supervivencia del séptimo banco, el Continental Illinois, solo fue asegurada gracias al rescate por el Estado en virtud del principio *too large to fail* (demasiado grande para quebrar), [...]. Por su parte, el Bank of America, primer banco del mundo en los años setenta, veía disminuir su tamaño a la mitad en unos pocos años y fue forzado a renunciar a sus actividades internacionales. [...] Otros bancos de primera importancia, como el Chase Manhattan, entonces el segundo banco del país, han sufrido pérdidas significativas o han tratado de darse un nuevo impulso procediendo a fusionarse. [...]” (Gill, 2002, p. 576)

A todo esto, se sumó la espectacular quiebra de las cajas de ahorro y crédito, una institución considerada como netamente estadounidense, cuya función principal era la captación de pequeños ahorros del público, y el adelanto de préstamos de vivienda, es decir su objetivo era el financiamiento para los trabajadores y consolidar el *American Way of Life*. Estas instituciones fueron las principales afectadas de la política monetaria de Volcker. Mientras que al momento de estallar la crisis controlaban alrededor del 50% de los depósitos del sistema bancario, para 1999 quedaron reducidos a solamente el 20%. A diferencia de lo que ocurrió con los grandes bancos, la política de rescate de las cajas de ahorro, de Reagan fue diferenciada, y hasta 1989 no se realizaron acciones por parte del gobierno Federal, solo hasta la administración de Bush padre:

“[...] En la primera fase de la crisis, la administración de Reagan, devoto de los valores del mercado, no quiso emprender el rescate y la reestructuración del sector. Se utilizaron todas las recetas neoliberales: libertad de remunerar los depósitos y de emprender todo tipo de actividades,

especialmente las más especulativas, y estimuló las fusiones. El gobierno federal modificó posteriormente su actitud e hizo todo lo que se debía hacer para que la crisis financiera no degenerase en una crisis similar a la de los años treinta: garantizó en particular el financiamiento del seguro de los depósitos [...]” (Duménil y Lévy, 2006, p. 135).

Entonces, en la década de los 80, ocurrió una quiebra administrada. Es decir, se dejó que cerraran un gran número de empresas y bancos, sin embargo, de manera selectiva, se decidió rescatar a las empresas y bancos más grandes. Se trató de un liberalismo pragmático, que utilizaba según criterios discrecionales los mecanismos heredados del consenso keynesiano. Este proceso desigual, con el gran capital (productivo y financiero) a la cabeza, consolidó una mayor centralización del capital, creando corporaciones cada vez más grandes, haciendo patente que todas estas empresas eran demasiado grandes para dejarse quebrar. De cierta forma, la quiebra administrada de los años 80 terminaría por atar de manos a la política económica, impidiendo que en 2008 pudiera destruir una cantidad relevante de capital que lograra reestablecer la rentabilidad. Además de lo anterior, hay un elemento clave que no estuvo en 2008, mientras que en 1980 sí estaba: la resistencia de los trabajadores. Como vimos, todo el periodo neoliberal ha significado la imposición de una fuerte disciplina en el mercado laboral, el temor al desempleo era mayor en 2008, entonces, evitar la recesión a toda costa era la tarea principal, ya que no había necesidad de imponer una fuerte recesión para llamar a los trabajadores al orden. Sin duda, la menor combatividad del proletariado actual ha permitido la imposición de mayores programas de austeridad y rescates financieros a favor de las grandes empresas.

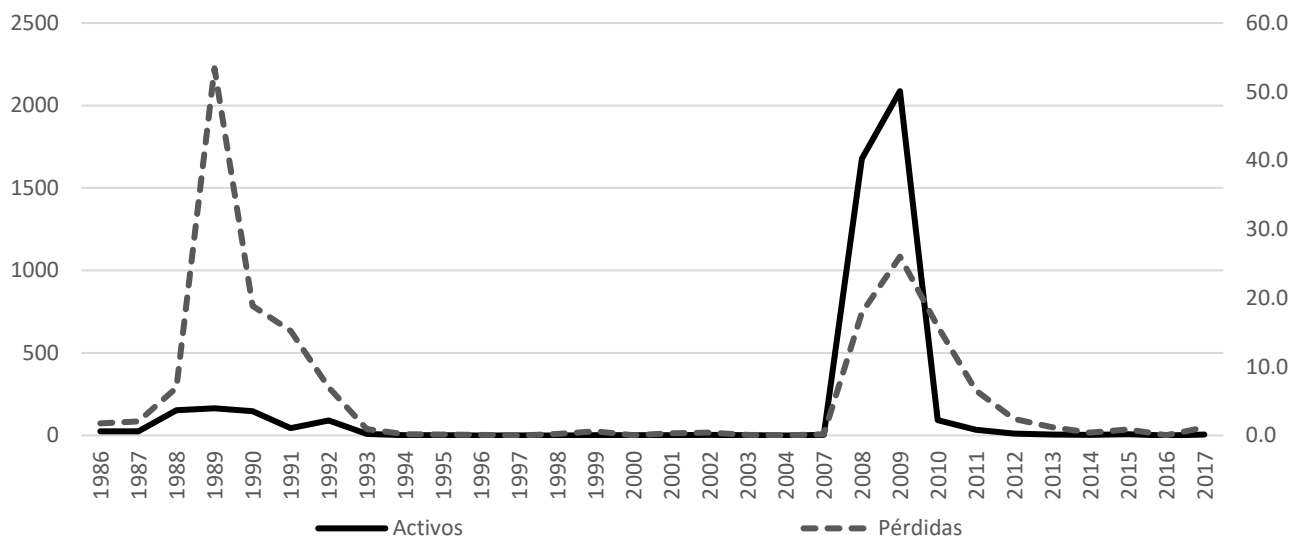


Gráfica 3.18: Número de bancos en quiebra y los activos que representaban (miles de millones dólares) en EU (1980-2017)

Fuente: Elaboración propia con datos de Federal Deposit Insurance Corporation

Para observar el contraste entre la década de los 80 y la más reciente crisis, en la *Gráfica 3.18* se encuentran el número de bancos involucrados en una quiebra bancaria, esto no quiere decir que hayan quebrado realmente, sino que declararon, ante una corte federal, que eran incapaces de pagar su deuda. Vemos que, en 1980, el número de bancos que se declararon en quiebra creció de manera constante hasta 1989 (fin de la época de Reagan), posteriormente, hay un periodo de estabilidad hasta 2007, después nuevamente incrementa el número de bancos que declaraban bancarota. También es claro que la oleada de crisis tuvo una menor duración que la recesión pasada, es decir, la destrucción de capital bancario no fue tan extendida.

Pero hay más, si miramos no el número de bancos declarados en quiebra, sino los activos que dichos bancos representaban vemos un cambio abismal. Si comparamos los años de mayor estrés, 1989 y 2010, vemos que mientras que en el primer año había 534 bancos en quiebra, en el segundo fueron 92. Sin embargo, en 2010 los activos comprometidos eran mucho mayores, 2087.2 mil millones de dólares, contra 164.1 mil millones a fines de los 80, es decir, ¡un crecimiento de más de 1000%! Esto es indicativo de dos cosas, primero de la enorme centralización de capital que ha ocurrido desde los años 80, pues muchos menos bancos ahora concentran una cantidad totalmente insólita de activos financieros, que evidentemente son demasiado grandes como para dejarse quebrar.



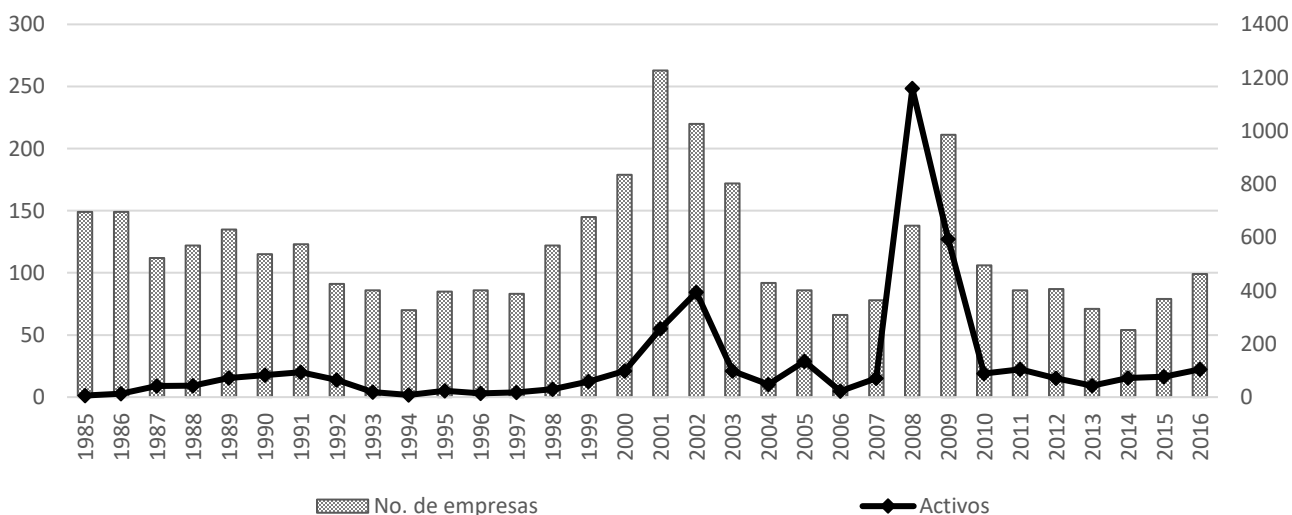
Gráfica 3.19: Activos de los bancos en quiebra y pérdidas ocurridas (miles de millones dólares) en EU (1980-2017)

Fuente: Elaboración propia con datos de Federal Deposit Insurance Corporation

Por eso, en 2008 la respuesta del Estado no podía permitir la destrucción abierta de capital, hubiera significaría declarar en bancarota a toda la economía privada. Claro está, esto fue resultado de la actividad especulativa hipotecaria, que llenó los balances bancarios de activos tóxicos que

posteriormente tuvo que comprar el gobierno a través del famoso TARP (*Trouble Assets Relief Program*). La posibilidad de una quiebra administrada como en los 80 estaba descartada. Podemos ver esto en la *Gráfica 3.19*: mientras que los activos en riesgo crecieron un mil por ciento, las pérdidas fueron mucho menores, si comparamos nuevamente 1989 contra 2010, las pérdidas se redujeron en un 51.3 %. Inequívocamente, la destrucción de capital se redujo considerablemente. Eso, en términos de rentabilidad, se tradujo en una loza negativa, pues ha impedido la recuperación de la acumulación y la continuidad del crecimiento de las actividades financieras.

El mismo comportamiento se observa en las empresas que cotizan en las distintas bolsas de valores de EU. En la *Gráfica 3.20* observamos que las empresas que se habían declarado en quiebra, si bien son mayores durante la recesión de 2001 y 2008, respecto a los últimos años de la década de los 80, la diferencia no es muy grande, de hecho, fueron más empresas públicas involucradas en 2002 que en la última crisis. El cambio importante es la cantidad de activos que estas empresas representaban, en 1989, 2002 y 2008 fueron 71.3, 394.3 y 1159.4 mil millones de dólares respectivamente, es decir que el capital financiero de las empresas productivas ha crecido de manera enorme, pues en cada crisis los activos en quiebra han aumentado, 453% comparando 2002 respecto a 1989, y 194% más en 2008 con relación a 2002, a pesar que las empresas en riesgo fueron menores en la última crisis. Es decir, si miramos la magnitud del capital financiero, la crisis de 2008 debió ser mucho más profunda que la ocurrida durante los años 80. Dicho de otra manera, la destrucción de capital, considerando el tamaño del capital financiero, fue prácticamente nula.



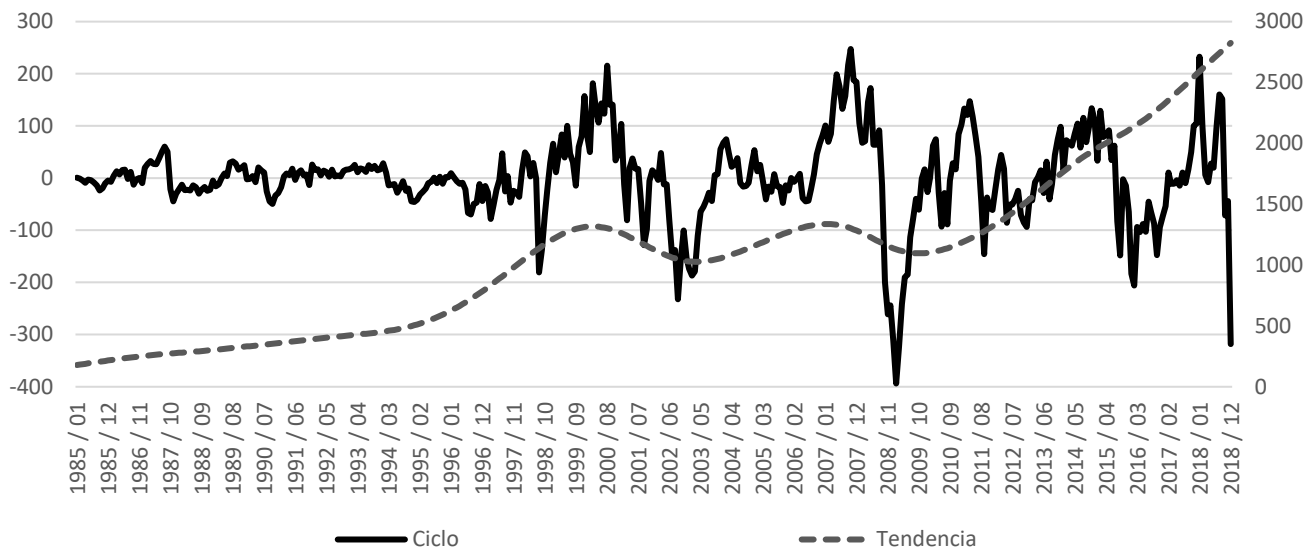
Gráfica 3.20: Número de empresas que cotizan en bolsa en quiebra y los activos que representaban (miles de millones dólares) en EU (1980-2017)

Fuente: Elaboración propia con datos de Federal Deposit Insurance Corporation

La razón principal de esto, y por ende la continuidad de los problemas de rentabilidad, fue el TARP. Según el departamento del tesoro de EU, consistió en la inyección de 475 mil millones de dólares, con ello cubrían de sobra las pérdidas de los bancos, pues más de la mitad de los recursos (245 mil millones), fueron inyectados al sector bancario, además 70 mil millones se destinaron únicamente a cubrir el desastre de la compañía de seguros AIG. También destaca que 17.2 % de los recursos fueron utilizados para estabilizar a la industria automovilística. Prácticamente todo el programa fue utilizado para rescatar la economía de las grandes corporaciones, solamente se destinaron 46 mil millones (9.7% de los recursos) al alivio de los créditos de las familias, pero sobre todo para evitar juicios hipotecarios), que en última instancia iban a parar a manos del banco (aunque sabemos que el éxito de esta parte del programa fue parcial, pues como mencionamos en la sección anterior, el número de personas sin hogar o viviendo con algún familiar o amigo por no poder pagar su casa ha incrementado. Este rescate masivo evitó la quiebra de las megacorporaciones, pero con ello se contrató la destrucción de capital, alargando la crisis en el tiempo e imposibilitando una recuperación real de la economía.

El problema con el TARP, con relación a la *LDTG*, es que evitó la destrucción de capital, a la vez que reforzó la posición del capital financiero, en la economía. Es decir, lejos de resolver las causas que originaron la crisis únicamente se pospusieron en el tiempo, pero profundizando las dificultades de la acumulación e incrementando el monto de capital financiero que reclama una porción de plusvalía real. La *Gráfica 3.21* ilustra lo anterior claramente. Hemos obtenido el componente de tendencia y ciclo del índice S&P 500. Del lado del ciclo vemos que las variaciones son cada vez más profundas. Entre 1986 y 99 hubo cierta estabilidad, pero a partir de la crisis de 2001 (ocasionada por la *LDTG*), la volatilidad del sector financiero ha incrementado, esta inestabilidad se debe a que la rentabilidad no ha logrado recuperarse y, por ende, los movimientos financieros se han vuelto más turbulentos en busca de ganancia real.

Desde el lado de la tendencia, vemos que entre 1985 y 2001 hay un crecimiento más a menos regular, pasando a un periodo de asentamiento, una suerte de *w* en el periodo entre crisis, donde el sector financiero reportó pérdidas importantes. Posterior a eso, y como resultado del TARP, la tendencia creciente del sistema financiero se vio reforzada, vemos que el alza ha sido más explosiva después de la crisis que antes de ella. Como resultado, la destrucción de capital que será requerida en años posteriores deberá ser aún mayor respecto de la necesaria en 2009. La política económica logró evitar la quiebra de la economía, sí, pero a costa de mantener un estancamiento económico, incrementando el monto de capital dinerario en la economía, ocasionando que cuando ocurra el ajuste real, deberá sobrevenir una crisis mayor que la anterior.



Gráfica 3.21: Tendencia (eje derecho) y ciclo del índice de precios S&P 500 en EU (1985-2018)

Fuente: Elaboración propia con datos de Yahoo finanzas.

Kliman (2009) planteaba que, si el paquete de rescate evitaba la destrucción del capital financiero que había crecido sobre todo entre 2002 y 2008, vinculado al sector hipotecario, la recuperación económica no ocurriría, pues una condición necesaria para sostener un nuevo boom económico es que durante las crisis se destruya una cantidad importante de capital, de lo contrario, la rentabilidad será *pequeña con relación al capital global*. Para el autor solamente existían dos posibilidades, que el programa resultara exitoso para el capital financiero, y entonces la rentabilidad no se recuperaría por no haberse destruido la cantidad suficiente de capital, o el paquete económico fallaba y entonces ocurriría una crisis de mayor tamaño que la Gran Depresión de los años 30:

“Los hacedores de política están respondiendo a esta crisis [la de 2008] con más de lo mismo (mucho, mucho más). El gobierno de EU está tomando prestada una cantidad fenomenal de dinero, para el Programa de Alivio de Activos en Problemas (TARP) de más de 700 mil millones de dólares, el paquete de estímulo de Obama de 787.000 millones de dólares, etc. Si estas medidas tienen éxito, se seguirá evitando la destrucción de capital a gran escala. Pero si el análisis de este artículo es correcto, las consecuencias del éxito serán un continuo estancamiento relativo y más crisis de deuda en el camino, no un auge sostenible.

Si las nuevas medidas políticas fracasan, es posible que pronto nos enfrentemos a una depresión muy grave. Podría no ser tan grave como la Gran Depresión, pero podría ser incluso peor. Podría llevar a una destrucción de capital a gran escala y a un nuevo boom, pero en los años 30 los mecanismos auto correctores del capitalismo resultaron demasiado débiles para lograrlo. La recuperación requirió tanto

la intervención masiva del Estado -que está teniendo lugar de nuevo- como la capacidad destructiva de la guerra mundial” (*Ibid.*, p. 53).

Sabemos que ocurrió lo primero, en ese sentido, tenía razón Kliman al argumentar que el TARP implicaría la no recuperación de la tasa de ganancia. Sin embargo, la destrucción generalizada de lo que habla Kliman, como condición de una nueva expansión sostenida de la economía, es una solución a la crisis de rentabilidad del capital, es decir que resuelve los problemas que el propio capital ha ocasionado. Pero, no es una solución a los problemas del proletariado. En realidad, la destrucción masiva de capital, que trajo consigo el crecimiento económico del consenso keynesiano, no fue producto de la Gran Depresión, sino de la Segunda Guerra Mundial, qué significó para la población en general esto: millones de civiles y militares fallecidos, desempleo, restricciones económicas, etc.

No debemos hablar de manera fría, en pos de una visión objetiva de la ciencia económica, sobre la destrucción de capital, ello siempre implica, también, la destrucción de muchas vidas de trabajadores, que son solo víctima de la explotación del capitalismo actual. El hecho de que los mecanismos automáticos del capital hayan dejado de operar desde el inicio de la Primera Guerra Mundial, muestran que el capitalismo ya no es capaz de relanzar la acumulación por sí mismo, y depende inequívocamente del Estado y la guerra para lograrlo. Un sistema de esta índole, ¿tiene algo más que ofrecernos?

5. Tendencia a la igualación rentabilidades productiva y financiera

En esta sección revisaremos los datos sobre la rentabilidad del sector financiero y si es posible sostener empíricamente la hipótesis de la igualación de las tasas de ganancia, para distintos tipos de capital, en el largo plazo. Probar esta hipótesis requiere de una medida de rentabilidad que sea comparable. Sabemos que la conformación de la tasa de ganancia para los sectores productivos y comercial es distinta que para el financiero. Como vimos en los capítulos anteriores, contablemente, según sea la actividad económica, se considerarán distintos factores en la rentabilidad. Siguiendo lo planteado por Shaikh (2016, Cap. 10), utilizaremos dos tasas de rentabilidad que tienen un sentido similar: la tasa de retorno sobre recursos propios del sector financiero, ROE_f ⁶⁹ (por sus siglas en inglés *return on equity*, en este caso representa la rentabilidad del mercado de capitales) y la tasa incremental de ganancia (*TIG*, para el conjunto de la economía y *TIB* para el sector bancario), la cual vincula el aumento del excedente bruto de operación y la inversión en el periodo anterior.

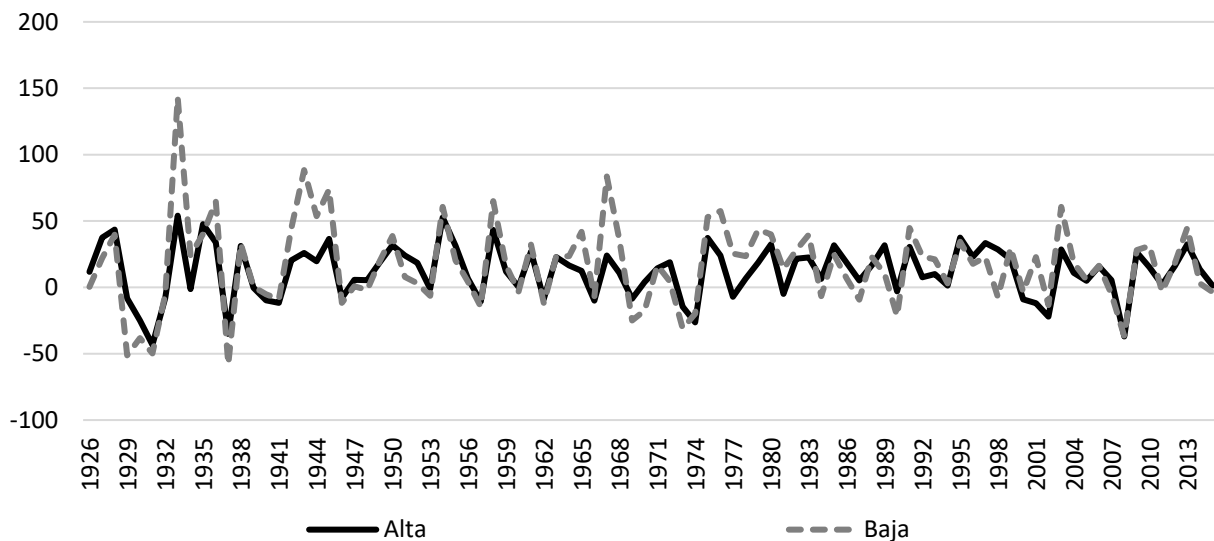
⁶⁹ Debemos recordar que el ROE se puede calcular para cualquier empresa. De esta forma, también podríamos obtener esta medida de rentabilidad para las empresas no financieras, como veremos más adelante. En ese caso, la forma de calcularlo es como lo presentamos en la sección 3.b del capítulo 2.

Las expresiones descritas arriba están puestas en 3.2 y 3.3. En el caso de la primera EBO_t es el excedente bruto de operación e IB_t es la inversión bruta del periodo anterior. La segunda expresión tiene por argumentos Ps_t , el precio de las acciones en el periodo t y dv_t , que representa los dividendos pagados. Dado que $\Delta EBO_t = EBO_t - EBO_{t-1}$, es fácil ver que ambas ecuaciones son equivalentes, pues muestra el incremento de la rentabilidad respecto de la inversión (productiva en el primer caso y financiera en el segundo) hecha un periodo anterior:

$$TIG = \frac{\Delta EBO_t}{IB_{t-1}} \quad (3.2)$$

$$ROE_f = \frac{(Ps_t - Ps_{t-1}) + dv_t}{Ps_{t-1}} \quad (3.3)$$

Estas dos medidas, tienen dos ventajas adicionales: 1) captan con mayor detalle la dimensión dinámica del problema competitivo entre sectores y 2) El ROE_f es una medida más concreta de la rentabilidad de las empresas, es decir a diferencia de nuestra tasa teórica (TGG), los capitalistas de carne y hueso se preocupan por observar el comportamiento del ROE y forma parte de la información que influye en sus decisiones de inversión. En las *gráficas 3.22 a 3.24*, las series representan sus valores reales.



Gráfica 3.22: ROE financiero, empresas de alta y baja capitalización en EU (1926-2015)

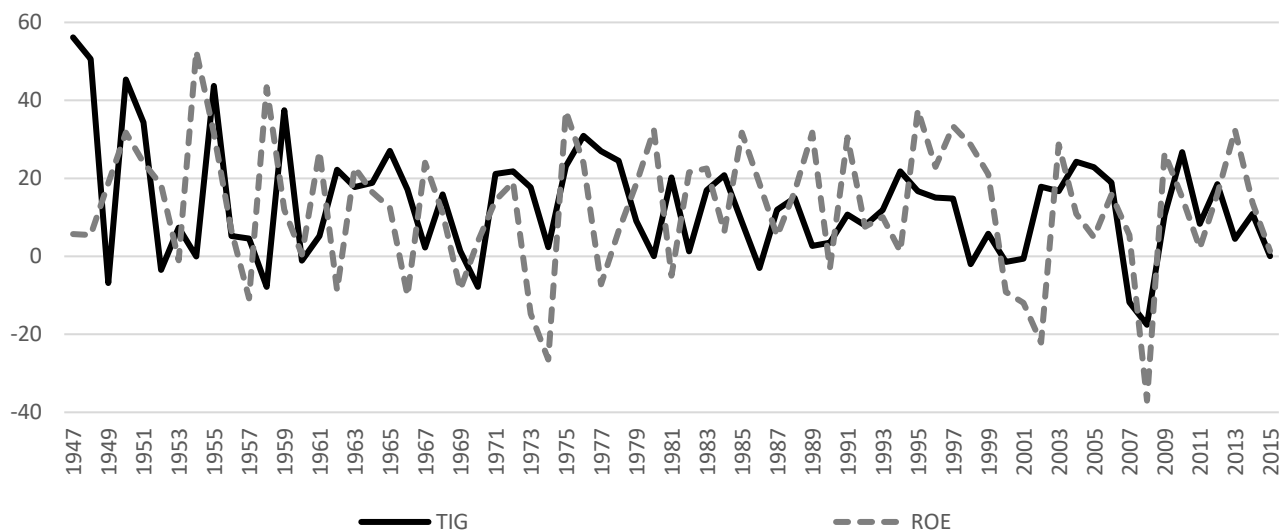
Fuente: Ibbotson (2016)

Siguiendo el trabajo estadístico de Ibbotson (2016) sobre el sector financiero estadounidense, hemos tomado sus datos del ROE_f , en esta se diferencia entre empresas de alta y baja capitalización. La *Gráfica 3.22* da cuenta de ello. Observamos que, a primera vista, las series no presentan una tendencia de largo plazo, por otro lado, las variables están sujetas a grandes variaciones. Es decir que un alto

ROE en un año, se compensa con uno bajo en otro, etc. Se trata de una rentabilidad altamente volátil, que tiene uno de los componentes mencionados anteriormente, una alta ganancia financiera, se compensa con una pérdida en el futuro. Además, vemos que no hay una diferencia de rentabilidad de las empresas según sea su nivel de capitalización, es decir, que entre las propias empresas financieras existiría un proceso de igualación de la rentabilidad. De hecho, es de esperarse que la igualación dentro del sector financiero sea mayor que entre las empresas productivas, dado que hay una mayor movilidad de capital, y las diferencias de rentabilidad desaparecen rápidamente.

Dado que no existe diferencias relevantes de rentabilidad según la capitalización de las empresas, en adelante usaremos el dato de las empresas de alta como indicador general. En la *Gráfica 3.23*, hemos puesto la *TIG* y el ROE_f de las empresas de alta capitalización. Ambas series tienen un comportamiento similar. Después de los años 80, aunque ambas series se mueven de manera conjunta, en algunos años, el *ROE* es superior a la *TIG*, sin embargo, no es sistemáticamente superior, lo que nos indica que, siguiendo esta medida de rentabilidad, no existe un ROE_f persistentemente más grande que la *TIG*. Las tasas de rentabilidad en ambos sectores son similares, por eso, lo que se ha tendido a llamar como financiarización debe explicarse por otros argumentos que no sean el de la mayor rentabilidad del sector financiero respecto del productivo-comercial. De hecho, el periodo de mayor ROE_f es el de 1995-2000, periodo de mayor crecimiento en EU desde los 80. Entonces la recuperación de la acumulación explica el ROE_f más alto: a mayor acumulación, mayor rentabilidad para el sector financiero y no como han explicado Duménil y Levy, etc., a menor acumulación menor rentabilidad financiera. *La evidencia sugiere que las finanzas no son una punción sobre la plusvalía.* Por otro lado, después de la crisis de 2001, la caída del ROE_f es más profunda, durando más tiempo respecto a la *TIG*, generando que, si consideramos periodos amplios, ocurre un efecto compensatorio, como veremos más adelante.

Los datos indican dos cosas: que los niveles de rentabilidad tienden a ser similares en los sectores productivos e improductivos y que no existe una rentabilidad creciente en el mercado de capitales (el propio aumento del nivel de cotización de las acciones aumenta los costos y con ello contrarresta el posible incremento de rentabilidad). Sin embargo, hay dos problemas en donde hay poca guía: ¿qué tasa es la que se iguala entre sectores y por qué? ¿Cuál es el mecanismo que asegura la igualdad entre los sectores financiero y no financiero? En tanto que no hay formación de precios de producción, la transmisión debe ser monetario-financiera. Shaikh (2016), por ejemplo, destaca que se debe utilizar la tasa incremental de ganancia porque esta expresa el aspecto competitivo; la rentabilidad de las nuevas inversiones es la base de decisión sobre el destino de los flujos de capital entre industrias.

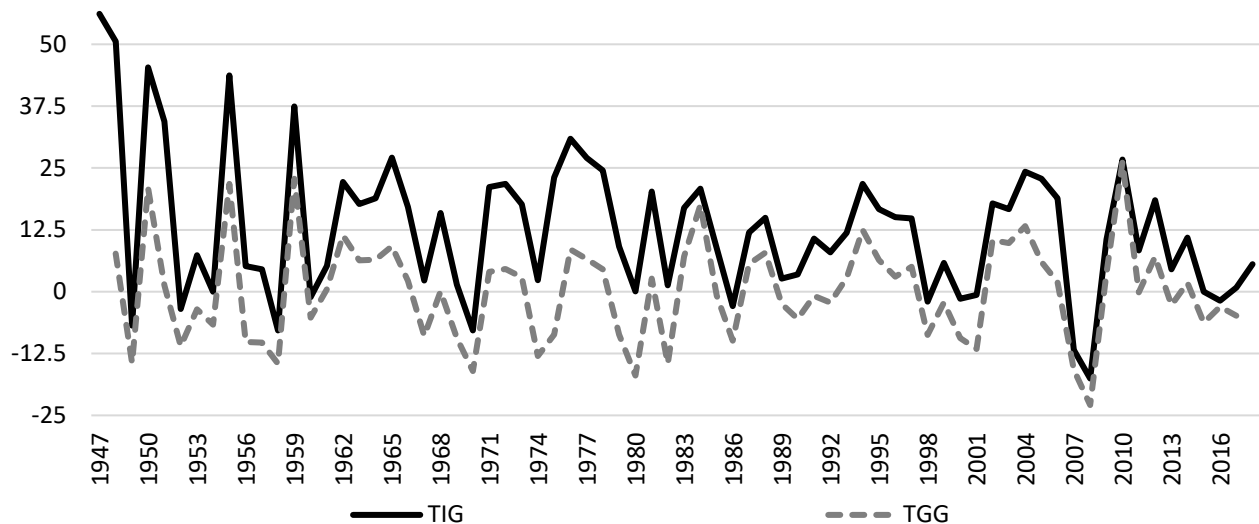


Gráfica 3.23: TIG y ROE financiero en EU (1947-2015)

Fuente: Elaboración propia con datos del BEA para TIG e Ibbotson (2016), para ROE

A lo largo de esta investigación hemos manifestado que la rentabilidad determina la salud de la economía, puntualmente, la generación de plusvalía (por unidad de inversión). En ese sentido, a un nivel más abstracto (con relación a las dos gráficas precedentes), es la tasa de ganancia teórica (TGG) la que muestra la tendencia de largo plazo de la economía. Como vimos, la *Gráfica 3.1* es una buena panorámica de la economía de EU desde posguerra. En ese sentido, ¿cuál es la relación entre la tasa teórica (abstracta) y las otras medidas de rentabilidad como la ROE_f y la TIG ?

Con el fin de ilustrar la relación anterior, en la *Gráfica 3.24*, se encuentra la tasa de crecimiento de la tasa teórico o tasa general de ganancia (TGG) y la TIG . El ajuste que encontramos es notable en los movimientos y también en el nivel de la TIG . Los movimientos de la TGG dominan los de la TIG , lo cual no es de extrañarse, pues como planteamos anteriormente, la TGG es la tasa máxima de expansión de la economía. Podemos afirmar, que la TGG representa el movimiento de largo plazo de la rentabilidad de todas las formas de capital, mientras que la TIG (condicionado por el curso de la TGG), determina los movimientos de corto plazo, que podrían estar estrechamente relacionados con los movimientos del ROE del sector financiero. En seguida, veremos que esto es así, si consideramos las tendencias de todas las series.



Gráfica 3.24: TIG y tasa de crecimiento de TGG en EU (1947-2018)

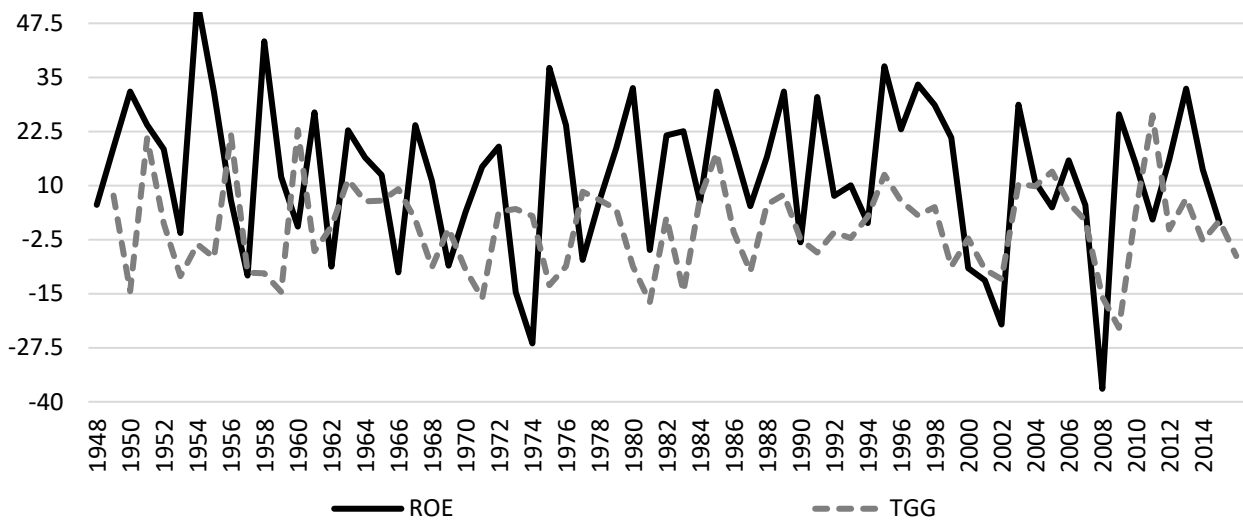
Fuente: Gráficas anteriores

La misma relación se encuentra en la *Gráfica 3.25*, pero vinculando *TGG* y *ROE*. Observamos un resultado similar, aunque no tan contundente como el anterior, lo cual es de esperarse, pues en este caso las series provienen de fuentes muy distintas, además de que el crecimiento del excedente bruto de operación está determinado por el uso del capital global, expresado en *TGG*. También, el sector financiero, como hemos visto en el capítulo 2, se determina por factores empíricos y coyunturales, que no están relacionados necesariamente con la estructura económica. A pesar de ello, la *TGG* y la *ROE* ajustan de manera significativa. La idea va en el mismo sentido que la adelantada en el párrafo anterior: la *TGG* determina los movimientos del *ROE* en el sector financiero. Vemos que existe un movimiento sincrónico entre ambas rentabilidades. Por más caóticas que se nos presenten las finanzas, siguen estando determinadas por la acumulación. Nada escapa a las indómitas leyes del valor trabajo y la acumulación. *En conclusión, no existe un dominio claro del sector financiero sobre el productivo-comercial en lo que respecta a los niveles de rentabilidad.* Por otro lado, el comportamiento de la *TGG* determina los movimientos del *ROE* financiero: lo que es bueno para la producción de plusvalía es bueno para *todos* los capitalistas, o dicho en otros términos: mayor acumulación *real* significa mayor rentabilidad para el sector financiero. Como ha dicho Marx, el límite del capital es el capital mismo, y ese límite es la producción relativa de plusvalía respecto de la inversión, es decir, la *LDTG*.

Con el fin de dar mayor sustento a lo anterior, hemos obtenido una prueba de causalidad⁷⁰ entre el crecimiento de la *TGG* y *ROE_f*, para el periodo comprendido entre 1980 y 2010, utilizando dos rezagos

⁷⁰ Para más detalles véase el Anexo Estadístico.

según el criterio estadístico. Los resultados son que no se rechaza la hipótesis nula de que ROE_f no es causa, en el *sentido de Granger TGG*, mientras que la hipótesis nula contraria si se rechaza. Es decir, que a un grado de significancia del 95%, la tasa de crecimiento de la *TGG* es causa Granger de la rentabilidad financiera. Este resultado es importante porque muestra que el crecimiento de las finanzas después de los 80 ha reforzado la relación entre la acumulación real y todas las formas del capital dinerario. Lo que se ha tendido a llamar financiarización implica muchas cosas, pero no una mayor tasa de ganancia financiera, ni una punción sobre la plusvalía.



Gráfica 3.25: ROE financiero y tasa de crecimiento de TGG en EU (1948-2015)

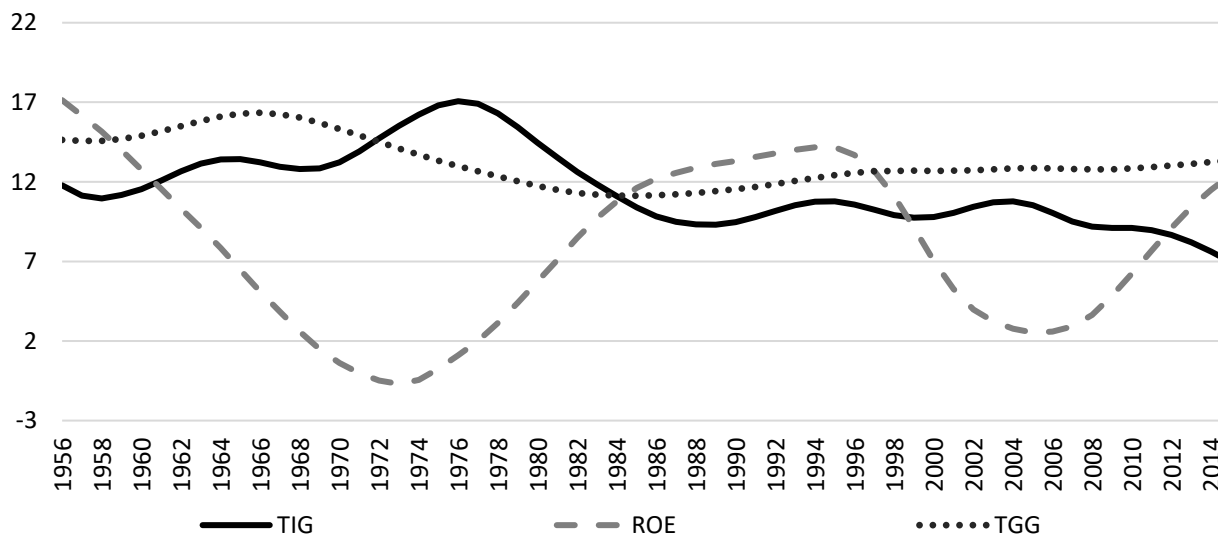
Fuente: Gráficas anteriores

Por lo tanto, existe sustento estadístico sobre nuestra hipótesis. Los teóricos marxistas de la financiarización no han tratado con detalle este punto y se han contentado en hablar del predominio de las finanzas sobre la producción como una punción sobre la plusvalía, creando la ilusión de que el problema del capitalismo en el siglo XXI es el sector financiero, proceso que a decir de algunos es reversible. Si el capital financiero se ha vuelto tan importante desde los años 80 del siglo pasado se debe a que es necesario para el conjunto del capitalismo y su objetivo primario no es el de bloquear el proceso de acumulación sino de expandirlo e intentar revertir la *LDTG*.

Complementando la idea anterior, hemos obtenido el componente de tendencia de las tres series (en niveles= comparadas anteriormente). Si miramos el comportamiento de largo plazo, en la *Gráfica 3.26*, tenemos que, por lo regular, la *TGG* marca el límite superior de las otras dos tasas, que solo por algunos periodos logran estar por encima de esta, particularmente el ROE_f . Durante la crisis de los 80 y la reconversión hacia el nuevo liberalismo, el ROE_f es mayor que la *TGG*, el proceso de reajuste global

de la rentabilidad implicó una mayor ganancia financiera. Pero, una vez relanzado el proceso de acumulación, la TGG vuelve a ser la cuota superior. Una punción sobre la plusvalía implicaría que, la tendencia del ROE_f es sistemáticamente superior a la TGG .

Por otro lado, una parte de las ganancias que se obtienen por la vía financiera pertenecen a los capitales productivos, implicando que las inversiones que persiguen el mismo criterio de rentabilidad terminan impulsando la acumulación real, como hemos sostenido para el periodo que va de 1995 a 2001. Otro punto importante de nuestro argumento es que si bien, en algunos años la rentabilidad financiera puede ser mayor que la productiva, esto se terminará compensando en el tiempo con mayores pérdidas, que es parte del ajuste ocasionado por los procesos de destrucción de capital dinerario, como lo vimos en el apartado anterior. De esta manera, observamos que, a diferencia de las medidas de rentabilidad productiva, la financiera tiene ciclos de auge y caída mucho más largos y caídas más profundas, mostrando el efecto compensatorio que existe, altas ganancias y grandes pérdidas: para el capital financiero todo ocurre en grande, la abundancia y la penuria.



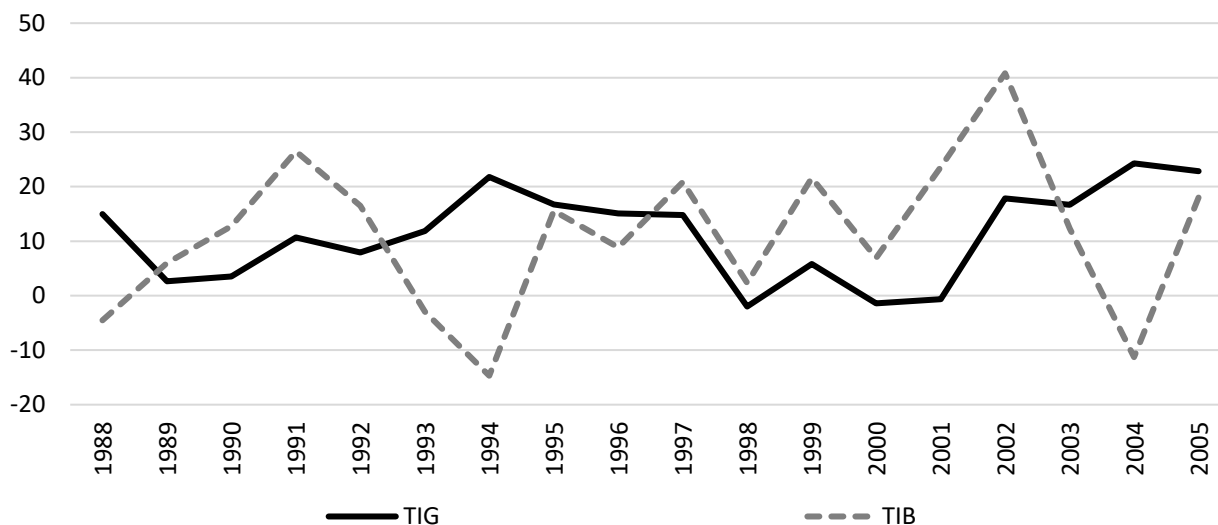
Gráfica 3.26: Tendencia varias medidas de rentabilidad en EU (1956-2015)

Fuente: Gráficas anteriores utilizando el filtro Hodrick y Prescott

Finalmente, también observamos que a partir de 2008-2009 la tendencia de la rentabilidad financiera vuelve a ser positiva, producto del $TARP$ y la flexibilización monetaria de la FED, pero no hubo un acompañamiento de la acumulación real, lo que refuerza de nueva cuenta que la política económica de EU evitó la destrucción masiva de capital, prolongando la crisis, transformándola en estancamiento económico, e impulsando la posición del capital financiero. Pero, como el comportamiento mismo de las series muestran, si la rentabilidad general no se recupera (la cuota superior de la rentabilidad

financiera), este proceso no podrá ser sostenible en el tiempo y, necesariamente, tendrá que ocurrir un doloroso y largo proceso de ajuste, donde el capital financiero deba ser llevado a cuenta.

Nuestro argumento se ha centrado en los posibles diferenciales entre el sector productivo y el financiero no bancario. Pero, podemos inferir lo mismo para la banca, aunque para un periodo más acotado, en la *Gráfica 3.27*, encontramos la tasa incremental de ganancia del sector bancario (*TIB*) y la *TIG* del sector productivo. Vemos que existen periodos en los que esta se encuentra por encima de la rentabilidad del sector productivo y otros en los que se encuentra por debajo. Es ilustrativo que las ventajas competitivas de invertir en el sector bancario, respecto del productivo, son transitorias, además de que se ven compensadas con posteriores pérdidas, se dan en un ambiente de crecimiento de la rentabilidad productiva, corroborando lo que hemos dicho ya.



Gráfica 3.27: TIG y TIB en EU (1988-2005)

Fuente: Para TIG y TGG, Gráficas anteriores, para *TIB*, sea apéndice estadístico de Shaikh (2016)

En resumen, las conclusiones extraídas para el rendimiento en el mercado de capitales se pueden extrapolar a las diferencias de rentabilidad entre la banca y el resto de la economía: 1) la rentabilidad bancaria puede ser superior a la productiva, pero solo de manera transitoria; 2) lo anterior se ve compensando con mayores pérdidas y 3) los periodos de mayor rentabilidad bancaria corresponden a los de mayor rentabilidad productiva y acumulación real. Por lo tanto, en el periodo largo, en promedio, las tasas de ganancia tienden a ser similares, desde el punto de vista de la rentabilidad no hay argumentos suficientes que permitan concluir que el sistema financiero se ha puesto por encima del sector productivo, por el contrario, vemos que ambos se refuerzan mutuamente, donde existe una coincidencia de intereses respecto al empuje de la acumulación real y el incremento de la explotación

de la fuerza de trabajo, ya que la condición necesaria para que la rentabilidad financiera crezca es que la productiva lo haga, y para que esto último ocurra debe existir crecimiento económico. Por ende, parece que en los años sucesivos no se podrán cumplir los sueños de ‘hacer grande a América de nuevo’.

A manera de síntesis, el *Cuadro 3.1*, resume el comportamiento de las tasas de ganancias. En el largo periodo 1947-2015, considerando el promedio simple, tanto la *TGG*, la *TIG* y el *ROE*, se han comportado una manera similar. Solo en el periodo de 1980-2015, la *TIG* es menor que el *ROE*, esta última supera a la primera en un 32% en promedio, lo que muestra que desde 1980 las nuevas inversiones no son tan rentables. Sin embargo, el promedio del *ROE* no es mucho mayor que la *TGG*. A este respecto, Shaikh (2012) ha hecho algunos ajustes a los cálculos, encontrando que, en términos reales, tanto la *TIG* como la *ROE* tienen un promedio de alrededor del 13%. En cualquier caso, la discrepancia no es demasiado significativa y, sobre todo, se encuentra muy cercano al valor de largo plazo, es decir el de la *TGG*.

Periodo	<i>TIG</i>	<i>ROE_f</i>	<i>TGG</i>
1947-2015	13.2	12.5	13.5
1947-1980	16.6	12.7	14.8
1980-2015	10.0	12.3	12.2

Cuadro 3.1: Tasas promedio de ganancia, varias medidas, Estados Unidos (1947-2015)

Fuente: gráficas anteriores

Si observamos de forma desagregada el periodo que va de 1980 a 2015, en el Cuadro 3.2, encontramos que las décadas de los 80 y 90 fueron aquellas en que relativamente le ‘fue mejor’ al sector financiero respecto del resto de la economía, pues sobrepasa a ambas tasas de rentabilidad productiva, particularmente sobre la *TIG*. En el caso de la primera década, relacionado a la reestructuración económica y en la de los 90, a la expansión de la *Nueva Economía*. Sin embargo, el periodo posterior el *ROE* financiero ha estado muy por debajo de la *TIG* y la *TGG*, confirmando la existencia del efecto compensatorio en el largo plazo. Además, la discrepancia entre 1991 y 2001, está asociada a un mayor crecimiento y acumulación, es decir, que las razones de la mayor ganancia financiera es que se estaba generando mayor plusvalía y reinvirtiéndose de manera productiva. En consecuencia, los efectos de la *LDTG* afectan de igual manera la rentabilidad de todos los tipos de capital o bien, permiten que todas las ganancias se recuperan cuando operan las contratendencias.

Para finalizar esta sección, queremos enfatizar que nuestro análisis coincide con algunas opiniones vaciadas por el BIS, en sus informes anuales de 2010 y 2011, respecto a sus interpretaciones poscrisis 2007-08. Según este organismo, se encontró que efectivamente, entre 1995 y 2009 no hay una rentabilidad financiera sistemáticamente superior a la de los sectores no financieros. En el mismo informe, el BIS completa la información con los datos correspondientes al apalancamiento y los rendimientos sobre activos. La conclusión es que el sector financiero ha tenido una ganancia ligeramente superior al sector no financiero, pero su rentabilidad ha sido mucho más volátil (vinculado a su mayor nivel de apalancamiento, que es casi cinco veces la del sector no financiero).

Periodo	<i>TIG</i>	<i>ROE_f</i>	<i>TGG</i>
1981-1990	9.8	14.6	11.1
1991-2001	9.1	15.6	12.3
2002-2015	10.8	8.1	13.0

Cuadro 3.2: Tasas promedio de ganancia, varias medidas, Estados Unidos (1947-2015)

Fuente: gráficas anteriores

Los argumentos institucionales del BIS son muy relevantes, como dijimos anteriormente, los capitalistas de carne y hueso no calculan la *TGG*, sin embargo, a través de otras medidas de rentabilidad más concretas y empresariales, la *LDTG* se les presenta como algo real, como un fenómeno al que no pueden escapar. Puede ser que jamás hayan leído a Marx, pero su teoría, tarde o temprano, pincha rencorosamente sus aspiraciones de riqueza infinita. El resumen de los datos del BIS aparece en el *Cuadro 3.3*.

Las ganancias superiores obtenidas en los periodos anteriores se contrarrestarán durante la crisis, donde su caída, como vimos, depende del tamaño de la destrucción de capital dinerario. Por otro lado, esta tendencia no es generalizada y si se ajusta por el tamaño del riesgo, la rentabilidad es menor, según el BIS (2011):

“[...] en muchos países las firmas financieras han obtenido menor rendimientos sobre el capital que el resto del mercado sobre periodos largos [...]. En algunos casos, la diferencia era de 4% o más por año a lo largo de la década. Así, a pesar de varias décadas de ganancias altas sobre activos financieros, su comportamiento ajustado por el riesgo ha sido similar a, o más débil, que los stocks no financieros en los últimos 40 años” (p. 81, TP).

Otro argumento a favor de lo anterior lo encontramos en el informe anual del BIS del 2011. en este sugiere que en el largo plazo el rendimiento del sector financiero es cercano al de las

empresas no financieras y que los diferencias se explican por el mayor grado de apalancamiento y de toma de riesgo por parte del sector financiero, véase el *Cuadro 3.4*. Observamos que el mayor apalancamiento de hecho disminuyó en gran medida el ROA de las actividades financieras respecto a los no financieras, este indicador fue el menos tres veces mayor para los segundos. Por otro lado, ese mayor apalancamiento no generó un incremento de la rentabilidad del conjunto del capital financiero, medido en el ROE financiero

Sector	ROE			
	1995-2009	1995-2000	2001-2007	2008-2009
Bancario	12.2	13.3	12.8	3.2
Financiero no bancario	11.2	12.3	11.4	5.4
No financiero	11.7	10.9	12.8	9.8

Cuadro 3.3: ROE por sectores económicos, Estados Unidos. Varios periodos.

Fuente: datos tomados del BIS (2010)

Por diversas fuentes, tanto marxistas como no marxistas, podemos ver que la rentabilidad de todos los tipos de capital tiende a ser similar. Y lo más relevante: todas son guiadas por el curso de la *LDTG*. El destino del capitalismo se encuentra definido por lo que ocurra con su capacidad de genera ganancias, y, por lo tanto, qué tan eficiente sea en explotar a la fuerza de trabajo respecto del capital global que utiliza. Pero, como dijimos desde el capítulo 1 y hemos logrado corroborar en este, la *COC* crece y determina que la rentabilidad tenga que caer.

Sector	ROA				Apalancamiento			
	95-09	95-00	01-jul	ago-09	95-09	95-2000	01-jul	08-sep
Bancario	0.6	0.7	0.7	0.2	18.3	17.8	19.1	17.4
Financiero no bancario	0.9	1	1	0.5	12.1	12.5	12.1	10.8
No financiero	3.2	3	3.4	2.8	3	3	3	2.9

Cuadro 3.4: ROA y apalancamiento por sectores. Estados Unidos, varios periodos.

Fuente: BIS (2011)

Por lo tanto, los ciclos de acumulación, real y financiera se explican por más (o menos) rentabilidad de todos. Creemos, firmemente, que cuando Marx señala que el límite del capital es el capital mismo, hacía referencia al ciclo de todo el capital, diseminado en distintas formas (comercial, industrial, dineraria), y no a una parte de este. Si el capitalismo contemporáneo se caracteriza por un crecimiento inexorable del sistema financiero, es porque la reproducción de esta sociedad de explotación así lo

requiere, la necesidad de continuas burbujas especulativas no son más que la expresión más concreta de los posteriores problemas de rentabilidad ocasionados por la *LDTG*.

6. Apéndice estadístico

a) Causalidad de Granger y estacionariedad.

Tomando como referencia Gujarati y Porter (2010), la prueba de causalidad de Granger supone que, dadas dos series de tiempo, X y Y , ambas estacionarias, toda la información relevante para la predicción se encuentra en las dos series, es decir, se trata de una prueba de casualidad bilateral, aunque puede ser que se cumpla únicamente en un sentido. Donde se busca estimar dos regresiones lineales de la siguiente forma:

$$X_t = \sum_{i=1}^n \alpha_i Y_{t-i} + \sum_{j=1}^n \beta_j X_{t-j} + u_{1t}$$

$$Y_t = \sum_{i=1}^n \gamma_i Y_{t-i} + \sum_{j=1}^n \delta_j X_{t-j} + u_{2t}$$

Para que haya causalidad, en el sentido de Granger, los coeficientes estimados de cada una de la regresión deben ser estadísticamente diferentes de cero. Es decir, si los coeficientes de α_i, β_j , son significativos (y el resto no), Y_t es causa Granger de X_t . Si los coeficientes γ_i, δ_j , son significativos (y el resto no), X_t es causa Granger de Y_t . Si los cuatro parámetros son significativos, entonces la causalidad va en ambas direcciones. En esta prueba se utiliza un estadístico F.

A continuación, reproducimos las pruebas de causalidad utilizadas durante el capítulo y realizadas con el software Eviews versión 10. En la primera prueba se realizó un rezago y en la segunda dos, siguiendo el criterio de rezagos óptimos. Cuando la probabilidad del estadístico F es menor a 0.05 se rechaza la hipótesis nula, y cuando es mayor no se rechaza. Finalmente, el prefijo 'C_' indica tasa de crecimiento, de lo contrario las series se encuentran en niveles. En cualquier caso, todas las series utilizadas son estacionarias. La conclusión de la primera prueba es que el crecimiento es que la tasa crecimiento de la tasa general de ganancia es causa Granger de la inversión, mientras que en la segunda se concluye que la tasa general de ganancia (en niveles) es causa Granger del ROE financiero. Las hipótesis contrarias no son estadísticamente significativas.

Prueba 1: Causalidad de Granger Crecimiento de la tasa de ganancia
contra la inversión

Muestra: 1980 2018

Rezagos: 1

Hipótesis Nula:	Obs	F-Statistic	Prob.
C_TGG does not Granger Cause C_INV	39	17.3309	0.0002
C_INV does not Granger Cause C_TGG		29.7107	4.E-06

Prueba 2: Causalidad de Granger tasa de ganancia contra la ROE financiero

Muestra: 1980 2010
Rezago: 2

Hipótesis nula:	Obs	F-Statistic	Prob.
ROE does not Granger Cause TGG	31	0.66525	0.5227
TGG does not Granger Cause ROE		3.66615	0.0396

Como mencionamos, para la prueba de Granger requerimos que las series sean estacionarias. En estadística, esta propiedad de las series de tiempo, sencillamente quiere decir que su media y varianza no cambian en el periodo estudiado. Para saber si nuestras series son estacionarias se utilizó la prueba de raíz unitaria. Según la siguiente ecuación, si el parámetro ρ , es igual a 1, la serie Y_t es una caminata aleatoria:

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t \text{ con } -1 \leq \rho \leq 1$$

La hipótesis nula es que las series tienen raíz unitaria y por lo tanto son no estacionarias, si la probabilidad del estadístico es menor a 0.05, rechazamos la hipótesis nula, en todos los casos, las series son estacionarias. A continuación, mostramos las pruebas de estacionariedad de nuestras series, realizadas de la misma forma con Eviews versión 10:

Prueba 3: test de raíz unitaria del crecimiento de la tasa general de ganancia

Null Hypothesis: C_TGG has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 3 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.024979	0.0003
Test critical values: 1% level	-3.661661	
5% level	-2.960411	
10% level	-2.619160	

Prueba 4: test de raíz unitaria del crecimiento de la inversión

Null Hypothesis: C_INV has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.024979	0.0003
Test critical values: 1% level	-3.661661	
5% level	-2.960411	
10% level	-2.619160	

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-4.200519	0.0026
Test critical values: 1% level	-3.661661	
5% level	-2.960411	
10% level	-2.619160	

Prueba 5: test de raíz unitaria del ROE financiero
Null Hypothesis: ROE has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-5.498401	0.0001
Test critical values: 1% level	-3.661661	
5% level	-2.960411	
10% level	-2.619160	

b) Tasa general de ganancia

Para calcular la tasa de general de ganancia recurrimos a las cuentas nacionales de EU, que publica el BEA en las tablas de ingreso y producto nacional (NIPA, por sus siglas en inglés). Para la masa de ganancia, se utilizó la línea 27 de la tabla 1.14, ganancias del sector corporativo no financiero, antes de impuestos. El BEA computa como ganancia los intereses que han recibido las corporaciones como ganancia, pero resta los que las han pagado. Debemos sumar los intereses netos, se obtuvieron de restar la línea 17 a la 11, de la tabla 7.11.

Para calcular el acervo de capital se recurrió a las cuentas de activos fijos del BEA, que se encuentra en la línea 4 de la tabla 6.1, acervo neto de las corporaciones no financieras. En el cálculo de la tasa se utilizó la masa de ganancia actual, respecto al acero neto al final del año anterior. $TGG_t = G_t/K_{t-1}$

c) Composición orgánica

Para la composición orgánica se utilizó valor agregado neto de EU, disponible en la línea 3 de la tabla 1.14. Para el denominador se usó el acervo neto ya descrito y se le agregó el consumo de capital fijo, que se encuentra en la línea 2 de la misma tabla.

d) Tasa incremental de ganancia

Para obtener el incremento del excedente bruto de operación se utilizaron la masa de ganancia y el consumo de capital fijo, antes descritos. Por otro lado, para la inversión, rezagada un periodo, se recurrió a la tabla del 6.7, de las cuentas de activos fijos, línea 4.

e) Tasa de plusvalía

Para la tasa de plusvalía se utilizó la expresión descrita en el capítulo, tomando el valor agregado ya descrito y restarle las remuneraciones salariales. Sin embargo, no todos los trabajadores son productivos, por lo que para obtener la masa de plusvalía se restó únicamente los salarios de los trabajadores que están en actividades generadoras de valor nuevo. El BEA reporta un cambio de clasificación sectorial desde 1998. Para el periodo anterior, se utilizó la tabla 6.4 B y C, se tomaron en cuenta únicamente las líneas 1, 4, 7, 12, 13, 37, 61, que incluye los siguientes sectores: agricultura, actividad forestal y pesca, minería, construcción, manufactura, transporte y hotelería. Posterior a 1998, se usaron las líneas 4, 7, 11, 12, 13, 43, 52, 82, de la tabla 6.4 D, que incluye el equivalente a los mismos sectores.

Conclusiones y agenda de investigación

El objetivo de este trabajo ha sido mostrar que es posible la construcción de una teoría que explique de manera conjunta la *LDTG* y el curso del capital dinerario, a través de las formas que adopta en el capital financiero. El nexo entre ambos es la acumulación de capital y la necesidad que tienen todos los capitalistas de asegurar el funcionamiento del sistema de explotación, es decir, que hemos buscado entender el proceso desde el punto de vista de la reproducción social del capital. Teniendo eso en cuenta, podemos dividir nuestras conclusiones en una dimensión teórica y otra empírica, particular para el caso de EU, cuyas implicaciones son en primera instancia la corroboración de la teoría marxista desarrollada en el presente trabajo. Del primer grupo, las conclusiones más relevantes son tres.

Primero. La *LDTG* es el resultado lógico y necesario de la ley general de la acumulación capitalista. La razón de que la tasa de ganancia disminuya es resultado de que la *COC debe aumentar en el tiempo*, por dos razones: 1) el dominio que debe asegurar el capital respecto a la fuerza de trabajo (económico y político) y 2) la competencia entre los propios capitalistas, que los *obliga a elegir técnicas de producción con un volumen mayor de capital constante fijo y circulante*.

Esta tendencia debe comprenderse en su sentido dinámico y no secular. Es decir, no debemos esperar que la tasa de ganancia deba caer *siempre*. Por el contrario, esta tendencia contempla la posibilidad de contratendencias. Se trata, en primera instancia, de un movimiento cíclico, donde dominan las fuerzas que hacen que la rentabilidad disminuya, pero que se concatenan con otras que la ralentizan, e incluso pueden evitar la caída por periodos relevantes. La fuerza primordial que hace bajar la rentabilidad es el incremento de la *COC*. Sin embargo, en algunos periodos el capital constante podría abarataarse, pero esto no ocurre de manera indefinida, ya que la generalización de los métodos de producción agota la posibilidad de un capital constante cada vez más barato. Por otro lado, la tasa de plusvalía puede compensar la tendencia decreciente, sin embargo, como mostramos claramente en el capítulo 1, conforme aumenta la *COC*, la tasa de ganancia se vuelve menos sensible a los incrementos de la tasa de explotación, por lo que inevitablemente la tasa de ganancia tendrá que caer.

Ninguna teoría, especialmente social, está completa sino hace frente a sus críticos. La principal objeción a la *LDTG* es el llamado *teorema Okishio*, que postula que la tasa de ganancia únicamente puede caer si incrementa el salario real, porque los capitalistas *no elegirían una técnica que disminuya su ganancia*, ello porque el criterio de elección es el de costos, los capitalistas buscan producir a los menores costos. Nuestra respuesta se basa en dos ideas: a) el criterio de elección técnica es social y no individual, impuesto por las necesidades de control sobre la fuerza de trabajo y la competencia

capitalista, y b) el *teorema Okishio*, es correcto en sus propios términos, el problema está dentro de sus supuestos. Si los capitalistas eligen técnicas de producción más baratas implicaría que cada vez resulta más fácil convertirse en empresario, es decir, la tendencia del crecimiento económico sería hacia la desconcentración de capital. Evidentemente, esto contradice la experiencia histórica y también el desarrollo teórico marxista. Por otro lado, el *teorema*, trabaja bajo un supuesto de competencia libre, en el cual los empresarios saben, y pueden decidir, lo que ganarán, es decir, maximizan sus ganancias, se trata de un análisis estático. En una economía dinámica, no hay seguridad de cuánto se ganará, ello impone a los capitalistas pautas de innovación (que escapan a su voluntad), que conducen al inexorable aumento de la COC.

Segundo. El aspecto financiero de la teoría marxista debe estudiarse respecto a las necesidades sociales que satisface y a su propia motivación capitalista, es decir, obtener, cuando menos, la tasa media de ganancia. Las finanzas están estrechamente relacionadas con la acumulación de capital, entre ambas existe una relación de codeterminación. Por una parte, el origen del sector financiero es el capital dinerario que brota de la propia acumulación, tanto como forma funcional y proceso autónomo. Del otro lado, la existencia de este capital permite la ampliación más veloz de la acumulación, permitiendo un crecimiento económico más alto, y de esta forma, también mayor capital financiero. Esto hace que las finanzas crezcan conforme el proceso económico se consolida, por eso, concentra un poder económico relevante, como un agente activo respecto del curso de la acumulación, así como una fuerza de inestabilidad, ya que puede detonar procesos de especulación, que ocurran al margen del proceso real de producción de plusvalía (capital ficticio).

Una diferencia importante de esta tesis, respecto a la mayoría de los trabajos marxistas sobre el tema, es que nosotros consideramos a todos los empresarios financieros como capitalistas actuantes, y no como rentistas. Por eso, no consideramos que las finanzas sean una función sobre la plusvalía. Por el contrario, en tanto activos respecto a la acumulación, les debe corresponder la tasa media de ganancia. Respecto de su función capitalista, debemos entenderlos en una forma similar al capital comercial, es decir, que por efecto de la competencia debe existir un proceso de mediación entre sus rentabilidades, así mismo, aunque capitales improductivos, la tasa global de ganancia es mayor con un capital financiero desarrollo que sin él, pues hace más eficiente el proceso de explotación.

De lo anterior, sigue que la tasa de interés no es la rentabilidad del capital financiero, sino únicamente uno de los elementos constituidos de esta. Una conclusión importante, es que el desarrollo actual de la teoría no permite un estudio profundo sobre los determinantes de la rentabilidad financiera, que debe separarse en actividad bancaria y la financiera no bancaria. En el primer caso, lo más importante es el volumen de créditos cedidos, así como la tasa de interés de fondeo y de préstamos. Para el segundo,

lo más relevante es el nivel de cotizaciones de las acciones de las empresas, es decir, una dimensión especulativa, que expresan en parte los movimientos del capital ficticio. De esta manera, por efectos de la competencia, debemos esperar que la tasa de ganancia sea similar para todos los tipos de capital: industrial, comercial y financiero. De no ser así, implicaría que una de estas formas estaría apropiándose en mayor medida de la plusvalía socialmente generado. Pero, de ser así, la acumulación tendería a disminuir, de esta forma, la generación de ganancias sería menor, socavando las bases de su ventaja relativa. Ninguna forma del capital puede dominar sobre el todo, y si fortuitamente ocurriera, sería un proceso autolimitado.

Respecto a la economía estadounidense, en el periodo que va de 1980 a 2018, nuestras conclusiones más importantes, también son tres:

Primero. Si contabilizamos por las contratendencias, como el propio Marx lo reconocía, es posible corroborar la *LDTG*. La tasa de ganancia se estabilizó después de la crisis de los años 70. Esto se logró, primordialmente, porque la *COC* disminuyó entre 1980 y 1999, posteriormente comenzó a crecer, explicando las crisis de 2001 y la de 2008. La razón de esta mayor *COC* no es la falta de acumulación, sino la *Nueva Economía*, es decir, la recuperación económica lleva al incremento de la composición del capital. Adicional a esto, la tasa de ganancia aumento porque la explotación también creció, y lo hizo de una manera mucho más acelerada respecto al periodo anterior a 1980. El método dominante de extracción de plusvalía fue el relativo, combinándose con la contención salarial, que permitió a los empresarios apropiarse de todas las mejoras productivas.

Además, observamos que la contratendencia de la destrucción de capital también cumplió su parte, pues en la década de los 80 permitió una destrucción de capital dinerario considerable (quiebras de bancos y empresa que cotizaban en las distintas bolsas de valores), sobre todo hasta 1989, año en que termina la presidencia de Reagan. Se trató de una quiebra administrada. Sin embargo, en la crisis de 2008 no ocurrió una amplia destrucción de capital, producto del TARP y de la posterior flexibilización monetaria de la FED. Ello explica porque la economía de EU se encuentra en un largo estancamiento económico.

Segundo. La hipótesis central de nuestro trabajo tiene sustento empírico: la tasa de ganancia promedio tanto del sector productivo, como del sector financiero (bancario y no bancario), no ha sido significativamente diferente. Es decir, en EU, por unidad de inversión se ha obtenido la misma suma de ganancia en cualquier sector. Lo más significativo de este resultado es que el llamado proceso de financiarización no debe ser entendido como una punción sobre la plusvalía, puesto que los datos muestran que se gana de manera similar en todos los sectores. Es cierto que existen periodos de mayor ganancia financiera respecto a la productiva, sin embargo, los periodos de pérdida son más profundos

y prolongados que en el sector que genera la plusvalía, existiendo un efecto compensatorio en el largo plazo. Por otro lado, el periodo de mayor ganancia financiera coincide con el mayor ritmo de acumulación productiva. Es decir, que el crecimiento del sistema financiera también significó un impulso al crecimiento económico. Aunque este hallazgo es muy importante, se requiere una mayor investigación respecto a los canales que permiten tal igualación, ya que la bibliografía sobre el tema es bastante escasa.

Tercero. Al establecerse de manera conjunta, la preminencia de la *LDTG* y la tendencia a la igualación de rentabilidades entre sector, en la economía de EU, podemos decir que los límites del capitalismo se encuentran no en las formas financieras sino en la capacidad que tiene el sistema de incrementar, o no, la valorización del capital. Es decir, que el límite del capital, como diría Marx, es el capital mismo. Por ello, no es posible un capitalismo sin finanzas, ni tampoco son la causa de los problemas económicos contemporáneos. Por el contrario, el crecimiento de este sistema es la expresión de la madurez del capitalismo y de las contradicciones que llevan a la rentabilidad a caer. En ese sentido, debemos reflexionar profundamente sobre la supuesta capacidad, que tienen los gobiernos, para reformar el sector financiero, traerlo a cuentas y así asegurar un mayor crecimiento real. En el corto plazo, en tanto que las razones que llevaron a limitar el crecimiento de la rentabilidad siguen presentes, es poco probable que la economía de EU puede salir de su largo estancamiento.

Para finalizar, queremos presentar una breve agenda de investigación, producto del presente trabajo, especialmente desde el punto de vista empírico. Creemos que la primera tarea consiste en entender los procesos de rentabilidad a nivel sectorial. Es decir, sabemos lo que gana en promedio cada tipo de capital, pero es necesario saber qué empresas se encuentran por encima y por debajo del promedio. En el caso de las empresas productivas es muy claro que las empresas de mayor capital constante deben tener una tasa de ganancia (de mercado) mayor que el promedio. Sin embargo, los capitalistas financieros no tienen una composición orgánica, por lo que habría que explorar las razones que explicarían una ventaja de rentabilidad respecto de la competencia financiera.

Esta tarea requiere reconocer y desarrollar el hecho de que la igualación de tasas de rentabilidad no opera en sentido estricto para todas las empresas. Una forma útil de abordar el tema es partiendo de un trabajo seminal de Farjoun y Machover (1983), para estos autores, la tasa de ganancia debe entenderse como una variable aleatoria, es decir, en términos probabilísticos. De esta forma, asumen que, para cada año, existe una función de densidad de probabilidad de la rentabilidad, de esta forma, en el tiempo, esta función de densidad debería tener una media más baja y una mayor probabilidad de quiebra, por estar muy por debajo de la tasa media de ganancia. Estas ideas han sido desarrolladas por algunos autores, sin embargo, no se ha considerado el problema de la rentabilidad financiera. En

ese sentido, el trabajo consiste en estimar la función de densidad de probabilidad de ambos sectores, la hipótesis tendría que ser que ambas tienen una media similar, aunque pueda diferir su forma, es decir si tiene una cola derecha o izquierda pesada, etc. Estas diferencias sectoriales nos darían un mejor entendimiento de cómo ocurre el proceso de compensación de tasas de ganancia para todos los tipos de capital.

Además de lo anterior es necesario explicar cuáles son los procesos que ha permitido que las tasas de ganancia no diverjan entre sectores. Por lo tanto, debe estudiarse cómo ha modificado la centralización del capital las distintas fuentes de ganancia de cada una de las empresas, particularmente del gran sector corporativo estadounidense. En nuestro trabajo estudiamos solo las formas del capital, pero no observamos cómo una empresa tiene segregadas sus fuentes de ganancia ¿Existen, en el siglo XXI, las empresas puramente productivas o financieras? La diversificación de la actividad empresarial podría ser la clave para entender, a un nivel más específico, la vinculación del sistema financiero y la acumulación real.

Bibliografía.

Armstrong, Phillip, Glyn, Andrew., Harrison, Jhon, (1991), *Capitalism since 1945*. Blackwell, Cambridge, Massachusetts.

Astarita, Rolando, (2010), "Tasa de ganancia y el teorema Okishio [blog]", disponible en: <https://rolandoastarita.blog/2010/10/11/tasa-de-ganancia-y-el-teorema-okishio/>, recuperado el 29 de noviembre de 2020.

Astarita, Rolando (2010). "Marxismo & Economía Financiarización y rentabilidad financiera" [blog], disponible en: <https://rolandoastarita.blog/2010/08/02/financiarizacion-y-rentabilidad-financiera-2/> , recuperado el 25 de marzo de 2021

Basu, Deepankar y Manolacos, Panayiotis, (2012), "Is There a Tendency for the Rate of Profit to Fall? Econometric Evidence for the U.S. Economy, 1948-2007", En: *Review of Radical Political Economics*, Vol. 45, No. 1, 76–95 pp.

Bellamy, John y Magdoff, Fred, (2009), *La gran crisis financiera. Causas y consecuencias*, Fondo de Cultura Económica, Colección Tezontle, México.

Bank for International Settlements, (2010), 80th Annual Report [versión en español], Basilea.

Bank for International Settlements, (2011), 81st Annual Report [versión en español], Basilea.

Bank for International Settlements, (2015), 85th Annual Report [versión en español], Basilea.

Blinder, Alan, (2000), *The Internet and the New Economy*, Brooking Policy Brief, No. 60, The Brookings Institution, Washington D.C.

Brenner, Robert, (2013), *La economía de la turbulencia global*, Ediciones Era, México.

de Brunhoff, Suzanne, (1975), *Teoría marxista de la moneda*, Ediciones Roca, México, Distrito Federal

Carchedi, Guglielmo, (2011), *Behind the crisis. Marx's dialectics of value and knowledge*, Editorial Brill, Historical materialism series, Vol. 26, Estados Unidos.

Carchedi, Guglielmo, (2018), "The old is dying but the new cannot be born: on the exhaustion of western capitalism", en Carchedi, G. y Roberts, M, [editores], *World in crisis. A global analysis of Marx's law of profitability*, Hymarket Books, Chicago, Illinois.

Carchedi, Guglielmo y Roberts, Michael, (2018), *The long roots of the present crisis: Keynesians, Austerians, and Marx's Law*, En: Carchedi, G. y Roberts, M, [editores], *World in crisis. A global analysis of Marx's law of profitability*, Hymarket Books, Chicago, Illinois.

Chesnais, Francois, (2009), "La preeminencia de las finanzas en el seno del "capital en general", el capital ficticio y el movimiento contemporáneo", En De Brunhof, [editora], Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial, Herramienta ediciones, Argentina.

Cockshott, Paul, Cottrell, Alain y Michaelson, Greg, (1993). Testing Labour Value Theory with input/output tables. Department of Computer Science, University of Strathclyde.

Crotty, James, (2000), "Structural Contradictions of the Global Neoliberal Regime", En: Review of Radical Political Economics, Vol. 32, No. 3, 361-368 pp.

Duménil, Gerard y Lévy, Dominique, (1993), The economics of the profit rate. Competition, crises and historical tendencies in capitalism. Edward Elgar Publishing, Estados Unidos.

Duménil, Gerard y Lévy, Dominique, (2007), Crisis y salida de la crisis. Orden y desorden neoliberales. Fondo de Cultura Económica, México.

Duménil, Gerard y Lévy, Dominique, (2011), The crisis of neoliberalism, Harvard University Press, Estados Unidos e Inglaterra.

Evans, Trevor, (2015), "The crisis of finance-led capitalism in the United States of America". Institute for International Political Economy Berlin, Working Paper no. 51.

Hein, Eckhard, (2008), money, distribution, conflict and capital accumulation. Contributions to 'monetary analysis', Editorial Palgrave Macmillan, Estados Unidos y Reino Unido.

Farjoun Emmanuel y Machover Moshe, (1983), Laws of Chaos. A probabilistic approach to political economy, Ediciones Verso, Londres.

Fine, Ben y Harris, Laurence, (1985), Para releer "El Capital", Fondo de Cultura Económica, México.

Fine, Ben y Saad-Filho, (2013), El capital de Marx, Fondo de Cultura Económica, México.

Foley, Duncan, (1982), "The value of money, the value of labor power and the Marxian transformation problem", en Review of Radical Political Economics, No. 14, Vol. 2, 37-47 pp.

Foley, Duncan, (1989), Para entender el capital, Fondo de Cultura Económica, México.

Freeman, Alan, (2012), "The profit rate in the presence of financial markets: a necessary correction", En: Journal of Australian Political Economy, No. 30, 167–192 pp.

Fröhlich, Nils, (2013) "Labour values, prices of production and the missing equalisation tendency of profit rates: evidence from the German economy", en Cambridge Journal of Economics Vol. 37, No. 5, pp. 1107-1126.

Galbraith, John, (1993), Short history of financial euphoria, Whittle books y Penguin books, Estados Unidos.

Gill, Louis, (2002), Fundamentos y límites del capitalismo, Editorial Trotta, España.

Greenspan, Alan, (2000), Structural change in the New Economy, discurso pronunciado en la 92 reunión anual de la Asociación Nacional de Gobernadores, Nueva York, Speeches of Federal Reserve Officials, disponible en: <https://bit.ly/35VHPHG>

Guerrero, Diego, (1990), Cuestiones polémicas en torno a la teoría marxista del trabajo productivo, en Política y Sociedad, no. 5, Madrid, España, 119-130 pp.

Guerrero, Diego, (1999), Nonproductive labor, growth, and the expansion of the tertiary sector. Thirty years after the publication of Marx and Keynes, en International Journal of Political Economy, No. 29, Vol. 4, Nueva York: Sharpe, 14-55 pp. [versión en español disponible por el autor en; <https://bit.ly/3eIK9JD>]

Guerrero, Diego, (2000), Insumo-Producto y teoría del valor trabajo, En: Política y cultura, No. 13, UAM-Xochimilco, 139-168 pp.

Guerrero, Diego, (2001), Dinero, capital ficticio, trabajo improductivo y sistema financiero mundial, En Revista Laberinto, No. 6, disponible en: <https://bit.ly/3vH2k2c>

Guerrero, Diego, (2016), Economía básica, Maia Ediciones, Madrid, España.

Gujarati Damodar y Porter Dawn, (2010), Econometría, quinta edición, Mc Graw Hill , México

Guttman, Robert, (2015), How credit money shapes the economy. The United States in a global system, Routledge, Londres y Nueva York.

Harvey, David, (2018), The limits to capital, Editorail Verso, Estados Unidos y Reino Unido.

Hilferding, Rudolf, (1971), El capital financiero, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto cubano del libro, La Habana.

Hobsbawm, Eric, (2015), La era de la revolución. 1789-1848, Editorial Planeta, Booket, México.

- Husson, Michael, (2009), "Finanzas, hipercompetencia y reproducción de capital", En de Brunhoff, [editora], Las finanzas capitalistas. Para comprender la crisis mundial, Herramienta ediciones, Argentina.
- Itoh, Makoto y Costas, Lapavitsas, (1999), Political economy of money and finance, Palgrave Macmillan, United States.
- Kliman, Andrew, (2007), Reclaiming Marx's 'Capital'. A refutation of the myth of inconsistency, Lexington Books, Reino Unido.
- Kliman, Andrew, (2009), "The Destruction of Capital" and the Current Economic Crisis, en Socialism and Democracy, Vol. 23, No. 2, 47-54 pp.
- Kliman, Andrew, (2012), The failure of capitalist production. Underlying causes of the Great Recession, Pluto Press, Londres.
- Kristjanson-Gural, David, (2008), "Money is time: the monetary expression of labor time in Marx's theory of value, en Rethinking Marxism, Vol. 20, No. 2, Routledge, 257-272 pp.
- Lapavitsas, Costas, (2013), Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas, Traficantes de sueños, Madrid, España.
- Luxemburgo, Rosa, (1967), La acumulación de capital, Ediciones Grijalbo, México.
- Marx, Karl, (2000a), El Capital. Crítica de la economía política, Libro I, Tomo I, Akal, Madrid, España.
- Marx, Karl, (2000b), El Capital. Crítica de la economía política, Libro I, Tomo III, Akal, Madrid, España.
- Marx, Karl, (2000c), El Capital. Crítica de la economía política, Libro III, Tomo I, Akal, Madrid, España.
- Marx, Karl, (2000d), Crítica de la economía política, Libro III, Tomo II, Akal, Madrid, España.
- Marx, Karl, (2000e), Crítica de la economía política, Libro II, Tomo I, Akal, Madrid, España.
- Mohun, Simon, (1991), "Organic composition of capital", en Bottomore, Tom, et. al., (editores), A dictionary of Marxist thought, Blackwell Publishers, Reino Unido.
- Moore, Basil, (1988), Horizontalists and verticalists: the macroeconomics of credit money, Cambridge University Press, Reino Unido.
- Moseley, Fred, (2005), Marx's theory of money. Modern appraisals, Palgrave Macmillan, Gran Bretaña.

OCDE, (2001), The New Economy: beyond the hype. Final report on the OCDE growth project, meeting of the OCDE council at ministerial level.

Ochoa, Edward, (1984), Labor values and prices of production: an interindustry study of the U.S. economy, 1947-1972, tesis doctoral, Departamento de Economía, Nueva York, New School for Social Research.

Okishio, Nobuo, (1961), "Technical change and the rate of profit", en Kobe University Economic Review, No. 7, 85-99 pp.

Okishio, Nobuo, (1977), "Notes on technical progress and capitalist society", en Cambridge Journal of Economics, Vol. 1, No. 1, 93-100 pp.

Okishio, Nobuo, (2001), "Competition and production prices", en Cambridge Journal of Economics, Vol. 25, No. 4, 493-501 pp.

Orzech, Ze'ev y Groll, Shalom, (1989), "Stages in the development of a Marxian concept: the composition of capital", en History of Political Economy, No. 21, Vol. 1, Duke University Press, Reino Unido, 57-76 pp.

Palley, Thomas, (1994), "Competing views of the money supply process: theory and evidence", En Metroeconomica. International review of economics, Vol 45, No. 1, 67-88 pp.

Roemer, John, (1988): Analytical foundations of Marxian economic theory, Cambridge University Press.

Roberts, Michael, (2016), The long Depression. How it happened, why it happened, and what happens next, Hymarket Books, Canadá.

Roberts, Michael, (2017), The profit-investment nexus: Keynes or Marx? [en línea], disponible en: <https://bit.ly/3CKesnL>

Roberts, Michael, (2018), Marx 200 – a review of Marx's economics 200 years after his birth, Lulu editions, Londres, Reino Unido.

Saad-Filho, Alfredo, (1993), "A note on Marx's analysis of the composition of capital", en Capital & Class, No. 17, Vol. 2, 127-146 pp.

Sandoval, José, (1989), El sector comercial en la economía mexicana. 1970-1986 (un ensayo crítico), (Tesis de Licenciatura), Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, Distrito Federal.

Sandoval, José, (2007), Notas sobre el crecimiento económico (Tesis de maestría), Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, Distrito Federal.

Saros, Daniel, (2007), "The price-form as a fractional reflection of aggregate value of commodities", en Review of Radical Political Economics, Vol. 39, No. 3, 407-415 pp.

Saros, Daniel, (2012), "The circulation of bank capital capital and the general rate of interest", en Review of Radical Political Economics, Vol. 45, No. 2., 149-161 pp.

Shaikh, Anwar, (1983), "La actual crisis económica mundial: causas e implicaciones", En: Investigación Económica, No. 165, Vol. 42, Facultad de Economía, UNAM, 11-38 pp.

Shaikh, Anwar, (1990), "Organic Composition of capital", en Eatwell, John, et. al., (editores), Marxian Economics, Macmillan Press, Londres, Reino Unido.

Shaikh, Anwar, (1998), Shaikh. The empirical strength of the labour theory of value. en Bellofiore, R. [editor], Marxian Economics: A Reappraisal, volume 2, Macmillan, pp. 225–251.

Shaikh, Anwar, (2006), Valor acumulación y crisis: ensayos de economía política, Ediciones r y r, Buenos Aires, Argentina.

Shaikh, Anwar, (2011), "The first Great Depression of the 21st century", En The socialist register, vol. 47, disponible en: <https://bit.ly/3puxXKo> .

Shaikh, Anwar, (2016), Capitalism. Competition, conflicto and crisis, Oxford University Press, Estados Unidos.

Shaikh, Anwar y Tonak, Ahmet, Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts, Cambridge University Press, Estados Unidos.

Sweezy, Paul, (2002), la teoría del desarrollo capitalista, Fondo de Cultura Económica, México.

Salama, Piere, (1978), Desarrollo de un tipo de trabajo improductivo y baja tendencias de la tasa de beneficio, en Críticas de la economía política [Edición latinoamericana], No. 8, julio-septiembre, Ediciones el caballito, México, 43-65 pp.

Tapia, José, (2017), Rentabilidad, inversión y crisis. Teorías económicas y datos empíricos, Maia Ediciones, Madrid, España.

Valenzuela, José, (1984), "Tasa de explotación, magnitudes de valor y monetarias", en Economía teoría y práctica. Nueva época, No. 4, Universidad Autónoma Metropolitana, 59-84 pp.

Valle, Alejandro, (2005), "Por qué debe aumentar la composición de capital", V Coloquio Latinoamericano de Economistas Políticos, Universidad Nacional Autónoma de México, México, octubre 27-29 pp.

Valle, Alejandro, (2008), La crisis estadounidense y la ganancia. Razón y revolución 18, 79-93 pp.

Valle, Alejandro y Ramos, Javier, (1983) "Una nota sobre el descenso de la tasa de ganancia", en Economía Teoría y Práctica, No. 1, México, UAM-Iztapalapa, 137-146 pp.

Valle, Alejandro y Mendieta, Iván, (2012), "What is the Relationship Between the Rates of Interest and Profit? An Empirical Note for the U.S. Economy, 1869-2009", En Investigación Económica, Vol. LXXI, No. 280, Facultad de Economía, UNAM.

Yaffe, David y Bullock, Paul, (1978), La inflación, la crisis y el auge de posguerra, En: Críticas de la economía política [Edición latinoamericana], no. 7, abril-junio, Ediciones el caballito, México, 3-130 pp.

Wallerstein, Immanuel, Chesnais, F., Dumenil, G., et al, (2002). La globalización y sus crisis. Interpretaciones desde la economía crítica, Los libros de la Catarata, Madrid.

Zarembka, Paul, (2015), "Materialized Composition of Capital and its Stability in the United States: Findings Stimulated by Paitaridis and Tsoulfidis (2012)", en Review of Radical Political Economics 47, Vol. 47, No. 1, 106–111 pp.

Fuentes estadísticas.

Ibbotson, Roger, (2016), SBBI yearbook: Stocks, bonds, bills and inflation. U.S. Capital markets performance by asset class. 1926-2015, John Wiley & Sons, Nueva Jersey.

Shaikh, Anwar, (2016), Capitalism. Competition, conflicto and crisis, Anexo estadístico 7.2 [en línea], disponible en: <http://realecon.org/data/>, Oxford University Press, Estados Unidos.

Bureau of Labor Statistics (BLS), U.S. Department of Labor, <https://www.bls.gov/>

Bureau of Economic Analysis (BEA), U.S. Department of Commerce, <https://www.bea.gov>

Board of Governors of the Federal Reserve System (FED), Financial Accounts of the United States, <https://federalreserve.gov/>

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC), U. S. Government, independent Agency, <https://www.fdic.gov/>

United States Census Bureau, Income and Poverty in the United States: 2020, Current Reports, <https://census.gov/library/visualizations/2021/demo/p60-273.html>

U. S. Department of Housing and Urban Development (HUD), <https://huduser.gov/>

The 2017 Bankruptcy Yearbook & Almanac

World Inequality Database, <https://wid.world>