

Juan Luis Londoño *
Carlos Esteban Posada **

La ganancia: Filosofía de su naturaleza y economía de su magnitud

I. *Introducción.*

“Y dijeron los fariseos ¿es o no lícito pagar tributo al César? A lo cual Jesús, conociendo su malicia, respondió: dad al César lo que es del César y a Dios lo que es de Dios”. (Mateo: 22; 15, 22).

El contenido de este escrito se resume así: la ganancia, como fenómeno inherente a una cierta sociedad histórica, que yace en el centro de las relaciones entre sus clases y se liga de manera estrecha con sus condiciones técnicas de producción y de expansión, debe someterse a un análisis de su naturaleza y, también, a otro de sus relaciones cuantitativas con otras categorías económicas.

Ese doble requisito merece explicación. El análisis o “filosofía” de su naturaleza es indispensable, mas no suficiente, para la cabal comprensión de la economía del monto y de la tasa de ganancia. De

* Investigador, Fedesarrollo. Bogotá.

** Decano, Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Antioquia.

otra parte, este último tema es asunto de economistas y, supuestamente, de carácter secundario si se compara con el análisis filosófico de la ganancia, análisis éste significativo en los terrenos social y político, al punto de permanecer, este último análisis, en continua confrontación con los mitos de la ganancia. La economía de la ganancia no puede aportar, en cambio, substancia a su filosofía.

No quiere decir lo anterior que la economía [cuantitativa] de la ganancia carece de importancia. Para los economistas es fundamental. Y, lógicamente, nosotros creemos que estos pueden ocupar algún puesto bajo el sol.

II. *La teoría de Marx.*

La teoría de Marx cumple con aquel doble requisito. En efecto, puede desdoblarse en un nivel "filosófico" o cualitativo y en un nivel cuantitativo.

En el nivel cualitativo nada podemos, nosotros, objetar o añadir a la teoría de Marx de la ganancia como "apariciencia" del "trabajo excedente", bajo las relaciones sociales y técnicas que tipifican el capitalismo. Medio (1972)* ofrece una síntesis excelente de la esencia e implicaciones socio-políticas de la teoría de la ganancia-trabajo excedente.

En el nivel cuantitativo, esto es, en el campo de la economía de las magnitudes de la ganancia y de su tasa, sí es posible y, para el economista, conveniente objetar algunas tesis de Marx. Estas críticas no afectan, sin embargo, el nivel cualitativo de su teoría de la ganancia como podrá apreciarlo el lector. A continuación resumiremos algunas críticas al análisis cuantitativo de Marx.

Desde el ángulo de la economía resulta pertinente analizar el monto y la tasa de ganancia con un esquema en el cual la ganancia, el capital y el salario se miden en términos de un numerario, vale decir, en el ámbito de los precios de las mercancías. El numerario podrá ser una canasta específica de mercancías "básicas" (productos requeridos directa o indirectamente en todas las producciones) que cumpla con las características de una "medida invariable de valores" (Medio, 1972; Pasinetti, 1977) o una mercancía cualquiera.

NOTA: Las fechas entre párentesis que siguen los autores, indican el año de la publicación inicial. A esta fecha están remitidas las referencias a lo largo del texto.

Todavía más: algunos análisis deben llevarse a cabo y ser significativos aún si la ganancia, el capital, el salario y los precios se miden con un patrón "fiduciario", una moneda no-mercancía.

Iniciemos el análisis cuantitativo considerando, como lo hacen Marx y la Economía Clásica, que el monto de la ganancia (G) está en proporción directa con dos factores: la tasa de ganancia (g') y el capital invertido (K), así que:

$$G = g' K \quad (1)$$

Hagamos, por ahora, abstracción de las "imperfecciones" del numerario. En tal caso el análisis de la magnitud de la ganancia exige un examen de las magnitudes de la tasa de ganancia y del capital como "variables" que se asocian con factores independientes de la naturaleza del numerario.

De acuerdo con la igualdad (1) se postula una sola tasa de ganancia, g' . En realidad existen o pueden existir varias tasas de ganancia: Monopolios, "imperfecciones" de la competencia, desequilibrios de mercado, factores políticos, etc., explican tal diversidad. Empero, si nos ubicamos en el nivel de los precios "normales", de "producción", hemos de reconocer que existe una "ley tendencial" de concentración de las tasas individuales de ganancia dentro de un intervalo, con el fin de garantizar la reproducción de los capitales invertidos en las diferentes ramas y procesos productivos. En este nivel las mercancías son producidas en magnitudes que resultan adecuadas a las cantidades que de ellas se demandan, bajo precios iguales a los de producción. De otra parte, la elevación de las mayores tasas de ganancia por encima de un "techo" normal atenta contra la reproducción de capitales y producciones en alguna o algunas ramas no favorecidas. Así pues, en el campo de los precios de producción se justifica la concepción de la "tasa de ganancia" como promedio ponderado de un conjunto acotado de tasas normales individuales de ganancia (Posada, 1981). No así en un análisis de precios de mercado, sujeto a desequilibrios entre ofertas y demandas (Robinson, 1961).

La "uniformidad" de la tasa de ganancia no es, entonces, una tesis anacrónica en una economía con monopolios ni supone, mucho menos, la "competencia perfecta" en el sentido neo-clásico del término (Shaikh, 1980). La tesis clásica, marxista y de Sraffa de la uniformidad de la tasa de ganancia en el campo de los precios de producción, interpretada así, más que crítica merece aplauso como abstracción significativa.

Pasemos ahora al concepto cuantitativo de capital, K, todavía en el plano de los precios de producción medidos con el numerario "perfecto". De acuerdo con Marx, debemos distinguir el capital constante (capital invertido en medios de producción, K_c) del capital variable (capital invertido en fuerza de trabajo, K_v):

$$K = K_c + K_v \quad (2)$$

Por lo tanto:

$$G = g' (K_c + K_v) \quad (3)$$

Ahora bien, debe convenirse con Marx en que la tasa de ganancia no permanece constante a través del tiempo, ni siquiera en el nivel de los precios de producción medidos con el numerario perfecto. Marx nos ofrece, entonces, su análisis cuantitativo de la determinación de la tasa de ganancia y las variaciones de ésta:

De la ecuación (3) deducimos que:

$$g' = \frac{G}{(K_c + K_v)}$$

de donde:

$$g' = \frac{\frac{G}{K_v}}{\frac{K_v}{K_c} + 1} \quad (4)$$

Denominamos:

$$\left. \begin{aligned} p &= \frac{G}{K_v} \\ Co &= \frac{K_c}{K_v} \end{aligned} \right\} \quad (5)$$

donde p es la tasa de plusvalor y Co es la "composición orgánica del capital".

Entonces:

$$g' = \frac{p}{Co + 1} \quad (6)$$

Marx consideraba que la expresión (6) era útil para explicar la determinación (cuantitativa) del nivel de la tasa de ganancia y, por supuesto, de su evolución. La igualdad (6) es, ciertamente significativa para relacionar la teoría *cuantitativa* de la ganancia (ganancia - "trabajo excedente") con su análisis cuantitativo, puesto que (Medio, 1972):

Trabajo excedente/trabajo "necesario presente" = p

$$\left. \begin{array}{l} g' > 0, \text{ sólo si } p > 0 \\ g' < p, \text{ puesto que } Co > 0 \\ g' = p, \text{ sólo si } Co = 0 \end{array} \right\} \quad (7)$$

Mencionaremos de paso que las dos primeras proposiciones de (7) resumen aquello que Morishima (1973) denomina el "teorema marxista fundamental".

Ahora bien, Marx consideraba que la igualdad (6) permite afirmar que la tasa de ganancia (g') depende directamente de la tasa de plusvalor (p) e inversamente de la composición orgánica de capital (Co), de tal manera que, dado el nivel de la tasa de plusvalor, los incrementos del nivel de la composición orgánica del capital (Co) causan la reducción de la tasa de ganancia (g') y viceversa:

$$\left. \begin{array}{l} g' \longleftarrow \text{ (inversamente) } Co \\ g' \longleftarrow \text{ (directamente) } p \end{array} \right\} \quad (8)$$

En este momento conviene recordar una observación crítica a la tesis enunciada en (8), observación correcta pero de importancia secundaria. Las condiciones de producción de las mercancías no básicas (aquellas que no son bienes salariales ni medios de producción requeridos directa o indirectamente en todas las producciones) y, por lo tanto, sus relaciones Kc/Kv ("composiciones orgánicas de capital", en términos de Marx) no afectan el nivel de la composición orgánica de capital (Co) de la igualdad (6) ni tampoco, es obvio, la tasa de ganancia (Medio, 1972)

Es más importante, en nuestra opinión, la cuestión referente a la capacidad de la igualdad (6) para explicar la determinación de la tasa de ganancia de forma significativa, con base en la afirmación de que, dada la tasa de plusvalor (p) el nivel de la tasa de ganancia (g') depende inversamente del nivel de la composición orgánica de capital (Co). A nosotros nos parece irrelevante semejante aseveración. Veamos por qué:

Según (5):

$$K_v = \frac{G}{p}$$

de donde:

$$Co = \frac{K_c}{G} = \frac{p}{G} \quad (9)$$

deducimos que:

$$g' = \frac{p}{\frac{p}{G} + 1} \quad (10)$$

La ecuación (10) es equivalente a la ecuación (6). De manera pues que afirmar que, dada la tasa de plusvalor, la tasa de ganancia depende inversamente de la composición orgánica de capital es exactamente lo mismo que afirmar que, dada la tasa de plusvalor, la tasa de ganancia depende directamente de la relación entre la ganancia y el capital invertido en medios de producción. Pero carece de importancia afirmar que, dada la tasa de plusvalor, la tasa de ganancia sube cuando lo hace la tasa ganancia/capital invertido en medios de producción, y que la tasa de ganancia baja cuando así lo hace la tasa ganancia/capital invertido en medios de producción.

Marx creía, sin embargo, que podría formularse una ley de caída "tendencial" de la tasa de ganancia en términos de igualdad (6) o de su implicación (8), así: la "ley de crecimiento tendencial" de la composición orgánica de capital explicaba, según él, la tendencia declinante de la tasa de ganancia. Esto equivale, en lógica, a formular una ley de caída "tendencial" de la tasa de ganancia a causa de la ley de disminución "tendencial" de la tasa ganancia/capital invertido en medios de producción, lo cual es poco menos que tautológico e irrelevante.

Conviene subrayar que nuestra crítica no se fundamenta en influencias hipotéticas de la composición orgánica de capital sobre la tasa de plusvalor. Aún si tenemos en cuenta que un proceso de mecanización de los procesos productivos puede elevar la productividad del

trabajo (Sweezy, 1942), ello no conduce a crecimientos “tendenciales” de la tasa de plusvalor, salvo que se postule, injustificadamente, que el salario real no sube y que la jornada anual de trabajo no se reduce en el largo plazo.

III. *La economía de la ganancia*

Antes de abandonar el análisis cuantitativo de Marx e iniciar un recorrido a través de la economía (cuantitativa) de la ganancia, recogeremos de aquél un valioso “equipaje” para la excursión:

$$\frac{G}{K_v} = p = \text{trabajo excedente/trabajo necesario presente.}$$

De donde:

$$G = p K_v;$$

Además:

$$g' = \frac{G}{K}$$

y, por supuesto, con:

$$0 < g' < p, \text{ sólo si: } \begin{matrix} C_o > 0 \\ p > 0 \end{matrix}$$

Agreguemos ahora:

$$K_v = WN \quad (11)$$

Siendo W la tasa (“media”) de salario, en términos del numerario, y N = trabajo “presente” total. Por lo tanto:

$$Y = G + WN \quad (12)$$

Y = Valor del producto neto total, en términos del numerario.

Gracias a lo anterior:

$$p = \frac{G}{WN} = \frac{\text{Ganancia}}{\text{Ingreso salarial}}$$

$$G = pWN$$

de donde:

$$WN = \frac{G}{p}$$

entonces:

$$Y = G \left(1 + \frac{1}{p} \right)$$

por lo tanto:

$$G = \frac{Y}{1 + \frac{1}{p}} \quad (13)$$

Llamemos:

$$a = \frac{1}{1 + \frac{1}{p}} \quad (14)$$

reemplazando (14) en (13) tendremos:

$$G = a Y \quad (15)$$

por lo tanto:

$$g' = a \frac{Y}{K} \quad (16)$$

Llegados a este punto conviene reflexionar de nuevo sobre la tesis de Marx de la declinación tendencial de la tasa de ganancia a causa del crecimiento de la "composición técnica del capital", por ende, del aumento tendencial de su composición orgánica (C_o). Utilicemos, para ello, las igualdades (11) y (16):

La ecuación (16) implica:

$$g' = a \frac{\frac{Y}{K_v}}{\frac{K}{K_v}}$$

La ecuación (11) implica

$$g' = a \frac{\frac{Y}{WN}}{\frac{K}{WN}}$$

de donde:

$$g' = a \frac{\frac{Y}{N}}{\frac{K}{N}} \quad (17)$$

La ecuación (17) permite, en nuestra opinión, reformular la relación entre la tasa de ganancia y el proceso de mecanización tendencial de la economía, así: dada a , vale decir, dada p (14), existirá una declinación de la tasa de ganancia sólo si el ritmo (porcentual) de aumento del capital por unidad de trabajo (presente o directo) es superior al ritmo de aumento del valor del producto por unidad de trabajo (presente o directo).

En términos más convencionales, lo anterior equivale a una tesis de caída de la tasa de ganancia sustentada en la tesis de un proceso de aumento de la relación capital/trabajo que se caracteriza por la ausencia de "progreso técnico neutral" en el sentido de Harrod. $\{\Delta\% (Y/N) = \Delta\% (K/N)\}$, en el de Hicks $\{\Delta (Y/N) > 0, \Delta (K/N) = 0\}$ o en el de Solow $\{\Delta (Y/N) = 0; \Delta (K/N) < 0\}$. (Hahn y Mathews, 1964).

Retornemos ahora a las definiciones de la tasa de ganancia expresadas por las igualdades (16) y (17). Estas igualdades serían sumamente útiles si expresaran, así fuera de manera sintética, todos los factores determinantes de la tasa de ganancia. Desafortunadamente no podemos pretender abarcar y resumir toda la economía de la tasa de ganancia mediante ecuaciones tan simples, a pesar de que éstas nos permiten llevar a cabo un análisis más significativo que el permitido por la igualdad (6), como se ha visto.

En efecto, después de Keynes hemos de reconocer que los ritmos de evolución de la demanda efectiva global pueden afectar las relaciones producto/capital (Y/K), producto/empleo (Y/N) y capital/empleo (K/N) mediante cambios en los grados de utilización de las capacidades de producción. En tal caso podrá alterarse la tasa de ganancia debido a cambios de la intensidad de la demanda efectiva con respecto a la producción potencial. En el largo plazo lo anterior no es, quizás, de mucha importancia, pero los discípulos de Keynes nos recuerdan que el ritmo de expansión del capital puede determinar directamente la tasa de ganancia, a menos que la proporción ahorro/ganancia tenga un comportamiento compensatorio (Robinson, 1965). Las

vías para ello consistirán en los efectos de tal ritmo sobre la relación ganancia/producto (a) o sobre la relación producto/capital (Y/K).

Discutamos, ya sí, la implicación que acarrea el supuesto que hicimos al comienzo del análisis de la tasa de ganancia. Tal supuesto consistía en referirnos a los precios de las mercancías, el salario y a los valores de la ganancia, del capital y del producto global en términos de una cierta canasta de mercancías que cumpliera con los requisitos ideales de un numerario. Un tal numerario es concebible, como bien se sabe, gracias a Sraffa (1960) y nos permite relacionar de forma monótona (a más de directa) la tasa de ganancia y la fracción ganancia/producto (a) y, por ende, la tasa de ganancia y la tasa de plusvalor (p), según las igualdades (14) y (16).

Si abandonamos el supuesto del numerario ideal no podremos deducir la existencia de una relación funcional monótona, aunque sí directa, entre la tasa de ganancia y la tasa de plusvalor (p). Efectivamente, si la tasa de salario y, en consecuencia, los precios se miden en términos de una mercancía cualquiera o de un conjunto cualquiera de mercancías, la relación producto/capital (Y/K) de la ecuación (16) será el cociente entre el valor del producto neto efectivo y el valor del capital efectivo, mas no el cociente entre dos cantidades del numerario ideal o canasta "estándar" de productos. Ahora bien, en vista de que los conjuntos de mercancías que integran efectivamente el producto neto y el capital tienen en la realidad conformaciones distintas y sus procesos productivos presentan diferentes "intensidades capital/trabajo", la variación de la tasa de ganancia entrañará modificaciones de los precios relativos y, entonces, de la relación producto/capital (Y/K).

Siendo así la realidad, un aumento de la relación ganancia/ingreso salarial (p), se traducirá, sí, en un aumento de la tasa de ganancia, pero, a su turno, el aumento de ésta dará origen a modificaciones de la relación producto/capital (Y/K) que podrán repercutir nuevamente sobre la tasa de ganancia. Esto equivale a afirmar que un cambio de la tasa de ganancia, asociado a una modificación de la tasa de plusvalor (p), induce una alteración de la composición orgánica de capital que impide establecer una relación monótona entre la tasa de ganancia y la tasa de plusvalor, a pesar de lo sugerido por la ecuación (6).

Todo lo anterior conduce a negar que en la realidad exista una relación funcional biunívoca entre la tasa de ganancia y las relaciones "capital/trabajo" (K/N) o "capital constante/capital variable"

(Co), entendido el capital como un valor (Sraffa, 1960; Pasinetti, 1977).

Ya para finalizar, anotemos otra limitación de la ecuación (16) y, a fortiori, de la (6) para explicar el proceso de determinación del nivel de la tasa de ganancia.

En el mundo real no es descartable la influencia de algunos factores ausentes de las ecuaciones anteriores sobre la tasa de ganancia. Y esos factores pueden ser importantes, aún si para explicarlos sea necesario reducir nuestro nivel de análisis hasta el de fenómenos monetario-financieros, de precios que temporalmente difieren de los de "producción", etc. En tal caso puede concebirse que las relaciones ganancia/producto (a) y ganancia/ingreso salarial (p) son, en ocasiones, más una consecuencia que una causa de la tasa de ganancia y, por ende, que el salario real puede fluctuar apreciablemente como resultado de las variaciones de la tasa de ganancia, vale decir, como consecuencia de las modificaciones de los factores que están afectando directamente la tasa de ganancia (Bhaduri, 1969). Pero esto, ya se sabe, nos acercaría más a la economía de Keynes.

IV. *Conclusión:*

Nuestro recorrido por la economía de la magnitud de la ganancia nos aleja del análisis cuantitativo de Marx, demasiado simplista, a juicio de un economista que conceda alguna importancia a ciertos aportes de la teoría económica del siglo XX.

Esos valiosos aportes del siglo XX son, sin embargo, inocuos con respecto a la "filosofía" de la ganancia. No pueden acercar ni apartar más al economista de ella, como que no afectan la lucha entre quienes denuncian la "explotación-enajenación clasista" y quienes postulan la "asociación de los factores productivos".

REFERENCIAS

- Bhaduri, Amit. [1969]. "Comentario sobre la importancia de controversias recientes sobre la teoría del capital: una visión marxista". Reproducido en: Harcourt, Geoffrey Colin y Laing, N. F. (Comps.), *Capital y Crecimiento*. México. Fondo de Cultura Económica, [1977]. (El Trimestre Económico. Lecturas, 18).
- Hahn, F. H. y Matthews. [1969]. "The Theory of Economic Growth: A Survey". *Economic Journal*; Vol. 74. 1964.
- Medio, Alfredo. [1972]. "Ganancias y valor excedente: Apariencia y realidad de la producción capitalista". Reproducido en: Hunt, E. K. y Schwartz, J. G. (Comps.). *Crítica de la Teoría Económica*. México. Fondo de Cultura Económica [1977]. (El Trimestre Económico. Lecturas, 21). 1972.
- Morishima, Michio. [1973]. *Marx's Economics*. London, Cambridge University Press, 1973. [Traducción Española: *La Teoría Económica de Marx. Una teoría dual del valor y el crecimiento*. Madrid, Editorial Tecnos, 1977].
- Pasinetti, Luigi. [1977]. *Lectures on the Theory of Production*. London, MacMillan Press, 1977.
- Posada, Carlos Esteban. [1981]. "Competencia imperfecta. precios y distribución del ingreso". *Lecturas de Economía*, Medellín, 2 (1): 19-26. Enero-abril, 1981.
- Robinson, Joan. [1961]. "Preludio a una crítica de la teoría económica". Reproducido en: Hunt, E. K. y Schwartz, J. G. (Comp.) *Op. Cit.*
- . [1965]. "Salow y la tasa de rendimiento". Reproducido en: Harcourt, Geoffrey Colin y Laing, N. F. (Comps.). *Op. Cit.*
- Shaikh, Anwar. [1980]. "Marxian competition versus perfect competition: further comments on the so-called choice of technique". *Cambridge Journal of Economics*; Vol. 4, 1980.
- Sraffa, Piero. [1960]. *Producción de mercancías por medio de mercancías. Preludio a una crítica de la Teoría Económica*. Barcelona, Ediciones Oikos-Tau, 1966.
- Sweezy, Paul M. [1924]. *Teoría del desarrollo capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1968.