

## Harvey contra Marx sobre las crisis del capitalismo, parte 2: malinterpretando la rentabilidad<sup>1</sup> Andrew Kliman

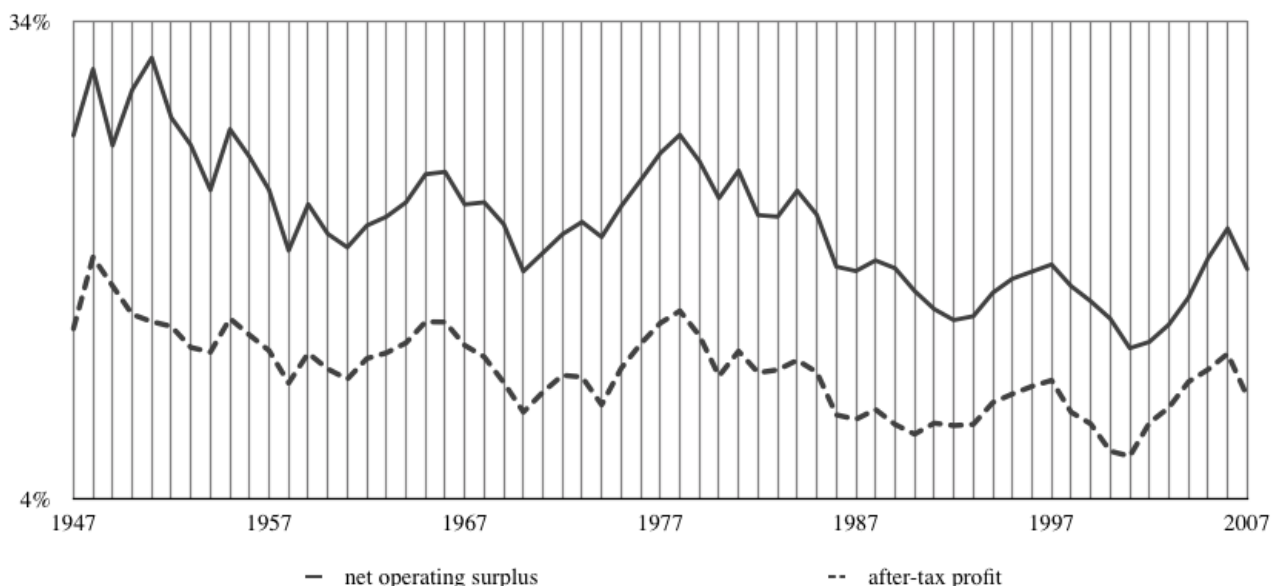
Este artículo es la segunda parte de una crítica de Andrew Kliman a un borrador de un artículo de David Harvey, publicado en el tristemente difunto New Left Project. En la primera parte de la crítica hice una pequeña introducción a la polémica que subyace a este intercambio. En las próximas semanas publicaremos la respuesta de Harvey a Kliman y la contrarréplica de éste. Aprovecho para agradecer a Pau Llonch y a Antonio Dorado su revisión de la primera y segunda parte de la crítica.

### Las pruebas son claras: desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la Gran Recesión, la tasa de ganancia total de las corporaciones estadounidenses descendió, y este descenso se explica casi en su totalidad gracias a la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia de Marx

La primera parte de este artículo se centró en la interpretación de David Harvey (Harvey 2014) de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia (LDTTG) de Marx, a medida que la producción capitalista se incrementa – una ley que Marx identificó como “la ley más importante de la economía política”. Resta por tratar la creencia de Harvey de que la LDTTG no ha operado desde los años 80.

Los datos de mano de obra que se trataron en la primera parte constituyen la única “prueba” de Harvey de que la LDTTG no ha actuado; no presenta pruebas directas al respecto de la tasa de ganancia (esto es: la cantidad de ganancia como porcentaje del volumen de capital invertido). Sin embargo, pone en tela de juicio las pruebas que hemos presentado tanto yo como otros que indican que la tasa de ganancia descendió realmente a lo largo de los años 80 y 90 (ver Figura 1) [1].

Figura 1. Tasa de ganancia de las empresas estadounidenses



(N.d.T.: *Net operating surplus*: superávit neto de explotación, medida de beneficios que computa los ingresos de la compañía tras sustraerle salarios de trabajadores, impuestos etc. *After-tax profit*: beneficios después de impuestos).

Harvey dice que “se tienen que formular algunas preguntas serias” sobre estas pruebas. Tiene razón, y formula preguntas sumamente importantes. El problema es que su argumentación prosigue como si las preguntas fueran cuestiones nuevas para nosotros. En realidad, son preguntas convencionales y trilladas, que se vienen formulando desde hace tiempo. En mi caso, he tenido todas en cuenta cuando recababa e interpretaba mis datos. No hay por tanto necesidad de *responderlas*; mis análisis e interpretaciones de los datos ya las han *anticipado* y *tratado*. Simplemente necesito aclarar cómo lo han hecho [2].

Lo que Harvey llama “sus objeciones más importantes” a “buena parte de la literatura del descenso-de-la-tasa-de-ganancia” –una vez más, es bastante impreciso al definir el objeto de su crítica– es el hecho de que “las tasas de ganancia pueden descender “por diversos motivos”. Por lo tanto “los datos que muestran un descenso en la tasa de ganancia no necesariamente corroboran la existencia del mecanismo específico que mencionaba Marx” (el cambio tecnológico que ahorra mano de obra).

<sup>1</sup> Tomado de <http://rotekeil.com/2016/11/01/harvey-contra-marx-sobre-las-crisis-del-capitalismo-parte-2-malinterpretando-la-rentabilidad/>.

Esto es cierto. Por lo tanto, cuando consideré la trayectoria de la tasa de ganancia de las empresas estadounidenses desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la Gran Recesión y llegué a la conclusión de que “la ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia de Marx se ajusta a los hechos de forma notable” en este caso (Kliman 2012, pág. 137) mis conclusiones *no* se basaron en el mero hecho de que la tasa de ganancia de las empresas hubiera descendido. Se basaba en un “análisis de descomposición” que separaba (descomponía) varias causas potenciales del descenso y medía el efecto que cada una podía tener en la tasa de ganancia. Además, debido a que la forma convencional de descomponer la tasa de ganancia no es particularmente apropiada cuando se lleva a cabo un análisis causal (por las razones que Harvey subraya), las descompuse de una forma diferente.

Tradicionalmente, la tasa de ganancia se divide en tasa de plusvalor (o tasa de ganancia en relación con los salarios) y en una función de la composición de valor del capital (o tasa de los componentes del valor de capital adelantado (invertido) constante respecto del variable). Esto es correcto en ciertos contextos, pero la composición de valor *nominal* del capital que erigen los investigadores es diferente de la composición de valor a la que alude Marx. No sólo se ve afectada por la cantidad relativa de valor invertido en adquirir los medios de producción y contratar trabajadores, sino también por los cambios en la tasa en la que los precios monetarios de las mercancías aumentan en relación con los valores reales de las mercancías. Al verse afectados por dos factores diferentes, los movimientos en la composición de valor nominal no manifiestan un significado nítido y transparente. Por ejemplo, cuando la composición de valor nominal permanece constante, como sucedió en los Estados Unidos durante los 60 y los 70, no podemos llegar a la conclusión de que la cantidad relativa de valor invertido a fin de adquirir los medios de producción y contratar trabajadores también permaneció constante. Es posible que se destinara relativamente más valor a adquirir medios de producción, que *tienden* a incrementar la composición de valor, pero que este efecto fuese contrarrestado por una inflación cada vez mayor [3]. Tal y como correctamente señala Harvey, esto es un “problema grave”.

Mi descomposición alternativa solventó este problema separando los dos determinantes. Descompuse los movimientos totales en la tasa de ganancia en:

- Movimientos causados por variaciones en la tasa de ganancia que hacen que precios monetarios de las mercancías aumenten en relación a los valores reales de las mismas.
- Movimientos causados por cambios en la tasa de ganancia ligados a la retribución de los trabajadores.
- Movimientos causados por “todo lo demás”.

Hallé que, aunque las dos primeras causas habían sido importantes durante ciertos periodos más cortos, ninguna de las dos había tenido un efecto sustancial en la tasa de ganancia a largo plazo —esto es, cuando consideramos la etapa de posguerra en su totalidad. Casi todo el descenso a largo plazo en la tasa de ganancia fue causado, por lo tanto, por cambios en “todo lo demás”.

Pero una vez que se abstraen (1) y (2), se sigue matemáticamente que “todo lo demás” es, sencillamente, la relación/razón del empleo respecto al monto de capital invertido en activos fijos [*fixed assets*], medidos en términos de tiempo de trabajo. Casi todo el descenso a largo plazo en la tasa de ganancia se puede atribuir al declive en esta relación. En otras palabras, puede atribuirse al hecho de que el empleo creció con menos rapidez que la acumulación de capital, de forma constante en el tiempo. La ley de Marx explica la tendencia a descender a largo plazo de la tasa de ganancia precisamente por esa razón. Por lo tanto, la ley da cuenta de prácticamente todo el descenso en la tasa de ganancia de las empresas estadounidenses.

La razón de ganancia respecto a la retribución a los trabajadores tuvo efectos limitados en la tasa de ganancia porque cambió muy poco. (Descendió de forma no muy acusada a principios de la posguerra, pero no experimentó movimientos alcistas ni bajistas en el periodo que medió entre 1970 y la Gran Recesión). Es importante recalcar que la estabilidad a largo plazo de esta razón *no* se debe una ilusión estadística engendrada por el hecho de que el Gobierno estadounidense clasifique el salario de los directores ejecutivos y otros altos ejecutivos empresariales como salarios de trabajadores y no como ganancias propiamente dichas. Mis estimaciones recientes (ver Kliman 2014b) indican que la reclasificación del salario de los altos ejecutivos como ganancia es poco significativa. Sí, su salario se ha disparado en las últimas décadas, pero sencillamente no había bastantes altos ejecutivos como para que afectaran significativamente a los grandes números. Entre 1979 y 2005, la proporción creciente del producto recibido por los *managers* en “el 0,1%” y “el 1%” (el percentil 0,1 y 1 de la distribución de renta) hundió la proporción de otros trabajadores del sector privado únicamente en un 0,4 y un 0,6 punto porcentual, respectivamente, conforme con mis estimaciones.

Otra de las objeciones de Harvey a los indicios de la caída en la tasa de ganancia es que “hay una diferencia [*gap*] entre dónde se producen las ganancias (valor [*sic*]) y dónde se realizan... los patrones de... flujos de capital e ingresos son complejos y no está claro que los datos recogidos en un punto del sistema representen de forma fidedigna los movimientos en su totalidad”. De nuevo, tiene razón. Sería equivocado el concluir de

los datos tratados anteriormente –que pertenecen a la rentabilidad de la inversión de capital *interior*– que hubo un descenso en la tasa de ganancia *total* de las empresas estadounidenses, tanto en la inversión extranjera como en la interior. Mis conclusiones de que la tasa de ganancia descendió se basaban, por eso mismo, tanto en las cuentas nacionales como en los datos de la inversión en el exterior. Los datos gubernamentales sobre las inversiones de capital en el extranjero de las empresas estadounidenses y los beneficios de sus inversiones en el extranjero están disponibles desde 1983. Indican claramente que la tasa de ganancia de las multinacionales estadounidenses experimentó una acusada tendencia descendiente entre el principio de este periodo y la Gran Recesión (ver Figura2) [4]. Debido a que los denominadores de las tasas de ganancia interior y extranjera miden cosas en cierta medida distintas, las dos bases de datos no pueden concertarse correctamente, y por lo tanto no podemos saber hasta qué punto la tasa de ganancia total de las compañías estadounidenses descendió.

**Figura 2. Tasa de ganancia extranjera de las corporaciones multinacionales estadounidenses**

(Ingresos después de impuestos provenientes de la inversión directa extranjera como porcentaje de la inversión directa extranjera acumulada)



Harvey también recuerda, muy correctamente, que las multinacionales estadounidenses emplean la fijación de precios de transferencia [*transfer pricing*] para asignar las ganancias generadas en un país a las cuentas de una subsidiaria en un país distinto donde pagan menos impuestos o no pagan impuestos en absoluto. Podría haber añadido el hecho de que las ganancias obtenidas en el extranjero y los datos de inversión de las multinacionales se atribuyen a los países en los que radican las subsidiarias extranjeras, que a menudo no son los mismos países en los que se lleva a cabo la producción y comercialización. En consecuencia, es difícil, si no imposible, llegar a saber cuál es la tasa de ganancia de las multinacionales en un país en particular. Pero esto es irrelevante ya que lo que cuenta es la imagen en conjunto. La fijación de precios de transferencia permite a las corporaciones el intercambiar ganancias y títulos con inversiones, pero no afectan al volumen total de las ganancias o la inversión. Harvey dice que la fijación de precios de transferencia permite que las ganancias se “encubran” pero no da ninguna prueba [*evidence*] de ello y hasta donde yo sé, no existe ninguna. Ocultar los beneficios al fisco no es lo mismo que encubrirlos.

Las pruebas [*evidence*] mencionadas anteriormente pertenecen a las corporaciones estadounidenses únicamente. Harvey critica que “no pueden ser tomadas como pruebas de lo que está ocurriendo con el capital a escala global”. Ciertamente, no pueden serlo, pero ¿qué hace que este hecho sea una *crítica* en este contexto? El tema de su artículo es la caída en la tasa de ganancia como causa potencial de crisis económicas, y es bien consciente de que la última crisis empezó en los Estados Unidos antes de difundirse por el resto del mundo “a través de su contagio al sistema financiero global”. Como los Estados Unidos fueron el epicentro de la crisis y su difusión al resto de países tiene una explicación claramente financiera, en lo que tenemos que centrarnos es en si la caída de la tasa de ganancia en los Estados Unidos fue una causa subyacente de la crisis, y en qué manera operó, no en la tasa de ganancia a nivel global.

Harvey llama la atención sobre el hecho de que la rentabilidad se ha recuperado de forma sustancial en los últimos años. Por supuesto, las tendencias posteriores a la recesión nada tienen que ver con el descenso de la tasa de ganancia como una de las causas de la Gran Recesión.

Pero lo que quiere decir es que si una medida de la tasa de ganancia que no consiga reflejar la recuperación posterior a la recesión resulta sospechosa, también tendría que serlo una medida que nos hable de un declive en la rentabilidad previo a la misma. No puedo estar más de acuerdo, pero todas las tasas de ganancia que he computado (utilizando definiciones de ganancia más o menos inclusivas) reflejan ciertamente la recuperación posterior a la recesión. Todas las tasas de ganancia, con cualquier método de medición, descendieron durante la Gran Recesión –llegando a un punto bajo de 24 por ciento a 38 por ciento por debajo de sus valores máximos en 2006- pero en 2013, todas se habían recuperado a niveles cercanos o incluso mayores a los de 2006. La principal causa de la recuperación de la rentabilidad fue el importante declive en la porción de la producción correspondiente a los trabajadores posterior a la recesión, que a su vez fue causado por el aumento de la productividad de las compañías sin un aumento simultáneo de la mano de obra. No ha sido causado por la “represión salarial”. Incluso después de ajustar por inflación, la retribución por hora de los trabajadores ha aumentado.

### **Correcto la primera vez (sobre el “infraconsumismo” de Marx)**

¿Por qué recalca y reitera Harvey que hay “fuerzas en conflicto” y “múltiples tendencias de crisis y contradicciones”? ¿Por qué se nos presenta el hombre de paja de que la LDTTG es mono-causal? Nótese que lo que estas dos cosas implican cuando las consideramos conjuntamente: como la ley puede sostenerse únicamente si se asume que no existen las otras causas de las crisis y factores contrarrestantes, tenemos que *descartar la ley* una vez que admitamos su existencia. Así, como resalté en la parte 1, sospecho que toda esta mención de multi-causalidad está ocultando el deseo de Harvey de defender su teoría apouso-causal de las crisis. Claramente no está muy satisfecho con la teoría de las crisis multi-causal específica que se pone de manifiesto, cuando se tienen en cuenta todos los factores, del volumen 3 de *El Capital* –una teoría en la que la LDTTG permanece incólume y otros determinantes como el sistema financiero están *vinculados* a ella y *son elementos mediadores de su forma de manifestación*.

En particular, Harvey parece querer imputar a Marx una teoría infraconsumista de las crisis – esto es, una teoría en la que la falta de “demanda efectiva” no es el resultado mediado por el obrar de la LDTTG y por los vínculos intermedios como las decisiones de inversión de las empresas o las turbulencias financieras, sino un fenómeno ajeno, independiente, producido por la restricción en el consumo de las masas. Atribuye a Marx la noción de que “si los salarios son demasiado bajos[,] entonces la falta de demanda efectiva supondrá un problema”. Como prueba, cita una frase del volumen 3 de *El Capital* (y una nota al pie similar en el volumen 2) en el que Marx dice que “la causa última para todas las crisis reales siempre descansa en la pobreza y el consumo restringido de las masas” (Marx 1991<sup>a</sup>, p.615).

Siguiendo el estilo tradicional de los infraconsumistas, Harvey descontextualiza la frase. Cuando se lee en su contexto, la frase nada tiene que ver con los periodos en que los salarios bajos supuestamente llevan a una demanda inadecuada, ni parece que el consumo restringido de las masas sea una “causa” de las crisis en el sentido moderno de la palabra “causa” (lo que Aristóteles llamó una “causa eficiente”). Es simplemente la condición que hace las crisis posibles (la “causa formal” aristotélica), no algo que convierte una posibilidad en una realidad [5].

Apenas hace unos años, Harvey tenía una comprensión mucho más clara de la frase y del pasaje en el que aparece, y se preocupó de analizarla en su contexto. Después de preguntar de dónde proviene la demanda extra que permite que el plusvalor que ha sido producido se realice en forma monetaria, Harvey (2012, p.25) comentó que “la respuesta de Marx es tan sorprendente como brutalmente honrada. En una sociedad cerrada, de dos clases, compuesta de capitalistas y trabajadores, sólo puede haber una fuente de demanda extra y ésa es el capital, debido a que el trabajo explotado nunca podría proveerla”. En otras palabras, es la demanda de las empresas capitalistas de medios de producción adicionales –demanda de inversión- y la demanda de los hogares de bienes de consumo en el capitalismo lo que permite que una porción del *output* que contiene plusvalor se venda. Harvey entonces citó y resumió buena parte del pasaje en cuestión, a fin de dejar claro que la caída en demanda que caracteriza las crisis económicas no se debe a la restricción en el consumo de “las masas” o del “trabajo explotado”, *puesto que su consumo siempre está restringido –haya crisis o no*. Así, culpar de la crisis a la capacidad de consumo restringida de las masas es como de la caída de un avión a la gravedad (que existe siempre, haya o no caída).

El descenso en la demanda lo causa, en cambio, el hecho de que la demanda extra que necesariamente viene “del capital” ha dejado temporalmente de provenir del mismo. El problema clave es que el capitalismo exige lo que Harvey (2012, p.26) llama “acumulación de capital continua”, esto es, inversión adicional en producción, pero se da una caída en la demanda cuando el volumen de la inversión adicional productiva es menor de lo que resulta necesario.

Si Harvey sabe (o al menos sabía) todo esto, ¿por qué ha sacado de contexto, de forma repentina, la frase de “consumo restringido” y la ha colado con calzador en la teoría infraconsumista de las crisis de “represión salarial” que es ajena a la idea y versión “brutalmente honrada” de Marx? Quizás la respuesta está en que la versión “brutalmente honrada” nos lleva de vuelta al descenso en la tasa de ganancia. Una vez que entendemos que la falta de demanda es casi siempre una cuestión de demanda de inversión inadecuada, tenemos que preguntarnos por qué la inversión no es adecuada, y esta pregunta nos lleva a otras dos: ¿el volumen de ganancia (plusvalor) que se ha generado es lo suficientemente grande como para sostener un nivel adecuado de demanda de inversión? Y ¿es la tasa de ganancia que se espera de la nueva inversión de hoy lo suficientemente alta para atraer más inversión en el volumen necesario?

La inadecuada rentabilidad fue la causa principal de la ralentización a largo plazo de la demanda de inversión en bienes fijos de producción de las corporaciones estadounidenses. Entre 1948 y 2007, su tasa de acumulación de bienes fijos descendió en un 41%, mientras que la tasa de ganancia después de impuestos de inversión en bienes fijos descendió un 43%. El otro único factor que puede influir la tasa de acumulación es la porción de la ganancia que se reinvierte en producción; en realidad aumentó un poco (3%). El declive *completo* en la tasa de acumulación de capital productivo es por tanto atribuible al declive en la tasa de ganancia (ver Kliman y Williams 2014 para más detalles).

Las expectativas de que la rentabilidad futura de la inversión productiva sería inadecuada también parecen haber sido un problema grave de un tiempo a esta parte, así como un determinante crucial del porqué la recuperación de la Gran Recesión ha llevado tanto tiempo y ha sido tan endeble. A fin de explicar la fragilidad de la recuperación, los economistas y escritores económicos *mainstream* como Paul Krugman, Martin Wolf y el ex Secretario del Tesoro estadounidense Lawrence Summers plantearon que la economía estadounidense entraría en un periodo de “estancamiento secular” un poco antes de la recesión, quizás tan pronto como mediados de los 80 –esto es, un periodo en el que la demanda adecuada no es ya sostenible a menos que las tasas reales (esto es, ajustadas por inflación) de interés a corto plazo sean ridículamente bajas, quizás tan bajas como -2% o -3%. Esto significa que los prestatarios pagarían menos de lo que tomaron prestado si se toma en cuenta la inflación. ¡Si la única forma de inducir a las compañías a invertir lo suficiente es el proveerles con dinero que no tienen que devolver, la expectativa debe ser que la tasa de ganancia de las nuevas inversiones debe ser ciertamente muy baja (ver Kliman 2014a para más detalles)!

No estoy “diciendo que todo sea consecuencia de alguna tendencia oculta de la tasa de ganancia a descender” como dice Harvey. Eso sería incorrecto por dos razones. Primero, han obrado todo tipo de vínculos intermedios y factores complejos (la Gran Recesión también ha debilitado la confianza de los negocios en el futuro, por poner un ejemplo). Segundo, la tendencia de la tasa de ganancia a descender no está “oculta”. Como Hegel dijo, la esencia debe aparecer, o resplandecer, en el mundo observable. Creo que así lo ha hecho.

## Referencias

- Harvey, David. 2012. History versus Theory: A Commentary on Marx’s Method in *Capital*, *Historical Materialism* 20:2, 3–38.
- \_\_\_\_\_. 2014. Crisis Theory and the Falling Rate of Profit.
- Kliman, Andrew. 2012. *The Failure of Capitalist Production: Underlying Causes of the Great Recession*. London: Pluto Books.
- \_\_\_\_\_. 2014a. Clarifying “Secular Stagnation” and the Great Recession, *New Left Project*. March 3.
- \_\_\_\_\_. 2014b. Were Top Corporate Executives Really Hogging Workers’ Wages?, *Truthdig*. Sept. 18.
- Kliman, Andrew and Shannon D. Williams. 2014. Why “Financialisation” Hasn’t Depressed US Productive Investment, *Cambridge Journal of Economics*. Print version forthcoming.
- Marx, Karl. 1991a. *Capital: A Critique of Political Economy*, Vol. III. London: Penguin.

## Notas

[1] Los datos usados para la Figura 1 vienen del *US Bureau of Economic Analysis: National Income and Products Accounts*, Tabla 1.14, líneas 1, 4, 7, 9, 10 y 12; Tabla de Bienes Fijos 6.3, línea 2; y Tabla de Bienes Fijos 6.6, línea 2. El excedente de explotación neto y los beneficios después de impuestos son medidas de beneficios. El denominador de las dos tasas es la inversión acumulada en bienes fijos, neto de depreciación. La depreciación se ha valorado a coste histórico.

[2] Limitaré estas afirmaciones a hablar de mis propios análisis, debido a que sé menos de los de otras personas.

[3] Como Harvey señala, incluso el valor de composición “real” del capital –al que Marx se refiere, más que al nominal– no es simplemente un índice de cambio técnico que ahorra en mano de obra. A este respecto, se diferencia de la composición “técnica” y “orgánica”. Sin embargo, mis estimaciones indican que la composición de valor real de las corporaciones estadounidenses siguió las composiciones técnicas y orgánicas bastante cercanamente. Entre 1947 y 2007, la composición real de valor se incrementó en un 120% mientras que las composiciones técnica y orgánica se incrementaron en un 160%. A través de casi todo este periodo, la relación entre las diferentes composiciones de capital fue incluso más intensa que lo que estos números sugieren. La diferencia en las tasas de crecimiento es principalmente debido a periodos cortos (los últimos años de los 60 y los 90) en que el crecimiento extraordinariamente rápido de los salarios deprimió temporalmente la composición de valor real.

[4] Los datos utilizados para la Figura 2 vienen de las tablas de "Datos de posición de balance de pagos e inversión directa" del *US Bureau of Economic Analysis*. El numerador de la tasa de ganancia es "Ingresos de inversión directa sin ajuste de coste actual"; el denominador es "Posición de inversión extranjera estadounidense en base a coste histórico". Los datos son para "todos los países".

[5] Para un análisis pormenorizado del pasaje, ver las págs. 165-167 de Kliman (2012). Para un debate de los fallos lógicos y empíricos de la teoría infraconsumista de las crisis, ver el capítulo 8 del libro.