Investigaciones

TASA DECRECIENTE DE GANANCIA Y CRISIS ECONOMICA DE ESTADOS UNIDOS*

Anwar Shaikh

A comienzos de los años '70 el mundo capitalista desarrollado entró en una fase de crisis. Esta apareció un poco antes en países con capitales relativamente menos desarrollados, como Inglaterra, y un poco más tarde en países con capitales relativamente avanzados, como Alemania Occidental. Los EUA entraron precisamente en la mitad y el Japón fue, desde luego, el último en sentir los efectos de la crisis.

¿Por qué? ¿Por qué entra el sistema periódicamente en estas fases convulsivas? ¿Por qué ahora,

* Este artículo (1983) integra la bibliografía más consultada sobre el tema. El autor —considerado en los medios académicos como una de las figuras más originales de los estudios recientes acerca del marxismo— dictará un seminario en el IADE, del 27 al 31 de mayo de 1996, en cuyo transcurso se discutirá la dinámica actual de la crisis capitalista (ver páginas 147 y 148).

después de cuarenta años de prosperidad en el mundo capitalista desarrollado? Sobre todo, ¿qué consecuencias tiene todo esto para la política y la economía de los próximos diez años? Estas son las preguntas a las que se refiere este trabajo.

Como veremos, la respuesta a ellas yace en la naturaleza misma del afán de lucro. La crisis mundial es básicamente una crisis de rentabilidad; es el resultado de la acción de un mecanismo inherente al propio crecimiento capitalista.

Lo que es válido para el mundo capitalista en general lo es, en este caso también, para los EUA. La crisis económica y financiera del capitalismo norteamericano se debe, principalmente, al mismo descenso general de la rentabilidad, y sólo de manera secundaria a cierto rezago relativo de la productividad de los EUA respecto de sus competidores más avanzados, el Japón y Alemania Occidental.

La evidencia empírica proporciona un sólido apoyo al argumento anterior, como se mostrará más adelante. Lo más importante es que este análisis tiene implicaciones significativas para la táctica y la estrategia de las diferentes luchas sociales de la década entrante. Aun en la mejor de las épocas existen límites estrictos a la magnitud en que el capitalismo puede ser modificado por medio de reformas y a la medida en que la política gubernamental puede hacer cambiar, realmente, el rumbo de los acontecimientos. Pero una crisis de rentabilidad acerca drásticamente estos límites, en tanto que, simultáneamente, intensifica los ataques a los trabajadores.

Es necesario, por lo tanto, darse cuenta de que la mejor defensa es un buen ataque, que el gobierno no podrá "controlar" la salida de la crisis sin verse forzado por las circunstancias a atacar el trabajo para aumentar las ganancias y que las luchas defensivas individuales no tendrán éxito si no se coordinan entre sí y emprenden la tarea de cambiar las reglas del juego. Para comprender lo que esto podría significar, debemos investigar el surgimiento de la actual crisis.

En lo que presento a continuación, procederé en tres etapas. Primero, intentaré mostrar cómo y por qué el afán de lucro conduce a periódicas y devastadoras crisis generales. En segundo lugar, presentaré y analizaré la evidencia empírica. Haré énfasis en el caso de los EUA, aunque también examinaré tendencias similares en otros países capitalistas importantes. Y, en tercer lugar, trataré de esbozar algunas de sus consecuencias para las luchas sociales en los Estados Unidos.

Ganancia y cambio técnico

La ganancia es el verdadero fundamento del sistema capitalista. Y con el fin de obtener tanta ganancia como sea posible, las firmas individuales deben luchar constantemente en dos frentes: contra los trabajadores en el proceso de trabajo y contra otros capitalistas en la batalla de las ventas.

En el proceso de trabajo la productividad potencial del trabajo está determinada por la tecnología empleada, en tanto que la productividad real depende de cuán duro y

rápido pueda realmente hacerse trabajar a los obreros. Dado el método particular utilizado, las firmas tratan de mantener una presión estable sobre los trabajadores para hacerlos trabajar tan duro y prolongadamente como sea posible, por medio de persuasión y/o intimidaciones. Esquemas de productividad, trabajo a destajo o amenazas, son todos parte de este costal de trucos.

Pero más importante, incluso, que acercar la productividad real a la potencial tanto como sea posible, es la posibilidad de elevar la productividad potencial misma. Hay límites para la presión que se puede ejercer sobre el trabajo, pero virtualmente no los hay para elevar la productividad potencial mediante el cambio técnico. De manera que resulta de creciente importancia elevar continuamente la productividad del trabajo por medio del cambio a métodos de producción cada vez más avanzados.

En el otro frente, en la batalla de las ventas, las empresas deben recurrir también a cuanto método y truco esté disponible. La publicidad, con o sin fundamento real, funciona a la perfección para esos fines, lo mismo que el soborno, el espionaje y tal vez un pequeño sabotaje industrial de vez en cuando.

Sin embargo, en última instancia emerge el costo del producto como una variable absolutamente definitiva. Cuanto más bajo sea el precio para un producto de cierta calidad, mayor es la oportunidad de venderlo (mayor calidad para un precio dado es lo mismo que vender una misma calidad a un precio bajo). No resulta sorprendente, por lo tanto, que los hombres de negocios estén obsesionados con la idea de reducir costos, aumentar la productividad del trabajo para obtener lo máximo del proceso de trabajo, reducir los costos unitarios para obtener lo máximo del mercado: así es como funciona, en la práctica, la motivación por la ganancia.

Los esfuerzos por elevar la productividad conducen sobre todo a la mecanización de la producción. Las máquinas reemplazan a los trabajadores, el trabajo materializado sustituye al trabajo vivo. Se requiere más capital fijo por trabajador.

Pero para que la mecanización sea un arma efectiva contra otros capitalistas, debe también reducir los costos unitarios. Una vez más el capital fijo entra al rescate. Plantas y equipos de mayor escala vinculan una mayor cantidad de capital fijo por unidad de producto con la inversión inicial, lo cual precisamente hace posible obtener costos de operación más bajos por unidad de producto. Se aceptan costos fijos más altos a cambio de que los costos variables se reduzcan, siempre y cuando los costos totales por unidad de producto disminuyan también. Esta es la capitalización de la producción.

Consideremos el siguiente ejemplo ficticio. Una reconocida compañía de computadores (que llamaremos arbitrariamente IBM) produce actualmente un computador personal con un costo de 4.000 dólares y lo vende a un precio de 7.500. Para fabricar estos aparatos se requiere una inversión inicial de U$S 150 millones con el fin de comprar la planta y el equipo necesarios, los cuales producen 10.000 unidades al año. El costo de la inversión por

computador es de 15.000 dólares al año mientras que, como lo mencionamos anteriormente, el costo de producción anual es de 4.000 por cada planta.

Supongamos ahora que estudios de ingeniería revelan que es posible construir una planta más grande y más moderna que la anterior, que requiere una inversión inicial de 300 millones de dólares, que puede sacar 15.000 computadores al año, a un costo de producción de solamente 3.000 por unidad. En este caso, el costo anual de la inversión sería de U$S 20.000 por unidad producida al año (una inversión de 300 millones dividida entre un producto de 15.000 unidades al año), pero esto haría posible reducir el costo unitario de producción a 3.000 dólares. En la inversión inicial se requieren cantidades mayores de capital por unidad de producto, precisamente para alcanzar una escala mayor de producción y menores costos de producción. El **Cuadro 1** resume todo esto.

Cuando el nuevo método de producción de más bajo costo se hace viable, cambia por completo el panorama de inversión. Cualquier compañía (llamémosla Compaq) que adopte el nuevo método estará en posición de bajar el precio de venta de los computadores, hacer disminuir las ventas de sus competidores y expandir su propia participación en el mercado.

En términos del ejemplo, la planta más moderna de Compaq puede producir computadores a un costo unitario de sólo 3.000 dólares, comparado con el costo de 4.000 en que incurre IBM. Al bajar su precio de venta, Compaq puede expandir sus ventas. Si IBM no ajusta sus precios, se resiente su participación en el mercado. Si reduce precios su margen de ganancia se afecta. De cualquier forma, su rentabilidad se verá perjudicada.

Bajo las condiciones enunciadas, todas las firmas pueden esperar que los precios caigan (en relación con la tendencia del nivel de precios, que también tiene otros determinantes). Los menores costos unitarios de Compaq le proporcionarán una ventaja importante en estas circunstancias, porque las reducciones de precios afectarán más las tasas de ganancia anticipadas de los métodos de mayor costo, que las de menores costos.

Cuadro 1

	Inversión inicial U$S	Producto anual	Inversión por unidad U$S	Costo de producción por unidad U$S
Planta existente	150 mill.	10.000	15.000	4.000
Nueva planta	300 mill.	15.000	20.000	3.000

La ganancia es el latido del sistema capitalista, la tendencia al descenso de la tasa de ganancia una enfermedad del corazón y la crisis su ataque al corazón

Mientras las tasas de ganancia en conjunto caerían, la tasa de ganancia de Compaq subiría en relación con todas las demás porque disminuiría proporcionalmente menos (su elasticidad con respecto al precio sería más pequeña, siempre que todo lo demás no cambie).

En realidad Compaq siempre podría hacer bajar los precios de venta hasta el punto en que su propia tasa de ganancia fuera la más alta de la industria. Esto significa que la existencia de un método de producción más barato cambiaría el panorama de la inversión de tal forma que logre su tasa esperada de retorno lo más alta posible. Como la inversión capitalista está motivada por la tasa esperada de retorno más alta, la competencia entre capitales forzaría la adopción de los métodos de producción de más bajo costo.

La cuestión importante es la reducción de precios frente a costos descendentes. Al antiguo precio de venta de 7.500 dólares, IBM domina el mercado y cada una de sus muchas plantas en operación rendiría una tasa de ganancia del 23,3%. Esto se calcula señalando que la tasa de ganancia, la relación entre ganancias totales e inversión total, también puede ser expresada como la razón de ganancias por unidad de producto (el margen de ganancia) a inversión por unidad de producto. El margen de ganancia por unidad de producto se define como la diferencia entre el precio de venta y los costos unitarios de producción.

En el Cuadro 1 podemos ver que la IBM produce el computador a un costo de producción de U$S 4.000, de manera que si se vende a 7.500, el margen de ganancia es de 3.500. También en ese cuadro el costo de inversión por unidad de producto es de U$S 15.000. Por consiguiente su tasa de ganancia, el margen de

ganancia dividido entre los costos unitarios de inversión, es de 3.500 / 15.000 = 0,233 = 23,3%.

Pero ahora Compaq entra al mercado con un computador que cuesta sólo 3.000 dólares. Si se ajustara al precio de IBM de 7.500, su margen de ganancia sería 4.500 por máquina vendida y su tasa de ganancia sería 22,5%, que es un poco menor que la de IBM debido a la capitalización relativamente mayor requerida por las plantas más modernas de Compaq.

Pero desde luego, a este precio Compaq tendría operando —supongamos— sólo una planta, ya que tendría problemas para irrumpir en el mercado de la IBM. Así que debe bajar su precio de venta con el fin de abrirle campo a sus productos. A medida que lo va haciendo, se apropia de una porción del mercado e IBM se ve forzada a defender su participación bajando precios también. La batalla de la competencia se ha iniciado.

En tanto los precios caen, ambas compañías sufrirán una disminución de sus tasas de ganancia, si ningún otro factor interviene. Pero Compaq va ganando participación en el mercado y sus operaciones se van haciendo **relativamente** más rentables que las de IBM. Por ejemplo, a un precio de U$S 7.000 tanto Compaq como IBM tendrían la misma tasa de ganancia de 20% sobre una planta promedio, mientras a cualquier precio menor, digamos 6.500, las plantas de Compaq serán realmente más rentables (17,5%) que las de IBM (16,6%). El **Cuadro 2** ilustra esta situación final.

Mientras los métodos de producción más capitalizados benefician a capitalistas individuales al disminuir sus costos unitarios de producción, también tienden, sin embargo, a hacer disminuir la tasa media de ganancia para la economía en su conjunto. De modo que el mismo factor que alienta la lucha competitiva entre capitalistas individuales también produce un deslizamiento decreciente, lento pero sostenido, de la tasa media de ganancia de toda la economía.

Es importante enfatizar que esta tendencia hacia una tasa decreciente de ganancia no está generada por salarios reales crecientes. En la medida en que los trabajadores tengan éxito en sus luchas por más altos salarios, pueden acelerar la caída de la tasa de ganancia. Pero este efecto es limitado porque

Cuadro 2

	Inversión unitaria (1)	Costos de producción (2)	Precio de venta (3)	Tasa de ganancia [(3) – (2)] / (1)
IBM	U$S 15.000	4.000	6.500	2.500 / 15.000 = 16,6%
Compaq	U$S 20.000	3.000	6.500	3.500 / 20.000 = 17,5%

los salarios reales crecientes generalmente se ven restringidos por el crecimiento de la productividad. Ninguna firma puede sostener costos laborales unitarios crecientes (salarios reales que crezcan más rápido que la productividad) por mucho tiempo sin arriesgarse a la extinción. Así como las luchas de clases en torno de la duración e intensidad de la jornada de trabajo y los salarios reales son vitales para determinar el nivel exacto de los salarios reales y la tasa de ganancia, también operan dentro de límites regulados por las tendencias inherentes al sistema.

Estas tendencias son el resultado de la propia relación de clase, de la producción capitalista como una forma característica de explotación y de la mecanización y capitalización sistemáticas de la producción a que da origen. Las luchas de clases que apuntan a derribar todo esto deben por lo tanto enfrentar al sistema en sí mismo.

Por último, observamos que el proceso descripto depende de dos elementos esenciales: la competencia de capitales, que impone la adopción de métodos con costos unitarios de producción más bajos; y la capitalización de la producción, con la cual los menores costos variables unitarios son logrados, en general, a costa de costos fijos unitarios mayores.

Es interesante señalar que estos procesos son tan familiares al mundo de los negocios que han llegado a representar el patrón estándar de cambio técnico no sólo en los estudios empíricos,[1] sino también en algunos textos de administración de empresas.

Con todo, los escritos académicos tienden a presentar un cuadro muy diferente. La mayoría de autores neorricardianos y neomarxistas, así como sus colegas neoclásicos, implícita o explícitamente analizan la competencia capitalista y el cambio técnico dentro de la profundamente ideológica estructura conceptual de la "competencia perfecta". Esta estructura está construida de tal forma que excluye los tipos de comportamiento competitivo reductor de precios descriptos anteriormente.

No debe sorprendernos que dentro del armonioso mundo de la "competencia perfecta" una tasa de ganancia decreciente en el largo plazo sólo pueda ser lograda por los trabajadores mediante alguna combinación de excesivas demandas salariales (presión salarial) y reducidos esfuerzos (disminución de la productividad). Si bien es entendible que los economistas neoclásicos adopten un marco conceptual confeccionado para presentar el capitalismo en la más favorable de las formas, es de alguna manera deplorable que muchos economistas radicales insistan en hacer lo mismo.[2]

Tasa decreciente de ganancia, ciclos y crisis

El crecimiento capitalista es un proceso errático y turbulento en el

1. J. C. Pratten, "Economies of Scale" in *Manufacturing Industry*, Cambridge U. Press, 1971, pp. 306-307.
2. J. Roemer, "Continuing Controversy on the Falling Rate of Profit: Fixed Capital and Others Issues", en *Cambridge Journal of Economics*, diciembre 1979.

que la demanda y la oferta fluctúan constantemente alrededor de diversas tendencias internas. Es importante separar, por lo tanto, diferentes niveles de operación en este proceso, lo que significa distinguir entre crisis parciales, ciclos de los negocios y crisis generales.

En primer lugar, la anarquía y turbulencia inherentes a la reproducción capitalista originan toda clase de disturbios y crisis parciales, debido a eventos específicos, tales como pérdida de cosechas, perturbaciones monetarias, pánicos en las bolsas de valores.

Segundo, bajo la superficie de estos disturbios erráticos hay una serie de fluctuaciones más rítmicas, que llamamos "ciclos económicos". La investigación señala al menos tres modelos diferentes que continúan existiendo actualmente: un corto ciclo de inventario de bienes de inversión (3-4 años), que es usualmente denominado en estos días "el" ciclo de los negocios, un ciclo mediano del equipo de capital fijo (7-11 años), que es al que el término "ciclo de los negocios" se refería en el siglo XIX y comienzos del XX; y un ciclo más largo (15-25 años) de las estructuras de capital fijo.

Finalmente, existe un ritmo largo (45-60 años) que subyace todas las perturbaciones y ciclos anteriores, en el que la acumulación se acelera primero, luego desacelera y finalmente se estanca.[3]

En esta última fase de estancamiento, el sistema tiende hacia las crisis económicas generales: períodos extensos de estancamiento, estanflación (acumulación estancada con inflación) y/o depresión, todas acompañadas por problemas sociales y políticos.[4] La teoría de la tasa decreciente de ganancia se inscribe en este ritmo largo de acumulación y sus crisis generales asociadas.

Los ciclos y las contracciones son perfectamente "normales" en el sistema capitalista. En los EUA, por ejemplo, ha habido 34 ciclos económicos y contracciones en 150 años desde 1834 al presente. No obstante, en todo este tiempo ha habido solamente dos crisis generales: la Gran Depresión de 1873-1893 y la Gran depresión de 1929-1941.

Cuando el sistema está sano se recupera rápidamente de sus ciclos y contracciones. Pero conforme su salud se deteriora, su permanencia en el fondo es más larga, sus recuperaciones son más débiles y las probabilidades de entrar en una verdadera crisis son cada vez mayores. Exactamente como lo que le pasa a una persona cuyo corazón se debilita progresivamente. Los acontecimientos cotidianos normales se vuelven cada vez más peligrosos para ella hasta que un día un disgusto común y corriente le provoca un ataque al corazón.

La ganancia es el latido del sistema capitalista, la tendencia al descenso de la tasa de ganancia es una enfermedad del corazón, y la crisis es su ataque al corazón.

Esto nos lleva a preguntarnos cuándo y cómo surge una crisis. Básicamente, la tasa descendente de ganancia conduce a una crisis

3. J. J. van Duijn, *The Long Wave in Economic Life*, Londres, George Allen and Unwin, 1983, C. 1.
4. E. Mandel, *Late Capitalism*, Londres, New Left Books, 1975, C. 4.

por medio de sus efectos en la cantidad total de ganancia. Supongamos que la tasa de ganancia vigente es del 20% y que el acervo de capital en la economía es de 1 billón de dólares. En consecuencia, la suma total de ganancias es de U$S 200 mil millones al año. Supongamos ahora que la mitad de esta ganancia (100 mil millones) es reinvertida de modo que al final del siguiente año el acervo de capital se habrá incrementado a 1,1 billones, pero mientras tanto la tasa de ganancia ha caído, digamos, al 18%. La ganancia total de este año es ahora de U$S 198 mil millones (18% de rendimiento sobre 1,1 billones) cifra que es menor que la del año anterior.

Aun cuando la economía haya crecido, la suma total de ganancia ha descendido en realidad, debido a que el aumento en el acervo de capital, resultado de la nueva inversión, es incapaz de compensar el descenso de la rentabilidad causado por el descenso de la tasa de ganancia. Desde el punto de vista de la clase capitalista en su conjunto, esto significa que una parte de su acervo de capital es realmente superfluo: añadieron U$S 100 mil millones de nueva inversión al acervo existente de capital y acabaron con una ganancia ¡menor que la anterior![5]

Si esta situación persistiera, como sería el caso si fuera resultado de un descenso a largo plazo de la tasa de ganancia, la inversión se recortaría, se generalizaría el exceso de capacidad instalada y los trabajadores serían despedidos masivamente. Este es un cuadro familiar en las épocas recientes.

Este ejemplo fue pensado para ilustrar un aspecto muy general. Conforme la economía crece, dos cosas suceden. Por una parte, el descenso de la tasa de ganancia reduce la suma total de ganancia percibida por un determinado acervo de capital. Por la otra, la nueva inversión se añade al acervo de capital y la ganancia sobre este nuevo capital incrementa la ganancia total. El nivel general de ganancias totales depende, por lo tanto, del peso relativo de cada uno de estos dos efectos. La tasa descendente de ganancia tiende a reducir las ganancias totales, y la inversión a aumentarlas.

El problema es que la propia inversión depende, en lo fundamental, de la tasa de ganancia. Esto quiere decir que conforme la tasa de ganancia desciende, el incentivo a invertir se hace progresivamente más débil y la tasa de crecimiento de la inversión se reduce. El efecto positivo de la inversión sobre las ganancias totales es cada vez menor y menos capaz de compensar el efecto negativo de la tasa de ganancia descendente. En un momento dado el efecto negativo supera al positivo y la suma total de ganancias se estanca o incluso disminuye. Estamos, entonces, en la situación descripta anteriormente

5. La tasa de ganancia cíclicamente ajustada $r^* = P^* / K$, donde P^* = ganancia ajustada por la utilización de capacidad = P_u, P = ganancias, u = utilización de capacidad y K = acervo de capital. Dicha tasa siempre puede descomponerse en la relación de dos medidas marxistas básicas:

$$r^* = \frac{P^*}{K} = \frac{P^* / W_p}{K / W_p} = \frac{P / W_p}{K / W_p}$$

en la cual empieza una fase de crisis.

Una vez que la crisis estalla, la dinámica entera cambia. La inversión se recorta y surge el exceso persistente de capacidad instalada. Se acumulan inventarios y las ganancias caen, a menudo bruscamente. Las empresas incrementan su endeudamiento para mantenerse durante los tiempos malos, y esto eleva la tasa de interés —lo cual sólo complica más la situación de las empresas, aunque, desde luego, es una bendición para los bancos—. Por otra parte, conforme los negocios comienzan a quebrar, dejan de cubrir sus deudas y esto pone a los bancos en peligro. La ola creciente de quiebras de negocios empieza a provocar quiebras bancarias. El índice de la Bolsa de Valores se viene abajo.

Para los trabajadores la situación es peor aún. Los recortes de personal y las quiebras de empresas producen desempleo generalizado y creciente penuria, conforme los ahorros y el seguro de desempleo se agotan, frente a una persistente falta de empleos. Por otra parte, aquellos trabajadores que mantienen su empleo reciben severas presiones de los patrones para hacer concesiones importantes en materia de salarios y condiciones de trabajo, a fin de poder mantener sus empleos. En todo ello, desde luego, son los trabajadores de los niveles más bajos —no blancos, mujeres, jóvenes y no sindicalizados— quienes usualmente son golpeados con mayor dureza.

Ganancias, salarios reales y acciones, todos caen. Quiebras, desempleo y miseria social general, todo esto aumenta rápidamente. Las tasas de interés se elevan al principio conforme los préstamos aumentan, pero en las últimas etapas comienzan a caer, en la medida en que las quiebras y las deudas incobrables diezman las filas de acreedores y deudores.

¿Cuánto tiempo dura esto y hasta qué punto se agrava? Pues bien, ello depende precisamente de cuán severo es el problema desde sus orígenes. Mucho de lo que hemos descripto ocurre también durante un ciclo de los negocios. Pero un ciclo de los negocios es, en realidad, un problema de aceleración y disminución en el crecimiento de la economía. En el período en el que las ganancias están, en general, en auge, las contracciones tienden a ser suaves y las recuperaciones relativamente rápidas.

En cambio, una crisis general se produce solamente después de un largo período de descenso en la rentabilidad, cuando las ganancias totales se han estancado y la inversión es débil. Para entonces la "montaña" de problemas es muy grande, por así decirlo, y el colapso es generalmente devastador. Parafraseando a Marx, la crisis precipita la eliminación al por mayor de capitales y los ataques generalizados a la fuerza de trabajo. Esto produce gran conmoción social y también grandes cambios institucionales.

Así como el sistema tiene tendencias internas a la crisis, así también tiene mecanismos internos de recuperación. Toda la miseria, inquietud y destrucción producidas por una crisis son precisamente la forma en que el capitalismo resuelve los problemas generados por sus contradicciones internas hasta la próxima vez.

Evidencia empírica de la tasa decreciente de ganancia

La teoría de la tasa decreciente de ganancia está relacionada con los movimientos de largo plazo que subyacen diferentes fluctuaciones cíclicas o coyunturales. Debemos separar empíricamente las últimas de los primeros con el fin de evaluar el significado del argumento teórico.

Puesto que las fluctuaciones se muestran generalmente como variaciones en la utilización de capacidad, debemos ajustar las razones stock-flujo, tales como tasa de ganancia y razón capital-producto, a los cambios en la utilización de capacidad a corto, mediano y largo plazos. Este es un procedimiento acostumbrado en el supuesto de que se tiene una medida adecuada de la utilización de capacidad.

El problema es que la mayoría de las medidas disponibles tienden a estar enfocadas en las fluctuaciones de corto plazo, de manera que los ajustes que utilizan no remueven los efectos de las fluctuaciones de largo plazo en la utilización de capacidad. Este problema lo tienen las encuestas que miden las tasas de operación,[6] las cifras de la Reserva Federal (que dan su tendencia de capacidad a partir del examen de datos sobre tasas de operación) y las del tipo "pico a pico" de Wharton.[7] La única excepción se presenta con el índice de utilización de capacidad desarrollado inicialmente por Foss y mejorado posteriormente por otros.[8] Este índice se basa sobre las tasas de utilización de motores eléctricos que movilizan equipo de capital y capturan, por consiguiente, no sólo fluctuaciones en la utilización de capacidad de corto sino también de mediano y largo plazos.

Desafortunadamente la serie de datos necesarios para construir este índice fue discontinuada en 1963. Pero los datos de Mc Graw-Hill sobre aumento de la inversión y adiciones anuales a la capacidad, puede usarse para construir una nueva medida de utilización de capacidad. Una prueba independiente de la validez de esta nueva medida está dada por el hecho de que es muy similar al índice Foss durante el período en que se superpusieron, desde 1947 hasta 1963.

Además, cuando se comparan con el ampliamente utilizado Indice de la Reserva Federal sobre utilización de capacidad, aun cuando las tres medidas son parecidas en el corto plazo, esta última se aparta considerablemente de las otras dos en el largo plazo (**Gráfico 8**). Lo anterior respalda nuestros comentarios sobre las deficiencias de las medidas convencionales para el análisis de largo plazo.

Vamos a examinar los patrones empíricos que están implícitos en la

6. Tales como las del Bureau of Economic Analysis (BEA), los censos y las de Rinfret Associates.
7. M. H. Schnader, "Capacity Utilization", en *The Handbook of Economic and Financial Measures*, editores: F. J. Fabozzi y H. I. Greenfield. Illinois, Dow-Jones Irwin, 1984, pp. 74-104; R. F. Rost, "New Federal Reserve Measures of Capacity and Capacity Utilization", en *Federal Reserve Bulletin*, julio 1983.
8. L. R. Christensen y D. W. Jorgenson, "The Measurement of U.S. Real Capital Input, 1929-1967", en *Review of Income and Wealth*, 15 (4), 1969.

teoría de la tasa decreciente de ganancia. De acuerdo con los argumentos previos esperaríamos las siguientes tendencias, repartidas en las fases de acumulación, auge y crisis. Las primeras miran las causas intrínsecas de la crisis, las últimas sus fenómenos característicos.

Durante la fase de auge:

1) Razones crecientes de capital fijo a producto y a salarios. En términos de Marx estas razones representan las formas monetarias de crecientes composiciones de capital materializadas y en valor, respectivamente.

2) La productividad del trabajo crece más rápido que los salarios reales (tasa de explotación creciente, en términos de Marx).

3) Tasa descendente de ganancia, aun en períodos de auge.

4) La tasa descendente de ganancia conduce a un eventual estancamiento de la suma total de ganancias.

Durante la fase de crisis:

1) El estancamiento de las ganancias señala el principio de la fase crítica, en la cual hay un cambio cualitativo en el comportamiento del sistema.

2) En la fase crítica misma descienden las ganancias, los salarios y las acciones de la Bolsa, en términos reales (es decir, deflactados). Al mismo tiempo, hay un aumento de quiebras de empresas y del desempleo, y una creciente miseria social.

3) Como respuesta a la crisis, se desatan agudos ataques contra los salarios, las prestaciones, las condiciones de trabajo y los programas de asistencia social.

Como veremos, éste es exactamente el patrón que se encuentra para el período de posguerra. Los **Gráficos 1 a 6** muestran que las predicciones básicas de la teoría de la tasa decreciente de ganancia están confirmadas por los datos del período de posguerra (1947-1986). El **Gráfico 7** presenta evidencia de otros países capitalistas importantes (todas las fuentes y métodos se describen en los Apéndices).

Los primeros cuatro gráficos examinan las causas intrínsecas de la crisis. El **Gráfico 1** muestra que, ajustada por fluctuaciones en la utilización de capacidad, la relación de capital a salarios de trabajadores de la producción K / Wp^* (la composición de capital en valor) crece en 147%, mientras la razón capital-producto K / Y^* (la composición de capital materializada) crece 55%. El **Gráfico 2** muestra que la productividad y crece más rápido que los salarios reales rwp, tal como la teoría lo anticipa. Desde un punto de vista marxista, la razón de y a rwp es un índice de la tasa de explotación de los trabajadores y este índice crece el 49% en 39 años.

El **Gráfico 3** muestra que la tasa de ganancia, ajustada por la utilización de capacidad, cae el 55% durante el período de posguerra. Como la razón de ganancias a salarios de trabajadores de la producción realmente crece suavemente durante este período (de 0,40 en 1947 a 0,45 en 1986) la caída en la tasa de ganancia está explicada enteramente por el crecimiento del capital fijo en relación con los salarios de los trabajadores de la producción (es decir, por el alza de la composición de capital en valor). Este resultado es absolutamente importante.

Gráfico 1
INTENSIDAD DE CAPITAL
Ajustada por cambios en la utilización de capacidad

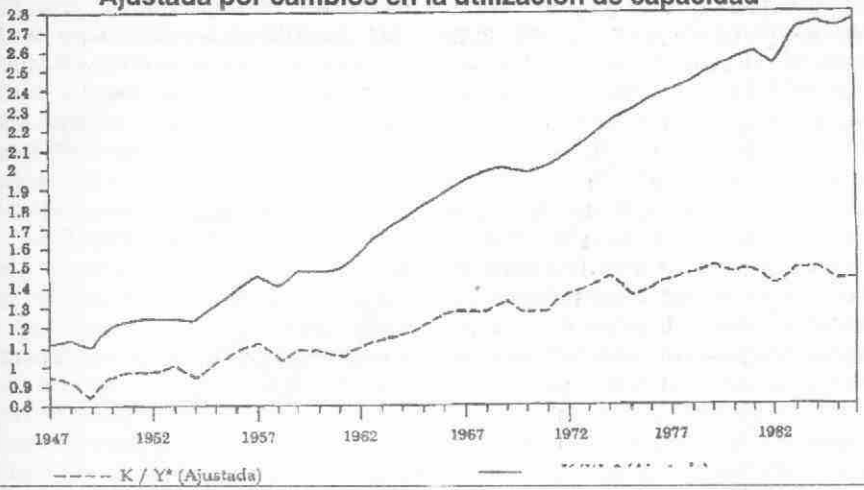


Gráfico 2
PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS REALES
(Logaritmos naturales)

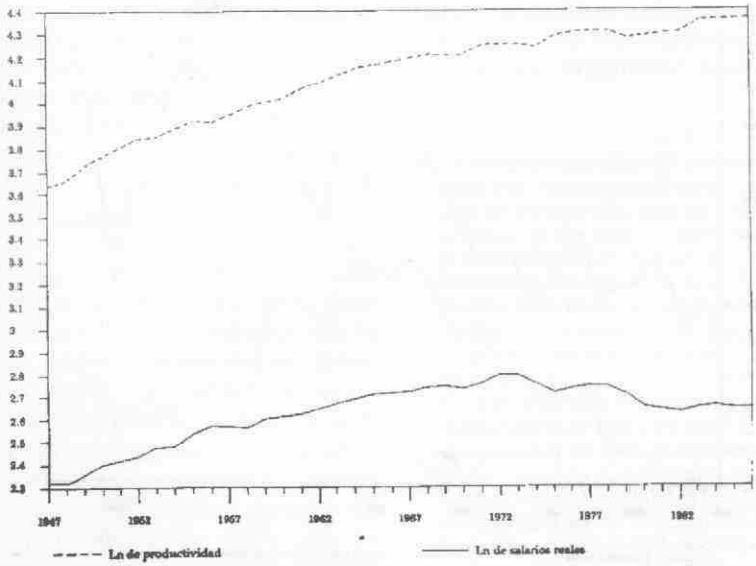
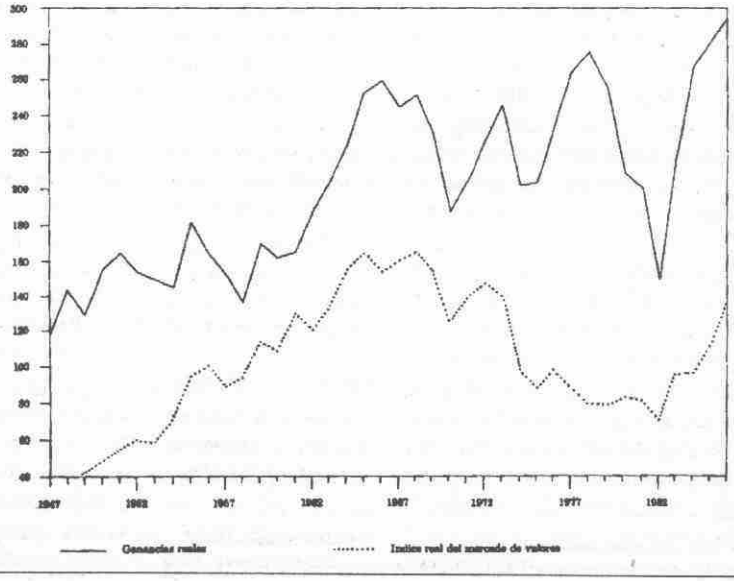


Gráfico 3
TASAS DE GANANCIA
(Sin ajustar y ajustados por utilización de capacidad)

Gráfico 4
GANANCIAS REALES E INDICE REAL DEL MERCADO DE VALORES



La tasa de ganancia sin ajustar (real) también está representada, y se puede ver que oscila alrededor de la tasa ajustada (potencial). Esto también está anunciado por la teoría. Tomados juntos, los **Gráficos 1 a 3** ofrecen sólido soporte empírico para el análisis básico marxista de las tendencias estructurales de la acumulación capitalista.[9]

El **Gráfico 4** explica la relación entre una caída de la tasa de ganancia en el largo plazo y una crisis económica general. Debe recordarse que, de acuerdo con lo esperado por la teoría, la tasa decreciente de ganancia lleva al estancamiento eventual de la cantidad total de ganancia que señala el comienzo de la fase de crisis. La serie superior del **Gráfico 4** muestra que la cantidad total de ganancias reales antes de los impuestos de las corporaciones alcanza un pico entre 1966 y 1968, y luego comienza a fluctuar aún más agudamente alrededor de una tendencia básicamente estancada (las ganancias después de impuestos se comportan más o menos de la misma manera).

Esto implicaría que EUA entró en una fase de crisis alrededor de 1967. Es particularmente sorprendente que la segunda serie del **Gráfico 4**, que representa el índice real del mercado de valores, también se estanca alrededor de la misma época (realmente un poco antes, como corresponde a su papel: el de intentar predecir la rentabilidad) y después comienza a caer de manera sostenida. Desde su pico en 1965 hasta su piso en 1982, el índice del mercado de valores cae cerca del 56%, en términos reales, que es casi lo mismo que en la peor parte de la Gran Depresión previa.

Es un hecho que el índice corriente Down Jones tuviera que parar en 3.000 simplemente para captar lo ocurrido en 1965, en términos reales. (El crash mundial del mercado de valores del Lunes Negro de octubre 19 de 1987 ocurrió después de la aparición de este trabajo. El colapso estuvo muy en la línea del análisis aquí realizado. La recuperación parcial que siguió no es una señal del retorno de los buenos tiempos, porque el proceso de recuperación subsecuente está lejos de haberse completado.)

El análisis precedente nos lleva a esperar un cambio cualitativo en el comportamiento del sistema después de 1967. Y los datos lo confirman ampliamente. El **Gráfico 5** muestra que el crecimiento de los salarios reales disminuye fuertemente luego de 1965 y el nivel mismo comienza a caer después de 1973. De 1947 a 1967 los salarios reales de los trabajadores de la producción **crecieron** a una tasa

9. La anterior descripción corresponde al más alto nivel de abstracción. Una vez que se introduce la tasa de interés en el análisis, la ganancia industrial total se puede separar en dos componentes: la cantidad equivalente al interés que podría obtenerse sobre el capital total invertido; y la cantidad de ganancia restante, a la que Marx denomina "ganancia de empresa".
En este nivel más concreto de análisis el punto crítico se presenta cuando la masa de ganancia de empresa se estanca, es decir, cuando la tasa incremental de retorno del capital se hace igual a la tasa de interés. Este es el punto en el cual la inversión y la especulación financieras se hacen más lucrativas que la inversión en capital industrial.

Gráfico 5
SALARIO REAL Y DESEMPLEO

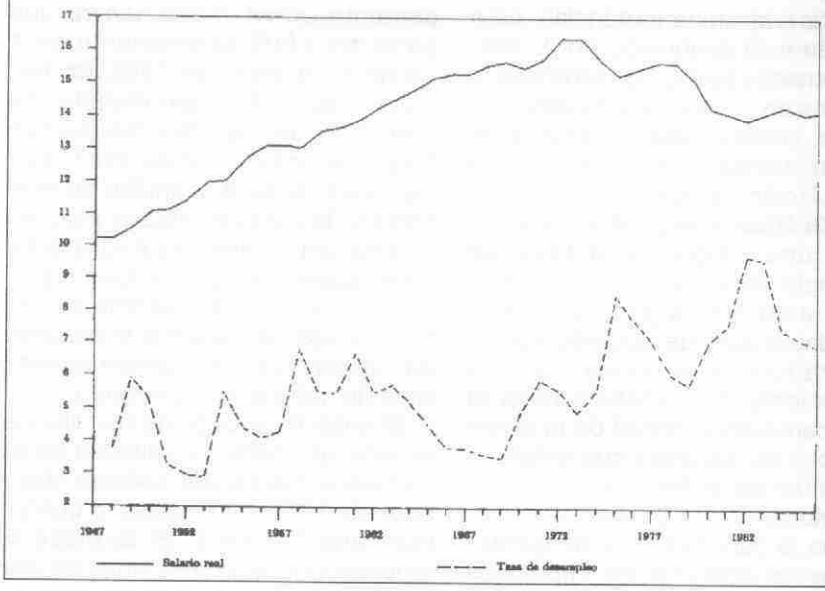
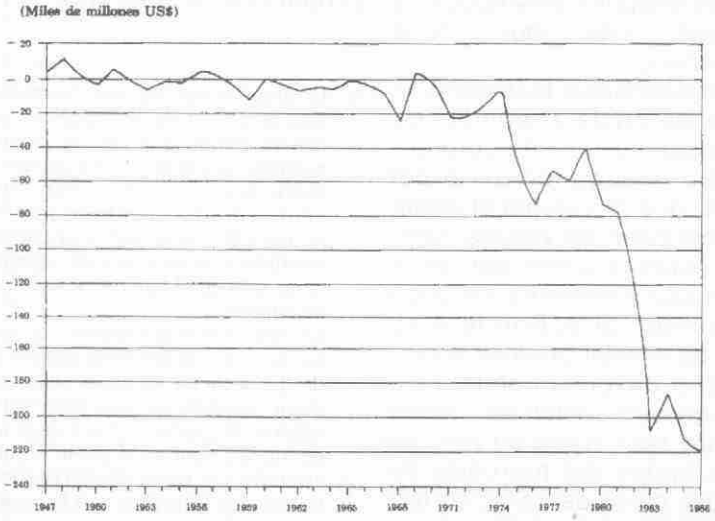


Gráfico 6
DEFICIT O SUPERAVIT FEDERAL
(Miles de millones u$s.)



promedio de un 2% anual, mientras que de 1968 a 1986 **cayeron** a una tasa promedio del 0,5% anual. A fines de 1986 el salario real había regresado a su nivel de 24 años antes.

Correlacionado con todo esto está un movimiento opuesto de la tasa de desempleo, que permanece constante alrededor del 4% en el período 1947 a 1967, pero luego se dispara hasta casi el 10% en 1982, antes de estacionarse en el históricamente alto nivel del 7-8%. Debe señalarse a este respecto que tanto el agudo crecimiento del desempleo de 1966 a 1973, como la caída paralela del crecimiento de los salarios reales, plantea serias dudas a una historia que fije el problema en las demandas salariales y los esfuerzos del trabajo durante este mismo período. Volveremos sobre este tema en breve.

El **Gráfico 6** describe una aún más sorprende manifestación de la diferencia cualitativa entre las fases de auge y de crisis. De 1947 a 1967 el déficit presupuestario federal medio anual fue tan sólo de 1.700 millones de dólares. Pero de 1968 a 1986 salta a una tasa anual promedio de 77.700 millones de dólares. ¡Este es un incremento de casi 4.500%!

La mayor proporción de este crecimiento está explicada por los efectos directos de la crisis, que disminuye los ingresos por impuestos aun cuando requiera mayores gastos sociales para mitigar el desempleo y la pobreza crecientes, y por diferentes efectos indirectos que estimulan el crecimiento del aparato militar del estado.

Lo mejor de todo, en la fase de auge de 1947-1967, EUA creció a un ritmo saludable: el desempleo tuvo un promedio del 4,8%, los salarios reales por trabajador de la producción crecieron cerca del 50% y el déficit presupuestario federal promedio anual fue tan sólo del 0,16 por ciento.

En contraste, durante la segunda fase, 1968-1985, el desempleo crece raudamente hasta un pico de casi el 10% en 1982 y luego termina oscilando alrededor del nivel históricamente alto del 7%. Los salarios reales caen efectivamente en casi un 9% durante el período completo, de forma que en 1986 habían vuelto a los bajos niveles de 24 años antes y el déficit presupuestario federal promedio saltó a 45 veces su nivel de la fase de auge.

Finalmente, el **Gráfico 7** ilustra las tasas de ganancia en varios países capitalistas importantes, además de los EUA. Una vez más vemos el mismo patrón básico, aunque desde luego los niveles y las épocas difieren. En competencia, el progreso de cualquier capital o grupo de capitales no sólo depende de lo que pase al promedio, sino también de su propia posición particular en relación con este promedio. La alta productividad del Japón y sus costos unitarios relativamente bajos lo habilitan para ir contra la corriente por un momento, antes de que finalmente sucumba.

El Reino Unido, en el otro extremo, comenzó a hundirse relativamente temprano. Sobre todo, encontramos **caídas** en la tasa de ganancia del 43% en el Reino Unido (1955-1981), del 39% en el Japón (1963-1980), del 33% en Alemania (1955-1978) y del 29% en

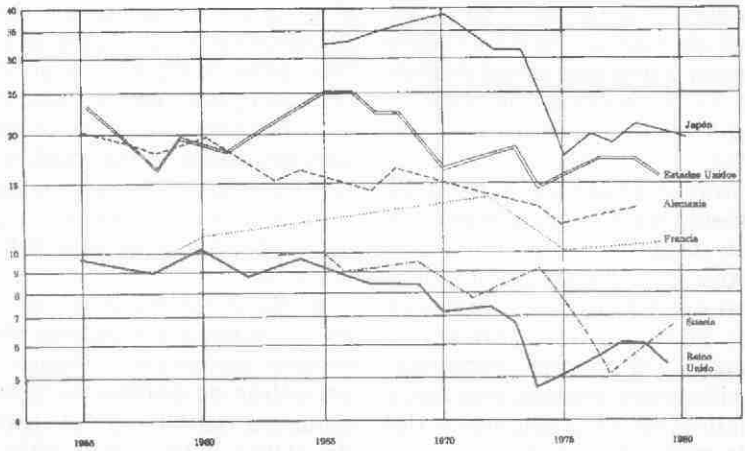
Suecia (1963-1980). Sólo Francia parece haber escapado de la tendencia general.

Los gráficos precedentes también nos permiten examinar brevemente tres explicaciones de la presente crisis económica.[10] La primera es el enfoque subconsumo/estancamiento[11], que afirma que la crisis se origina en una deficiencia de demanda que lleva a disminuir la utilización de capacidad, menores ganancias, lento crecimiento y crisis final. Si esta teoría es correcta, la tasa de ganancia cae en gran medida después que la demanda, por lo que la utilización también cae. Así, ajustar la tasa de ganancia por la utilización de capacidad produciría una tasa de ganancia estable, o aun creciente.

Pero los datos muestran justamente lo contrario. La tasa de ganancia ajustada cae fuertemente durante todo el período de posguerra (véase **Gráfico 3**), incluso en la fase de auge de 1947-1967 cuando la demanda es fuerte y la utilización de capacidad está creciendo (véase **Gráfico 8**). En verdad, una vez que se reconocen estos hechos críticos, es posible ver que la caída de la demanda, y de ahí la utilización de capacidad, ocurre en la fase de la crisis misma, como una consecuencia de la tasa decre-

10. Para discusiones más detalladas de las teorías de la crisis en sus enfoques de subconsumo/estancamiento y de presión salarial, véase A. Shaikh, "An Introduction to the History of Crisis Theories", en *US Capitalism in Crisis*, New York, URPE, 1978.
11. P. Sweezy, *Four Lectures on Marxism*, Nueva York, Monthly Review Press, 1981.

Gráfico 7
TASAS DE GANANCIA DE LOS PAISES MIEMBROS DE LA OECD



ciente de ganancia, más que como su causa.

La segunda explicación, llamada "el enfoque de presión salarial", remite la crisis a alguna combinación de crecimiento excesivo de los salarios reales[12] y a una caída en el crecimiento de la productividad debida a una reducción del esfuerzo de los trabajadores a finales de los años '60. Desde este último punto de vista, la raíz del problema puede encontrarse en un supuesto aumento de la resistencia de los trabajadores y de la alienación a finales de esa década, reforzado por la mayor seguridad social lograda por el alto empleo y un benigno Estado de Bienestar.

Pero esta noción pierde toda su fuerza cuando se reconoce que la caída de la productividad se origina directamente en una disminución de la tasa de acumulación de capital, que a su vez tiene sus raíces en la ya observada caída de la rentabilidad. La acumulación de capital significa la introducción de nuevos y más modernos métodos de producción con niveles de productividad correspondientemente mayores, de suerte que cuando aquélla disminuye, ésta también lo hace. En realidad, la tasa de crecimiento del capital fijo llegó a su pico en 1966 y comenzó a caer de allí en adelante.[13] Esto sugiere que la caída observada en el crecimiento de la productividad es un efecto, no una causa básica, del impulso inicial de la crisis.

Debe señalarse, de paso, que el agudo crecimiento del desempleo entre 1968 y 1973 y la caída simultánea en el crecimiento de los salarios reales, plantean serias dudas a cualquier historia que ubique todo el problema en la supuesta fortaleza y seguridad de los trabajadores en el mismo período.

La tercera explicación se basa sobre los efectos dañinos de la competencia extranjera, particularmente la noción de que los avances logrados por el Japón y Alemania ocasionan que la rentabilidad de los EUA decline y así eventualmente provoque un decaimiento mundial.[14] Pero este argumento confunde factores secundarios con primarios. Primero que todo, tal competencia internacional no puede explicar la persistente declinación de la tasa de ganancia de los EUA durante todo el período de posguerra.

En segundo lugar, durante el período 1965-1978, para el que existen datos comparables para los tres países y durante el cual se supone que la competencia fue más intensa, la tasa de ganancia japonesa **cae** algo más (33%) que la de los EUA (30%), al tiempo que la de Alemania lo hace en un poco menos (19%).[15] Esto difícilmente respalda la noción de que la evolución de las tasas de ganancia está explicada básicamente por las posiciones competitivas de estos países.

Hay muchos otros hechos subsi-

12. Andrew Glyn y Bob Sutcliffe, *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*, Londres, Penguin Books, 1972.
13. R. W. Kopcke, "Forecasting Investment Spending: The Performance of Statistical Models", en *New England Economic Review*, noviembre-diciembre, 1982.
14. R. Brenner, "The Deep Roots of U.S. Economic Decline", en *Against the Current*, marzo-abril 1986.
15. OECD, *Cuentas Nacionales 1963-1980*, Vol. II, Anexo III, julio 1982.

diarios que refuerzan el argumento básico expuesto en este trabajo. La actual ola de bancarrotas está en un nivel epidémico y se acelera. En los estertores de la recesión de 1982 hubo 36 bancarrotas de empresas por cada hora de la jornada de negocios en la primera cuarta parte del año, y la tasa anual de quiebras había trepado a 89 por cada 10.000 empresas. Desde entonces ha subido aún más alto, hasta 114 en 1985, un nivel sobrepasado solamente por los peores dos años de la Gran Depresión.

Aún en 1985 la Corporación Federal de Seguros de Depósitos (FDIC) predecía que 200 bancos quebrarían en 1986 solamente, y se sabía que la Corporación Federal de Ahorros y Créditos (FSLIC), que se supone protege depósitos en caso de quiebras de instituciones de ahorro y crédito, estaba insolvente. Los hechos han confirmado ampliamente estas predicciones. En la época presente la industria S & L virtualmente ha sufrido un colapso y puede desaparecer pronto. Los trabajadores serán quienes más sufran en este caso, porque en el 80% de las quiebras también se pierden los puestos de trabajo.

Y desde luego, a lo largo de todo esto, el gobierno de Reagan estuvo desmantelando activamente el sistema de asistencia social, más que tratando de fortalecerlo. En años recientes, el problema se ha trasladado al sector agrario, y de él a los bancos agrarios. Al final, la situación ha llegado a ser tan peligrosa que se ha vuelto un lugar común ver en la prensa económica títulos tales como "Land Mines, bajo bancos principales"[16] y "¿Escenario para el desastre?"[17].

Virtualmente el mismo patrón puede encontrarse en Europa, donde las quiebras de empresas y de bancos también han alcanzado niveles históricamente altos, sólo vistos antes en la Gran Depresión.

Lo peor de todo es que debido al alcance internacional del moderno sistema bancario, la suerte de cientos de bancos de los EUA y extranjeros está atada directamente a docenas de naciones endeudadas del tercer mundo. Naciones enteras, entre las más notables México, Filipinas, la Argentina y el Brasil, están ya sobre el filo de la bancarrota.

El incumplimiento en el pago de cualquiera de ellos podría disparar una ronda completa de tales fracasos, que a su vez fácilmente podría llevar al colapso del sistema bancario mundial. Los nueve bancos más grandes de los EUA, tan sólo, tienen cerca de 76.000 millones de dólares comprometidos en créditos a países del tercer mundo y muchos de ellos no están en capacidad de pagar los intereses, menos aún el principal de sus deudas.

Políticas del estado y crisis actual

La teoría económica convencional nos enseña que el gobierno tiene el poder objetivo para controlar la economía capitalista mediante la adopción de políticas fiscales y monetarias keynesianas. En los años '50 y '60, la mayoría de los

16. *New York Times*, enero 11, 1985.
17. *Financial World*, noviembre 26, 1985.

economistas concedían la mayor parte del mérito por el auge de posguerra al estado y sus políticas keynesianas.

Pero conforme este auge cambió paulatinamente por un estancamiento acompañado de precios crecientes, es decir, por un prolongado período de estanflación, más y más economistas comenzaron entonces a culpar al estado. Después de todo, si el estado era, en principio, capaz de mantener auges y prevenir desplomes, el hecho de que el sistema estuviera hundiéndose en la depresión era visto muy naturalmente como un error del estado.

Y así, grandes economistas se reunieron en múltiples conferencias en todo el mundo para pensar sobre las soluciones apropiadas para el problema. Mientras tanto la situación siguió deteriorándose.

No obstante, la premisa fundamental de este tipo de prácticas estaba basada sobre un mito. El estado y sus políticas keynesianas no fueron la causa principal del auge mundial de posguerra, con sus respectivos elevados niveles de empleo y de productividad. Por esa misma razón, el estado no fue tampoco la causa principal de la actual crisis. Por lo contrario, tanto el auge como el desplome han estado regulados por los movimientos de la rentabilidad, y el comportamiento básico de estos movimientos es parte integrante del sistema.

Cuando la rentabilidad era aún elevada y la cantidad total de ganancias crecía con rapidez, como en los años '50 y '60, el estado empujaba esa ola hacia arriba, básicamente suavizando fluctuaciones y reduciendo las tensiones sociales derivadas de la pobreza y de una tasa de desempleo relativamente baja (para los niveles de los EUA). Los límites objetivos de su habilidad para controlar realmente la economía nunca fueron verdaderamente puestos a prueba, debido a que las tendencias básicas de la economía eran sólidas y no se intentaron cambios reales.

Pero desde finales de los '60 en adelante, conforme aparecía la crisis, conforme el desempleo comenzaba a aumentar con fuerza y mientras los salarios reales y las ganancias comenzaban a disminuir, los límites reales a la intervención económica del estado se hicieron cada vez más claros, en la práctica, en la evidente incapacidad de los estados capitalistas de todo el mundo para revertir la situación.

Ascendían al poder gobiernos bajo la promesa de cambiar las cosas y caían cuando no habían podido hacerlo. Mientras tanto los economistas ortodoxos inventaban nuevas explicaciones y recetas cada hora, las cuales de inmediato se volvían obsoletas. Ninguno de ellos intentó jamás enfrentar la posibilidad de que la falla se encontrara en el propio sistema.

Una vez que hemos formulado la mitología del poder de las políticas keynesianas, podemos ver la historia real de la intervención del estado bajo una nueva luz. Durante los '50 y los '60 el estado estimuló el auge, intentando principalmente mantener en curso la economía. Pero conforme el sistema comenzó a resquebrajarse, los problemas del creciente desempleo y la decreciente rentabilidad se hicieron más severos; el estado se vio cada vez más forzado a intervenir para levan-

tar la economía con el fin de tratar de mantener el nivel de empleo y de apoyar el sistema crediticio.

El problema con todo esto es que, si bien el gasto del estado, particularmente el gasto deficitario, es, en realidad, capaz de apoyar la utilización de capacidad, esto por sí mismo hace muy poco para cambiar la tasa de ganancia de capacidad normal. Pero en la medida que esta última decae, la tasa de acumulación de capital y, por tanto, la tasa de expansión de la capacidad normal del sistema, tienden a caer.

De manera que el estado es confrontado, por un lado, con una creciente necesidad de impulsar el sistema para tratar de mantener el crecimiento del empleo y del producto. Mientras, por otro lado, el sistema responde cada vez menos a cualquier nivel de estímulos. De manera creciente los estímulos a la demanda se traducen en inflación más que en expansión real y la estanflación se pone a la orden del día.

Por otra parte, si se abandona esta política debido a su creciente insuficiencia (y en presencia de los acrecentados déficits presupuestarios), la inflación se mitiga sólo reemplazándola con un aún más serio problema de alto desempleo.

Nada de esto debe interpretarse en forma alguna en el sentido de que la situación hubiera sido mejor sin la intervención del estado. Por lo contrario, al apoyar el crédito, al solventar las quiebras y al aumentar los pagos de desempleo y de bienestar social, el estado ha logrado hasta ahora evitar el colapso de la acumulación. Aun cuando ello no ha eliminado el surgimiento de la crisis, ha conseguido, sin embargo, transformar el modo en que se manifiesta. En vez de un desastroso colapso al estilo de los años '30, hemos tenido (hasta ahora) la lenta muerte de la moderna estanflación.

Pese a toda la intervención estatal, el colapso puede todavía llegar. Si los elementos conservadores hallan la forma de recortar las "redes de seguridad" sociales y financieras, un devastador colapso está garantizado. Los ideólogos conservadores ven correctamente que las políticas keynesianas están implicadas en la estanflación. Pero como no son capaces de admitir, de manera alguna, que la raíz del problema está en el afán de lucro mismo, ofrecen a la venta la fantasía de que el sistema regresará a cierto sendero dorado una vez que el estado haya sido reducido. Su medicina es una receta para el desastre.

Resumen y conclusiones

La Gran Depresión de 1873 (la "Gran Depresión" original) duró veinte años. Fue aquél un período de gran conmoción social y de amplias reestructuraciones del sistema capitalista. Estuvo marcado por una amplia concentración y centralización de capital y culminó en la era del imperialismo.

La Gran Depresión de 1929 marcó una fase de crisis que también duró cerca de veinte años.[18] Ese fue también un período de gran conmoción y cambio social, enmarcado por dos sangrientas guerras mundiales. Y ahora el afán de lucro

18. Van Duijn, *op. cit.*, p. 163.

que domina este sistema nos ha llevado al borde de otro devastador colapso. Hasta aquí, el estado ha logrado evitarlo apoyando el sistema crediticio y bancario y, ocasionalmente, estimulando la economía. Ha tenido éxito, por lo tanto, en postergar la crisis transformando el colapso y la deflación potenciales (como los de los '30) en estancamiento.

Una crisis no es sólo un período de gran sufrimiento, sino también un período de grandes posibilidades. De una forma u otra, el sistema capitalista será cambiado. La estrategia empresarial actual está, claramente, tratando de cargar el peso de la crisis sobre las espaldas de los trabajadores y de reestructurar el sistema de modo de incrementar sustancialmente la rentabilidad. Conforme la crisis se profundiza, se acentúan los intentos de dividir a la clase trabajadora: de enfrentar al empleado contra el desocupado, a los hombres contra las mujeres, a los negros contra los blancos, a los sindicatos contra los movimientos ecologistas y pacifistas.

No tenemos por qué someternos a ello. Una vez que nos hemos dado cuenta de que el problema parte de la naturaleza misma del afán de lucro del capital mismo, podemos ir más allá de la defensa automática de las recetas y políticas keynesianas liberales, más allá de apoyarnos sobre la mitología de un estado todopoderoso que nos puede salvar de alguna forma de la devastación de una crisis, y más allá del concepto de luchas defensivas individuales o locales.

Esto significa intentar reconstruir los fuertes lazos forjados entre los trabajadores en la última Gran Depresión; intentar unificar las luchas separadas por más empleos, por los derechos civiles para las mujeres y para la población no blanca, por la conservación del medio ambiente y por la lucha contra el imperialismo; y sobre todo, tratar de crear un sistema social regulado por las necesidades sociales y no por las de la ganancia.

Está claro en muchas partes del mundo capitalista que la actual crisis mundial es una situación objetivamente revolucionaria. Necesitamos llevar el mensaje. O luchamos por hacer posible el socialismo o nos sometemos a las reglas empresariales. Este es, en fin de cuentas, un aspecto de la lucha de clases.

Apéndice 1. Fuentes y métodos de los principales datos

La información cubre los sectores diferentes al agrícola y al de los hogares. Hemos dejado afuera la agricultura porque no hay información disponible sobre trabajadores de la producción en agricultura, y el sector económico de los hogares porque incluye un componente ficticio muy grande (las cuentas nacionales tratan a los propietarios de vivienda como agentes económicos que se arriendan sus casas a ellos mismos).

Gráfico 1

*K / Y**, *K / Wp**, donde:

K = acervo de capital fijo sin incluir agricultura y hogares, en miles de millones de dólares, tomando de *The Office of Business Economics* (OBE), Departamento de Comercio, para el período 1947-1980, extendido a 1986 mediante regresión de las series de la OBE sobre las series correspondientes del Bureau of Economic Analysis (Bea) (R^2 = 0,99938) y utilizando los datos de BEA para la extrapolación.

U = Un nuevo índice de utilización de capacidad descripto en el Apéndice 2, ilustrado en el gráfico 8.

*Y** = *Y / U*, donde *Y* = *PNB* en dólares corrientes, excluido el sector agrícola y los hogares, calculado como *PNB* menos el producto agrícola y de construcción de vivienda en *National Income and Product Accounts* de los Estados Unidos, 1929-1982 (NIPA), tabla 1.7, líneas 2.7 y tabla 1.23, línea 7. Actualizado a 1986 con la información de varios ejemplares de *Survey of Current Business* (SCB).

*Wp** = *Wp / U*, donde *Wp* = *wp* × *Lp*, *wp* = salario anual de trabajadores de la producción, de *Economic Report of the President* (ERP), tabla B42, col. 1, p. 293, multiplicado por 52 (semanas), y

Lp = número de trabajadores de la producción en minería, construcción, manufactura, transporte, servicios públicos y servicios personales, de *Employment and Training Report of the President*, 1987, tabla C-2.

Gráfico 2

y, *rwp*, donde

y = productividad = producto real por trabajador de la producción excluidos sector agrícola y hogares = (*Y / pgnp*) / *Lp*.

pgnp = deflactor de precios implícitos del PNB, tomado de SCB, febrero, 1986, tabla 5, p. 22, y julio, 1987, tabla 1.7, p. 22, y

rwp = salario real anual de los trabajadores de la producción, ERP, tabla b42, col. 2, p. 293.

Gráfico 3

r^*, r, donde

$r^* = r / U$ = tasa de ganancia ajustada (potencial).
$r = P / K$ = tasa de ganancia (real) sin ajustar, donde
P = ganancias corporativas con IVA y CCA, tomadas de ERP, tabla B84, col. 1, p. 343. Esta información de ganancias no está presentada con el detalle suficiente para permitirnos excluir los sectores agrícola y hogares, pero los datos relacionados de la tabla 6.19A indican que en conjunto estos sectores contribuyen con menos del 3% a las ganancias totales.

Gráfico 4

Ganancia real = *P / pgdpi.*
Indice real del mercado de valores = *ST / pgdpi*, donde

pgdpi = deflactor de precios implícitos de la inversión bruta del sector privado doméstico, 1982 = 100, tomado de ERP, tabla B3, inversión total, excluidos hogares, p. 248, y
ST = índice compuesto Standard and Poors, tomado de ERP, 1987, tabla B91.

Gráfico 5

Salario real = al Gráfico 2.
Tasa de desempleo =de "Todos los trabajadores civiles" en ERP, 1987, tabla B-35, p. 285.

Gráfico 6

Déficit y superávit federales tomados de ERP, 1987, tabla B-73, col. 3, p. 331.

Gráfico 7

Las tasas de ganancia son el excedente bruto de operación sobre el acervo bruto de capital en dólares corrientes, de *Cuentas Nacionales 1963-1980*, Vol. II, Anexo III, OECD, julio 1982. Deseo agradecer a T. P. Hill por suministrarme cifras revisadas y corregidas no publicadas. Como no todos los países tienen la misma cobertura he tratado de usar la más amplia cobertura disponible para cualquier país dado: Francia y el Reino

Unido, corporaciones no financieras; Alemania y Suecia, industria, transporte y comunicaciones; los EUA y el Japón, industria manufacturera. Nótese que estas tasas de ganancia no están ajustadas por la utilización de capacidad.

Nuestra experiencia de los datos de los EUA indica que una medida adecuada de la utilización de capacidad es importante para representar la tendencia de largo plazo, que de otra manera puede estar distorsionada por grandes fluctuaciones en la utilización de capacidad durante el corto y mediano plazos. Aún falta desarrollar información adecuada sobre utilización de capacidad para otros países de la OECD.

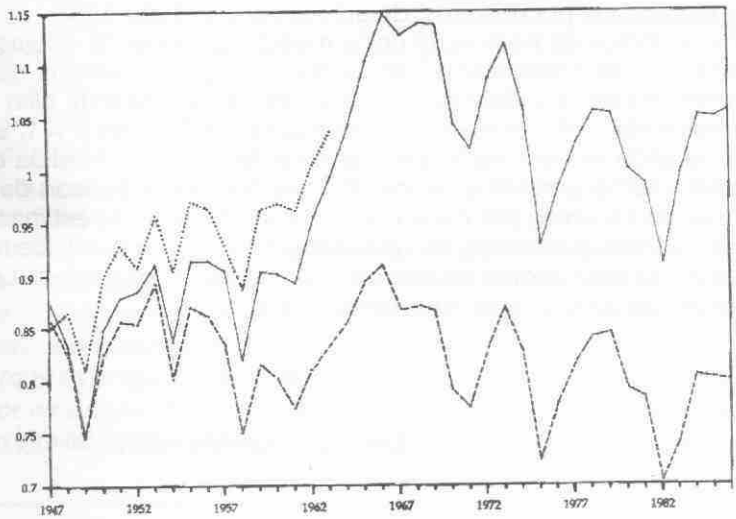
Finalmente, las tasas de quiebras de empresas analizadas en el texto son de *Historical Statistics of the U.S.: Colonial Times to 1970*, series U23, p. 912 y ERP, tabla B92, p. 351.

Apéndice 2. Indices de utilización de capacidad

Nuestro índice de utilización de capacidad está creado dividiendo el índice de la *Federal Reserve Board* (FRB) de la producción industrial por un índice de capacidad industrial. Este es el procedimiento que también subyace en el índice de utilización de capacidad ampliamente utilizado de la FRB (FRBCU). La diferencia surge del hecho de que nuestro índice de capacidad se basa sobre un nuevo uso de los datos de la encuesta anual que Mc Graw-Hill (MH) realiza sobre los planes de las empresas. Deseamos agradecer especialmente a Kent Kline de DRI por permitirnos utilizar los cuestionarios e información originales.

Entre otras cosas, la encuesta MH ofrece dos series ampliamente utilizadas: las adiciones anuales a la capacidad en industria manufacturera (DCAP) y la proporción anual de inversión bruta (E) que mira la expansión de capacidad (contrario a su reemplazo). Hasta ahora, estas dos series han sido usadas de manera independiente. Al combinarlas hemos posibilitado la corrección de una deficiencia importante en el índice de capacidad existente MH.

Gráfico 8
MEDIDAS DE UTILIZACION DE CAPACIDAD



Mc Graw-Hill crea estas series publicadas simplemente acumulando las adiciones anuales a la capacidad para llegar a un índice del nivel de capacidad, en el entendimiento de que las respuestas de la encuesta sobre adiciones a la capacidad se refieren a las adiciones netas, no brutas. Pero pronto se hace claro para algunos investigadores que el índice de capacidad resultante tiene un fuerte sesgo hacia arriba porque las firmas parecen interpretar la pregunta de la encuesta en términos de adiciones brutas a la capacidad, lo que es bastante sorprendente puesto que todas las preguntas previas del formulario de la encuesta se refieren a adiciones brutas al acervo de capital, es decir, a inversión bruta.

Con el fin de explicar la anterior ambigüedad en la respuesta a la encuesta, suponemos que de las adiciones totales de la capacidad (*DCAP*), una fracción desconocida p, representa las adiciones brutas ($GDCAP = p\ DCAP$) y el resto, las netas ($NDCAP = (1-p)\ DCAP$). Las adiciones brutas fueron multiplicadas por la proporción de expansión de capacidad a inversión bruta (E), para convertir lo bruto en neto, y luego sumadas a las adiciones netas (*NDCAP*) supuestas previamente. El resultado es una nueva medida de las adiciones netas a la capacidad $NDCAP^* = p\ (DCAP) + E\ (1-P)\ DCAP$, que pueden ser acumuladas para crear el nuevo índice de capacidad sobre el que se basa nuestro índice utilización de capacidad.

Es importante señalar que los procedimientos existentes de *MH* y *FRB* suponen implícitamente que $p = 0$ (todas las adiciones son netas), mientras Rost, de la División de Investigaciones y Estadística de la *FRB* concluye que $p = 1$ (todas las adiciones son brutas). La conclusión de Rost fue probada creando una serie con $p = 1$ y comparándola con la medición de utilización de motores eléctricos de Foss (descripta anteriormente en el texto y recalculada por nosotros) durante el período 1950-1963.

Como el índice de Foss es la única medida adicional de utilización de capacidad, es de considerable interés observar que la "versión de Rost" de nuestro índice de utilización de capacidad se ajusta muy bien con la medida de Foss. A fin de mejorar la estimación de Rost de $p = 1$, estimamos p hallando el valor particular que hace que nuestra medida corresponda más cercanamente al índice de Foss durante el período de 1950-1962. Esto lo hacemos por medio de un procedimiento de estimación no lineal de mínimos cuadrados, con p restringida a ser $O < p < 1$. De manera interesante, el valor óptimo resulta ser $p = 1$, como Rost sugiere. Los cálculos están disponibles mediante solicitud al autor.

Acerca del trabajo de Shaikh

El trabajo que se publica fue escrito originalmente para el encuentro de ***Notas del Trabajo****, celebrado en Detroit, Michigan, en noviembre de 1983. En un libro posterior* el autor encara los temas de la obra de Marx que más criticas han suscitado, particularmente entre los economistas de tendencia neoricardiana y marxista influidos por Sraffa. Concretamente, la polémica acerca de la validez de la ley del valor trabajo y de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.*

Acerca de este último punto, la crítica a la obra de Marx recibió un fuerte impulso con el llamado «teorema Okishio». Básicamente, lo que viene a decir Okishio es que los capitalistas sólo emplean las técnicas que abaratan el costo unitario de producción. Su teorema prueba que si este nuevo y más barato método se adopta en la producción luego de la formación de los nuevos precios, la tasa de ganancia nunca disminuirá, y más aún, aumentará si la industria en que se innovó produce medios de subsistencia o medios de producción. Este teorema parecía derrotar definitivamente la ley formulada por Marx de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia por aumento de la composición orgánica de capital, esto es, por aumento de la relación entre capital constante y capital variable. Durante mucho tiempo los marxistas que defendían la posición de Marx lo hacían dogmáticamente, pero sin lograr penetrar en la lógica interna del argumento de los críticos. De acuerdo con el teorema de Okishio, la tasa de ganancia sólo podría caer si aumentaba el salario real.

Shaikh rebate el argumento de Okishio retomando dos ideas básicas de Marx: la primera, que el aumento de la productividad bajo el capitalismo significa el aumento de los métodos indirectos de producción, esto es, el empleo de más maquinaria por unidad de producto. A partir de aquí Shaikh distingue entre el margen de ganancia sobre los costos y la tasa de ganancia, que se calcula en relación con el conjunto del capital adelantado. Okishio no tuvo en cuenta esta ultima relación entre la ganancia y el total del capital invertido. Sin embargo, cuando se toma en consideración esta última relación (es decir, cuando se cuenta el capital fijo) se llega a la conclusión de que el abaratamiento de las mercancías por vía de la mecanización creciente provoca un descenso de la tasa de ganancia sobre el capital invertido (tal como dice la ley descubierta por Marx), a la par que un aumento del margen sobre costos (que es lo que demuestra el teorema Okishio). Esta vía de mecanización, por otra parte, enraiza en la naturaleza misma –contradictoria– de la relación capital/trabajo (dominio creciente del trabajo muerto sobre el trabajo vivo).

---

* "Valor, acumulación y crisis. Ensayos de Economía Política" *Tercer Mundo Editores*. Bogotá, Colombia, 1990.

Pero los críticos de Marx hacen intervenir un criterio de elección de técnicas que hace abstracción de las condiciones reales de la competencia capitalista; plantean que los capitalistas sólo elegirán la técnica que no disminuya la tasa de ganancia; de acuerdo con este criterio, ningún capitalista preferiría la técnica mecanizada a la que emplea más mano de obra, y en caso de que cometiera ese «error» revertiría a la vieja técnica cuando comprobara que la tasa de ganancia ha descendido.

Aquí es donde Shaikh rescata una segunda idea fundamental de Marx, que posiblemente constituya la clave de toda su argumentación. Se trata de concebir la competencia capitalista como una verdadera «batalla», en la cual no existen las opciones voluntarias (que sólo pueden pensarse en la abstracción de los modelos matemáticos de los neoclásicos). Es que con la posibilidad de un método de producción que abarate el costo de la mercancía, el primer capitalista que lo adopte estará en las mejores condiciones para sacar ganancias extraordinarias y desplazar a la competencia de los mercados. Por lo tanto los capitalistas están obligados a adoptar la técnica más mecanizada si abarata el producto, aunque ésta haga descender la tasa de ganancia; y por supuesto, nunca podrán «revertir» la vieja técnica, a no ser que se quieran «suicidar». En síntesis, cuando se toma en cuenta el capital fijo, los criterios de competencia de los neoclásicos y el de Marx dan resultados completamente distintos.

Ambos aspectos del argumento de Shaikh rescatan entonces la esencia de las relaciones capitalistas, que es dejada de lado por los críticos de la ley de la tendencia decreciente de la ganancia. Por un lado, la contradicción capital/trabajo, las condiciones en que se produce la plusvalía, que subyace a la mecanización. La segunda, la naturaleza de las relaciones intercapitalistas, en la que la ley del valor se impone a través de una guerra despiadada, es decir, donde las empresas no son pasivas «tomadoras de precios», sino que las innovadoras fijan precios de venta agresivamente.

Rolando Astarita
Marzo 1996