



Realidad Económica

Nº 312 • AÑO 46

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

ISSN 0325-1926

Páginas 39 a 66

DEBATES

La tasa de ganancia en las teorías neoclásica, keynesiana/postkeynesiana y marxista

Juan E. Santarcángelo*

* Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad Nacional de Quilmes.
jsantar@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: agosto de 2017.

ACEPTACIÓN: noviembre de 2017.

Resumen

Las ganancias son el objetivo central de la producción y el motor de la acumulación. Es el criterio último que utiliza el capitalista en la selección de nuevas técnicas de producción, por ende, una de las variables clave que condicionan el nivel y ritmo de acumulación y crecimiento. Sin embargo, no existe una única definición de ganancias y las diversas teorías económicas suelen asignarle un disímil grado de importancia. El propósito del presente trabajo es analizar, revisar y comparar las posturas teóricas neoclásicas, keynesianas, postkeynesianas y marxistas en relación con la naturaleza de las ganancias, su rol y principales determinantes así como examinar las implicancias que tiene el abordar esta temática de modo diferente.

Palabras clave: Ganancia – Marxismo – Neoclásicos – Keynesianos - Postkeynesianos

Abstract

Profit rate in the neoclassical, Keynesian/post-Keynesian and Marxist theories

Profit is the central aim of production and the motor of accumulation. It is the ultimate criterion that the capitalist utilizes in the selection of new production techniques, therefore, it is one of the key variables to condition the level and rhythm of accumulation and growth. However, there is not a single definition of profit and the different economic theories often allocate a dissimilar degree of importance. The aim of this work is to analyze, go through and compare the neoclassical, Keynesian, post-Keynesian and Marxist theoretical positions in relation to the nature of profit, its role and main decisive factors as well as to examine the implications of the evaluation of this topic in a different way.

Keywords: Profit – Marxism – Neoclassical theory – Keynesian theory – Post-Keynesian theory

I. Introducción

Las ganancias son el objetivo central de la producción y el motor de la acumulación capitalista. Son la sangre vital del capitalismo, la razón de ser de los capitales individuales, así como la medida directa de sus proezas (Heilbroner, 1985, 57). La tasa de ganancia es además el criterio último que utiliza el capitalista en la selección de nuevas técnicas de producción y, por ende, condiciona el nivel y ritmo de acumulación y crecimiento. Es, asimismo, responsable en gran parte de la estabilidad de la macroeconomía, es decir, de la capacidad del sistema para evitar sobrecalentamientos, recesiones o depresiones y, por lo tanto, problemas recurrentes de desempleo; así como el diferencial entre tasas de ganancia industriales impulsa la reasignación de recursos entre industrias (Dumenil y Levy, 1993, xi). Por otra parte, la tasa de ganancia tiene una importancia histórica específica y puede proporcionar ideas cruciales para clasificar al capitalismo en distintas etapas y analizar su posible evolución.

Sin embargo, como suele ocurrir con las diferentes teorías económicas, existen diversos modos de entender el papel que juegan las ganancias en la economía, su naturaleza y su razón de ser. Su importancia en la discusión económica ha ido cambiando a lo largo de la historia. Si bien durante los siglos XVIII y XIX su influencia era central en los esquemas teóricos de la economía clásica, su influencia real en la discusión económica ha ido perdiendo protagonismo drásticamente desde la revolución marginalista (Dumenil y Levy, 1993). Es por ello que no existe una única definición de ganancias ni las diversas teorías le asignan igual grado de importancia.

En este marco, el propósito del presente trabajo es analizar, revisar y comparar las posturas teóricas neoclásicas, keynesianas, postkeynesianas y marxistas en relación a la naturaleza de las ganancias, su rol y principales determinantes así como examinar las implicancias que tiene abordar esta temática de modo diferente.

En línea con estos objetivos, el trabajo se estructura en cuatro secciones luego de esta breve introducción. La segunda sección analiza el papel que juega la tasa

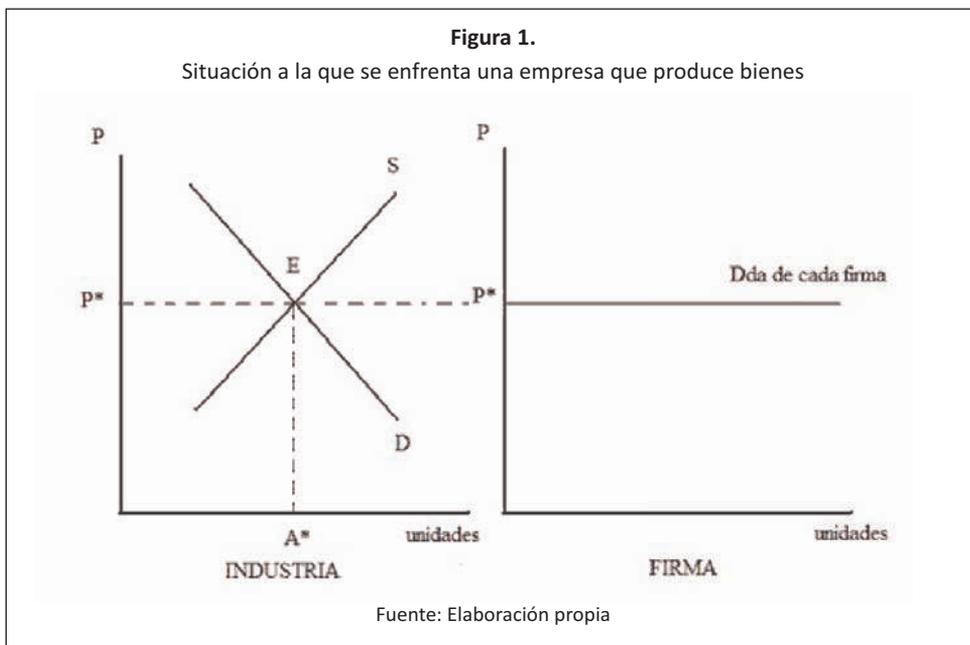
de ganancia para la teoría neoclásica, estructura teórica clave ya que domina las discusiones en economía desde comienzo de los años setenta. En la tercera sección nos proponemos comprender cómo Keynes, Kalecki y luego sus discípulos, los posekeynesianos, analizaron el concepto de beneficio, sus orígenes y el papel que tiene en la economía. En la cuarta sección analizamos cómo Marx aproxima el problema sobre la determinación de la tasa de ganancia y examinamos brevemente la discusión sobre la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia en el largo plazo. Finalmente, presentamos las principales conclusiones y examinamos las implicancias que tiene analizar las ganancias de modo diferente.

II. Teoría neoclásica

La teoría neoclásica surge a mediados del siglo XIX como reacción a la economía política clásica en un intento por refundar la economía y dotarla de nuevos principios vinculados con las ciencias duras y alejándola así, de la influencia que el marxismo había conseguido en la disciplina. El término revolución marginalista se utiliza comúnmente para indicar este cambio repentino de dirección en la ciencia económica, que implicó el abandono del enfoque clásico y el desplazamiento a un nuevo enfoque basado sobre una teoría subjetiva del valor y la noción analítica de la utilidad marginal (Roncaglia, 2006, 371).

Para este marco teórico, todos los mercados son similares y funcionan bajo lo que denominan competencia perfecta, donde confluyen infinitas firmas y oferentes, las firmas son tomadoras de precios y ningún actor puede influir en el precio de mercado¹. Todos los bienes que se producen son idénticos y las firmas determinan la cantidad que producen en relación con sus curvas de costos (Varian, 1992). ¿Cómo se determina en este mundo entonces la tasa de ganancia? Si bien ningún libro de texto provee una explicación consistente de la teoría de ganancias ni en el corto ni en el largo plazo (Naples y Aslanbeigui, 1996, 54); para entender mejor lo que sucede con la tasa de ganancia de una empresa, presentamos en la figura 1 la situación que se registra en una industria cualquiera (sección izquierda) y la situa-

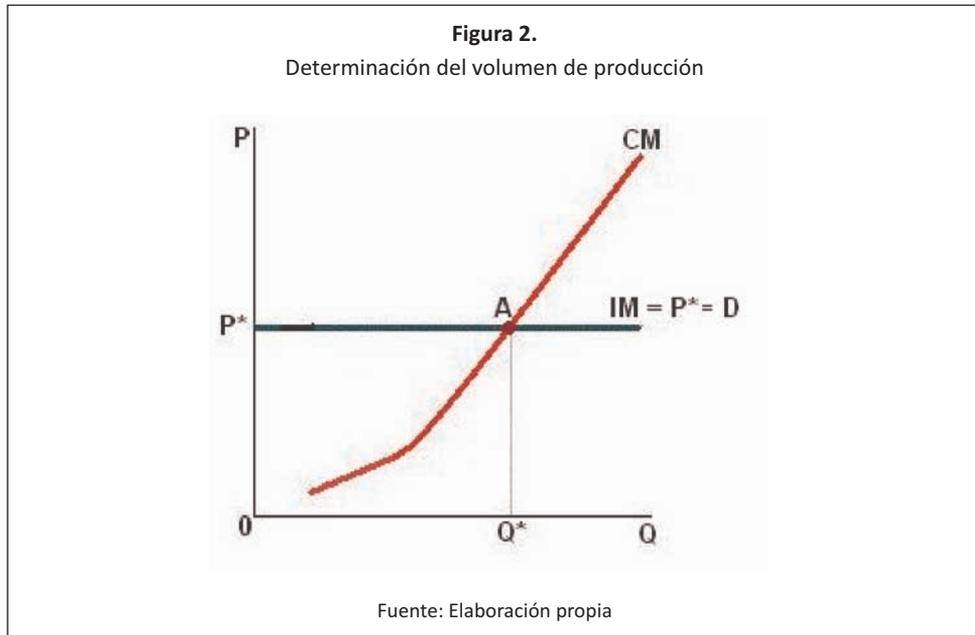
¹ Para una discusión más amplia sobre las diversas concepciones de competencia existentes entre los marcos teóricos ver por ejemplo Santarcángelo (2014).

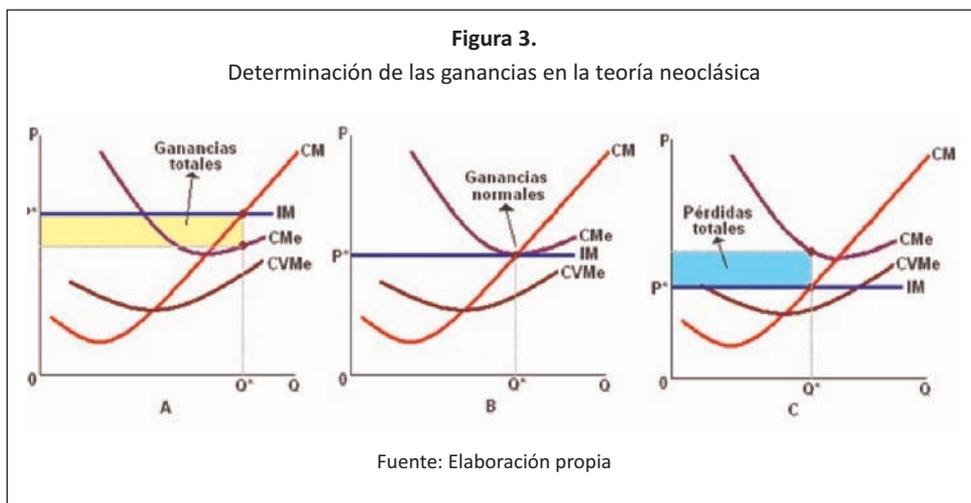


ción que enfrenta individualmente cada productor de esa industria (sección derecha).

Como podemos ver, el libre movimiento de oferta y demanda dentro de la industria termina determinando el precio (P^*) y la cantidad de equilibrio (A^*) del mercado (sección izquierda). Una vez determinado este precio (P^*), la parte derecha de la **figura 1** muestra que cada productor individual puede vender a este precio (P^*) la cantidad que desee. En este punto es importante remarcar, que solo a este precio la empresa venderá su producto dado que para este enfoque, si el productor decidiera aumentar el precio por encima de P^* no vendería nada ya que ningún comprador pagaría más pudiendo conseguir el mismo producto al precio P^* ; y tampoco tendría sentido vender el producto a un precio menor a P^* dado que si así fuera, la firma estaría perdiendo plata al vender el producto a un precio menor a P^* pudiendo cobrar P^* .

Determinados los precios, la teoría neoclásica sostiene que la firma simplemente va a elegir cuánto producir en relación con los costos de producción que tenga. El enfoque sostiene que cinco tipos de costos son los más relevantes para las empresas: el costo fijo (compuesto centralmente por las plantas y equipamiento), el costo variable (es el trabajo y los insumos necesarios para la producción), el costo total (la suma de costo fijo más el costo variable), el costo total medio (el cociente entre costo total y cantidad producida), y el costo marginal (que mide cuánto aumenta el costo al aumentar marginalmente la cantidad producida). Sin embargo, de acuerdo con sus características específicas (tamaño de la planta y nivel de equipamiento), las firmas tienen un nivel de producción que les permite operar más eficientemente. En este contexto, la teoría neoclásica sostiene que las firmas se enfrentan con la decisión de maximizar sus ventas sujetas a su función de costos. La cantidad exacta a producir por cada empresa se determina en el punto donde se cruzan el costo marginal y el ingreso marginal que gráficamente es representado por el punto A de la **figura 2**.





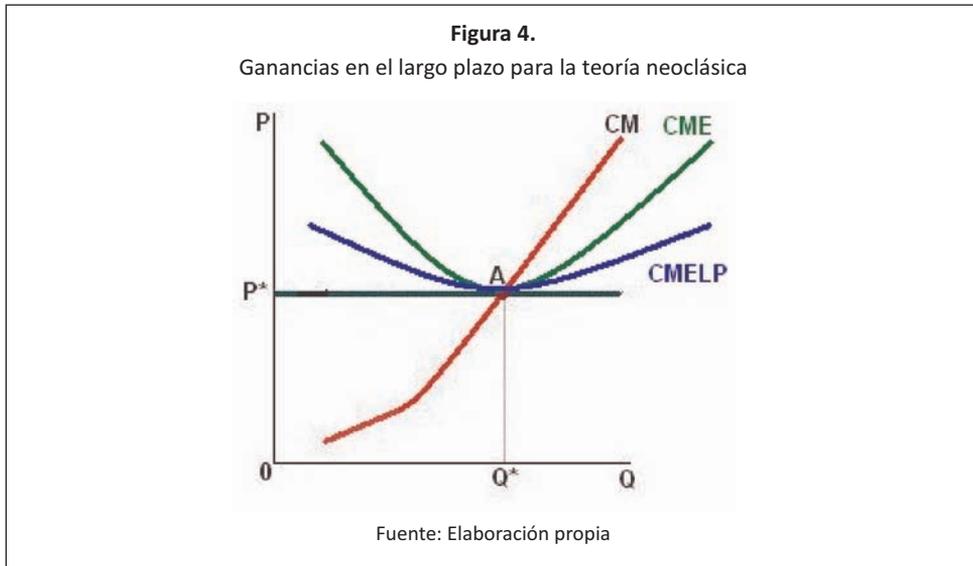
En el mundo “perfecto” de la teoría neoclásica, la demanda de bienes viene dada por la recta $IM=P^*=D$ donde el Precio (P^*) es igual a la Demanda (D) y al Ingreso Marginal (IM). Por otra parte, el costo marginal (CM), que es el costo en el que incurre la empresa al producir una unidad más de producto, tiene pendiente ascendente y se cruza con el IM en el punto A. En dicho punto, se cumple la condición de maximización de ganancia y es el punto elegido por las empresas donde el precio es igual al ingreso marginal y al costo marginal ($P^* = IM = CM$) (Varian, 1992, 217). Si miramos también el gráfico podemos ver que el ingreso total es igual a $P^* \cdot Q^*$; ahora bien, ¿qué sucede con los costos? Para entenderlo debemos introducir las diferentes curvas de costos y en particular la curva de costos medios (CMe), que se obtiene dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas ($CMe = CT/Q$). De este modo, para calcular las ganancias unitarias (ganancia por unidad de producto) la teoría sostiene que la firma lo que hace es comparar el precio con el costo medio que tiene. De esta comparación surgen tres casos posibles que se representan en la **figura 3**.

En el primero de los casos, representado por el **gráfico A**, el precio es mayor al costo medio ($P > CMe$) y por ende la firma obtiene ganancias extraordinarias (representadas por la zona sombreada). El segundo ejemplo supone que el precio es igual al costo medio ($P = CMe$), corresponde al **gráfico B** y en ese punto los em-

presarios operan obteniendo lo que el enfoque neoclásico denomina ganancias normales, que son similares a la tasa de interés. En este caso, las ganancias extraordinarias son iguales a cero y la rentabilidad obtenida es similar a la que se obtiene en los otros mercados. Por último, el tercer caso se representa en el **gráfico C** cuando el precio es menor al costo medio ($P < CME$) lo que implica que la empresa tiene pérdidas superiores a los ingresos que percibe por la venta de sus bienes. En este último caso, la empresa producirá con pérdidas si el precio es más elevado que el costo variable medio ($P > CVME$), ya que de este modo todavía puede cubrir los costos fijos y al menos parcialmente parte de los costos variables medios. Sin embargo, la empresa suspenderá la producción si el precio es más bajo que el costo variable medio ($P < CVME$), debido a que en esa situación, pierde menos dejando de producir².

Ahora bien, el enfoque neoclásico sostiene que estas tres situaciones sólo son posibles en el corto plazo, dado que en una economía dinámica con tecnología y gustos de consumidores cambiantes, siempre habrá algunas industrias competitivas con beneficio económico y otras con pérdidas económicas, a medida que se producen los ajustes propios resultantes de la dinámica de competencia. Sin embargo, este enfoque sostiene que si algún sector tuviera ganancias extraordinarias sostenidamente, esto provocaría que nuevas empresas de otros sectores (donde no hay ganancia extraordinaria) ingresen a esta industria, lo que intensificará la competencia y de este modo, eliminará así el beneficio extraordinario. En este sentido, la teoría neoclásica asume que los recursos se reasignan entre sectores, desde las industrias que tienen pérdidas hacia las que tienen beneficios económicos. Como resultado, cualquier desequilibrio es solucionado por el accionar del mercado y, en el largo plazo, las firmas que operan en él obtendrán la “tasa de ganancia normal” o “tasa de ganancia social promedio”. Dicha tasa se representa gráficamente por el punto A en la **figura 4** y es determinada por los costos e ingresos de largo plazo.

² El precio mínimo que la empresa estaría dispuesta a aceptar para producir con pérdidas y no cerrar se le conoce como punto de cierre, y se da donde el costo variable medio es mínimo.



De esta manera, la competencia perfecta y el libre accionar de la mano invisible del mercado garantizan que todas las firmas obtengan en el largo plazo la tasa de ganancia “normal”, que en la práctica es similar al costo de oportunidad y a la tasa de interés. Los “beneficios extraordinarios” sólo son posibles en el corto plazo dado que en el largo, cada firma obtiene la tasa de ganancia normal que retribuye la contribución al proceso productivo que la misma realiza. De este modo, en el largo plazo, la tasa normal de ganancia y la tasa de interés son iguales y se determinan simultáneamente (Naples et. al., 1996, 60). En este sentido, el abandono del análisis de la producción como la base de la economía significa también el abandono de la noción de ganancia, que sólo puede entenderse como un fenómeno vinculado con la producción. Este enfoque provoca el abandono de la teoría del valor y la distribución: y ahora el mercado es el que explica el ingreso (Obrinsky, 1983, 39).

III. Keynes, Kalecki y los postkeynesianos

III.I John Maynard Keynes

John Maynard Keynes es probablemente el economista más influyente de todo el siglo XX y su obra es tan vasta y rica que a partir de ella se ha generado una escuela de pensamiento económico que perdura hasta nuestros días. Sus preocupaciones centrales consistieron en comprender las causas de la depresión económica y las posibles soluciones al desempleo que, para el autor británico, eran centralmente producto de una escasez estructural de demanda, que sólo podía ser solucionada por medio de una activa intervención por parte del Estado. De este modo, el Estado debía abandonar su lugar de guardián nocturno que le había asignado la escuela neoclásica y debía estimular, mediante políticas fiscales o monetarias expansivas, niveles de demanda agregada compatibles con el pleno empleo.

A pesar de sus vastas contribuciones a la teoría económica, Keynes no estaba preocupado particularmente en la distribución del ingreso y en ninguno de sus escritos intenta explicar el origen o el tamaño relativo del ingreso de las diferentes clases sociales (Obrinsky, 1983, 116). Centralmente, el autor británico, en línea con la teoría neoclásica, asume que cada factor de producción recibe como retribución a su contribución al proceso productivo salario, renta, o ganancia. En este sentido, es importante remarcar que en su análisis de la depresión y los determinantes de la inversión privada, Keynes aporta un elemento que resulta importante en el análisis de la ganancia y refiere a las variables que los empresarios toman en cuenta a la hora de definir realizar o no una inversión. Para el autor británico, el empresario, a la hora de decidir llevar adelante o no una inversión, realiza una comparación entre la eficiencia marginal del capital (una suerte de retribución a la inversión productiva) con la tasa de interés; y sólo invierte si el rendimiento esperado de la inversión es superior a dicha tasa.

Sin embargo, esta línea de análisis no es continuada por Keynes quien la abandona y examina las ganancias desde una visión más agregada. En este sentido, un estudio exhaustivo de su obra nos permite dividir su pensamiento sobre la temática en dos etapas. La primera de ellas se vincula con sus ideas desarrolladas en el *Treatise on money* (1931) donde analiza las ganancias por primera vez como un ele-

mento de sus ecuaciones fundamentales para explicar el valor del dinero. En el desarrollo de ese trabajo, Keynes estudia el nivel de precios y cómo las ganancias afectan dicho nivel para lo que adopta la idea de Marshall de que los empresarios reciben una retribución normal. Pero no elabora sobre si esto se debe a ganancias o a un retorno a sus servicios (Obrinsky, 1983, 116). Para Keynes, el nivel de precios podía definirse como:

$$(3.1) \pi = E/O + [(I-S)/O]$$

(donde π = nivel de precios, E= ingreso, O= producto, I= inversión, S= ahorro)

Y dado que las ganancias pueden definirse como el valor del producto en exceso sobre los costos de producción, las mismas pueden definirse como:

$$(3.2) Q = (E - S + I) - E = I - S \text{ (donde } Q = \text{ Ganancias)}$$

Por lo tanto, las ganancias son la diferencia entre Inversión (I) y ahorro (S); y en el caso en que la economía se encuentre en equilibrio ($I=S$), las ganancias serán iguales a cero. Es importante remarcar que si bien el resultado al que llega Keynes en esta etapa es similar al de la teoría neoclásica, la causalidad se invierte para Keynes. Para los neoclásicos como la ganancia es igual a cero, el equilibrio se alcanza; en tanto que para Keynes como el equilibrio se alcanza, la ganancia es igual a cero (Obrinsky, 1983, 120).

La segunda etapa de su pensamiento con relación a la ganancia se encuentra vinculada con los desarrollos de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936) donde el autor británico critica su definición de ganancia previa y abandona su aproximación basada sobre el equilibrio de la economía. En el *Treatise on money* (1931) la determinación del sistema se basa sobre un aparato teórico basado sobre funciones de producción y en un sistema de preferencias, en tanto que en la Teoría General, este aparato analítico es descartado o al menos colocado en una posición subordinada (Minsky, 1975, 10).

En su obra cumbre, Keynes analiza las ganancias desde las cuentas nacionales y brinda dos definiciones de ganancia: las ganancias brutas definidas como los in-

gresos brutos menos los costos de producción y las ganancias (ingresos brutos menos depreciación) menos los costos de producción (Keynes, 1953, 56-57). De acuerdo con Keynes, las ganancias brutas debían usarse cuando se analizaba la inversión; en tanto que las ganancias netas debían usarse para examinar patrones de consumo. Asimismo, en relación con la tasa de ganancia, Keynes definió la tasa de ganancia normal como igual a la tasa de interés pura. Sin embargo nunca desarrolló qué entendía por “normal” y “puro” (Obrinsky, 1983, 122); lo que enseguida atrajo la atención de los seguidores de las ideas keynesianas que se abocaron a llenar este vacío.

III.II. Kalecki

Michal Kalecki fue un economista polaco que, viniendo desde el marco teórico marxista, propuso una explicación alternativa sobre las causas de la crisis económica de los años treinta así como de sus posibles soluciones. Su análisis se vio influido por los esquemas de crecimiento del volumen 2 del *Capital* de Marx, que fueron adoptados por Tugán-Baranovski (1905), y por las teorías del subconsumo de Rosa Luxemburg (1913) (Roncaglia, 2006, 539). Lo particular de su explicación, es que a partir de un análisis marxista del funcionamiento del sistema capitalista, arribaba a la conclusión de que la depresión económica podía solucionarse si se lograba generar un poder adquisitivo adicional que, al igual que con Keynes, debía recaer sobre el Estado, que era el encargado de generar este poder adquisitivo adicional.

Kalecki desarrolla sus ideas sobre los beneficios al estudiar su influencia sobre los ciclos económicos y la dinámica de acumulación de capital. Asumiendo un sistema cerrado, sin intervención del gobierno y donde los trabajadores no ahorran (y por ende el consumo de los mismos (C_w) es igual al salario (W)), desarrolla un modelo que consta de 3 ecuaciones (Kalecki, 1981):

$$(3.3) Y = B + W$$

donde Y es la renta nacional, B son los beneficios y W es el salario de los trabajadores

$$(3.4) Y = C_c + C_w + I$$

donde la renta (Y) se compone de la suma del consumo de los capitalistas (C_c), el consumo de los trabajadores (C_w), y la inversión (I).

$$(3.5) C_c = q B_{t-1} + A$$

donde el consumo del capitalista tiene una parte estable de consumo (A) y una parte proporcional a los beneficios del período pasado (q B_{t-1}).

Si se iguala (3.3) y (3.4) y tomando en cuenta el supuesto de que los trabajadores no ahorran (lo que implica que C_w = W), tenemos que los beneficios de los capitalistas son simplemente iguales al consumo de dicha clase (C_c) y a lo que destinan a Inversión (I) y puede expresarse por la siguiente ecuación:

$$(3.6) B = C_c + I$$

Las decisiones sobre el consumo de los capitalistas (C_c y de I) están determinadas por decisiones en el pasado.

Reemplazando la información de (3.5) en (3.6) tenemos que:

$$(3.7) B = q B_{t-1} + A + I$$

Como resultado, Kalecki llega a la conclusión de que los beneficios son iguales al consumo de los capitalistas (C_c), que tienen una parte estable de consumo (A) y una parte proporcional a los beneficios del período pasado (q B_{t-1}) y a las decisiones de I también controladas por los capitalistas. Expresando (3.7) en términos de tasa de ganancia promedio tenemos que (Kalecki, 1942):

$$(3.8) B / K = (q B_{t-1} + A + I) / K$$

donde K es el stock de capital invertido

Por ende, Kalecki sostenía que los capitalistas eran dueños de su propio destino dado que si “gastaban” sus recursos, ya sea mediante consumo (Cc) o mediante inversión (I) lograban incrementar su volumen de beneficios. De este modo, la dinámica del sistema capitalista depende en buena medida de la actitud que toman los capitalistas y de sus decisiones ya que pueden invertir, consumir sus recursos o no hacer nada (Kalecki, 1981, 13-14).

III.III. Enfoque postkeynesiano

La economía postkeynesiana es una de las muchas ramas del pensamiento económico heterodoxo y que encuentra como inspiración principal el trabajo de John M. Keynes, y en la influencia de los trabajos de los discípulos directos de Keynes, como Roy Harrod, Joan Robinson, Nicholas Kaldor, Michal Kalecki y Piero Sraffa (Lavoie, 2006, 2). Si bien existe una vasta literatura sobre el enfoque Postkeynesiano, dos características son reconocidas por la casi totalidad de sus seguidores como las más importantes. La primera de ellas consiste en el principio de demanda efectiva, que sostiene que de acuerdo con este principio, la producción de bienes se ajusta a la demanda de bienes; en tanto que la segunda, inspirada en las contribuciones de Joan Robinson sostiene que es clave diferenciar entre la nociones de tiempo histórico y tiempo lógico; donde el primero de ellos vincula necesariamente las decisiones de corto plazo con las de largo plazo (Lavoie, 2006).

El objetivo de la presente sección no es hacer una revisión exhaustiva de todos los desarrollos postkeynesianos sobre ganancias y su determinación; sino más bien presentar las principales líneas de razonamiento en la temática. En este sentido, a partir de una revisión exhaustiva de la literatura, podemos diferenciar dos grandes ramas dentro del enfoque postkeynesiano: el análisis macroeconómico y el microeconómico. La primera de estas ramas analiza la ganancia desde la macroeconomía, tiene su raíz en el análisis de la teoría dinámica de Kalecki (1977) y surge centralmente a partir del estudio del crecimiento económico llevado adelante por los postkeynesianos y discípulos de Keynes articulados en torno a la Universidad de Cambridge (Inglaterra). En esta línea pueden destacarse los modelos de crecimiento de Nicholas Kaldor (1955), la corrección que realiza Luigi Pasinetti (1962) y el modelo de acumulación de capital de Joan Robinson (1956). Esta línea vincula los beneficios con la Inversión y con el consumo de los capitalistas.

Si tomamos el modelo elaborado por Pasinetti (1962) que corrige un error de formulación del modelo de Kaldor como ejemplo de esta escuela, podemos ver un modelo de seis ecuaciones que son las siguientes:

$$(3.8) Y = W + P$$

Y= ingreso o producto total, W= salarios, P= beneficios

$$(3.9) S = S_w + S_c$$

S= ahorro total, S_w= ahorro trabajadores, S_c= ahorro capitalista

$$(3.10) I = S$$

I= inversión exógena al nivel de pleno empleo

$$(3.11) P = P_w + P_c$$

P= beneficio total, P_w= beneficio de los trabajadores, P_c= beneficio de los capitalista

$$(3.12) S_w = s_w (W + P_w)$$

s_w= prop.mg ahorrar de los trabajadores

$$(3.13) S_c = s_c (P_c)$$

s_c= prop.mg ahorrar de los capitalistas

Asumiendo que

$$(3.14) P_w = K_w \cdot r$$

K_w= capital que tienen los trabajadores, r= tasa de interés

El modelo puede resolverse de la siguiente manera:

$$(3.15) P/K = (1/s_c) \cdot (I/K)$$

$$(3.16) P/Y = (1/s_c) \cdot (I/Y)$$

De este modo, el autor italiano arriba a la conclusión de que la tasa de ganancia (P/K) depende de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y de la inversión en relación con el capital. Asimismo, la participación de los beneficios en el producto (P/Y) depende de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y de la inversión en relación con el producto. El autor italiano verifica que los aumentos del ahorro de los capitalistas generan una caída en los beneficios y viceversa; en tanto que los ahorros de los trabajadores no tienen ningún papel en la tasa de beneficio (P/K) ni en la participación de los beneficios en el producto (P/Y). En este sentido, esta rama de la escuela postkeynesiana arriba a la conclusión, al igual que Kalecki, de que *“los capitalistas son dueños de su propio destino”* (Kalecki, 1981, 13) y *“mientras los trabajadores gastan lo que ganan, los capitalistas ganan lo que gastan”* (Feiwel, 1981, 55). La segunda línea de análisis postkeynesiano parte de un estudio de la economía en el nivel microeconómico donde los beneficios de la firma son estudiados como una derivación de la teoría de los precios. Para este enfoque la transformación del capitalismo en las últimas décadas y su dinámica de competencia han derivado en la existencia en la actualidad de grandes empresas monopólicas y oligopólicas que dominan los principales sectores de la economía y que determinan su margen de ganancia como un *markup* (o margen) sobre los costos³. En este contexto, esta rama de la teoría postkeynesiana centra su estudio en el análisis empírico de las grandes corporaciones, empresas monopólicas u oligopólicas. De este modo, surgen numerosos estudios empíricos que intentan comprender las actividades de las mega-corporaciones y que en los Estados Unidos fueron llevados adelante por un amplio grupo de autores tales como Wood, Eichner, Milberg, Andrews, y Brunner, entre otros.

Para esta rama de la escuela postkeynesiana, la determinación de la tasa de ganancia requiere la comprensión de la determinación de los precios. Si bien como vimos para la escuela neoclásica los precios son iguales al costo marginal y al ingreso marginal, los postkeynesianos sostienen que los precios de las grandes empresas en el mundo real son más complejos, por factores tales como que la información disponible es incompleta, hay diferenciación de producto y las firmas no sólo producen para maximizar beneficios sino que sus objetivos son multid-

³ Para una mayor discusión sobre los debates teóricos acerca de la dinámica de competencia ver Santarcángelo (2014) y Shaikh (2015) entre otros.

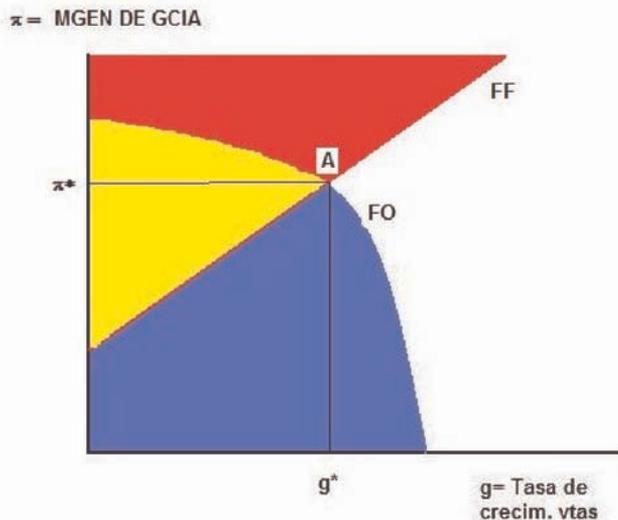
mensionales. En este mundo, los postkeynesianos sostienen que las grandes firmas adoptan reglas y la preferida por las grandes empresas es fijar precios con un margen de ganancia sobre costos. De acuerdo con este enfoque, el poder económico que poseen es lo que les permite fijar los precios a los que venden sus productos en el mercado y, de este modo, determinan su beneficio como un margen sobre costos.

Por supuesto, existe un enorme debate dentro de esta rama sobre qué variables tomar en cuenta como costos para fijar el margen de ganancia. Si bien por un lado Kalecki sostenía que los precios se definían sobre base a los costos directos (costos necesarios para obtener un producto: materias primas y trabajo); Hall y Hitch (1939) sostienen que las firmas fijan precios tomando todos los costos; en tanto que Andrews (1949) y Brunner (1952) sostienen que los precios se fijan sobre base a los costos normales (costo estimado de producción en condiciones normales. Por otra parte, hay autores que sostienen que el margen de ganancia se fija sobre los costos históricos y no los actuales, o sobre el costo de reposición, o directamente sobre los costos unitarios que son los costos por unidad de producción. Es importante remarcar que dado que las grandes empresas fijan los precios, los cambios en la demanda no modifican los mismos, ya que las empresas procuran mantener un nivel de capacidad ociosa que les permite ajustar los eventuales cambios en la demanda sin alterar sus precios.

Si tomamos un ejemplo de esta tradición podemos ver lo elaborado por Adrian Wood (1975) que se propuso explicar el margen de ganancia de la empresa individual en el largo plazo. Wood asume que los directivos de las empresas, que son distintos de los propietarios, perciben retribuciones que están asociadas con algún tipo de vinculación con el volumen de ventas. Por ende, muchas de las grandes corporaciones actúan como si el único objetivo fuera el de maximizar sus ventas. Esto no significa desconocer que en el mundo actual, los objetivos de las grandes empresas son múltiples, tales como perdurar en el largo plazo, conseguir recursos para determinadas dinámicas de crecimiento específico, eliminación de la competencia, etc.; sino que simplemente elige un criterio para caracterizar la lógica de funcionamiento de las grandes corporaciones.

Con este punto de partida, Wood sostiene que dicha maximización está sujeta a tres restricciones centrales: 1) el crecimiento de la demanda; 2) el crecimiento de la capacidad instalada; y 3) la disponibilidad de financiamiento para la inversión. A partir de estas tres limitaciones, Wood desarrolla la frontera de oportunidad que combina elementos de la demanda y la capacidad instalada, y la frontera financiera que da cuenta de las capacidades de financiamiento que tiene la empresa. De este modo, arriba a la **figura 5** donde gráficamente se presentan los diferentes puntos que puede elegir la empresa para producir dadas las fronteras de oportunidad (FO) y de financiamiento (FF). Es importante remarcar que la FO especifica el máximo margen de ganancia alcanzable dados una tasa particular de crecimiento de las ventas (g) y un determinado coeficiente de inversión (k); en tanto que la FF muestra la razón de activos financieros y la razón de financiamiento externo que determinan conjuntamente el monto mínimo de financiamiento interno necesario para llevar adelante cualquier inversión.

Figura 5.
Determinación del Margen de ganancia dadas las fronteras de oportunidad y financiamiento en el modelo de Wood.



Fuente: Wood (1975), 83.

Como podemos apreciar, y dado que los directivos buscan maximizar el nivel de ventas, la empresa elegirá el punto A, donde las firmas obtienen el mayor margen de ganancia (π^*) dada la tasa de crecimiento de ventas óptima (g^*).

En síntesis, los postkeynesianos presentan dos maneras genéricas de mirar la determinación de las ganancias: en los niveles macro y micro. La rama macroeconómica tiene su raíz en la visión kaleckiana del funcionamiento de la economía y se basa sobre la literatura de crecimiento económico; en tanto que la microeconómica explica la determinación de las ganancias a partir del análisis empírico de las grandes corporaciones donde gracias al poder que poseen, fijan tasas de ganancia compatibles con sus objetivos operativos.

IV. Teoría marxista

Karl Marx nació en Tréveris, una pequeña ciudad prusiana en 1818 y centró su análisis sobre el choque de intereses entre la burguesía y el proletariado, guiando sus investigaciones en el campo económico por un objetivo político dominante, a saber, la crítica radical del modo de producción capitalista (Roncaglia, 2006, 329). De acuerdo con Marx, y en clara línea con los postulados de la economía clásica, la búsqueda incesante de obtener ganancias o plusvalía⁴ da lugar a patrones económicos recurrentes tales como ser la fuente de presión constante para mecanizar la producción a costos más bajos; regula la competencia entre capitales y la dinámica de inversión y es la fuente de presión para buscar mano de obra más barata tanto en el país como en el extranjero. Todas estas dinámicas generan un proceso de continuo ajuste donde las expectativas de beneficio son contrastadas y ajustadas a la luz de los resultados reales y donde estas tendencias gravitatorias, que operan de una manera muy turbulenta, generan que los precios y las tasas de ganancia oscilen constantemente en torno de sus centros gravitacionales (Shaikh, 2004).

De acuerdo con este enfoque, el objetivo central de la producción capitalista es obtener plusvalía y, para dar cuenta del origen de la misma, el autor alemán desarrolla dos categorías de análisis: el trabajo, que define como el consumo real de

⁴ En el presente trabajo serán usadas indistintamente.

energía humana con el objeto de lograr un fin productivo, y la fuerza de trabajo, que es la capacidad de realizar trabajo útil en la producción (Foley, 1989, 42). Dado que el capitalista compra la fuerza de trabajo y paga por ella menos que su valor, obtiene de esta manera plusvalía. Como se desprende, la categoría de fuerza de trabajo es clave en el análisis de Marx, quien rastrea históricamente su aparición identificando dos condiciones necesarias. La primera de ellas consiste en que el trabajador debe ser libre para disponer de su fuerza de trabajo lo que implica que su aparición supuso la destrucción histórica de antiguas y poderosas formas de servidumbre. La segunda condición necesaria para la existencia de la fuerza de trabajo sostiene que el trabajador venderá su fuerza de trabajo sólo si no puede ejercer dicha fuerza en su propio beneficio. Esto implica que el trabajador no puede tener acceso a los medios de producción.

Una vez que Marx descubre el modo en el que surge la plusvalía, analiza como la misma se manifiesta en el mercado de trabajo y en el tiempo de trabajo. Suponiendo que el tiempo de trabajo es de ocho horas y que el tiempo retribuido y no retribuido es de cuatro horas cada uno, el salario va a corresponderse a estas cuatro horas y va a ser un trabajo necesario; en tanto, el trabajo excedente será igual a la plusvalía y al tiempo de trabajo no retribuido. De este modo, el autor alemán descubre que el trabajo asalariado es el mecanismo que permite al capitalista apropiarse del excedente o plusvalía, y la fuente de esta plusvalía es la explotación del trabajador.

Marx también distingue entre dos tipos de plusvalía. La producción de plusvalía absoluta se consigue prolongando la jornada de trabajo más allá del punto en que el obrero se limita a producir un equivalente del valor de su fuerza de trabajo, y haciendo que este plustrabajo se lo apropie el capital (Marx, 1975). Por su parte, la plusvalía relativa revoluciona desde los cimientos hasta el remate los procesos técnicos del trabajo y las agrupaciones sociales y lo que hace es, sin alterar la duración de la jornada, modificar los tiempos de trabajo necesarios y excedentes, incrementando el peso relativo de este último (Foley, 1989).

Al formalizar sencillamente el proceso de producción capitalista, Marx sostiene que el capitalista anticipa capital en la producción para adquirir: por un lado, fuerza

de trabajo (es el capital variable V); y por el otro, los medios de producción (es el capital constante C). Por ende, todas las mercancías tienen un precio (PM) que se compone de tres factores:

$$(4.1) PM = C + V + P$$

donde PM= precio mercancía, C = capital constante, V = capital variable, P = plusvalía

En este contexto, el margen de plusvalía o tasa de ganancia (TG)⁵ es la relación entre plusvalía y la suma del capital constante y el variable:

$$(4.2) TG = P / (C + V)$$

Si ahora dividimos ambos miembros de la ecuación por V tenemos:

$$(4.3) TG = (P / V) \cdot (V / (C + V)) = E \cdot K$$

Donde E= cuota de plusvalía = (P / V); y K = composición del capital = (V / (C + V))

Esto nos muestra que la tasa de ganancia (TG) depende de 2 factores. El primero es la cuota de plusvalía y la denominamos con la letra E (P / V), que mide la relación entre plusvalía y capital variable. El segundo factor es la composición del capital (K) y mide la proporción del total de gastos que se destina a la compra de fuerza de trabajo en relación con el capital total. Claramente, a mayor E y mayor K, tendremos mayor plusvalía.

Pero Marx va más allá de su estudio sobre la determinación de la plusvalía y su margen, y profundizando su análisis sobre el funcionamiento del capitalismo señala que la ley más importante del sistema capitalista es la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Dicha ley, sostiene que existe una tendencia inherente en el

⁵ Margen de ganancia y tasa de ganancia se usan como sinónimos en el texto.

sistema para que la tasa de ganancia se reduzca en el largo plazo, y este resultado se debe a la forma en que funciona la acumulación capitalista (Reuten y Thomas, 2011).

Ahora bien, si dividimos (4.2) por v tenemos que:

$$(4.4) \text{ TG} = (P / V) / [(C/V) + 1]$$

De este modo, la ecuación (4.4) está compuesta por dos términos. El primero de ellos corresponde a la cuota de plusvalía (P/V) y es una proxy del grado de explotación en tanto que muestra la relación entre el trabajo excedente (P) y el trabajo necesario (V). Mayores valores de este cociente implicarán aumentos en la tasa de explotación y viceversa. Por otra parte, el segundo término es la relación (C/V) que es la composición orgánica del capital y que relaciona al capital constante y al variable. Dados estos componentes, la tasa de ganancia tendrá o no una tendencia decreciente dependiendo de lo que suceda con estos componentes. De acuerdo con el análisis de Marx, el cociente P/V tiende a aumentar con el paso del tiempo debido centralmente a diversos factores entre los que se destacan el aumento en el grado de explotación, el incremento en la jornada de trabajo, el aumento en la intensidad de trabajo, el descenso del salario o el incremento del ejército industrial de reserva que presiona a la caída del salario. Por otra parte, el cociente C/V también tiende a aumentar con la introducción de nuevas tecnologías y la aparición de innovaciones incesantemente. Por ende, la tendencia final de la tasa de ganancia dependerá de cuál de los dos factores se impone en el largo plazo. Si el problema se aborda de esta manera, podemos ver que los factores que influyen en la cuota de plusvalía tienen ciertos límites ya que el grado de explotación en algún momento alcanza su máximo así como la duración de la jornada de trabajo, o la intensidad del trabajo, asimismo, el salario no puede ser menor al de subsistencia, etc.; en tanto que el cambio tecnológico no presenta límites estructurales, por lo que la composición orgánica del capital se incrementará incesantemente a lo largo del tiempo. Como resultado, Marx llega a la conclusión de que existía una ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia que se verifica en el largo plazo y que es la ley más importante del sistema capitalista (Marx, 1975).

V. Reflexiones finales

Los diferentes análisis sobre las ganancias reflejan distintos criterios y elementos a considerar a la hora de explicar la naturaleza y determinación de los beneficios. La teoría neoclásica presenta un abordaje sustentado sobre el poder irrefrenable de los mercados y el orden de la dinámica económica. Con la existencia de infinitas firmas y compradores atomizados, el mercado termina, mediante los movimientos de oferta y de demanda, estableciendo los precios a los que se venden los productos. Una vez determinados estos precios, los productores simplemente tienen que fijar la cantidad de bienes que van a producir, tarea que realizan basándose sobre sus curvas de costos. Como vimos, el punto de maximización para este enfoque se produce cuando el costo marginal iguala al ingreso marginal y al precio.

Si bien existen casos en los que el productor logra un precio superior al costo medio, y obtiene de este modo ganancias extraordinarias, las mismas sólo son posibles en el corto plazo, dado que en el largo plazo, esta situación generará la llegada de nuevos competidores provenientes de otros mercados, que al ver niveles de rentabilidad extraordinaria, se insertarán en estos mercados generando mayor competencia y la consecuente desaparición de esta rentabilidad extraordinaria. Como resultado de la competencia perfecta y el libre accionar de la mano invisible del mercado, la teoría sostiene que en el largo plazo todas las firmas obtienen la tasa de ganancia “normal”, que es similar al costo de oportunidad e igual a la tasa de interés. Por lo tanto, la noción de ganancia para esta teoría tiene un papel absolutamente secundario, que surge como una suerte de residuo de la dinámica de producción, y cuyo valor se establece igual a la tasa de interés como una suerte de retribución a la contribución que hace el productor en el proceso productivo.

Por otra parte, el análisis postkeynesiano basado sobre las obras de Keynes y Kalecki critica el supuesto perfecto funcionamiento de la economía y los mercados, y erige su crítica tomando al desequilibrio como su eje nodal. Dado que para estos autores, la economía por sí sola es incapaz de alcanzar el equilibrio, los abordajes postkeynesianos otorgan un lugar central al Estado como encargado de estimular el nivel de demanda agregada para así reducir los niveles de desempleo que existen en las economías. De este modo, a partir de sostener que la economía generalmente está en desequilibrio, estos autores enfatizan el desorden del sistema económico

y el aspecto anárquico del capitalismo que provoca crisis y desequilibrios recurrentes que el sistema por sí solo no logra resolver.

Para este conjunto de autores, el estudio sobre la tasa de ganancia puede agruparse en torno de dos grandes grupos de trabajos. El primero de ellos presenta un abordaje macroeconómico, tiene su raíz en los trabajos de Kalecki y sostiene que la tasa de ganancia es dependiente de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y de la inversión que ellos realizan. El actor clave que tiene el poder para determinar qué sucede con la ganancia es el capitalista que termina siendo dueño de su propio destino. Por su parte, el segundo eje de análisis postkeynesiano parte del estudio de la economía en el nivel microeconómico donde las grandes empresas monopólicas y oligopólicas poseen el poder para determinar su margen de ganancia como un markup sobre costos. Es un enfoque que sitúa a las empresas como principal eje de análisis y donde las ganancias aparecen subordinadas a las decisiones de estas corporaciones.

Por último, el enfoque marxista sostiene que las sociedades son capaces de crecer y desarrollarse cuando logran generar un excedente social. La obtención de las ganancias no es una mera casualidad sino el objeto primordial de la producción capitalista. Marx denominó como sociedad de clases a las sociedades en las que una clase social se apropia del producto excedente generado por otra clase y su análisis se centra sobre comprender cómo se lleva adelante esta disputa entre capitalistas y trabajadores. El trabajo asalariado es el mecanismo que permite al capitalista apropiarse de la plusvalía, en tanto que la fuente de la misma es la explotación del trabajador.

A partir de este análisis vemos que las tres teorías presentan enfoques diferentes sobre la naturaleza y determinación de la tasa de ganancia. En particular, podemos destacar un elemento central para el análisis de las ganancias, en donde los enfoques difieren significativamente: el funcionamiento del sistema capitalista. El enfoque neoclásico aborda esta cuestión a través del concepto de equilibrio, enfatizando el orden del sistema económico y el poder de los mercados como fuerzas que inexorablemente conducen al equilibrio. Por su parte, el enfoque postkeynesiano sostiene que la situación dominante en los mercados es el desequilibrio y

buena parte de las recomendaciones de política económica consisten en intentar disminuir éstos a partir de una activa participación del Estado. Por último, para el marco marxista, el crecimiento se acelera y desacelera constantemente, dando lugar a ciclos característicos, ondas más largas y eventuales crisis. No hay equilibrio sino un continuo proceso que produce equilibrios a través de compensar los desequilibrios mediante fluctuaciones perpetuas, el orden en y por el desorden (Shaikh, 2004, 5).

Es interesante notar que si bien los enfoques neoclásico y postkeynesiano parten desde puntos opuestos (equilibrio y desequilibrio), ambos tienen la creencia de que el sistema capitalista puede funcionar apropiadamente: o bien porque naturalmente las fuerzas del mercado lo hacen funcionar -los neoclásicos-; o bien porque el Estado interviene y con su accionar soluciona los problemas existentes -los postkeynesianos-. Tal como planteaba Keynes en el comienzo de su Teoría General, ambos enfoques son compatibles en términos teóricos y la teoría neoclásica es un caso particular (el de equilibrio) de un enfoque que toma en consideración ese punto y todos los puntos de desequilibrio existentes (Keynes, 1953). En este sentido, la diferencia central se ubica en el lugar donde se encuentra generalmente el sistema y sobre si existen o no fuerzas automáticas capaces de conducir las economías al equilibrio.

Contrario a estas concepciones, el análisis marxista no sólo pretende dar cuenta de la causa de la existencia de ganancia y cómo la misma es apropiada por los capitalistas; sino que va más allá y examina cómo la dinámica de acumulación de capital influenciará en la tasa de ganancia. En ese sentido, Marx sostiene que el patrón recurrente más importante y dominante del capitalismo en el largo plazo es la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia. De acuerdo con este enfoque, y producto de las contradicciones del sistema y la dinámica de competencia, llega un momento en que las fuerzas productivas irán paulatinamente dejando de crecer, lo que provocará el estancamiento del capitalismo y la llegada de un nuevo sistema económico. Si bien hay un fuerte debate dentro del marxismo sobre el rol que debe desempeñar la clase trabajadora en este proceso (si el sistema colapsa independientemente de la actividad de los trabajadores o si activamente este conjunto debe transformarlo), el análisis de la tasa de ganancia no solo tiene relevancia como el

objetivo primordial de la producción, sino también posee una enorme significatividad a la hora de explicar hacia dónde se dirige el capitalismo.

La elección de un marco teórico no es neutra y tiene enormes implicancias en materia de economía política. A la hora de elegir un marco teórico, resulta indispensable abandonar los enfoques que se dedican a cuestionar las superficialidades del capitalismo a la vez que ocultan los verdaderos debates y desafíos que enfrentamos en nuestro tiempo.

Bibliografía

Andrews, P. (1949), "A Reconsideration of the Theory of Individual Business." *Oxford Economic Papers*, 1(1): 54–89.

Brunner, E. (1952), "Competition and the Theory of the Firm: Part II, Price Determination and the Working of Competition." *Economia Internazionale* 5: 727–744.

Dumenil, G., y Levy, D., (1993) *The economics of the profit rate*, Edward Elgar.

Feiwel, G. (1981): *Michal Kalecki Contribuciones a la teoría de la política económica*, Fondo de Cultura Económica, México.

Foley, D. (1989) *Para entender el capital*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hall, R., and Hitch, C. (1939), "Price Theory and Business Behavior." *Oxford Economic Papers* 2(May): 12–45.

Heilbroner, R., (1985) *The nature and logic of capitalism*, New York, Norton.

Howard, M., (1983), *Profits in economic theory*, University of Waterloo, Ontario, Canada.

Kaldor, N. (1955), Alternative Theories of Distribution, *Review of Economic Studies*, vol. 23, 94-100.

- Kalecki, M. (1942): A Theory of Profits, *The Economic Journal*, Vol. 52, No. 206/207. (Jun. - Sep., 1942), pp. 258-267.
- Kalecki, M. (1977): *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kalecki, M. (1981): *Economía Socialista y Mixta: Selección de ensayo y crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Keynes, J. M. (1953): *The general theory of employment, interest, and money*, Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, Orlando, USA.
- Lavoie, M., (2006), *Introduction to PostKeynesian Economics*, Palgrave MacMillan, USA.
- Marx, C. (1975), *El Capital*, Siglo XXI, México.
- Minsky, H. (1975), *John Maynard Keynes*, McGraw Hill, USA.
- Naples, M., y Aslanbeigui, N. (1996): What does determine the profit rate? The neo-classical theories presented in introductory textbooks, *Cambridge Journal of Economics*, 20, 53-71.
- Obrinsky, M. (1983), *Profit theory and capitalism*, University of Pennsylvania Press.
- Pasinetti, L. (1962), Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth, *Review of Economic Studies*, vol. 29, 267-279.
- Reuten, G. y Thomas, P., (2011), From the “Fall of the Rate of Profit” in the *Grundrisse to the Cyclical Development of the Profit Rate in Capital*, *Science & Society*, Vol. 75, No. 1, January, 74–90.
- Robinson, J., (1956), *The Accumulation of Capital*, London.
- Roncaglia, A., (2006), *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Santarcángelo, J. (2014) “La dinámica de competencia en el capitalismo: debates teóricos e implicancias”, en **Realidad Económica**, IADE, 1 de abril al 15 de mayo, 10 a 34.

Shaikh, A. (2004), *The power of profit*, Social Research: An International Quarterly Volume 71, Number 2, Summer.

Shaikh, A. (2015), *Capitalism: competition, conflict and crisis*, Oxford University Press.

Varian, H., (1992) *Microeconomic analysis*, Norton, USA.

Wood, A.. (1975), *A theory of profits*, Cambridge University Press.