

## La caída de la tasa de ganancias y el fracaso de la producción capitalista. Entrevista

Andrew Kliman....



El economista marxista norteamericano Andrew Kliman, profesor de la Universidad de Pace, es autor de dos importantes libros: *Reclaiming Marx's "Capital"*, que defiende el llamado enfoque temporalista de la teoría del valor de Marx, y *The Failure of capitalist production. The Underlying causes of the Great Recession* [El fracaso de la producción capitalista, las causas subyacentes de la Gran Recesión], en el que debate sobre la crisis con las principales interpretaciones marxistas actuales, muchas de las cuales han sido publicadas en **Sin Permiso**. **Esteban Mercatante** realizó esta entrevista en julio de 2012 para el Instituto de Pensamiento Socialista Karl Marx argentino sobre su visión de la crisis, su teoría sobre la ley del valor, y sus opiniones sobre la situación del marxismo en los EE.UU.

**1- Recientemente publicaste *The Failure of Capitalist Production* [El fracaso de la producción capitalista], que es el resultado de una investigación sobre el funcionamiento de la economía norteamericana durante las últimas tres décadas. ¿Cuál es el principal resultado de tu investigación?**

La Gran Recesión estaba a la espera de ocurrir. Había problemas no resueltos en el sistema de producción capitalista que se habían estado acumulando durante un tercio de siglo. La tasa de ganancia cayó y nunca llegó a recuperarse de forma sostenida, lo que derivó en tasas de crecimiento e inversión persistentemente débiles, lo cual a su vez resultó en cargas de deuda crecientes. Y estos problemas indujeron a los gobiernos a resolverlos o velarlos con políticas que permitieron una acumulación de deudas aún mayor.

**2- Vos criticás la mirada de otros marxistas como Duménil y Lévy. ¿Qué diferencia tu abordaje de los de ellos? ¿Cómo se conectan estas diferencias con tu trabajo sobre el Enfoque del Sistema Temporal Singular [“Temporal Single-System Interpretation”, TSSI] de la teoría del valor y de los precios de Marx?**

Para simplificar, me voy a concentrar en Duménil y Lévy, aunque sus opiniones y abordaje son compartidos por otros autores. Antes de que estallara la crisis financiera de 2007-2008, se consideraba que el neoliberalismo era muy exitoso en sus propios términos. Ahora se lo considera un fracaso. Esta inversión es clara desde los títulos de los libros de Duménil y Lévy de 2004 y de 2011, *Crisis y salida de la crisis* [Capital Resurgent] y *La crisis del neoliberalismo*. Los acontecimientos los llevaron a repensar un montón de cosas. Sin embargo su nueva posición mantiene un aspecto crucial de la vieja, concretamente, la opinión de que el neoliberalismo ha sido la fuerza motora que moldeó la historia económica de las últimas décadas. Ellos consideran al neoliberalismo centralmente como una agenda económica, específicamente un esfuerzo para hacer a los ricos más ricos. Yo creo que “neoliberalismo” puede ser un término útil para referirse a políticas e ideología. Pero mi análisis sobre los datos

me llevó a la conclusión de que no es muy útil como concepto para explicar los cambios económicos que han estado ocurriendo durante los últimos 40 años.

Muchos cambios importantes y tendencias empezaron a comienzos de la década de 1970 o antes, previo a la emergencia del neoliberalismo a inicios de los años '80. El enlentecimiento del crecimiento económico, en los EEUU y globalmente, antecede al neoliberalismo. Lo mismo ocurre con otras tendencias en los EEUU, como el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso, el menor crecimiento de los salarios, el aumento en las deudas pública y privada en relación con el PBI, el menor ritmo de inversión pública en infraestructura y el aumento en la duración promedio del desempleo. Y el aumento de la inestabilidad financiera global -las crisis bancarias, de deuda soberana y cambiarias- son en buena medida atribuibles a una combinación de inflación acelerada a fines de los años '60, comienzos de los años '70 y el colapso del sistema de Bretton Woods, el "patrón oro internacional", que se produjo entre finales de los años '60 y comienzos de los años '70. Por lo tanto, considero las políticas e ideología neoliberal en su mayoría como un efecto de estos cambios y una respuesta a los mismos más que como su causa. De este modo, mientras Duménil y Lévy afirman que la Gran Recesión y sus repercusiones representan una crisis del *neoliberalismo*, yo creo que representan una crisis del *capitalismo*; su raíz se encuentra en problemas en el sistema de producción capitalista de valor que se estuvieron acumulando desde los años '70.

Antes de la reciente crisis, Duménil y Lévy sostenían que la tasa de ganancia de las corporaciones norteamericanas se había recuperado casi completamente bajo el neoliberalismo. Ahora, en su nuevo libro, sostienen que sólo experimentó una "débil tendencia alcista" luego de sufrir una caída sustancial en los años '70. Sin embargo siguen sosteniendo que la última crisis "no fue el resultado de tasas de ganancia insuficientes" (este es el motivo por el cual definen la crisis como una del neoliberalismo más que del capitalismo). No explican esta conclusión; su referencia a una "débil tendencia alcista" parece sugerir que la caída en la tasa de ganancia no fue una causa directa de la Gran Recesión. Pero nadie piensa que fue una causa directa; algunos hemos sostenido que fue una causa subyacente e indirecta, pero de todas formas crucial.

De cualquier manera, la razón por la que sostienen que la tasa de ganancia tendió al alza, incluso ligeramente, es porque usan el término "tasa de ganancia" con un significado algo diferente de que casi todos los demás –empresarios, inversores, Marx– han querido decir con el término. La "tasa de ganancia" de Duménil y Lévy es la ganancia como porcentaje de la suma de dinero que sería necesaria para *reemplazar* los bienes de capital. Pero lo que casi todos los demás quieren decir con "tasa de ganancia" es la tasa de retorno de la inversión, la ganancia como porcentaje de la suma de dinero efectivamente *invertida* en bienes de capital. Y la tasa de ganancia de la inversión percibida por las corporaciones norteamericanas ciertamente no se recuperó bajo el neoliberalismo. Cuando usamos una medida amplia de ganancia (la parte de valor agregado que los empleados no perciben, lo que yo llamo "ingreso de la propiedad" en mi libro), la tendencia de la tasa de retorno de la inversión siguió cayendo sustancialmente. Entre los puntos mínimos de 1982 y de 2001 (el último año de tasa mínima previo a la crisis financiera), cayó un 27%.

El eje de Duménil y Lévy en la ganancia como porcentaje del costo de reposición de los bienes de capital, y no como porcentaje del dinero invertido en los activos, está ligado a la controversia sobre la teoría del valor de Marx que mencionaste. Algunos críticos de su teoría han afirmado que pudieron probar que su ley tendencial de la caída de la tasa de ganancia es internamente inconsistente. Pero estas supuestas pruebas no se refieren a la tasa de ganancia a que se refiere la ley efectivamente –la tasa de retorno de las inversiones. Limitan la "tasa de ganancia" a los costos de reposición. Junto con otros defensores del enfoque del sistema temporal singular, pusimos de relieve la diferencia y mostramos que las supuestas pruebas de inconsistencia no mantienen su validez cuando la "tasa de ganancia" es definida usualmente. Pero Duménil, Lévy y otros que han aceptado estas pruebas también aceptaron la manera en la que miden erróneamente la tasa de ganancia. Por lo tanto, cuando ven que la "tasa de ganancia" de los costos de reposición tendió al alza bajo el neoliberalismo toman esto como una evidencia concluyente de que la producción capitalista marchaba correctamente, y que la Gran Recesión solo era resultado de fenómenos particulares del neoliberalismo. Por ejemplo, la tasa de acumulación de las corporaciones norteamericanas (inversión de ganancias en la producción) cayó pronunciadamente y nunca se recuperó. La causa normal para semejante

caída es un descenso de la tasa de ganancia. Pero como su “tasa de ganancia” rebotaba mientras que la tasa de acumulación no lo hacía, intentan culpar al neoliberalismo y la financierización por este problema de acumulación. Supuestamente, la ganancia ha sido desviada de la inversión productiva a la inversión financiera. Pero Shannon Williams y yo hemos comprobado que tal desvío en realidad no ocurrió. Por lo tanto toda la caída en la tasa de acumulación puede atribuirse a una caída en la tasa de ganancia efectiva —la tasa de retorno de la inversión. Entre 1948 y 2007, la tasa de ganancia de las corporaciones después de impuestos cayó un 43%, y su tasa de acumulación productiva cayó casi en la misma proporción, 41%. La proporción de las ganancias que fue invertida en la producción en realidad aumentó ligeramente, un 3% (ver Andrew Kliman y Shannon D. Williams, “Por qué la ‘financierización’ no ha deprimido la inversión productiva”, Mayo 2012, disponible en [akliman.squarespace.com/writings](http://akliman.squarespace.com/writings)).

**3- En tu libro te concentrás en dos tasas de ganancia: la tasa de “ingresos de la propiedad”, y la tasa de ganancia antes de impuestos del sector corporativo. Pero también señalás que el gobierno intentó estimular la tasa de ganancia después de impuestos. ¿En qué medida te parece que ha tenido éxito en este objetivo? ¿Cuán relevante te parece que es analizar la tendencia de la tasa de ganancia después de impuestos para comprender las tasas de inversión productiva desde 1982 hasta el presente?**

Yo caracterizaría los esfuerzos para apuntalar la tasa de ganancia después de impuestos como moderadamente exitosos. Hubo un gran aumento de la tasa de ganancia después de impuestos en relación con la tasa antes de impuestos a partir de 1981. Si no hubiera aumentado, la tasa de ganancia promedio de las corporaciones norteamericanas entre 1981 y 2007 habría sido de 9.6%. La tasa de ganancia efectiva fue de 10,8%. Así que las reducciones impositivas hicieron que suba 1,2 puntos porcentuales. Esto no parece mucho, pero 1,2 puntos porcentuales adicionales es significativo cuando la tasa de ganancia es sólo de aproximadamente el 10%. Por cada u\$s 8 de ganancia después de impuestos que las corporaciones habrían tenido sin las reducciones de las tasas impositivas, tuvieron en cambio u\$s 9. Pero las reducciones de impuestos no resolvieron el problema de la rentabilidad declinante; en lugar de eso, lo desplazaron parcialmente. La tasa de ganancia después de impuestos de las corporaciones fue prácticamente plana —no siguió cayendo, pero tampoco experimentó una recuperación sostenida— pero al costo de un aumento formidable en la deuda del Tesoro norteamericano como porcentaje del PBI.

Buena parte de las ganancias debe ser utilizada para pagar impuestos, intereses y otros ítems. Las compañías no pueden invertirlas en la producción. Por lo tanto la tasa de ganancia después de impuestos, que excluye estas partes de las ganancias, es el determinante *directo* más importante de la tasa de inversión productiva. Pero medidas más globales de la tasa de ganancia también podrían ser importantes determinantes de la tasa de inversión productiva, en un sentido menos directo, ya que influyen los movimientos en la tasa después de impuesto.

En *El fracaso de la producción capitalista* mostré que la tasa de ganancia después de impuestos no fue desviada desde la inversión productiva hacia usos financieros bajo el neoliberalismo en los EEUU, pero tenés razón al señalar que yo no discuto la relación entre la tasa de ganancia después de impuestos y la tasa de inversión productiva. El trabajo que escribí con Shannon Williams que mencioné antes discute esto con algo de detalle. Observamos que alrededor de la mitad de la caída en la tasa de inversión entre 1979 y 2001 se debió a una caída en la tasa de ganancia después de impuestos, y el resto a una declinación de la porción de la ganancia que fue invertida en la producción. Pero la porción de la ganancia invertida productivamente cayó porque era insosteniblemente alta a fines de los años '70 y comienzos de los años '80 —la inversión productiva equivalía a más del 100% de la tasa de ganancia después de impuestos— no porque la ganancia haya sido desviada de la producción bajo el neoliberalismo. Como mencioné antes, la caída en la tasa de ganancia después de impuestos da cuenta de toda la caída en la tasa de inversión productiva cuando consideramos el período de la segunda posguerra de conjunto.

**4- En tu libro demostrás que la participación de las ganancias en el conjunto de la economía norteamericana no registró cambios importantes durante las últimas décadas. La proporción de los salarios en el ingreso nacional cayó marcadamente, pero al mismo**

**tiempo el total de compensaciones por hora trabaja ha aumentado. ¿Creés que tiene algún impacto importante en la tasa de ganancia del sector corporativo el hecho de que algunos de estos beneficios son provistos por el gobierno?**

Como vos decís, la participación de los salarios en el ingreso nacional ha caído, pero los componentes no salariales de la compensación a los trabajadores —haber jubulatorios y beneficios de salud- se han incrementado notablemente. Así que en el sector corporativo, la remuneración total ha sido básicamente constante como proporción del ingreso (valor neto agregado) desde 1970, y es un poco mayor de lo que era antes de 1970. En la economía de conjunto, la remuneración de los trabajadores cayó ligeramente como proporción del ingreso nacional después de 1970, aunque aún es mayor de lo que era en 1960. Aunque esto es engañoso. Los trabajadores están viviendo más tiempo y retirándose antes, por lo que el hecho de que la remuneración de los trabajadores empleados en la actualidad haya caído ligeramente como proporción del ingreso parece deberse simplemente al hecho de que la proporción destinada a los trabajadores retirados aumentó. Cuando consideramos el ingreso total de la población trabajadora – remuneración total de los trabajadores actualmente empleados más los beneficios netos provistos por el gobierno a los trabajadores retirados, desocupados, veteranos y población pobre- observamos que su participación en el ingreso nacional aumentó marcadamente entre 1960 y 1970 y fue básicamente constante entre 1970 y 2007. Entonces el ingreso nacional no fue distribuido en desmedro de la clase obrera norteamericana bajo el neoliberalismo. Es por lo tanto erróneo decir que una redistribución hacia arriba del ingreso nacional o un aumento de la ganancia a expensas de los salarios hayan sido las causas subyacentes de la Gran Recesión en los EEUU.

No me parece que la tasa de ganancia se vea afectada por el hecho de que sea el gobierno, más que los empleadores, el que provee algunos de los beneficios que reciben los trabajadores. El gobierno obtiene el dinero para brindar estos beneficios básicamente aplicando impuestos a los asalariados, las compañías y los propietarios de estas últimas. La porción de los beneficios provistos por el gobierno que se financia mediante impuestos a los trabajadores no tiene efectos en las ganancias y de hecho no tiene tampoco ningún efecto en el ingreso total de los trabajadores —es la propia clase trabajadora la que paga esta parte de los beneficios que recibe. El resto de los beneficios provistos por el gobierno son financiados mediante impuestos a compañías y a sus propietarios, de tal modo que los trabajadores en realidad reciben estos beneficios de parte de las compañías y sus propietarios; el gobierno es en realidad un simple intermediario que toma los fondos de las compañías y sus propietarios y los utiliza para proveer beneficios a los asalariados.

**5- Tu libro ilustra que la tasa de ganancia no se ha recuperado significativamente en los EEUU. También mostrás la misma tendencia en la tasa de ganancia de las inversiones extranjeras de corporaciones norteamericanas en 20 países. ¿Te parece que el mismo resultado podría alcanzarse si estudiamos la tasa de ganancia en otras economías desarrolladas? ¿Y si consideramos las llamadas “economías emergentes” como la India, China, Corea y otras economías del Sudeste Asiático?**

En el mundo considerado de conjunto, la tasa de ganancia de las corporaciones norteamericanas también cayó sustancialmente, como muestro en el libro. Los datos para países individuales no se refieren en realidad a la cuestión que vos planteás, ya que atribuyen la inversión extranjera y la ganancia que esta reporta al país en el que se haya incorporado la subsidiaria de la compañía norteamericana, no al país en el que la producción se realiza, o aquel en el que se venden los productos. Por ejemplo, si una compañía norteamericana provee fondos a una subsidiaria que se encuentra radicada en los Países Bajos, produce en China, y vende en todo el mundo, esto se registra como una inversión extranjera en los Países Bajos, y la ganancia que recibe la empresa norteamericana se informa como proveniente de la subsidiaria en los Países Bajos.

Por lo tanto, aunque China, Corea y muchos otros países del Este Asiático no están entre los 20 países que yo observé, aquellos en los que en promedio al menos el 1% de la inversión extranjera norteamericana se halla localizada, los datos de los principales 20 países reflejan buena parte de la inversión y de las ganancias *físicamente* localizadas en estos países. Las inversiones físicas del capital norteamericano en China son especial y crecientemente significativas. Esto se ve claramente en otros datos, el empleo de las subsidiarias de los EEUU

y el valor agregado por estas subsidiarias. Pero como los datos de inversiones y ganancias se basan en el país del que proviene la propiedad de los activos no es posible determinar nada sobre la tasa de ganancia de las multinacionales norteamericanas respecto de su producción en China, Corea, o de hecho respecto de la de ningún otro país.

Sin embargo, creo que las tendencias de la tasa de ganancia a nivel nacional aun son importantes, ya que comprobé que la caída en la tasa de ganancia de la inversión extranjera norteamericana fue muy amplia. Cayó en la gran mayoría de los 20 principales países, que están diseminados en todo el mundo y que obviamente producen mucho en las economías “emergentes”. Trabajos subsiguientes que hice sobre esta cuestión indican que la caída en la tasa de ganancia no se debió a caídas en la rentabilidad confinadas a una o dos ramas como la financiera o la manufacturera; también fue abarcativa en términos de composición económica. Como es altamente improbable que una declinación tan extendida de la rentabilidad de firmas de propiedad norteamericana fuera el resultado de factores que las afectaran de forma exclusiva, estos resultados sugieren que la tasa global de ganancia general, de firmas norteamericanas y no norteamericanas consideradas de conjunto, probablemente cayó también.

**6- ¿Encontraste algún cambio significativo en la tasa de ganancias retenidas durante los últimos 30 años? ¿Te parece que tiene alguna relevancia para explicar las bajas tasas de inversión?**

Las ganancias retenidas de las corporaciones norteamericanas han caído marcadamente como proporción del total de ganancias después de impuestos, ya que los pagos de dividendos han aumentado de forma considerable. Pero mi trabajo con Shannon Williams muestra claramente que esto es engañoso, como lo es la caída en las ganancias retenidas como porcentaje del capital adelantado que describen Duménil y Lévy. Como vos señalás, la importancia de esta medida es supuestamente que las ganancias retenidas rigen los movimientos en la inversión productiva, en lugar de que lo haga el total de ganancias después de impuestos, ya que las ganancias que han sido distribuidas no pueden obviamente ser invertidas en la producción. Pero no es cierto que la proporción de la ganancia que es invertida productivamente deba caer si la proporción que es distribuida como dividendos aumenta, ya que las compañías pueden utilizar —y lo hacen— dinero prestado para financiar la inversión productiva.

Shannon Williams y yo observamos que entre 1947 y 1988 *no hubo* relación entre los cambios en los dividendos y los cambios en la inversión productiva, expresada como porcentaje de la tasa de ganancia después de impuestos. Y entre 1989 y 2007, hubo una relación débil pero positiva —la inversión productiva representó una proporción mayor de la ganancia, no una menor, cuando la proporción de los dividendos fue más elevada. Eso no habría sido posible si la única fuente de los fondos de inversión fuera la ganancia, pero es completamente razonable cuando reconocemos la importancia del crédito como fuente de la inversión. Ciertamente, hubo una relación muy estrecha entre préstamos e inversión productiva en los períodos de 1947-1988 y de 1989-2007. Obtuvimos estos resultados cuando observamos el conjunto del sector corporativo y miramos especialmente las corporaciones no financieras. Todo esto está discutido con mayor detalle en el trabajo que mencioné antes.

El hecho de que el dinero prestado es una fuente —cada vez más significativa— de fondos para la inversión productiva fundamenta nuestra conclusión de que la financierización y el neoliberalismo no causaron la caída en la inversión productiva como proporción de la ganancia, aunque la inversión financiera de las corporaciones, los pagos de dividendos y recompra de acciones hayan crecido de forma considerable en relación con la ganancia durante las últimas décadas. Si la ganancia fuera la única fuente de financiamiento, entonces un aumento en la inversión financiera, los pagos de dividendos y recompras de acciones en relación con la ganancia implicarían que este aumento desplazó a la inversión productiva. Pero como las corporaciones también utilizan dinero prestado, un efecto de desplazamiento tal no tenía por qué ocurrir, y no ocurrió.

Por estos motivos, no creo que la tasa de ganancia retenida sea un determinante particularmente importante de la tasa de acumulación. La tasa de ganancia es un determinante más importante.

**7- Otros marxistas, como Anwar Shaikh, hacen eje en la baja tasa de interés desde comienzos de los años '80 (después del Shock Volcker), y afirman que esto explica la recuperación de la tasa de ganancia. ¿Qué opinas de este planteo?**

Bueno, como mencioné, la tasa de ganancia —esto es, la tasa de retorno de la inversión— no se recuperó de forma sostenida, y cuando se utiliza una medida amplia de ganancia, la tasa de ganancia mantuvo una tendencia declinante. Así que no hay en realidad nada que explicar aquí. Los cambios en la tasa de interés podrán quizá dar cuenta de los cambios en la proporción entre la ganancia y la suma de dinero que las empresas requerirían para reponer todos sus bienes de capital hoy, pero nadie ha explicado jamás por qué esa razón es importante. Las empresas no reponen todos sus bienes de capital de una vez.

Los economistas fisicalistas han sostenido que esta proporción es la tasa de ganancia esperada, y que por lo tanto regula la tasa de acumulación. Pero simplemente no es la tasa de ganancia esperada. Es la ganancia a los precios de *hoy* como porcentaje del costo corriente de los activos fijos. La tasa de ganancia esperada es la ganancia a los precios *esperados futuros* como porcentaje del costo corriente de los activos fijos. Si una compañía utiliza 10 computadoras para producir 16 computadoras, la primera “tasa de ganancia” es de 60%. Pero ningún fabricante de computadoras esperaría una tasa de retorno del 60% sobre su inversión porque el precio de las computadoras cae marcadamente año tras años. Si el fabricante espera que los precios caigan un 25% entre el momento en que invierte en nuevas computadoras y el momento en que vende las computadoras que ha producido por medio de las mismas, entonces va a prever una tasa de retorno esperada de su inversión de sólo 20%, no 60%.

Sin embargo, la declinación en las tasas de interés es importante. Es el principal factor que evitó que la tasa de ganancia antes y después de impuestos siguiera cayendo a la par de la declinación de la tasa de ganancia de “ingresos de la propiedad”. Esto significa simplemente que las corporaciones conservaron una parte mayor de las ganancias totales para sí mismas porque la proporción de las ganancias que utilizaron para pagar sus deudas a los acreedores cayó.

**8- ¿Cual opinás que es la perspectiva para los EEUU y la economía mundial después de la Gran Recesión? El consumo en los EEUU ha jugado un rol muy importante durante las últimas décadas, comprando las mercancías producidas en todo el resto del mundo. ¿Cuáles son las posibilidades de que cualquier otro país ocupe ese lugar?**

Primero que nada, te digo que todo lo que cualquiera afirme sobre esto no es más que una hipótesis fundamentada. Montones de economistas proveen pronósticos, porque se les paga bien por hacerlo, pero nada en toda la teoría económica ni en ninguna otra, le confiera a nadie la habilidad de pronosticar de forma confiable más allá de unos pocos meses, tal vez un año o algo así. La teoría puede permitirnos hablar con conocimiento sobre las tendencias y sobre cómo se interrelacionan varias cosas, pero no sobre cosas como lo que qué le ocurrirá al capitalismo en la próxima década.

Como la economía global está crecientemente interconectada, es más difícil para cualquier país jugar el rol de un consumidor que empuje al alza a las economías de los países de los cuales importa. Incluso los EEUU sólo pudieron jugar ese rol de forma temporaria, por medio de tendencias insostenibles en el déficit de comercio y cuenta corriente. Los hogares norteamericanos todavía están sobrecargados con más deuda de la que pueden enfrentar, y las compañías están demasiado inseguras sobre el futuro como para incrementar su inversión, por lo que no es probable que la demanda de importaciones de los EEUU apoye al mercado mundial. El crecimiento en China se está enlenteciendo, en parte por una demanda débil en los países a los que exporta, y hay algunas señales de que su economía podría afrontar problemas serios en el futuro —una crisis bancaria y/o un colapso en su burbuja inmobiliaria. Con excepción de Alemania, las principales economías europeas todavía están recuperándose de la recesión, y debido a las preocupaciones sobre los niveles de deuda, sus políticas son de austeridad, no de estímulo. Hollande, el nuevo presidente francés, quiere cambiar la orientación, pero dudo que vaya a cambiar, excepto tal vez en el corto plazo. La orientación actual está enraizada en las realidades económicas, no sólo en la doctrina. Y el grave problema de la deuda soberana en la eurozona está arrastrando a toda la economía mundial porque hace que el futuro sea tan incierto que afecta la inversión. Así que no veo ningún país o

región que esté en posición de jugar el rol de comprador de la producción global.

Además, no creo que sea probable que la economía mundial se expanda con rapidez. Hay mucha deuda incobrable, y poca perspectiva de que la rentabilidad vaya a rebotar de forma sostenible, porque la inversión acumulada es muy grande con relación a la ganancia que puede generar. Y el estímulo gubernamental artificial de la economía ya ha alcanzado básicamente sus límites. Por lo tanto es probable que tengamos más de lo mismo: alto desempleo, ejecución de inmuebles, bancarrotas, crisis de deudas y bancarias, etc. No creo que vaya a haber un nuevo boom bajo el capitalismo sin destrucción en gran escala de valor (incluyendo reducción de deuda incobrable y otras formas de valor ficticio) que prepare el escenario para un restablecimiento de la rentabilidad.

La cuestión principal es entonces si los gobiernos de los principales países conseguirán diseñar un aterrizaje suave, en el que la destrucción de valor ocurra gradualmente, sin crisis, agitaciones sociales y/o guerras de envergadura. Han tenido bastante éxito durante décadas, y recientemente, pateando el problema para adelante tapando deuda mala con otra aún peor. Pero esta estrategia podría estar acercándose a su límite al elevarse los indicadores de deuda del gobierno. Y el persistente malestar económico, la deuda creciente, y la quita de más del 70% que algunos de los acreedores de Grecia tuvieron que aceptar debe estar erosionando la confianza de los acreedores de que las deudas contraídas con ellos serán pagadas. Esto hace que crisis financieras de la escala de la de 2007–2008, o aún peores, sean más probables.

Lo más esperanzador es la agudización de la lucha de clases que se está dando en varias formas en todo el mundo, y el hecho de que están aprendiendo y solidarizándose unos con otros. Yo creo que una salida socialista de esta crisis es una posibilidad histórica ahora, pero sólo si estas luchas confluyen con posturas políticas serias, racionalistas, que digan que “las soluciones que se han intentado para arreglar el capitalismo no están funcionando, pero no sabemos realmente lo que debe cambiarse para superar al sistema. Así que la única solución sos vos. De vos depende tomar el control del proceso de averiguarlo. Una vez que sepas lo que estás haciendo, podrás hacer algo más que expresar tu enojo y llamar a los líderes para que te ayuden. Vos podés asumir el control”.

**9 – ¿Cómo ves la situación y posición del marxismo en las ciencias sociales (y especialmente en la ciencia económica) en los EEUU? ¿La crisis económica en curso cambió algo en este campo? ¿Cuál es la situación dentro de la “economía marxista”?**

Nunca hubo muchos economistas marxistas radicales en los EEUU, y ahora hay muchos menos que en los años '70. Las opiniones y teorías de los que se mantienen también se han vuelto más convencionales. Los campos como la ciencia política y la sociología han experimentado las mismas tendencias, aunque el marxismo siempre ha sido más respetable en esos campos. Pero yo tengo poco contacto con marxistas académicos de otras disciplinas. Ellos son mayormente indiferentes a la crítica de Marx a la economía política, y los académicos tienden a ser muy exclusivistas.

Durante algunas décadas, Marx fue tratado con creciente falta de respeto tanto en la academia como en los círculos políticos de la izquierda. Pero al estallar la crisis, la gente común, e incluso los economistas en cierta medida, se volvieron más abiertos a aprender qué luz podían echar las ideas de Marx sobre la crisis. La gente estaba confundida y temerosa, lo cual la volvió más abierta.

Esta era una oportunidad tremenda. Pero las principales corrientes de economistas radicales y marxistas tenían excesivamente poco que ofrecer como respuesta, porque también estaban confundidos, y especialmente porque casi todos ellos aceptan en los hechos el credo de Thatcher de que “no hay alternativa” al capitalismo. Durante el pánico de septiembre de 2008 se enfrentaron con un gran problema. No aprobaban el salvataje de las grandes instituciones financieras —pocos lo hacían— y podrían haber querido capitalizar el sentimiento populista antibancos. Pero como no tienen expectativas en el socialismo, no tenían alternativa que proponer. Entonces algunos de ellos, como el fallecido historiador Howard Zinn y el economista izquierdista Dean Baker, ¡afirmaban que no había ninguna crisis seria!

Más recientemente, economistas izquierdistas, incluyendo marxistas, han pedido más gasto

público e impuestos más elevados a los ricos, para poder mantener la deuda estatal bajo control, o un capitalismo con fuerte manejo estatal como el que existe en China, o control y/o propiedad estatal de las instituciones financieras. Para muchos de ellos, el principal enemigo no es el capitalismo sino el neoliberalismo. Las afirmaciones de que la Gran Recesión es una crisis del neoliberalismo y de la financierización, más que una crisis del capitalismo, están estrechamente relacionadas con esta orientación política. Economistas marxistas como Prabhat Patnaik, Alfredo Saad-Filho, Michel Husson, y Duménil y Lévy, se han pronunciado explícitamente por una alianza policlasicista contra el “capitalismo financierizado” o están a punto de hacerlo. Si uno se ha desmoralizado con respecto a cualquier autoactividad independiente de los trabajadores y campesinos, esta parece ser la mejor alternativa.

Los economistas marxistas, como disciplina académica, han estado en continua desintegración desde fines de la década de 1970 o comienzos de la de 1980. Cuando escribí *Reclaiming Marx's "Capital"*—fue completado en 2006— lo hice para el futuro. Llegado a ese punto, ya no creía que hubiera una chance realista de que reviviera, en un momento cercano, un trabajo intelectual basado en la crítica de Marx a la economía política. Debido a la crisis económica global, el futuro podría estar mucho más cerca de lo que esperaba. Pero sigo sin ser optimista. El marxismo académico ha girado tan a la derecha de Marx que ni siquiera la mayor crisis desde la Gran Depresión puede revertirlo. Existe cierta recuperación de los economistas izquierdistas, pero ningún retorno a Marx.

Un retorno a Marx todavía podría ocurrir, especialmente si no se produce ninguna recuperación genuina. Los jóvenes y el común de la gente podrían empezar a buscar respuestas que no encuentran en otro lado. Pero esto está lejos de estar asegurado. Un obstáculo es que las divisiones entre intelectuales y activistas han crecido de forma considerable. Otro es que hay tantas perspectivas diferentes en disputa en internet, de forma caótica, que es muy difícil saber con qué se encontrará la gente que busca respuestas.

Otro obstáculo muy importante es que, como ha habido muy poco trabajo intelectual basado en la crítica de Marx a la economía política en una generación o más, los jóvenes no saben casi nada al respecto. Pero eso también era cierto a fines de los años '60 y comienzos de los años '70, cuando se produjo cierta revitalización. No duró, pero fue en parte por lo que probó ser un gran error: la confianza en los recursos de la academia —trabajos, estudiantes, revistas, etc.— para revivir la crítica marxista de la economía política. Los jóvenes intelectuales radicales pensaron que podían usar la academia, pero esta terminó usándolos a ellos.

Ese error puede evitarse, pero no va a ser fácil. Deben crearse lo que yo llamo “zonas intelectuales autónomas” fuera de la academia, y eso va a requerir recursos significativos. Se requiere investigación colectiva sostenida, y esto no puede lograrse con algunos pocos individuos haciendo ese trabajo en gran medida durante su tiempo libre. Los recursos necesarios probablemente tendrán que venir de grupos políticos e individuos simpatizantes, pero primero deberán ser persuadidos de que las zonas intelectuales autónomas son una prioridad.

Algo como esto existió durante la Segunda Internacional, especialmente en Alemania. No era una panacea, por supuesto —la Segunda Internacional colapsó cuando comenzó la Primera Guerra Mundial. El punto es nada más que las zonas intelectuales autónomas son una posibilidad realista. No son lo único que se necesita para revivir el trabajo intelectual basado en la crítica de Marx a la economía política, pero no veo cómo puede haber una revitalización sin ellas. Las ideas no tienen alas; necesitan gente y recursos para llevarlas adelante. Así que creo que la próxima idea clave es ayudar a establecer zonas intelectuales autónomas.

**10 – Hace unos años publicaste *Reclaiming Marx's Capital*, en el que desarrollás el “Sistema Temporal Singular de Interpretación” (TSSI). ¿Cuáles son las principales afirmaciones del TSSI? ¿Cuál dirías que es el reto principal al cuál este enfoque responde? Y, finalmente ¿cuál te parece que es la importancia de este debate para la crítica marxista de la economía política?**

El TSSI es una respuesta a las afirmaciones de que la teoría del valor de Marx, incluyendo la ley tendencial de la caída de la tasa de ganancia —que está arraigada en la teoría del valor y es el núcleo de su teoría de las crisis económicas— son internamente inconsistentes y por lo



tanto lógicamente inválidas. El TSSI elimina la aparente inconsistencia en la dimensión cuantitativa de la teoría.

De acuerdo con la interpretación estándar de la teoría de Marx, la valuación ocurre “de forma simultánea” —los insumos de la producción y el producto que emerge posteriormente del proceso productivo deben tener el mismo precio o valor unitario— y los valores y precios están determinados en dos sistemas separados, uno en el que los valores de los productos dependen de los valores de los insumos y otro en el que los precios de los productos depende de los precios de los insumos. Pero de acuerdo con el TSSI, la valuación en la teoría de Marx ocurre temporalmente —en tiempo real— así que los insumos y los productos pueden tener diferentes precios y valores. Y los precios y valores están determinados de manera interdependiente -ambos dependen en parte de los insumos- aunque son distintos. Cuando los conceptos y argumentos de Marx son interpretados de acuerdo con este enfoque, son internamente consistentes.

Todo esto parece muy técnico e incomprensible, pero el punto es muy importante porque las afirmaciones de supuestas inconsistencia son muy importantes. Los argumentos internamente inconsistentes no pueden bajo ninguna posibilidad ser correctos. De forma que las teorías basadas en argumentos internamente inconsistentes no son lógicamente válidas. Incluso si todas las premisas de la teoría son ciertas, la conclusión podría ser falsa. Así que las teorías basadas en argumentos internamente inconsistentes deben ser corregidas o rechazadas. De este modo, el mito de la inconsistencia sirve como la principal justificación para la supresión y “corrección” de las teorías de Marx del valor, la ganancia y las crisis económicas. Por ejemplo, solía ser casi imposible publicar trabajos que buscaran explicar fenómenos económicos sobre la base de la teoría de Marx en su forma original —simplemente serían rechazados con el fundamento de que la teoría había “probado” ser internamente inconsistente— y aún es bastante difícil.

De este modo, los esfuerzos para regresar y desarrollar más la crítica de Marx a la economía política, en su forma original, no serán exitosos mientras persista el mito de la inconsistencia. Y porque hay tantas formas distintas de “corregir” a Marx —mantener esta parte de su trabajo, revisar otra, descartar una tercera, etc.— el mito de la inconsistencia ha facilitado el desmembramiento de lo que era, originariamente, una totalidad político-económico-filosófica en una variedad de proyectos marxistas mutuamente indiferentes.

Pero al eliminar todas las aparentes inconsistencias internas, el TSSI muestra que las inconsistencias no están realmente en *El capital*; se producen por interpretaciones particulares tales como la que he llamado interpretación estándar. Las inconsistencias son por lo tanto inevitable, y las acusaciones de inconsistencia no están probadas. Más aún, estas afirmaciones deberían ser rechazadas porque no son plausibles. No es verosímil que una interpretación sea correcta si no logra que el texto tenga sentido al producir inconsistencias en una situación en la que pueden evitarse. Y como las acusaciones de inconsistencia están basadas en interpretaciones inverosímiles, las alegaciones son implausibles también.

Sin embargo, el TSSI sólo demuele los argumentos sobre los que se basa el mito de inconsistencia. No barrió —y no puede hacerlo— con el mito de inconsistencia en sí mismo. Ese mito persiste. De esta forma la supresión de la teoría original de Marx, y de la investigación basada en ella persiste también, como lo hace la práctica de caracterizar las alternativas a la teoría de Marx como correcciones de ella. Para demoler el mito de la inconsistencia, es necesario un esfuerzo concertado para aclarar la cuestión y para exigir retractación de aquello que han sostenido falsamente que las inconsistencias han sido probadas.

### **11 – ¿Cuáles son las principales objeciones contra el TSSI que han planteado los economistas neoricardianos en respuesta a tu planteo? ¿Y qué ocurrió con otros economistas marxistas?**

Ha habido un montón de objeciones por parte de los sraffianos y de los marxistas fisicalistas. A los fines de responder lo más concisamente posible voy a ignorar las objeciones que se basan en interpretaciones erróneas de lo que se discute y aquellas basadas en lo que hemos mostrado que son errores matemáticos.

Algunas son objeciones a la teoría del valor de Marx cuando es interpretada de un modo que tiene sentido –esto es, como un teoría temporal y de un sistema singular. Ha habido dos objeciones centrales de este tipo. Una es que la teoría de Marx supuestamente se vuelve trivial –ya no “prove[e] un conjunto de proposiciones respecto de cómo es el mundo” (Mongiovi, Gary. 2002. *Vulgar Economy in Marxian Garb: A critique of temporal single-system Marxism*, *Review of Radical Political Economics* 34:4, p. 413)- cuando es interpretado de un modo que hace que tenga sentido. Es difícil tomarse esta objeción en serio. La ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia, la conclusión de que el precio y la ganancia totales son determinadas por e igualan al valor y al plusvalor totales, y la teoría de que el plusvalor es la fuente exclusiva de la ganancia son proposiciones significativas para casi todo el mundo. Ciertamente, es en buena medida por estas proposiciones que la teoría de Marx es atacada y suprimida. Ninguna de estas proposiciones tiene sentido, todas son lógicamente inválidas, cuando Marx es interpretado como un teórico simultaneísta y de un sistema dual, pero todas tienen sentido cuando es interpretado como un temporalista de un sistema singular. La objeción es en realidad al hecho de que cuando la teoría de Marx es coherente, no es un conjunto de proposiciones sobre las cosas que los sraffianos consideran significativas –equilibrio estático de precios y equilibrio estático de la tasa de ganancia–.

La otra objeción principal de este tipo ha sido que los precios (y los valores) determinados temporalmente supuestamente involucran “regresiones infinitas”. Los precios de los insumos de un período dependen de los precios de los productos del período precedente, que a su vez dependen de los precios de los insumos de ese período, etc. En última instancia, dependen de lo que eran los precios cuando ocurrió el Big Bang o lo que sea. Como no sabemos nada sobre los precios “originales”, la teoría temporalista supuestamente no puede explicar “realmente” por qué los precios están en ciertos niveles en lugar de otros.

Pero una “regresión infinita” análoga ocurre en las teorías sraffiana y marxista fiscalista. Estas teorías tratan de deducir los precios y la tasa de ganancia sobre la base de cantidades físicas de insumos y productos. Pero los insumos físicos de un período dependen de los productos físicos del período previo, que a su vez dependen de los insumos físicos de ese período, etc. En última instancia, dependen de lo que eran los insumos cuando ocurrió el Big Bang. Como no sabemos nada sobre los insumos físicos “originales” las teorías sraffiana y marxista fiscalista no pueden explicar “realmente” por qué las cantidades físicas están en ciertos niveles en lugar de otros, y por lo tanto no pueden deducir “realmente” los precios y la tasa de ganancia.

Esta es una objeción ridícula, pero no es más ridícula que la que ellos plantean. Es ridícula porque sus teorías no tratan de deducir los precios y la tasa de ganancia “como tales”; intentan deducir los precios y la tasa de ganancia sobre la base de las cantidades físicas *dadas* hoy. Su objeción es igualmente ridícula porque la teoría de Marx no intenta explicar los precios y valores de la producción “como tales”; trata de explicarlos sobre la base de precios de insumos y valores ahora. Todas las teorías temporales son así. Por ejemplo, las leyes de Kepler del movimiento planetario no predicen la posición del planeta “como tal” predicen la posición futura del planeta *dada* su posición hoy.

También ha habido objeciones de que el TSSI no es una interpretación exegéticamente correcta de la teoría de Marx. La principal objeción de este tipo se refiere al hecho de que el TSSI implica que lo que Marx llamaba “precios de producción” –los precios que existirían si las tasas de ganancia fueran iguales en toda la economía– no son precios de producción en un equilibrio estático. Y esto implica que la tasa de ganancia hipotéticamente igualada tampoco es una tasa de en un equilibrio estático. Pero los sraffianos y algunos otros han sostenido que cuando Marx discutía los precios de producción y la tasa de ganancia hipotéticamente equalizada, se estaba refiriendo a magnitudes en equilibrio estático.

Sin embargo, no han logrado ofrecer ninguna evidencia textual en apoyo a este planteo. En los pasajes que cita, Marx escribe que los precios efectivos en un ambiente competitivo tienden a fluctuar alrededor de los precios de producción, y que las tasas efectivas de ganancia tienden a fluctuar alrededor de la ganancia promedio. Por lo tanto los precios de producción son precios promedio y la tasa general de ganancia es la tasa promedio. Son diferentes conceptualmente, y también difieren cuantitativamente con frecuencia, muchas veces en gran medida. Por ejemplo, como señaló Alan Freeman, “el comportamiento promedio de una tabla de surf empujada por

una ola es muy distinto del comportamiento de la misma tabla en un mar calmo” (Freeman, Alan. 1984. *The Logic of the Transformation Problem*. En Mandel, Ernest and Alan Freeman (eds.), *Ricardo, Marx and Sraffa: The Langston memorial volume*, Londres, Verso, p. 232), es decir, lo que habría sido su comportamiento en un ambiente de equilibrio estático.

Ha habido otras objeciones de ambos tipos, pero creo que estas han sido las más importantes —si usamos el término “importante” para significar las más comunes. Yo no creo que estas, ni ninguna otra de las objeciones provenientes de los sraffianos y los marxistas fisicalistas sean intelectualmente serias.

La única objeción que considero intelectualmente seria es una presentada por Changkeun Kim en 2010 (“The Recent Controversy on Marx’s Value Theory: A Critical Assessment,” *Marxism* 21 vol. 7, no. 2, Summer 2010, [http://nongae.gsnu.ac.kr/~issmarx/eng/article/18/18\\_kim.pdf](http://nongae.gsnu.ac.kr/~issmarx/eng/article/18/18_kim.pdf)). Él sostuvo que el TSSI parece ser culpable de un razonamiento circular, porque los precios parecen estar determinados en parte por la expresión monetaria del tiempo de trabajo (MELT), mientras que el MELT a su vez está determinado parcialmente por los precios. Alan Freeman y yo nos tomamos este asunto muy seriamente y le respondimos extensamente (Alan Freeman y Andrew Kliman, “A Welcome Step in a Useful Direction: A Response to Changkeun Kim,” *Marxism* 21 vol. 8, no. 2, Summer 2011, <http://nongae.gsnu.ac.kr/~issmarx/eng/article/22/Freeman&Kliman22.pdf>).

La versión corta de nuestra respuesta es que el TSSI no es culpable de razonamiento circular porque *ni siquiera se refiere a la cuestión* de si los precios determinan el MELT o el MELT determina los precios. El TSSI es una interpretación exegética de la teoría *del valor* de Marx. Como su teoría no se refiere a esta cuestión —se mete con ella, pero en lo que podría llamarse su teoría monetaria, no su teoría del valor- tampoco lo hace el TSSI.

En realidad, yo creo que el silencio del TSSI en esta cuestión, y no su circularidad, es la cuestión subyacente que atribuló a Kim. Él quiere una teoría de cómo se determina el precio nominal del producto. También Freeman y yo, al igual que Marx. Así que Freeman y yo desarrollamos una posición sobre esta cuestión en nuestra respuesta a Kim, en la que afirmamos que los cambios en el precio nominal del producto conducen a cambios en el MELT, no a la inversa. Pero esta es nuestra opinión personal, no “la del TSSI”. No puede haber una “opinión del TSSI” porque éste es solo una interpretación de aspectos de la teoría del valor de Marx, y este tema no está, estrictamente hablando, en la teoría del valor.

**Andrew Kliman**, profesor de economía de la Universidad de Pace, es autor de *Reclaiming Marx’s “Capital”*, que defiende el llamado enfoque temporalista de la teoría del valor de Marx, y *The Failure of capitalist production. The Underlying causes of the Great Recession*

<http://www.ips.org.ar/wp-content/uploads/2013/03/Entrevista-a-Andrew-Kliman-completa.pdf>