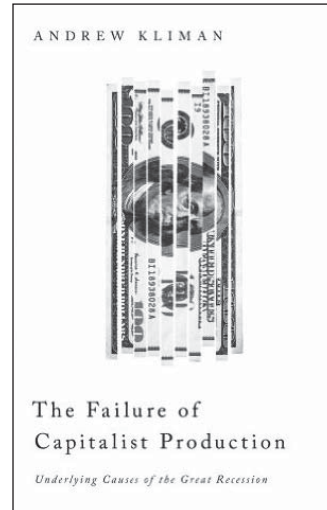


Sobre el último libro de Andrew Kliman y las raíces de la crisis capitalista

por ESTEBAN MERCATANTE



El último libro¹ de Andrew Kliman (AK) trata los aspectos claves del funcionamiento del capitalismo que están en las raíces de la Gran Recesión, que nos remontan a problemas “en el sistema de producción de valor capitalista” que nunca fueron plenamente resueltos desde los ’70.

LA TESIS CENTRAL DEL LIBRO

AK busca demostrar que los rasgos particulares de las últimas décadas se deben a que la vía principal para restablecer la tasa de ganancia, la destrucción de capital, operó moderadamente durante las décadas de los ’70 y comienzos de los ’80. A partir de las lecciones sacadas por las clases dominantes de la crisis de 1929, se buscó evitar una agitación social como la de los ’30 impulsando “políticas monetarias y fiscales para evitar una destrucción en gran escala de valor de capital [...] como se destruyó tanto menos valor de capital durante las décadas de 1970 y comienzos de 1980 del que se destruyó en las de 1930 y comienzos de 1940, la caída en la tasa de ganancia no se revirtió” (p. 3).

¹ Kliman, Andrew, *The Failure of capitalist production. The Underlying causes of the Great Recession*, Londres, Pluto Press, 2012.

La recuperación económica desde los '80, entonces, tuvo una debilidad de raíz que repercutió directamente sobre la tasa de acumulación, reducida en paralelo a la tasa de ganancia, y en el crecimiento de la producción y el ingreso, lo que explica los problemas de deuda. A la vez, el esfuerzo del gobierno por mejorar la rentabilidad empresarial neta de impuestos bajando las tasas impositivas condujo a un aumento de los déficits fiscales y de la deuda. A esto se suma el esfuerzo por estimular la economía incentivando el endeudamiento, que alimentó “la rentabilidad y el crecimiento económico, pero de un modo insostenible que ha conducido repetidamente al estallido de burbujas y crisis de deuda” (p. 4).

En el libro AK critica lo que llama la “explicación convencional de la izquierda” sobre la crisis, cuyos principales exponentes son Gérard Duménil y Dominique Lévy, la cual plantea que la política neoliberal habría conducido a una considerable recuperación de la tasa de ganancia. “En condiciones normales, esto habría causado que también se elevara la tasa de acumulación de forma equivalente, pero en esta ocasión no sucedió” (p. 5). El motivo de esto último estaría en la “financierización”: las firmas invierten una porción mayor de sus ganancias en instrumentos financieros y una porción menor en inversión productiva. Esto explicaría el débil crecimiento que, junto con el endeudamiento creciente de los sectores asalariados para mantener su nivel de vida a pesar de la caída de sus ingresos, llevó a problemas de deuda.

AK afirma que los resultados de su investigación desmienten tanto la explicación “convencional” de que la crisis es “irreductiblemente financiera” como la conclusión de que se pueden prevenir nuevas crisis similares abandonando el “capitalismo financierizado” sin cambiar el sistema socioeconómico. Si en cambio las raíces de la crisis se encuentran en la caída de la tasa de ganancia, estas políticas no ofrecen solución, a lo sumo pueden posponer la próxima crisis. La economía permanecerá débil a menos que la rentabilidad se restablezca o cambie el carácter del sistema socioeconómico.

La caída de la tasa de ganancia sería una causa *indirecta* de la crisis, pero “para ser legítima, una explicación en términos de causas indirectas debe dar una consideración de cómo operan, a través de eslabones intermedios, para producir el fenómeno en cuestión” (p. 16). AK se enfoca en dos de estos eslabones: la baja rentabilidad y el sistema de crédito. La baja rentabilidad por un período prolongado impacta sobre los balances de las empresas. La rentabilidad efectiva se encuentra dispersa alrededor de un promedio, con empresas en mejores condiciones que otras. Una disminución de la rentabilidad promedio deja en una situación comprometida a aquellas que se encuentran por debajo del promedio, que pueden verse arrastradas a la quiebra. La baja rentabilidad está también asociada a una menor tasa de acumulación, lo cual repercute en el crecimiento del empleo, el producto, el ingreso y la demanda. Y cuando el ingreso (ganancias, salarios, recaudación impositiva, etc.) crece débilmente es más complicado para las empresas, individuos, y gobiernos pagar sus deudas. Esto prepara el escenario para las crisis de deuda y financieras. Respecto del sistema de crédito, AK señala que el sistema financiero permite que la economía crezca por cierto tiempo más rápidamente de lo que aseguran condiciones básicas como la rentabilidad y la producción de nuevo valor, creando entonces burbujas. La caída en la tasa de ganancia conduce indirectamente a una crisis incentivando la especulación y la sobreproducción. La crisis se produce cuando las deudas no pueden ser pagadas (p. 20).

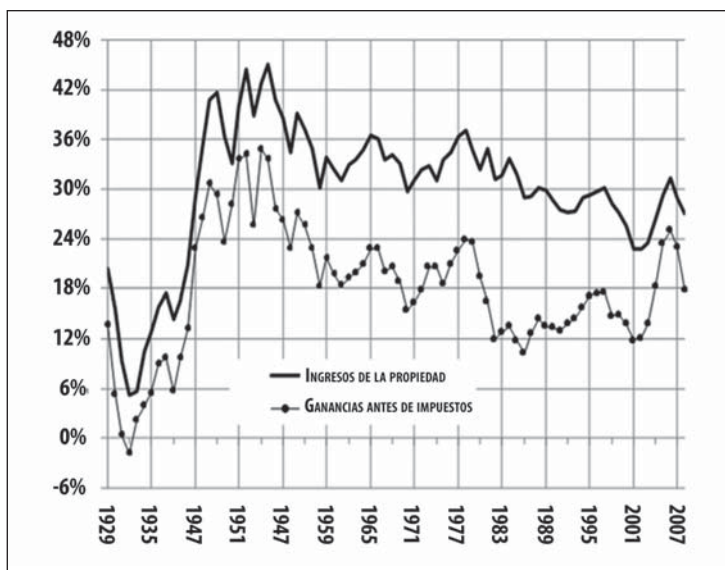
TASAS DE GANANCIA EN DECLINACIÓN Y ACUMULACIÓN

AK trabaja con los datos provistos por la BEA y maneja dos medidas de la ganancia del sector corporativo. La primera de ellas, más estrecha, es la de las ganancias corporativas antes de impuestos. La segunda, más amplia, la define como de “ingresos de la propiedad”. Esta es una masa que se aproxima al plusvalor, computando como ganancia todo el valor neto agregado que no reciben los asalariados, es decir la ganancia antes de impuestos, los pagos de intereses, transferencias, impuestos, etc. En ambos casos se divide esta masa por el capital fijo valuado a costos históricos.

La serie provista por AK alcanza un pico en 1952. A partir de entonces comienza a marcarse una ligera tendencia descendente, aunque en los '60 y '70 la inflación disfrazó el descenso “elevando la rentabilidad nominal” (p.77).

Los resultados que obtiene AK lo llevan a concluir que “durante el período comprendido entre 1982 y la crisis más reciente, ninguna de las tasas de ganancia experimentó una recuperación sostenida” (p.77, destacados del autor, N. De R.). La excepción se encontraría en la recuperación producida por la burbuja de activos que precedió a la última crisis. La tasa de ganancia antes de impuestos fue muy inferior en el punto bajo de 2001 respecto de lo que había sido en 1982.

Gráfico 1. Andrew Kliman. Tasa de ganancia antes de impuestos y tasa de ganancia de todos los ingresos de la propiedad. Sector corporativo norteamericano



En el período 1982-2007, la tasa de ganancia basada en el ingreso de la propiedad se mantuvo en caída, mientras que la tasa de ganancia antes de impuestos sólo se recuperó ligeramente. Ayudó a esto la reducción de las tasas de interés, que

permitió a las empresas reducir sus costos². Lo mismo ocurrió con los impuestos pagados por las empresas, gracias a lo que “podemos decir que la tasa de ganancia mantuvo una tendencia a la baja durante este período, pero que las corporaciones lograron retener una parte mayor de la masa de ganancia relativamente encogida, a medida que lo que giraban a los acreedores y autoridades fiscales declinaba” (p. 78).

AK sostiene que la rentabilidad de las inversiones extranjeras de las corporaciones muestra la misma tendencia que la tasa de ganancia doméstica. Aunque creció la porción de ganancias que las multinacionales reciben de sus operaciones en el extranjero, “sus activos fijos localizados en el extranjero han crecido aún más marcadamente como parte de sus activos fijos totales” (p. 78). Este análisis resulta consistente con distintos estudios sobre la rentabilidad en las economías más dinámicas durante este período³.

Tomando la tasa de ganancia basada en los ingresos de la propiedad, AK encuentra que la tasa de acumulación se ha movido a la par de aquella (p. 90), y descarta que la porción de las ganancias invertida productivamente se haya reducido. No encuentra evidencia de un “régimen de acumulación” neoliberal durante el cual haya caído la tasa de acumulación de capital. Sin embargo, una mejor aproximación de la tasa de acumulación se puede obtener si se compara la inversión con los fondos efectivamente disponibles de las firmas, es decir con su tasa de ganancia antes de impuestos.

SOBRE LA “TASA DE GANANCIA” A COSTOS CORRIENTES

Para AK la tasa de ganancia debe medir la ganancia en relación al capital adelantado valuado a costos históricos, neto de depreciación. Sin embargo, este procedimiento no es el corrientemente utilizado por otros marxistas sino que la mayoría mide la ganancia en relación a la suma de dinero que sería necesaria para reemplazar los activos físicos en el presente. Para AK, “la ganancia como porcentaje del costo corriente de los activos fijos no es una tasa de ganancia en ningún sentido habitual del término” (p. 102), porque “no mide la rentabilidad como porcentaje de la verdadera inversión pasada. No es tal medida porque retroactivamente *revalúa* las inversiones pasadas [...]” (p. 112).

AK agrega que la “tasa de ganancia” a costos corrientes no es lo que las empresas e inversores buscan maximizar. Estos manejan medidas de rentabilidad tales como el valor actual neto y la tasa interna de retorno. Ambas valúan con los precios de hoy la inversión corriente, pero con los precios que se esperan a futuro los rendimientos previstos (por ejemplo, con los precios esperados a un año la ganancia que se espera para dicho período); la tasa a costos corrientes usa los precios de hoy para valuar la inversión corriente y los rendimientos futuros. El resultado

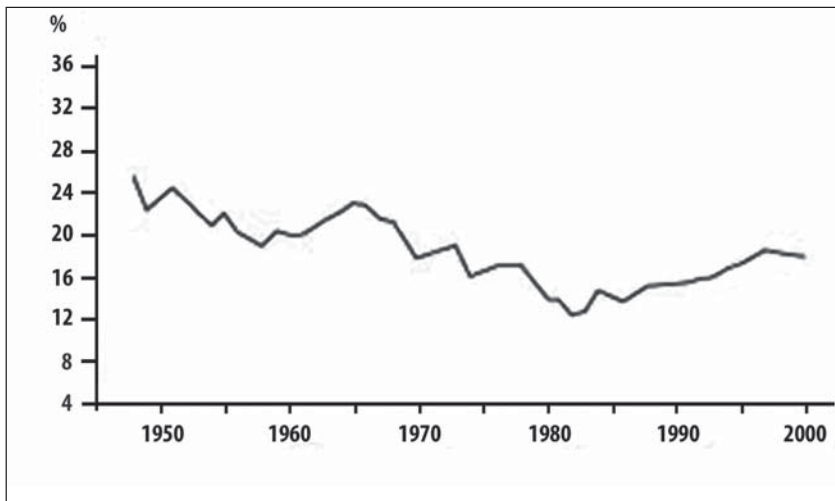
2 La importancia de la tasa de interés para mejorar la tasa de ganancia es también destacada por Anwar Shaikh, con la diferencia de que para este autor fue la base para una recuperación mucho más considerable de la tasa de ganancia.

3 Sobre la evolución de la tasa de ganancia en China, ver “Diverging Patterns of Profitability, Investment and Growth in China and India during 1980-2003”, *World Development* Vol 36 N° 5, 2008, p.748.

puede ser divergente. La tasa de ganancia a costos corrientes mide en los hechos excedentes físicos, y sólo en la medida en que no haya variación de precios (ni por lo tanto en las condiciones productivas) puede actuar como indicador de la tasa de ganancia efectiva sobre el capital adelantado. Cuanto más cambien los precios más se disocia de esta última.

Si se mide la “tasa de ganancia” a costos corrientes de la economía norteamericana de las últimas décadas se ve cierta recuperación, pero la tasa de ganancia no alcanza los niveles del boom de posguerra. AK señala que los marxistas “fiscalistas”, que han abandonado teóricamente la ley de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, desdénan las limitaciones que muestra su recuperación aún a despecho de la evidencia que arrojan sus propias mediciones. Aunque Duménil y Lévy⁴ no muestran una recuperación tan fuerte de la tasa de ganancia, sostienen que “se había recuperado al nivel de fines de la década de 1950”⁵. Al mismo tiempo señala que varios de los que computan una fuerte recuperación de la tasa de ganancia hacen una selección arbitraria de los datos: comparan puntos bajos cíclicos con picos, encontrando una tendencia alcista que no es tal. En el caso de Moseley, “si hubiera comparado los mínimos en su serie, Moseley habría registrado un aumento en la tasa de ganancia desde el 10 por ciento en 1980 al 14 por ciento en 2001, en vez del aumento del doble”. Similares problemas encuentra AK en Duménil y Lévy.

Gráfico 2. Duménil y Lévy – Tasa de ganancia del sector corporativo no financiero de los EEUU



Fuente: Duménil y Lévy, “*The Profit Rate: Where and How Much Did it Fall? Did It Recover?*”

4 Gérard Duménil y Dominique Lévy, “The profit rate: Where and How Much Did it Fall? Did it Recover? (USA 1948-1997)”, 2002, disponible online en www.jourdan.ens.fr/levy/biblioa.htm.

5 Ídem. En su último trabajo, *La crisis del neoliberalismo*, relativizan esta opinión.

La crítica de AK a la “tasa de ganancia” a costos corrientes es correcta, así como lo es su posición de que la misma debe calcularse trabajando con costos históricos. Pero surgen una serie de cuestiones, conceptuales y empíricas, que afectan los resultados a los que AK llega sobre el desempeño del capitalismo durante las últimas décadas.

¿UNA TASA DE EXPLOTACIÓN SIN VARIACIÓN?

AK señala que la compensación total a los asalariados no ha declinado como proporción del ingreso corporativo y, por lo tanto, no se ha incrementado la participación de las ganancias en el ingreso. El relativo estancamiento de los salarios, que aumentaron menos que la productividad durante el último período, puede crear esta idea equivocada. Otros componentes de la compensación a empleados—beneficios de salud y retiro, la Seguridad Social y los impuestos destinados a Medicare— han aumentado más rápido que los salarios.

Este resultado se choca con una idea bastante arraigada. Stephen Resnick y Richard Wolff⁶, entre otros, ven una recuperación de la tasa de ganancia basada centralmente en el aumento de la tasa de explotación. Sin embargo, lo hacen omitiendo las compensaciones totales.

AK registra que la participación de la ganancia en el ingreso tuvo una ligera declinación en el tiempo: entre 1947 y 1965 promedió un 32%, para caer significativamente durante los cinco años siguientes. En el período 1970-2007 promedió 29%. AK señala varias implicaciones de este análisis. La central es que la relativa constancia en la participación de las ganancias significa que la declinación de la tasa de ganancia no puede considerarse un fenómeno distributivo.

AK tampoco registra profundas transformaciones distributivas entre los salarios más bajos y los más elevados de los gerentes, incluidos en las remuneraciones y compensaciones en la estadística de la BEA. Si la remuneración horaria para todos los trabajadores de la industria privada creció 120% entre 1985 y 2007, en el caso de los salarios del sector gerencial y financiero creció 128%⁷. En este punto, Duménil y Lévy⁸ discrepan. Trabajando con la información del Internal Revenue Service, muestran que se produce un marcado aumento de la proporción de la masa salarial del 10% mejor remunerado, en paralelo a una caída del resto. Aunque AK descarta este resultado, sostiene que aun en el caso de que el cambio en beneficio de estos últimos hubiera sido más marcado de lo que él registra, esto no beneficia a las corporaciones ya que la mejora de los empleados gerenciales sigue sin formar parte de la masa de ganancia y, por lo tanto, no tiene efectos sobre la tasa de ganancia (p. 126). En esta última afirmación se plantea un problema conceptual, correctamente señalado por Guglielmo Carchedi: “los datos disponibles sobre los salarios incluyen el ingreso de los gerentes y de todos los que en la teoría de Marx realizan el tra-

6 Resnick, Stephen y Wolff, Richard, “The Economic Crisis: A Marxian Interpretation”, *Rethinking Marxism* Vol 22 N° 2, Abril de 2010.

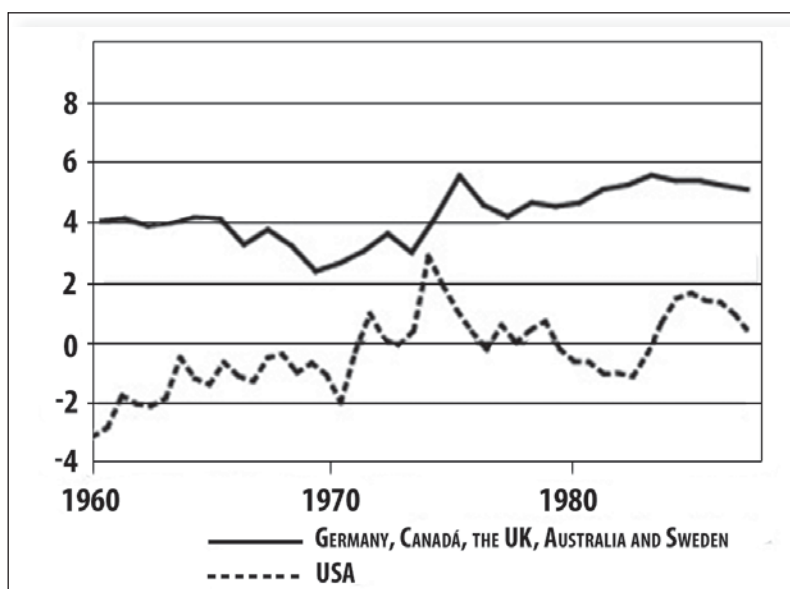
7 BLS, “Employment Cost Index Historical Listing: Continuous Occupational and Industry Series”.

8 Gérard Duménil y Dominique Lévy, “The Crisis of the Early 21st Century: Marxian perspectives”, 2012, disponible online en www.jourdan.ens.fr/levy/biblioa.htm

bajo de control y vigilancia (Carchedi, *On the Economic Identification of Social Classes*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1977, capítulo 1), y como este ingreso se deriva del plusvalor, una medida más precisa de los salarios en este sentido mostraría una tasa de explotación más elevada⁹. Aunque en términos estadísticos no es posible delimitarlo, el crecimiento de los ingresos de los gerentes y supervisores, en tanto no ocurra en desmedro de los ingresos de la propiedad, representa una ampliación de la tasa de explotación y de plusvalía.

AK no es el único que ha señalado el peso de las compensaciones sobre la economía capitalista. Shaikh, por ejemplo, calculó el “salario social neto” –el valor del gasto social del que se benefician los trabajadores menos los impuestos que pagan– para varios países¹⁰. En buena parte de ellos, el “salario social neto” mostraba un nivel más elevado en los años '80 que en los '60 y '70, incluyendo a los EEUU. Sin embargo, al mismo tiempo que reconoce esto, Shaikh señala la importancia de que los salarios comenzaran a aumentar por debajo de la productividad en el sector privado no financiero, fenómeno que en su opinión ocurre desde 1983. Su conclusión es que si los salarios del sector privado no financiero hubieran mantenido la relación que mantuvieron durante la posguerra con la productividad del sector privado no financiero, las tasas de ganancia hubieran caído casi continuamente durante el período neoliberal¹¹.

Gráfico 3. Gasto Social Neto como porcentaje del PBI (Shaikh)



Fuente: Shaikh, 2003.

9 Carchedi, Guglielmo, “Behind and beyond the crisis”, *International Socialism* N° 132, Londres, Octubre de 2011.

10 Shaikh, Anwar, 2003, “Who Pays for the ‘Welfare’ in the Welfare State?”, *Social Research*, volume 70, N° 2, http://homepage.newschool.edu/~AShaikh/welfare_state.pdf

11 Anwar Shaikh, “La primera Gran Depresión del Siglo XXI”, www.sinpermiso.info, Marzo de 2011.

Sin embargo, en este punto resulta problemático que AK se concentre en la medida amplia de los ingresos de la propiedad. Buena parte de las compensaciones están a cargo del Estado. AK reconoce que los gobiernos buscaron recomponer la rentabilidad reduciendo los impuestos al capital. Así que, mientras aumentaban los gastos por compensaciones, esto no se tradujo en un aumento equivalente de impuestos. La tasa de ganancia del sector corporativo después de impuestos podría reflejar de forma más idónea que los ingresos de la propiedad, o que la tasa de ganancia antes de impuestos, cómo el capital se benefició del relativo estancamiento en el aumento de los salarios.

AK tampoco se plantea qué habría ocurrido con la tasa de ganancia si la relación entre aumentos de salarios y de productividad no hubiera cambiado respecto de lo que fue durante el boom de posguerra. Esta podría ser una buena medida de lo que el capital ha conquistado frente a la fuerza de trabajo, aunque “solamente” haya permitido mantener la participación de los ingresos de la propiedad en el ingreso total, a pesar de los aumentos afrontados en otras compensaciones.

Pero entonces, ¿qué ha ocurrido con la participación de los beneficios en el último período? Las posiciones de los marxistas están acá algo divididas. Ya hemos mencionado a Shaikh y también a Resnick y Wolff que ven un aumento de la tasa de explotación. También Carchedi, en coincidencia con AK en que la tasa de ganancia debe medirse valuando el capital en costos históricos, señala el aumento de la tasa de explotación. Para este último, esto habría operado como una contratendencia ante el continuo aumento de la composición orgánica del capital, que continuó sin pausa durante las últimas décadas, gracias a la cual se compensó parcialmente el efecto de la mayor composición orgánica, aunque de forma débil y sin llegar a las tasas de ganancia registradas durante el boom hasta los años 2000¹².

Pero Duménil y Lévy se acercan a AK respecto de lo ocurrido con la tasa de explotación. También registran una relativa constancia de la participación de la masa salarial en el ingreso total. La distribución regresiva del ingreso no mejoró directamente la situación de los propietarios sino la de los gerentes. Aunque Duménil y Lévy no hacen referencia al total de las compensaciones, ven que “no se advierte ninguna tendencia hacia la baja” en la participación de los salarios en el ingreso¹³. “Esta observación contrasta con el conocido hecho de que los salarios reales de la vasta mayoría de los asalariados permanecieron estancados”¹⁴. Este error se produce porque la participación de los salarios no es considerada directamente, sino a través de “la comparación entre la productividad laboral y la compensación horaria real de la fuerza de trabajo [...] La brecha creciente entre

12 Enfocando esta última década, también JP Morgan ve una mejora de 1,3 puntos (del 11% al 12,3%) en los niveles de ganancia de las empresas del panel S&P 500, y afirma que “las reducciones en los salarios y beneficios explican la mayoría de la mejora neta en los márgenes” (Michael Cembalest, “Portfolios, US corporate profits and the Twilight of the Gods”, 11 de julio de 2011). Además afirma que “la compensación de los asalariados norteamericanos está en la actualidad en su mínimo en 50 años, tanto en relación a las ventas de las compañías y el PIB norteamericano”.

13 Gérard Duménil y Dominique Lévy, “The Crisis...”, op. cit.

14 Ídem.

las dos [...] es interpretada como una participación declinante de los salarios”. En realidad, la participación de los salarios se determina de la siguiente forma:

$$\text{Participación de los Salarios} = \frac{\text{Remuneración horaria real} * \text{Precios relativos}}{\text{Productividad laboral}}$$

Como “los precios importan en la determinación de la participación de los salarios, y que la proporción entre el índice de precios al consumidor y precio del valor agregado [valor agregado por unidad de producto, N. De R.] cambió de forma considerable”. La productividad se triplicó entre 1960 y 2009, mientras que los salarios se duplicaron. Como los precios relativos crecieron 1,5, la participación de los salarios no se vio afectada, sin perjuicio de lo ocurrido con la participación de distintos estratos de los asalariados.

Lo señalado por Duménil y Lévy evidencia una consecuencia de la internacionalización productiva profundizada en las últimas décadas que, como señala François Chesnais, dio lugar a tendencias deflacionistas: “En muchos sectores industriales, los precios de los ‘bienes salarios’ de origen industrial cayeron tanto que las empresas enfrentaron una situación casi deflacionista y fueron ‘acogotadas’ (y con ellas sus asalariados)”¹⁵. El éxito en contener el salario, se “perdió” a manos de las presiones de la competencia global que obligó a contener los precios. Pero ello no nos debe hacer pasar por alto que el relativo estancamiento de los salarios respecto de la productividad es resultado de un cambio en la relación entre las clases, a escala planetaria, y no el mero producto de una acumulación enlentecida como sostiene AK.

LA DEPRECIACIÓN “MORAL” DEL CAPITAL

Varias de las medidas sobre la evolución de la tasa de ganancia encuentran su principal discrepancia, como ya vimos, en los criterios para medir este capital, lo que lleva a diferencias en los resultados. El punto más problemático del planteo de AK es cómo ingresa en consideración la depreciación “moral” del capital.

Marx definía la depreciación moral como una pérdida en el “valor de cambio en la medida en que se puede reproducir máquinas del mismo modelo a menor precio o aparecen, a su lado, máquinas mejores que compiten con ella”¹⁶. Su valor “ya no estará determinado por el tiempo de trabajo efectivamente objetivado en ella, sino por el necesario para su propia reproducción o para la reproducción de las máquinas perfeccionadas”¹⁷. Según la teoría del valor de Marx, si un activo fijo sufre depreciación moral, una parte del trabajo utilizado para su producción ya no es necesario para reproducir activos fijos del mismo tipo, lo cual reduce el precio de las

15 François Chesnais, “En fin de un ciclo. Alcance y rumbo de la crisis financiera”, *Herramienta* N° 37, Marzo de 2008.

16 Karl Marx, *El capital. Crítica de la economía política*, Tomo 1, Siglo XXI Editores, México DF, 1976, pp. 492 y 493.

17 Ídem.

mercancías producidas que utilizan este activo. Una parte del dinero desembolsado en producir este activo no será recuperado si las mercancías se venden a sus valores.

El tratamiento que hacen de esta cuestión Marx y el BEA difiere. BEA considera de conjunto la depreciación por el uso y desgaste y la producida por la obsolescencia. Ambas quedan incorporadas en la categoría de depreciación y, de este modo, reducen la ganancia tal como es medida por el BEA; esto “ha llevado a que la tasa de ganancia medida por el BEA decline sustancialmente en relación al plusvalor” (p. 138). Para Marx, la depreciación moral afecta tanto al capital avanzado (reduciéndolo) como a la ganancia (también reduciéndola), y por lo tanto tiene un resultado ambivalente. Para AK, al no captarse la depreciación moral correctamente, las tasas de ganancia “basadas en los conceptos del BEA cayeron por lo tanto bastante menos que la proporción entre la plusvalía y el capital adelantado. Esto sugiere que la información sobre la tasa de ganancia discutida más arriba hace que el desempeño del capitalismo norteamericano se vea mejor de lo que realmente fue” (p. 138).

Las definiciones provistas a este respecto por AK resultan contradictorias con los resultados a los que llega. Plantea que “la destrucción de valor de capital que ha estado ocurriendo como resultado de la revolución en la tecnología de la información es bastante parecida a la destrucción de valor de capital que ocurre durante una crisis, excepto porque ha estado ocurriendo de una forma más gradual y prolongada” (p. 138). También señala que “la depreciación moral adicional ha reducido el capital adelantado más de lo que ha reducido la ganancia” (p. 138).

Encontramos en este punto un importante problema conceptual. Aunque la depreciación moral puede causar una pérdida a numerosos capitalistas considerados individualmente, esto no necesariamente afectará a la tasa de ganancia general. Es que mientras los capitalistas que aún no han amortizado sus inversiones se ven afectados negativamente por la obsolescencia, los nuevos capitales que ingresen en la rama se verán beneficiados por el abaratamiento del capital constante. Esto significa entonces que las mediciones del BEA muestran un desempeño del capitalismo norteamericano *peor* de lo que realmente fue. AK, por el modo en que aborda los efectos de la depreciación moral, magnifica la caída de la tasa de ganancia, cuando en realidad este factor opera una “destrucción de valor de capital”.

NEOLIBERALISMO: “AQUÍ NO HA PASADO NADA”

El hincapié que hace AK en las contradicciones no resueltas desde los años '70 lo llevan a desmerecer la importancia que tuvieron diversos “factores contrarrestantes” durante todo un período histórico, el de “restauración burguesa”. AK deja en un segundo plano el éxito, por más contradicciones que impliquen, de las medidas tomadas por la clase dominante para mejorar la situación de las corporaciones. AK reconoce que aunque la tasa de ganancia antes de impuestos no mostró una tendencia clara, en cambio, sí mejoró la tasa de ganancia después de impuestos respecto de su piso, pero no le da relevancia. El Estado redujo sus impuestos, se endeudó para sostener los gastos, y a largo plazo esto tendió a imponer lineamientos de austeridad para no volver a aumentar impuestos. Esta

política parecería estar llegando a un límite, aunque durante este período ha contribuido a mejorar la rentabilidad de las corporaciones después de impuestos.

AK desdeña la importancia de la relación de fuerzas conquistada por la burguesía para imponer nuevas condiciones al capital. Desde los años '80, las clases dominantes se lanzaron a restablecer ciertas condiciones para la valorización del capital apoyados en los triunfos contrarrevolucionarios en todo el planeta.

Respecto de la hipertrofia de las finanzas, aunque AK acierta en criticar a quienes realizan una inversión, transformándola más en una causa que en una consecuencia, de las contradicciones con las cuales el capitalismo logró estabilizarse desde comienzos de los '80, la panorámica que ofrece AK sobre el capitalismo de las últimas décadas no considera las profundas implicancias para el desarrollo de la crisis que tuvo el desmonte de muchas de las medidas tomadas desde los años '30 en adelante, como la separación de la banca de inversión y la comercial o el levantamiento de las restricciones para el movimiento de capitales y la especulación con las divisas. Y, como ya señalamos, hacer hincapié en la relación entre inversión total y los ingresos de la propiedad, en vez de la tasa de ganancia después de impuestos, lo lleva a desdeñar los cambios en la tasa de acumulación, cuando numerosas evidencias sugieren un marcado aumento de los mecanismos de valorización financiera por parte de las firmas, cuyo reconocimiento no necesariamente nos conduce a conclusiones políticas como las de Duménil y Lévy de que es posible resolver las contradicciones cambiando el “modo de regulación”.

En buena medida, el análisis de AK extiende el rótulo de “fracaso” a lo que bien mirado fue el gran éxito del capitalismo: haber logrado una moderada recuperación aun habiendo evitado un proceso traumático de destrucción masiva de capitales. Los indicadores de la falta de vitalidad de este proceso no pueden hacernos perder de vista su importancia para las clases dominantes. Aunque el desmenuzado análisis que AK realiza puede permitir distinguir con mayor profundidad una recuperación basada en una estabilización y ofensiva de clase como la de los años '80 en adelante, de aquella (a todas luces más vigorosa) basada en una reestructuración general, se corre el riesgo de subestimar que ese era el resultado buscado por las políticas de reestructuración “en frío”.

UN DEBATE IMPORTANTE

Un mérito de AK es apuntar sus cañones contra quienes abrigan alguna perspectiva de conciliar las contradicciones del sistema, atacando certeramente algunas de las falacias en las que estos se apoyan. Ataca los planteos de que es posible contener las contradicciones mejorando los ingresos de los asalariados o de que la respuesta a la crisis puede estar en una mayor regulación. La única perspectiva de que el capitalismo pueda evitar una perspectiva de semi-estancamiento es para AK una masiva destrucción de capital. Es eso o una alternativa anticapitalista, cuyos contornos considera sólo abstractamente, así como la estrategia para alcanzar este objetivo, una de las principales debilidades del libro.

La evolución de la tasa de ganancia presentada por AK se acerca en buena medida a lo planteado por varios otros autores, aún entre quienes hacen hincapié en los rasgos que señalan una recuperación¹⁸. Aunque muestran importantes matices respecto al alcance de la recomposición de la rentabilidad, en todos los casos ponen de relieve rasgos contradictorios que al hablar de una fase “neoliberal” se suele simplificar.

Este libro es una importante contribución, que presenta un estudio riguroso sobre un indicador fundamental del funcionamiento del capitalismo durante las últimas décadas. Una condición de primer orden para quienes apostamos a cambiar de raíz la sociedad, es establecer la manera en la que la información que la clase capitalista produce sobre su desenvolvimiento cotidiano puede servir de base para estudiar profundamente las tendencias de este modo de producción, tendiendo puentes entre los conceptos de la crítica marxista y la estadística disponible. Respecto de cómo hacerlo, tenemos en este libro un debate insoslayable.

18 Ver por ejemplo: Alan Freeman, “What Makes the US Rate of Profit Fall”, 2009; Guglielmo Carchedi, op. cit.; Robert Brenner, “Una crisis devastadora”, *La Verdad Obrera* N° 266, 7/2/2008; y Simon Mohun, “Distributive Shares in the US Economy, 1964-2001”, *Cambridge Journal of Economics*, Vol 30, N° 3, 2006.