
Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas

Anwar Shaikh *

Introducción **

Los marxistas han sostenido siempre que existe una diferencia sistemática entre la estructura teórica de su análisis y la del análisis ortodoxo. Se afirma que, a lo largo de la trayectoria de lo abstracto a lo concreto, dicha diferencia se verá reflejada a cada paso del camino; el principio es diferente, el método es diferente, las categorías son diferentes, el propósito en sí mismo es diferente. Así, el resultado final es necesariamente diferente. Esto es solamente como debiera ser.

Aparentemente, ningún marxista, por ejemplo, soñaría con aceptar la evidencia estadística existente sobre desempleo, pobreza, desnutrición, etcétera; no sólo porque las agencias burguesas deforman y disfrazan la verdadera extensión de estas cosas (lo cual sin duda, hacen a veces), sino también (y principalmente) porque las categorías mismas sobre las cuales están basadas las estadísticas oficiales son parte y bulto de la teoría ortodoxa y su sistema de conceptos. ¿Decimos que las estadísticas de desempleo (por dar un ejemplo) son insignificantes, o que la extensión del desempleo es incognoscible? No del todo. En vez de eso

* Profesor asociado New School For Social Research.

** Agradezco a Peter Brooks su invaluable ayuda, comentario y preguntas al recolectar y procesar los datos para este ensayo, y a Sam Bowles por sus amistosas críticas del primer borrador y por su ayuda con la sección acerca del Estado (a pesar de que sus puntos de vista difieren de los míos). Por último agradezco a Sheldon Danziger su ayuda para conseguir estudios ortodoxos sobre los efectos del Estado en la distribución de ingresos.

trazamos la diferencia entre el concepto ortodoxo de “desempleo” y el concepto marxista de ejército de reserva. Después mostramos cómo esta diferencia se manifiesta por sí misma en las estadísticas que deben reunirse, en la manera en que deben reunirse, y finalmente en la representación empírica real que proporcionan del capitalismo. No es sorprendente que al final encontremos que las cosas son frecuentemente muy diferentes a aquéllas representadas por las estadísticas oficiales. Esto también es sólo como debiera ser.

Los economistas keynesianos han sabido siempre todo esto, *por lo menos en la práctica, si no en teoría*. Con el surgimiento de la llamada “Revolución Keynesiana” vino el surgimiento de la moderna cuenta de Ingreso y Producto Nacional (IPN), que debe su existencia y estructura a las cuestiones e interpretaciones del análisis keynesiano. A cada paso en la recolección de estos datos, su teoría actúa como el intérprete del dialecto aproximado de lo real. Es un hecho interesante que aún con los vastos recursos y las poderosas facilidades de computación dedicadas ahora a esta tarea, toma años transformar sistemáticamente los datos de la forma en que aparecen las categorías de la cuenta del IPN.

A pesar de que se requiere parte de este tiempo para verificar las estadísticas originales, la mayor parte de él se requiere para las transformaciones mismas.

Es bastante curioso que la lección tan bien aprendida por los keynesianos ha sido tan sólo parcialmente comprendida por muchos marxistas. La extensión de desempleo, de pobreza, de desnutrición, estas cosas, sabemos, no pueden ser consideradas en apariencia, pues si aceptamos las estadísticas oficiales, aceptamos también las concepciones ortodoxas incluidas en ellas. Pero en cuanto a categorías fundamentales como capital constante, capital variable y plusvalía, las cosas se vuelven muy diferentes. Las lecciones aplicadas en otra parte son olvidadas rápidamente. Con raras excepciones los marxistas tienden implícita o explícitamente a identificar las categorías IPN de “salarios” como la forma dineraria del capital variable, “ganancias” como la forma dineraria de la plusvalía, “stock de capital” como la forma dineraria del capital constante fijo.¹ (Digo “forma dineraria” aquí, porque es absolutamente

¹ Glynn y Sutcliffe (1972), Hodgson (1974), Boddy y Crotty (1975) y Rowthorn (1976), todos identifican la razón ganancia-salario con la tasa de plusvalía. Además, los dos primeros

necesario distinguir entre el valor y la forma del valor, y por tanto entre las categorías de valor y sus formas –dinerarias– de apariencia. El verdadero secreto del “olvido” de la mayoría de los marxistas modernos es su rechazo a la teoría del valor de Marx, ya sea explícita o implícitamente, mediante su reducción de ésta a una estructura puramente formal que da un sabor sociológico “revolucionario” a las categorías concretas de la teoría ortodoxa). Por supuesto, se hacen ajustes a los datos oficiales, para excluir ganancias del extranjero, para ajustar impuestos, etcétera. Pero en general, la correspondencia básica entre las categorías ortodoxas *concretas* y las categorías marxistas *abstractas* queda sin cuestionar. Cuando mucho, esta correspondencia asumida es una hipótesis de trabajo. Las categorías marxistas, tal como las heredamos de muchas discusiones teóricas (incluyendo el volumen III de *El Capital*) permanecen en un nivel muy alto de la abstracción. Las categorías IPN, por otra parte, son demasiado concretas, abarcando como lo hacen todos los complejos y variados fenómenos de la producción y cambio capitalistas. Su base *abstracta, además*, es keynesiana, no marxista. Por lo tanto, para apreciar si la correspondencia asumida domina verdaderamente o no, es necesario empezar tanto con las categorías marxistas *abstractas* como con las keynesianas, y concretizar sucesivamente ambos grupos introduciendo en ellos diversos fenómenos concretos. De este modo podemos mostrar cómo estos últimos fenómenos se manifiestan por sí mismos dentro de cada estructura teórica. Sólo entonces será posible apreciar si las formas-concretas de las categorías marxistas y keynesianas son o no en esencia las mismas.

Es importante acentuar, en este punto, que la tarea no consiste en reemplazar los datos y las categorías concretas (tales como ganancias, pagos repatriados) que guían en realidad las decisiones en la vida bajo el capitalismo, sino más bien en *llegar* a ellos, de modo que podamos entender lo que determina sus magnitudes, movimientos y límites. Esta es una tarea tanto de la teoría keynesiana como de la marxista. Las dos

autores identifican explícitamente la razón capital-producto con lo que llaman la composición orgánica del capital (C/vís). Las raras excepciones de las que se habló arriba, son Gillman (1957), Mage (1963), Yaffe (1976) y MPZ (1979). Los dos últimos sólo señalan la existencia del problema. Por último, en un ensayo reciente, Tom Weisskopf (1978) emprende el examen empírico de diferentes versiones de las teorías de crisis marxistas. Sin embargo, él permanece dentro de las categorías de cuenta ortodoxas.

teorías difieren en sustancia, y por tanto el entendimiento que nos proporcionan de las relaciones concretas difiere también. Para ver cómo y por qué, debemos empezar por examinar la estructura característica de una concepción marxista de la reproducción capitalista.

I. Producción, distribución, consumo *

Al analizar el proceso general de la reproducción social, Marx distingue tres momentos fundamentales. Primero, la producción misma, en la que los valores de uso se crean o transforman. Luego, la distribución, en la cual estos mismos valores de uso son transferidos de sus poseedores inmediatos, a aquéllos que quieren consumirlos. Por último, el consumo, en el cual los valores de uso son consumidos ya sea *productivamente* (iniciando la siguiente etapa de producción) o *personalmente* (por capitalistas y trabajadores, de modo directo y/o a través del Estado). En el consumo existe, por lo tanto, reproducción de valores de uso (consumo productivo) y reproducción de capitalistas y trabajadores (consumo personal). Desde el punto de vista social, la unidad de estos tres momentos resulta en la reproducción de los miembros de la sociedad, de la base material para su existencia, y de las relaciones sociales dentro de las que existen.

Desde un punto de vista más general, el proceso de producción es la creación o la transformación de los valores de uso, mediante una actividad humana intencional (trabajo). Esta definición es, sin embargo, engañosamente simple. Parece fácil de comprender si concebimos el valor de uso como un objeto *físico*, ya sea creado o transformado mediante el trabajo. Pero de hecho, la definición de Marx de valor de uso es mucho más amplia que aquélla de mera sustancia física. Para Marx, un valor de uso es una cosa o efecto material, que “por sus propiedades satisface las necesidades humanas del tipo que fueran. La naturaleza de tales necesidades, el que se originen, por ejemplo, en el estómago o en la fantasía, en nada modifica el problema”. (Marx, *El capital*, vol I, cap. I, p. 35). De modo similar, esta cosa o efecto material puede satis-

* Lo siguiente es una versión muy condensada de un ensayo próximo a salir sobre los conceptos (y confusiones al respecto) de trabajo productivo e improductivo en el análisis marxista.

facер necesidades sociales “ya sea directamente como medio de subsistencia o indirectamente como medio de producción.”

Un valor de uso, en otras palabras, una cosa o efecto material que sirve como objeto (productivo o personal) de consumo. Como tal, son sus propiedades materiales objetivas las que lo hacen un objeto de consumo, propiedades que son en sí mismas bastante diferentes a la “satisfacción” que se puede o no derivar de ellas. Un peluquero utiliza tijeras para transformar el corte de pelo de alguien, produciendo así un efecto material que es el objeto del consumo individual del cliente; un cantante que lanza una canción al aire produce un objeto de consumo de tal modo material, que puede capturarse en un disco y reproducirse mecánicamente; por último, un camionero que embarca fruta desde su lugar de producción hasta su sitio de consumo, transforma sus propiedades espaciales objetivas, *completando* así su transformación en un objeto de consumo. (Para que una naranja sea consumida no debe ser sólo una naranja en algún lugar, debe ser una naranja donde el *consumidor* esté. Por esto precisamente es por lo que Marx considera al transporte como una extensión del propio proceso de producción).

En cada uno de los casos anteriores, la producción es una transformación de la realidad material, cuyo resultado es un ensamblaje material de propiedades que constituyen un objeto personal o consumo productivo. Es un valor de uso como *producto* del trabajo humano. Más aún, como producto, este valor de uso es muy distinto a los “insumos” que hubo en su propia producción: una canción no es el cantante, ni tan sólo el medio (aire); el pelo cortado y arreglado no es ni el peluquero, ni las tijeras, ni el pelo sin cortar; una naranja en Nueva York es objetivamente diferente, como objeto neoyorquino de consumo, de la naranja que emprendió su viaje en California.

Es evidente que en la discusión anterior la definición marxista de valor de uso no tiene nada que ver, *per se*, con la discusión ortodoxa entre “bienes” y “servicios”. Por el mismo motivo, la noción ortodoxa de “servicios” (cuyo contenido ideológico Marx expone tan brillantemente) combina *necesariamente* la distinción entre producción y distribución. Producción, en el nivel más general, implica creación o transformación de valores de uso, ya sea “bienes” o “servicios”; distribución, por otro lado, implica el traslado de estos valores de uso de un grupo de gente a otro. Como tal, ésta última efectúa la circulación, la distribución de valores de uso preexistentes, *cambiando*

*no sus propiedades como objetos de consumo, sino más bien las condiciones bajo las cuales se transfiere su posesión, de los propietarios al consumidor final.*² Un cajero que cobra por un corte de pelo, o por poner una canción, es muy diferente del peluquero que hace el corte de pelo, o del cantante que canta la canción. El último produce los valores de uso; el primero circula *títulos para ellos*. Para aquél que escucha una canción, ésta es mejor si es gratis. Pero no así para el capitalista.

Del mismo modo, la publicidad y las actividades de venta intentan cambiar no al valor de uso en sí, sino el conocimiento de, y el deseo por, este valor de uso. En otras palabras, estas actividades intentan localizar, realzar, y/o crear la demanda (efectiva) para un valor de uso.

Por último, es importante advertir que las definiciones anteriores de producción y distribución se refieren a funciones específicas y no a capitales o gente específica. Un capital determinado, como una firma manufacturera, abarca tanto a la producción como a las actividades de distribución (ventas, publicidad, crédito). Del mismo modo, una persona determinada puede llevar a cabo más de una actividad, como en el caso de un carnicero que así como corta la carne para el cliente, también registra su compra. En este caso, el límite entre producción y distribución, es rebasado por la misma persona.³

Sin embargo, este límite sigue siendo muy real. Si nuestro amigo el carnicero fuera tan afortunado de expandirse en una empresa capitalista verdadera, de escala suficiente como para disfrutar las maravillas de la división del trabajo, entonces la verdadera diferencia entre las actividades se manifestará por sí misma como una diferencia de ocupa-

² La posesión no implica propiedad, mucho menos la propiedad privada. Sólo bajo el capitalismo estas dos categorías están íntimamente articuladas, en tanto se refieran a los objetos de consumo.

³ Dado que *todos* los capitales deben empezar y terminar con dinero, las actividades de distribución necesariamente deberán existir en cada capital. Empíricamente, no nos es posible reparar los componentes de producción y distribución de las actividades de una persona, pero sí podemos (hasta cierto punto) separar los trabajadores productivos e improductivos en un capital dado. Esto último es, por mucho, lo más importante, precisamente porque el capital tiende a asignar a los trabajadores individuales a actividades distintas.

ciones entre carniceros y cajeros. Es precisamente en la naturaleza de las relaciones capitalistas de producción, donde se rompen los procesos de trabajo en sus actividades componentes, y donde se asignan individuos para cada una de las labores especializadas resultantes.

II. Trabajo productivo e improductivo

Hasta aquí hemos hablado en términos de producción y distribución en general, por lo tanto, en términos de trabajo productivo en general y de distribución de trabajo en general. Debemos considerar ahora producción y distribución *capitalistas*.

Todos los procesos de *trabajo* capitalistas, sean de producción o distribución, tienen en común el hecho de que la fuerza de trabajo operante en los procesos pertenece a los capitalistas. Ellos adelantan valores de capital tales como salarios, a cambio de los cuales obtienen fuerza de trabajo para un periodo específico que, entonces, ellos ponen a trabajar.

De esto resulta que todo trabajo envuelto en procesos de trabajo capitalistas, debe ser no sólo trabajo asalariado, sino también trabajo cuya fuerza de trabajo sea una forma de capital i.e., *trabajo asalariado cuya fuerza de trabajo sea cambiada por capital*. Esto cubre tanto al trabajo de producción como al de distribución, en cuanto a que ambos son parte de los procesos de trabajo capitalistas. Lo que distingue entonces a estos dos tipos de trabajo, uno de otro, son precisamente aquellas cosas que distinguen a la producción misma de la distribución. De acuerdo con éstos podemos decir que el trabajo productivo dentro del ciclo del capital, i.e. trabajo que *produce* plusvalía, se define como: *a)* trabajo asalariado que se cambia por capital.⁴ *b)* trabajo que crea o transforma un valor de uso.

⁴ En cuanto a que el trabajo asalariado es un trabajo que recibe un ingreso monetario regular (salario) por su actividad, no necesita ser un trabajo asalariado empleado por un capitalista. Un mecánico que trabaja por su propia cuenta, produce valores de uso para el consumidor/empleador, e ingreso para él mismo. Un mecánico en un garaje capitalista es, de hecho, contratado por un capitalista. Este produce valores de uso para el consumidor, y ganancia para el capitalista. Así, la condición *a)* de arriba es más específica que el mero trabajo asalariado.

Del mismo modo podemos definir el trabajo distributivo dentro del circuito del capital como: a) trabajo asalariado que se cambia por capital. b) trabajo que efectúa la circulación de mercancías y dinero.⁵

La primera definición dada arriba, es lo que Marx llama "trabajo que es productor de capital", o trabajo productivo (de capital). Este es el trabajo que está incluido en la producción de la mercancía *capitalista*. De este producto total, una parte representa al equivalente de los medios de producción empleados; y otra parte al equivalente de los medios de subsistencia consumidos por los propios trabajadores productivos. El resto lo constituye el producto excedente de la producción capitalista: este es el material representativo de las horas de trabajo excedentes, gastadas por los trabajadores productivos.

Pero, el ciclo de capital (D – M... P... M' – D') no termina con la producción de la mercancía ampliada M'; termina, en cambio, con su realización como capital monetario ampliado D'. Esto es, como hemos visto, precisamente lo que la distribución capitalista se propone presentar.

La pregunta que Marx se plantea en este punto es: ¿con qué fondos se van a mantener estas actividades de distribución? Y la respuesta que da es: con el producto excedente, con la plusvalía. Tras la reposición de los costos de *producción*, queda el producto excedente del cual deben sufragarse todos los costos adicionales de la reproducción capitalista. En el proceso de distribución, una porción del producto excedente se absorbe como medio de subsistencia de los trabajadores distributivos, o como objetos e instrumentos de trabajo empleados por tales trabajadores. Es sólo el producto excedente restante el que constituye la base material para la ganancia. Sólo parte de la plusvalía toma forma de ganancia.⁶

⁵ Puesto que las mercancías sólo se cambian por dinero, la circulación de mercancías implica necesariamente la circulación de dinero. Por tanto el trabajo distributivo incluye no sólo al trabajo de circulación de mercancía (venta al por mayor/venta al por menor), sino también al trabajo de circulación de dinero (finanza/seguros). El trabajo distributivo obviamente no agota la categoría de trabajo no-productivo, puesto que las últimas categorías incluyen a toda la producción no-capitalista y al trabajo de distribución.

⁶ Desde el punto de vista del individuo capitalista, un campo de actividades es tan bueno como otro, puesto que capitales iguales por lo general obtienen ganancias iguales. Marx señala que este fenómeno de tasas de ganancia iguales da origen, no sólo a la concepción de que la

Podemos observar ahora porque los marxistas han mantenido siempre que los costos de circulación son deducciones de la plusvalía. Un argumento similar obviamente sirve de sostén para otras deducciones, como los impuestos indirectos a los negocios y los impuestos sobre las ganancias (véase Sección III, 6).⁷

La plusvalía establece el límite para todas esas deducciones, con las ganancias como residuo. El poder del análisis marxista reside precisamente en que tiene un concepto como el de plusvalía; la “conveniencia” del análisis keynesiano reside precisamente en que no lo tiene.

III. Trabajo productivo en la teoría ortodoxa

Puesto que la producción y la distribución son momentos en el proceso general de reproducción, la distinción entre ellos (por consiguiente entre trabajo productivo e improductivo) no tiene nada que ver con que uno sea más *necesario* que el otro. Sería absurdo, en efecto, concebir la reproducción social en ausencia de uno de ellos. Naturalmente, esto no excluye que las formas capitalistas de estas actividades sean devastadoras y destructivas (como en el caso de la publicidad, producción de

ganancia es *creada* igualmente por todas las partes (constante y variable) del capital, sino también de que es creada igualmente en todas las actividades. Puesto que el capitalista distributivo compra la mercancía a un precio y la vende a otro, se crea la ilusión de que mediante su “sobreprecio” crea ganancia. Mientras que de hecho lo que hace es recibir una porción de plusvalía en forma de margen mercantil bruto (la diferencia entre el precio de venta del productor y el precio de venta del distribuidor). Una parte de este margen es absorbida por los costos de venta, y el resto corresponde a la ganancia del distribuidor.

Así, el trabajo excedente de los trabajadores productivos *crea* toda la plusvalía, pero sólo parte de ésta es considerada como la ganancia del capital productivo. El trabajo excedente del trabajo distributivo, por otro lado, *transfiere* la porción de plusvalía que toma forma de ganancia de capital distributivo. Ambos tipos de trabajadores realizan trabajo excedente, ambos tipos son explotados, ambos son necesarios. El hecho de que un tipo cree valor y el otro lo transfiera no altera en nada sus características comunes. Ni tampoco, en mi opinión, implica esto de ningún modo alguna diferencia política inherente entre los dos tipos de trabajo asalariado capitalista.

⁷ Los impuestos netos (impuestos *menos* subsidios y transferencias) sobre salarios, particularmente sobre salarios de trabajadores productivos, son otra cosa. Si son positivos, entonces el capital variable es menor, y la plusvalía mayor, debido al efecto neto de la intervención del Estado. Si son negativos, entonces lo contrario se mantiene verdadero. Este asunto se discute en la Sección III, 6, abajo, y las estimaciones sobre su impacto se derivan en el Apéndice D.

armas, etcétera). Por supuesto, ese es precisamente el punto donde el capitalismo da a estas actividades necesarias, un aspecto particularmente devastador y destructivo.

Pero las actividades que están necesariamente dentro de una relación social determinada, están en cierto sentido “justificadas” por estas relaciones. Y esto es exactamente de lo que se aprovecha la teoría ortodoxa. ¿No es la distribución tan necesaria como la producción? se pregunta. ¿No se manifiesta esta necesidad precisamente en el hecho de que la distribución “transforma” una mercancía o mercancías en una mercancía “*diferente*” y de que “la gente quiere pagar” esta transformación?

La distribución, hemos visto, ciertamente “transforma” una mercancía, alterando su posesión.⁸ Al hacer esto transforma completamente la mercancía desde el punto de vista del capitalista, puesto que las cambia de mero capital monetario potencial (M') a capital monetario real (D'). Pero desde el punto de vista del consumidor, la mercancía permanece como antes; aquellas propiedades que la hacen un objeto de consumo permanecen sin alterarse por el hecho de haber sido vendida. En cuanto al *consumidor*, la venta sólo permite acceso al valor de uso preexistente.

Sin embargo, a los ojos de la teoría ortodoxa, es suficiente que la mercancía sea transformada de algún modo, y que alguien quiera pagar por ella. Lo primero establece que existe ahí un efecto útil implícito, y lo último que la sociedad lo considera así. Dentro de este esquema, lo que es útil a cualquiera, es por definición útil a la sociedad y el hecho de que pueda tener un precio prueba que ciertamente es útil a alguien.

Estos dos criterios juntos, definen el concepto ortodoxo de “servicio”: un efecto útil por el que alguien quiere pagar.⁹

Desde este modo, podemos hablar no sólo de “servicios” de distribución, sino también de “servicios” de objetos inanimados como tierra y máquinas. La fórmula trinitaria queda, entonces, completa. Y así llegamos a la definición de producción dentro de la teoría burguesa:

⁸ Advertimos anteriormente que la distribución se refiere *estrictamente* a las actividades que cambian posesión de valores de uso y dinero, pero que una persona real puede llevar a cabo tanto la actividad de distribución como la de producción. Esta confusión entre actividades y personas se usa a veces para justificar la actividad de distribución como una forma de producción, ya que un comerciante (por ejemplo) puede ejercer ambas. Véase Lancaster (1969), p. 59.

⁹ No se necesita que se pague realmente por él. Es suficiente que pueda obtener un precio. Así, muchos componentes del IPN real dependen mucho de los “precios” imputados.

Para el economista, la producción es la creación de cualquier bien o servicio por el que la gente quiere pagar. . . Los servicios agrícolas, de manufactura y mercantiles satisfacen necesidades humanas; y la gente quiere pagar por ellos. . . La mitad de lo que se paga por muchos productos es para los servicios del intermediario: el minorista, el mayorista, el banquero, el camionero, y muchos otros. Mucha gente objeta violentamente contra esta situación. “Hay demasiados intermediarios” –dicen—. Quizás los haya. Pero la verdadera prueba para todos los productores es la de si satisfacen la demanda del consumidor, no cuántas libras de materia física producen. (Bach, 1966, p. 45).

Podemos ver aquí muy claramente la lógica del argumento. La definición de producción o se limita a “materia física” (bienes) o bien, se amplía para incluir todos los “servicios”. En el último caso, toda actividad por la cual la gente quiera pagar es una parte de la producción, y la única prueba objetiva de esto es el mercado. Para el economista práctico, el que concretiza estas definiciones y recoge los datos reales, el mercado provee así el criterio operacional de producción: “. . .cualquier proceso que cree valor o agregue valor a los bienes ya existentes es producción. . . (el) proceso de distribución es por tanto producción, puesto que ha agregado valor a la (mercancía).” (Ruggles, 1949, p. 9).

Por “valor”, los economistas ortodoxos entienden, por supuesto, valor-dinero. Así, cualquier actividad que se agrega al *precio* de la mercancía se cuenta como proceso de producción. El criterio ortodoxo de lo que constituye la “producción” está localizado, de hecho, dentro de la esfera de la circulación. En la próxima sección veremos cómo la profunda diferencia teórica entre los conceptos marxistas y ortodoxos anteriores, se manifiesta por sí sola en los “hechos”, del modo más práctico.

IV. La transformación de las categorías marxistas a las keynesianas

Ningún análisis del capitalismo puede ir muy lejos sin reconocer que al final la acumulación capitalista es motivada por la ganancia. Este entendimiento particular, sin embargo, lo comparte tanto la teoría marxista como la ortodoxa. Lo que distingue a una de la otra son sus respectivos análisis de las fuentes de ganancia, de sus límites y determinantes, de su magnitud y movimiento. Y es aquí precisamente donde es decisivo el concepto de plusvalía.

Una tesis central de los análisis marxistas es que la ganancia es la forma dineraria de apariencia de la plusvalía. Validar esta tesis requiere dos cosas. Primero, al nivel más general requiere demostrar que la plusvalía sea en verdad la fuente y determinante de la ganancia en general (lo que los propios capitalistas llaman “ganancia bruta en ventas”), y que los movimientos de la plusvalía sean los que regulen los movimientos de la ganancia-en general. Segundo, mientras se va desarrollando la división de plusvalía en rentas, interés, ganancia de la empresa e impuestos, se requiere trazar las formas de apariencia concreta de estos elementos diversos dentro de los cuales se divide la plusvalía.

La primera cuestión es, con mucho, la más familiar, tanto en la literatura marxista como en la anti-marxista. Aquí se enfoca generalmente el así llamado “problema de transformación”, en el cual se tratan las consecuencias del movimiento teórico, desde los precios directos (precios proporcionales a los valores) hasta los precios de producción. Puesto que este es un tema que he analizado ampliamente en otra parte, (Shaikh, 1977) no lo discutiré más aquí, a excepción del siguiente punto.

Con precios proporcionales a los valores, la suma de precios es proporcional a la suma de los valores, y la suma de ganancias es proporcional al total de la plusvalía. Sin embargo, después de la “transformación”, ha sido demostrado que aunque la suma de precios se mantenga constante (i.e. el valor del dinero se mantenga constante), la suma de las ganancias diferirá generalmente de la proporcionalidad directa con la plusvalía total. No obstante, se ha establecido también que a pesar de que la magnitud de la ganancia no es ya simplemente proporcional a la magnitud de la plusvalía, la plusvalía permanece sin embargo como la fuente de la ganancia, y que los movimientos de la masa de ganancias, de la razón de ganancias-salarios, y de la tasa monetaria de ganancia, están todos regulados por los movimientos de las categorías de valor correspondientes.¹⁰ Esto significa que en términos de “precios desvia-

¹⁰ Con los precios directos (precios proporcionales a los valores), bajo determinadas condiciones de producción, la tasa monetaria de ganancia *directa* es igual a la tasa de valor de ganancia $s/(c + v)$, la cual puede ser expresada siempre como una función de la tasa de plusvalía (s/v) que aumenta monótonamente. Por la literatura de la “transformación” sabemos que la tasa monetaria de ganancia *transformada* es también una función de la tasa de plusvalía que aumenta monótonamente. [Véase por ejemplo, Shaikh, (1973) y Morishima (1973)]. Marx, sin

dos de los valores” a pesar de que la razón ganancia-salario puede ser más alta o más baja que la tasa de plusvalía, su diferencia existirá dentro de límites estrictos, y los cambios en la primera serán regulados por los cambios en la última. Por lo tanto, ignoraré por lo general en este ensayo, “las desviaciones precio-valor”, debido a que para esta cuestión sus efectos son de naturaleza puramente secundaria.¹¹

A continuación intentaremos la segunda tarea, la de trazar las formas de apariencia más concretas de las categorías de valor. Para simplificar la exposición asumiré por lo general, que los precios de venta de las mercancías son precios directos para hacer visible así la conexión entre valor y categorías de precio (dentro del análisis marxista). Este proce-

embargo, incluso presenta la tasa monetaria directa de ganancia como la expresión capitalista de la tasa de plusvalía s/v ; la tasa monetaria de ganancia transformada, r , aparece así como una forma de apariencia de la tasa de plusvalía, todavía más compleja. Lo que demuestran los resultados anteriores, es que la relación entre la tasa monetaria de ganancia y la tasa de plusvalía, es sustancialmente la misma, trátese o no con precios directos o precios de producción. Pueden demostrarse resultados similares para las relaciones entre otras categorías directas y “transformadas”. No puedo proseguir esta discusión aquí, pero será retomada en un ensayo próximo.

¹¹ En un ensayo reciente, Ed Wolff (1977) parece descubrir que en el caso de Puerto Rico, sus cálculos de la tasa de ganancia y de la tasa de plusvalía difieren sustancialmente en magnitud, dependiendo de si son calculadas en términos de precio o en términos de valor-trabajo. No obstante, las razones de precio y valor se mueven en la misma dirección, aunque a diferentes tasas. No está al alcance de este ensayo discutir los resultados de Wolff en detalle, en parte porque no es posible demostrar aquí las implicaciones de mi argumento (concernientes a las formas dinerarias de la plusvalía para el uso de tablas de insumo-producto). Tal como están, las tablas de insumo-producto son sólo representaciones detalladas de las transacciones resumidas en las cuentas del IPN. Cualquier aplicación inmediata de ellas a las categorías marxistas sufrirá los mismos efectos analizados en este ensayo. Creo que es posible demostrar que los resultados de Wolff se derivan en buena parte de su falta de atención a estas cuestiones. Además, al calcular los valores-trabajo, Wolff utiliza coeficientes salariales, que según él pueden ser vistos como un método para reducir la mano de obra calificada a simple mano de obra; debido a que las tasas salariales son aproximadamente proporcionales a las capacidades. Pero esta última suposición es precisamente inaplicable a un país semicolonial subdesarrollado como Puerto Rico, en el que grandes multitudes de trabajadores desplazados y desempleados obtienen salarios que no tienen relación con el valor de su fuerza de trabajo. Esto significa que en cuanto este trabajo de bajo-salario se concentre en la agricultura y la producción de alimentos, el procedimiento de Wolff descenderá su cálculo de los valores-trabajo de los bienes de subsistencia de los *trabajadores*. Entonces su medida del capital variable en términos de valor-trabajo será más baja que aquella en términos de precio, debido a la ponderación de este procedimiento. Creo que ésta debe ser considerada como la causa principal de las “desviaciones precio-valor” que obtiene Wolff.

dimiento tiene también la ventaja de localizar las diferencias de magnitud entre las categorías marxistas y las ortodoxas en su fuente primaria, es decir, las diferencias en los conceptos que subyacen en estas medidas, en vez de los factores secundarios como “desviaciones precio-valor”.

1. El ciclo de capital productivo

Comenzamos con el ciclo simple $D - M \dots P \dots M' - D'$. Todas las mercancías se venden a precios directos, y por simplicidad tómesese $\$ 1 = 1 \text{ h}$ de trabajo socialmente necesario abstracto.

Supongamos que el proceso de producción requiere materiales que representan 30 millones de horas y que utiliza 60 millones de horas de tiempo de trabajo-vivo para procesar en un año, con la ayuda de instrumentos de producción que duran 10 años y representan 100 millones de horas. El capital constante gastado es por lo tanto de 40 millones de horas (30 de materiales usados, 10 de depreciación de capital constante fijo), y el valor agregado por el trabajo vivo es de 60 millones de horas en un año. El proceso de producción dura exactamente un año y lo podemos representar mediante:

$$40_c + 60_l \rightarrow 100_{tv} \text{ (millones de horas)}$$

donde c = capital constante gastado
(millones de horas)

l = valor agregado por trabajo vivo
(millones de horas)

tv = valor total del producto
(millones de horas)

Figura III.1

Si el valor de la fuerza de trabajo involucrada es de 20 millones de horas, la plusvalía será de 40 millones de horas. Puesto que todos los precios son precios directos, y puesto que el valor del dinero es 1 (una hora) por dólar, todos los valores monetarios serán proporcionales a los valores de trabajo.

- c^* = forma dineraria de capital constante (millones \$)
- v^* = forma dineraria de capital variable (millones \$)
- s^* = forma dineraria de plusvalía (millones \$)

Desde el punto de vista de la teoría ortodoxa, el ciclo anterior del capital productivo estará caracterizado en términos de costos intermedios, salarios, y ganancias.

- m = costos monetarios intermedios (millones \$)
- w = cuenta de salarios monetarios (millones \$)
- π = ganancias monetarias

En el presente nivel de abstracción, los elementos correspondientes de los dos grupos tendrán magnitudes iguales (aunque por supuesto explicaciones muy diferentes). Así, podemos representar las cuentas marxistas y ortodoxas como en la figura III.2. El subíndice p denota al sector productivo, que es el único sector que hemos considerado hasta ahora.

Cuentas marxistas *Cuentas de ingreso nacional*

40	s^*				p
20	v^*				w_p
40	c^*				m_p

Valor agregado = $v^* + s^* = 60$

Producto Nacional Neto = $(PNN)_p = w_p + \pi_p = 60$

Tasa de Plusvalía = $\frac{s^*}{v^*} = 200\%$

Razón Ganancia Salario = $\frac{\pi_p}{w_p} = 200\%$

Figura III.2

Se observará que el “valor agregado” de las cuentas marxistas es el capital variable más la plusvalía, mientras que el “valor agregado” (Producto Nacional Neto) en la teoría ortodoxa es la suma de salarios y ganancias. En el diagrama superior y en todos los subsecuentes, los conceptos pertinentes de “valor agregado” en cada grupo de cuentas ha sido trazado en líneas oscuras. En el presente nivel de abstracción, el valor agregado ($v^* + s^*$) iguala al producto nacional neto ($w_p + \pi_p$), y la tasa de plusvalía (s^*/v^*) iguala a la razón ganancia-salario del sector productivo. (π_p/w_p).

2. Rotación, productos intermedios y la así llamada contabilidad doble

El proceso considerado antes, tuvo un periodo de producción de un año exactamente. Supongamos que este mismo proceso se dividiera ahora en dos etapas, siendo cada etapa de sólo medio año. Dejemos que cada etapa constituya una industria separada. La primera etapa comienza tal como antes, con materiales que representan 30 millones de horas y capital constante fijo representando 100 millones de horas. Requiere de 40 millones de horas de tiempo de trabajo durante el cual materializa 35 millones de horas como capital constante agotado (30 millones en materiales, más 1/2 año de depreciación anual).

La segunda etapa toma el producto de la primera etapa como su propio consumo, y con la ayuda de 20 millones de horas de trabajo vivo y los instrumentos de trabajo existentes (que contribuyen, por lo tanto, con 5 millones horas en depreciación), fabrica un producto terminado. En un año completo, entonces, el ciclo es el siguiente:

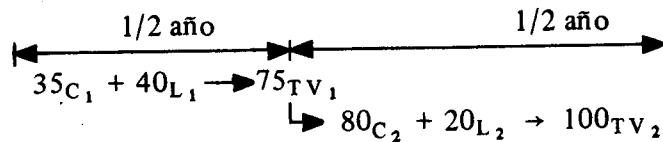


Figura III.3

Queda claro que el total del valor agregado por el trabajo vivo en las dos etapas es 60, el mismo que antes de la división del proceso en dos etapas y por tanto en dos industrias.

¿Y qué acerca del capital constante gastado? Si sumáramos el capital constante gastado en cada industria, obtendríamos 35_{c_1} para la industria de la etapa I, y 80_{c_2} para la industria de la etapa II, con un total de 115_c . Desde este punto de vista parecería que el producto total para un año tendría un valor de $175 (= 115_c + 60_L)$, lo que en efecto es la suma de los valores de los productos de cada industria ($75_{tv_1} + 100_{tv_2}$). Parecería entonces que la mera división del proceso en dos industrias, i.e., la mera “mercancización” de insumos intermedios, podría por sí misma aumentar el valor del producto y el valor del capital constante consumido.^{1 2}

Pero esta apariencia es falsa. El año comienza con 30 millones de horas en materias primas, que es la forma de uso del tiempo de trabajo de años anteriores. Por tanto para este año, esto representa tiempo de trabajo ya materializado (“muerto”), y como las materias primas se consumen, este tiempo de trabajo se transfiere al valor del producto final. De modo similar, el año comienza con instrumentos que representan 100 millones de horas, de las cuales 10 millones se transfieren al producto anual. Así, un total de 40 millones de horas de tiempo de trabajo de los años anteriores se materializa en el producto de este año.

Durante este año, por otra parte, 60 millones de horas de tiempo de trabajo vivo son trabajadas mediante trabajo productivo. Así, el valor agregado por trabajo vivo en este año es de 60 millones de horas, tal como era antes de la “mercancización” de las etapas separadas.

La clave para este asunto es la distinción entre el tiempo de trabajo vivo y el tiempo de trabajo “muerto” (materializado). El primero es tiempo de trabajo trabajado durante el periodo determinado de observación, y el último es tiempo de trabajo laborado durante los periodos precedentes de observación. Mientras más largo sea el periodo de observación, más grande será la porción del tiempo de trabajo materializado en la mercancía que aparece como tiempo de trabajo laborado durante el periodo de observación, y por tanto como tiempo de trabajo vivo durante este periodo. Esto se ve fácilmente en la figura III.2, donde

^{1 2} La “mercancización” tiene, sin embargo, sus consecuencias. No sólo divide a los procesos en capitales antagónicos y competidores, también requiere un número mayor de transacciones monetarias puesto que los insumos internos previos, son ahora comprados externamente.

el valor total de 100_{tv_2} se resuelve en $80_{c_2} + 20_{L_2}$ cuando el periodo de observación son los últimos seis meses. El tiempo de trabajo vivo, 40_{L_1} , de los primeros seis meses aparece en los *segundos* seis meses como tiempo de trabajo materializado, como parte de los 80_{c_2} . Sin embargo cuando se observa un año *completo*, el mismo valor total se resuelve en $40_c + 60_L$, como lo representa la figura III.1.

De esto emergen dos puntos. Primero, *es* contabilidad doble el agregar simplemente las “transacciones intermedias” de cada industria. Por otro lado, *no* es contabilidad doble el incluir como parte del valor total del producto, los materiales e instrumentos disponibles al principio del año y utilizados durante el mismo. La teoría ortodoxa enfatiza generalmente sólo el primer aspecto y casi siempre olvida el segundo. Sólo en la economía matemática (que por otra parte casi siempre ignora la renovación), hay una distinción entre dos conceptos diferentes de producción *final*: producción bruta y producción neta. El valor de la primera corresponde al valor total (valor del producto bruto final), mientras que el valor de la segunda corresponde al valor agregado por trabajo vivo (valor del producto neto final).¹³

Con las definiciones anteriores en mente, podemos regresar a las figuras III.1 y III.2 que ya presentamos, entendiendo que cuando hablamos de capital constante consumido (o costos intermedios), queremos decir *después de la consolidación* para ajustar los efectos renovadores analizados en esta sección.

¹³ Si \hat{X} = el vector de producciones brutas, \hat{Y} = vector de producciones netas, A = la matriz de insumo - producto de los coeficientes de flujo, \hat{L}_p = vector de los coeficientes del tiempo de trabajo de la producción directa, y $\hat{\lambda}$ = el vector de los valores de trabajo unitarios, entonces $\hat{\lambda} = \hat{L}_p [I-A]^{-1}$;

$$\hat{X} = A \hat{x} + \hat{Y} \rightarrow \hat{Y} = [I-A] \cdot \hat{x}$$

$$\text{y el valor de la producción neta: } = \hat{\lambda} \hat{y} = \hat{L}_p [I-A]^{-1} [I-A] \hat{x} = \hat{L}_p \hat{X} = L_p$$

$$\text{y el valor de la producción bruta } = \hat{\lambda} \hat{X} = \hat{\lambda} A \hat{X} + \hat{Y} = C + L_p$$

Tiempo de

Trabajo vivo de

trabajadores productivos.

Obsérvese que el término “producción bruta” se refiere aquí a la producción neta *más* materiales gastados. En las cuentas del IPN, “bruto” (como en Producto Nacional Bruto) se refiere sólo a la producción neta más la depreciación.

3. Capital comercial

Regresando al ciclo de capital productivo antes considerado, suponemos ahora que el producto mercantil se realiza en dos pasos en lugar de uno: primero, el sector productivo lo vende al comercio (sectores mayoristas/minoristas) por \$ 65 millones; entonces el sector comercial lo vende a los consumidores a su precio directo (i.e. precio proporcional a su valor) de \$ 100 millones. La diferencia entre el precio recibido por el productor (precio del productor) y el precio de venta (precio del comprador) es el "margen comercial bruto" del sector distributivo, \$ 35 millones. Es el fondo del cual el sector comercial debe sufragar sus costos de circulación, y también recibir sus ganancias. Supongamos que estos costos son de \$ 20 millones para materiales e instrumentos consumidos en la distribución, y \$ 10 millones para los salarios de los trabajadores distributivos. Esto deja \$ 5 millones como parte del margen comercial bruto que toma la forma de ganancia comercial.

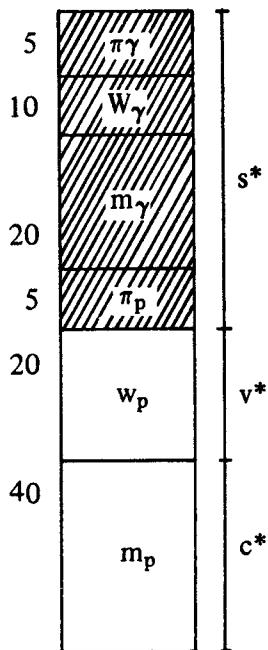
Desde un punto de vista marxista, lo que hace esto es dividir la plusvalía en ganancias y costos de circulación. La plusvalía total de 40 millones de horas toma ahora la forma de \$ 5 millones en ganancias para el sector productivo, \$ 30 millones para costos de circulación, y \$ 5 millones para ganancias del sector distributivo.

Sin embargo las cosas son muy diferentes en la teoría ortodoxa. Aquí, la introducción del sector distributivo es tratada como la introducción de un sector nuevo de *producción* —la producción de "servicios" distributivos. Además, cuando el sector distributivo es considerado como un sector separado, sus "costos intermedios" incluirán no sólo los \$ 30 millones para los costos reales de circulación, sino también los \$ 65 millones que los capitalistas comerciales tienen que pagar para comprar la mercancía al sector productivo (podemos ver aquí porqué el análisis ortodoxo es tan enfático en cuanto a la contabilidad doble).

Diagramáticamente, las dos concepciones se comparan en la figura III.4. El subíndice τ se introduce ahora para denotar al sector comercial. El área indicada por líneas representa la forma dineraria de la plusvalía. En las cuentas marxistas ésta aparece como un área única; en la de Ingreso Nacional ésta misma masa se divide entre las industrias, así como entre varias categorías.

Sobre la base de las comparaciones anteriores, podemos hacer varias observaciones importantes. Tal como se ilustró, la división de la plusva-

Cuentas marxistas



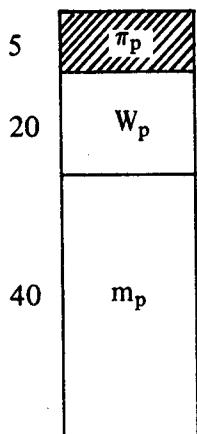
$$v^* + s^* = W_p + (\pi_p + m_\gamma + w_\gamma + \pi_\gamma)$$

$$= 20 + (40) = 60$$

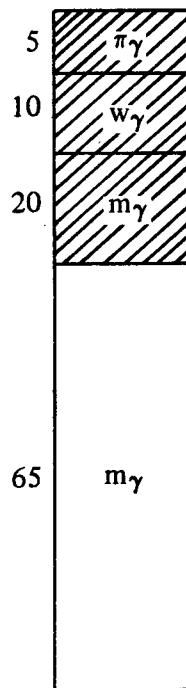
$$\frac{s^*}{v^*} = \frac{40}{20} = 200\%$$

Cuentas de Ingreso Nacional

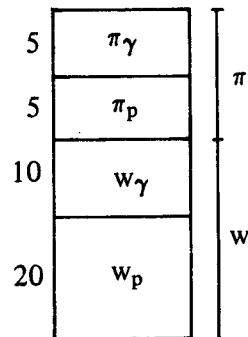
Sector Productivo



Sector Comercial



Producto Nacional Neto



$$PNN = (PNN)_p + (PNN)_\gamma = (W_p + \pi_p) + (W_\gamma + \pi_\gamma)$$

$$= 25 + 15 = 40$$

$$\frac{\pi}{w} = \frac{10}{30} = 33 \frac{1}{3}\%$$

Figura III.4

lía no cambia de ningún modo su masa. La única diferencia es que mientras que la plusvalía tomó previamente sólo la forma de ganancias, ahora toma la forma de ganancia del sector productivo (π_p) *más* el margen comercial bruto ($m_t + w_t + \pi_t$). Tal como antes, el capital variable (v^*) es igual a los salarios de los trabajadores productivos (w_p). Las expresiones correctas para el valor agregado y la tasa de plusvalía son aquéllas enlistadas en la figura III.4. Dentro de las cuentas ortodoxas, sin embargo, el Producto Nacional Neto está disminuido ahora; y su división proporcionada en salarios y ganancias está alterada. Antes, los salarios totales w_p igualaban v^* y las ganancias totales (π_p) igualaban s^* de modo que el PNN = valor agregado marxista. Con la introducción del sector comercial, el PNN del sector productivo disminuye por el margen comercial bruto ($m_t + w_t + \pi_t$). Esta última cantidad se presenta, por supuesto, como el rédito total del sector comercial. Pero de este total, sólo $w_t + \pi_t$ se presenta como el PNN del sector comercial, siendo clasificado el restante (m_t) como parte de los “costos intermedios” del sector comercial. El PNN agregado es, por tanto, disminuido por esa parte de plusvalía que toma la forma de costos materiales de circulación, m_t ; es ahora inferior al valor agregado $v^* + s^*$ por esta misma cantidad.

Por la misma razón, la división del PNN agregado en salarios y ganancias también se altera. Esa parte de plusvalía que toma la forma de los salarios de los trabajadores distributivos se junta con los salarios de los trabajadores productivos, bajo la rúbrica general de “salarios”, de modo que $w = w_p + w_t > v^* = w_p$. Al mismo tiempo, sólo aquella parte de plusvalía que toma la forma de ganancia aparece bajo la categoría “ganancias”, de modo que $\pi = \pi_p + \pi_t < s^*$. Se sigue, por tanto, que la razón ganancia-salario es doblemente rebajada en relación a la tasa de plusvalía, puesto que su numerador es menor que s^* y su denominador mayor que v^* .

En resumen, la existencia de un sector comercial implica que el PNN expresará el valor agregado marxista ($v^* + s^*$), y la razón ganancia-salario expresará doblemente la tasa de plusvalía, y por lo tanto la tasa de *explotación*.¹⁴ En términos de la figura III.4, $PNN = 40 < v^*$

¹⁴ Propiamente hablando, la tasa de explotación es la razón de trabajo excedente a tiempo de trabajo necesario de trabajadores de cualquier rama de la actividad capitalista. Puesto que los

$$+ s^* = 60 \text{ y } \frac{\pi}{W} = 33 \text{ 1/3\%} \ll s^*/v^* = 200\%.$$

Finalmente, debe observarse que si con el tiempo una porción mayor de plusvalía tendía a ser absorbida por los costos de circulación $m_t + w_t$, el sesgo hacia abajo del PNN y $\frac{\pi}{W}$ *vis-a-vis* $v^* + s^*$ y s^*/v^* respectivamente, aumentaría con el tiempo. Esto lleva a varios problemas si las medidas ortodoxas se asumen tan sólo como correlatos de sus contrapartes marxistas. Por ejemplo, si el valor agregado constante del dólar por trabajador se toma como un índice de productividad, la medida ortodoxa reeditaría una razón *menor de aumento* de productividad a la medida marxista.¹⁵ De modo similar, si por ejemplo una tasa de plusvalía ascendente estuviera acompañada de una razón ganancia-salario descendente, la baja en esta última podría ser interpretada erróneamente como prueba de una baja en la primera. Ambas posibilidades teóricas, parecen ser entonces realmente verdaderas para los Estados Unidos, como lo veremos luego.

trabajadores productivos *crean* valor y plusvalía (los trabajadores distributivos transfieren valor y plusvalía), la tasa de plusvalía es la tasa de explotación de los trabajadores productivos solamente. Sin embargo, si las tasas de explotación son similares en los sectores productivo y distributivo, entonces la tasa de plusvalía puede ser tomada como un índice de la tasa general de explotación.

¹⁵ El valor agregado \$ constante por trabajador, *es* la medida propia de la productividad para compararse con los salarios verdaderos. Sea Q = el índice de la producción bruta real, Y = el índice de la producción neta real, L_p = tiempo de trabajo vivo trabajado por trabajadores productivos, Λ = valor (trabajo) total de la producción bruta. Tal como aparece en la nota 13 $L_p = \lambda X$, donde λ = el índice del valor de una unidad (bruta) de producción. Por tanto:

$$\text{valor agregado real por hora} = \frac{Y}{L_p} = \frac{1}{\lambda} = \frac{Q}{\Lambda} = \begin{array}{l} \text{Producción bruta real por trabajador} \\ \text{Hora Productivo Directo e Indirecto.} \end{array}$$

Si w = el índice del salario real, entonces $\eta = \lambda w$ = valor-trabajo del salario real = valor de una unidad de fuerza de trabajo productiva. η es el equivalente marxista de la "unidad de costos de trabajo". Es también un índice de s/v , puesto que $\eta = v/L_p = v/(v + s) = 1/(1 + s/v)$. Un aumento en η es equivalente a un descenso en s/v . Contrariamente un aumento en s/v es *prima facie* prueba de un descenso en η .

4. Renta de la tierra

Consideramos ahora a la renta de la tierra, que significa la renta de terreno, minas, etcétera. Es el tributo que una “parte de la sociedad exige así... de otra parte obtener permiso de habitar la tierra.” Como tal, no debe confundirse con la renta residencial, que es “el interés y la amortización sobre el capital invertido en una casa”. La última es sólo un modo gradual de vender el valor de uso de una mercancía (como una casa). Por supuesto que la renta de un edificio requiere simultáneamente la renta del terreno en el que está, y los pagos de alquiler cubren ambos, por lo general. No obstante, los dos elementos son teóricamente distintos.

Continuemos ahora con nuestro ejemplo, bajo la suposición de que una parte de las ganancias de cada sector es para la renta de la tierra, digamos \$ 3 000 para cada sector. La recaudación total del sector de renta apenas constituido asciende entonces a \$ 6 000, de los cuales digamos que \$ 1 000 son costos intermedios m_R (costos de transacción), \$ 2 000 son costos salariales w_R (vendedores, contadores, etcétera), quedando \$ 3 000 como las ganancias π_R del sector arrendatario.

Dentro de las cuentas marxistas, esta división adicional de la ganancia en renta de la tierra y ganancia (ahora reducida), es sólo una mejor división de la plusvalía de donde proceden. La masa de plusvalía no cambia con esta operación: por tanto el valor agregado $v^* + s^*$, y la tasa de plusvalía s^* / v^* tampoco cambian.

Desde el punto de vista de las cuentas ortodoxas, las cosas son muy diferentes. En primer lugar, la esfera de producción se ha expandido ahora mediante la producción de “servicios arrendatarios”, que son por lo general los servicios “ejecutados” por la tierra (*Madame La Terre*). En segundo lugar, para los capitalistas distributivos y productivos, las rentas aparecen como un *costo*, y son por lo tanto tratadas como tal en las cuentas del IPN. Así, las ganancias de estos dos sectores se reducen por la suma de sus pagos arrendatarios (\$ 6 000) que implican una reducción similar en su PNN total. Estos \$ 6 000 de pagos arrendatarios se muestran, a su vez, como la recaudación total del sector arrendatario, pero sólo \$ 5 000 aparecen como el PNN del sector arrendatario (puesto que \$ 1 000 son absorbidos por los costos intermedios en este sector), y de éstos sólo \$ 3 000 aparecen como ganancias del sector arrendatario (puesto que \$ 2 000 son de salarios).

En suma, de la reducción de \$ 6 000 en las ganancias de los sectores productivo y distributivo, sólo \$ 3 000 reaparecen como ganancias del sector arrendatario, mientras que \$ 2 000 toman la forma de salarios en el sector arrendatario. Las ganancias totales de estos tres sectores sufren, por lo tanto, una *reducción* neta de \$ 3 000 y los salarios totales una *expansión* neta de \$ 2 000, de modo que el PNN total sufre una reducción de \$ 1 000. El PNN se queda ahora en 39 millones, frente al valor agregado marxista de \$ 100 millones, y la razón ganancia-salario se queda ahora en 22% en contraposición a la tasa de plusvalía de 200%. La figura III.5 traza estos cambios.

5. Pago de intereses

El mismo escenario puede desarrollarse para el interés, tal como se desarrolló antes para el caso de la renta de la tierra. El interés pagado por los sectores productivo, distributivo y arrendatario aparecerá para ellos, como un aumento en sus costos y una reducción en sus ganancias, mientras que para el sector de finanzas aparecerá simultáneamente como una recaudación. Sólo parte de esta recaudación reaparecerá como ganancias en el sector de finanzas, siendo el resto para salarios y costos intermedios. Por lo tanto, las ganancias totales se reducirán. Una vez más, los salarios totales se expandirán, y el PNN total se reducirá.

6. Impuestos a los negocios

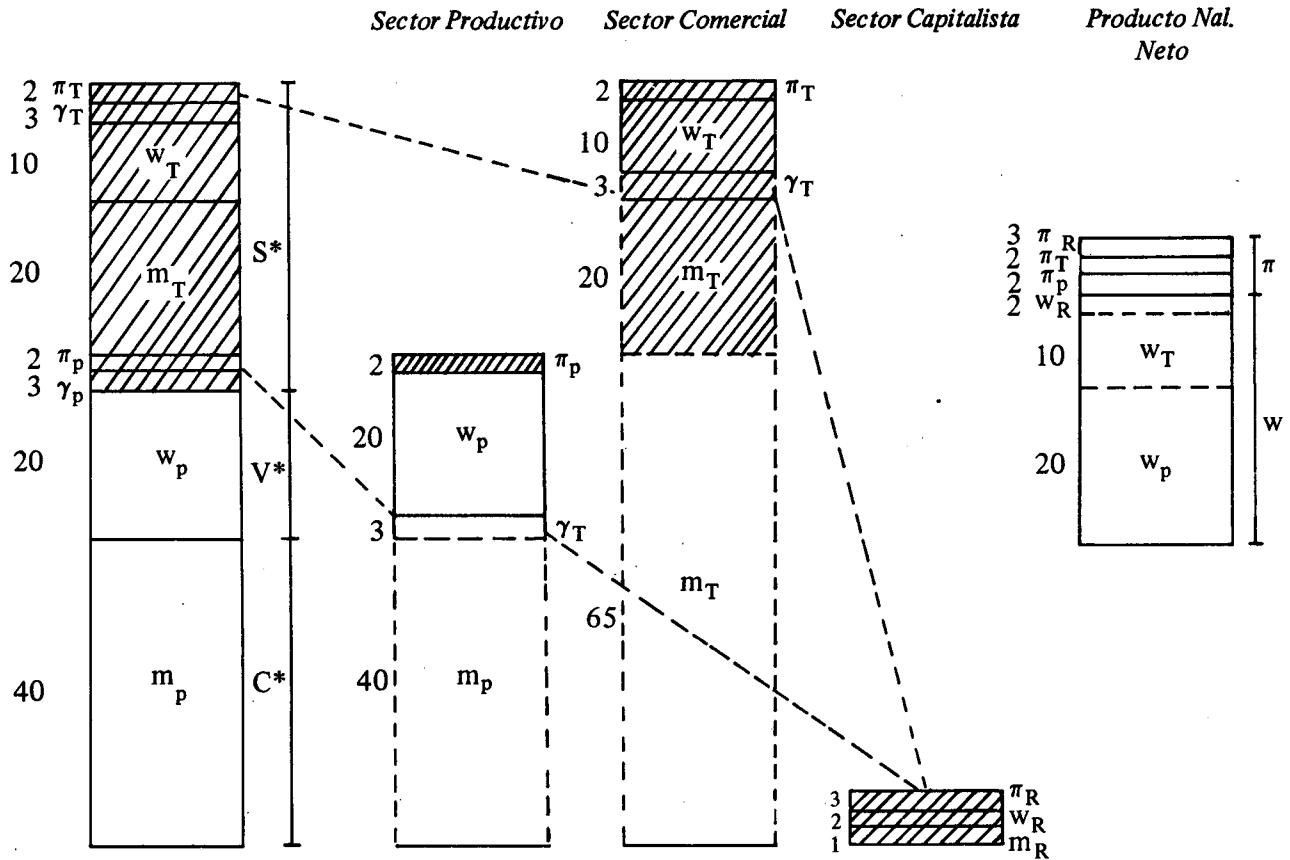
Al discutir los impuestos, necesitamos distinguir entre los impuestos a los negocios y los impuestos personales. Empecemos con los primeros.

Los impuestos a los negocios se dividen en dos tipos básicos. Primero, existen impuestos directos a los negocios tales como los impuestos sobre los “ingresos netos” (ingreso bruto menos deducciones) de los negocios. En general, esto significa una participación de las ganancias antes-del-impuesto, entre el capital y el Estado. Como tal, los impuestos directos a los negocios no presentan dificultades conceptuales particulares, y para los propósitos de este ensayo basta trabajar con las ganancias antes-del-impuesto, como un componente directo de la plusvalía.

La segunda forma principal de los impuestos a los negocios, son los impuestos indirectos a los negocios, tales como impuestos sobre ventas

Cuentas marxistas

Cuentas de Ingreso Nacional



$$v^* + s^* = w_p + (\gamma_p + \pi_p + m_T + w_T + \gamma_T + \pi_T)$$

$$= 20 + (40) = 60$$

$$\frac{s^*}{v^*} = \frac{40}{20} = 200\%$$

$$PNN = (PNN)_p + (PNN)_T + (PNN)_R = (w_p + \pi_p) + (w_T + \pi_T) + (w_R + \pi_R)$$

$$= 22 + 12 + 5 = 39$$

$$\frac{\pi}{w} = \frac{7}{32} = 22\%$$

Figura III.5

y sobre producción física. Para los capitalistas, estos impuestos aparecen como costos, y se tratan como tal en las cuentas ortodoxas. Como todos los costos adicionales, esto reduce la ganancia medida (antes de los impuestos directos a los negocios). Pero en las cuentas ortodoxas, los impuestos indirectos y las retribuciones, etcétera, *son* mantenidos como parte del PNN, bajo el encabezado separado de “Impuestos indirectos y pasivos no fiscales”. Así, la introducción de los impuestos indirectos a los negocios, no cambia los salarios totales; reduce las ganancias totales, pero no cambia el PNN.¹⁶ Por otra parte, en términos marxistas, el capital variable no cambia pero la plusvalía adquiere ahora una forma nueva, la de los impuestos indirectos a los negocios.

7. *El Capital Variable y el Estado*

Pasamos ahora a los impuestos sobre el ingreso personal. Al nivel más general, éstos ascienden a impuestos deducidos de los ingresos de los trabajadores y los ingresos personales de los capitalistas (frente al “ingreso bruto”, i.e. ganancias de los negocios). Pero, tanto trabajadores como capitalistas reciben también pagos de transferencia y consumos subsidiados *por el Estado*, en una diversidad de formas. Surge la pregunta ¿cómo y hasta qué grado explicamos este flujo de retorno por vía del Estado?

El ingreso personal del capitalista es, en sí mismo, un derivado de la plusvalía, que proviene de esa parte de la plusvalía que toma la forma de dividendos, sueldos de los directores de empresas, etcétera. Así, al medir la masa de la plusvalía no tenemos que considerar qué cantidad de este ingreso es retenida realmente por los capitalistas, ni cuánto es absorbido por el Estado. Esta división adicional cambiará, por supuesto, las formas últimas de la plusvalía, pero no cambiará su masa.

En el caso del ingreso salarial, todo depende de si el trabajo-asalarado en cuestión es productivo o no. Los salarios de los trabajadores improductivos son, o un componente directo de la plusvalía, como en el caso de los trabajadores del sector comercial, o son en sí mismos deri-

¹⁶ En las cuentas ortodoxas, el Ingreso Nacional (IN) se define como $IN = PNN - \text{Impuestos Indirectos}$. Antes de los impuestos indirectos, $IN = PNN$. Después de su introducción, IN es menor por la cantidad de Impuestos Indirectos, pero PNN no cambia.

vados de los componentes directos de la plusvalía, como en el caso de los trabajadores empleados por el Estado en actividades no-productivas y sostenidas por las recaudaciones de impuestos derivadas directa o indirectamente de la plusvalía. En cualquiera de los dos casos, para nuestros propósitos (pero *no* para otros propósitos tales como examinar el impacto del Estado en estos trabajadores), la división adicional del ingreso nominal de los trabajadores improductivos en salarios efectivos e *impuestos netos* (impuestos menos transferencias y subsidios), no cambiará la masa de plusvalía. Estrictamente hablando, para medir la plusvalía no es necesario conocer el impacto del Estado en el ingreso de los trabajadores improductivos.¹⁷ Sin embargo, tal como veremos más adelante, no seremos capaces de decir algo sobre este impacto, que de algún modo es en sí mismo interesante.

Los salarios de los trabajadores productivos son algo muy diferente, puesto que es el nivel de estos salarios lo que determina qué tanto del periodo de trabajo es tiempo de trabajo necesario, y por lo tanto qué tanto de éste constituye tiempo de trabajo excedente. En otras palabras, los salarios de trabajadores productivos determinan la masa de plusvalía. Como tal, es de crucial importancia medir el impacto de los impuestos netos en estos salarios. Por ejemplo, si los salarios de trabajadores productivos se reducen debido a que los impuestos netos son positivos, de modo que el salario efectivo de los trabajadores productivos es menor que su salario nominal, entonces el capital variable se reduce y la plusvalía se expande. El hecho de que esta plusvalía expandida no surja para los capitalistas como tal, sino más bien para el Estado o hasta para los trabajadores improductivos o desempleados, no cambia en nada las cosas.¹⁸ La plusvalía no está de ningún modo, confinada al “ingreso neto” a disposición del capital: ya hemos visto que éste puede ser absorbido en parte como costos salariales y de materiales de circula-

¹⁷ Como veremos en breve, el procedimiento que adoptamos para medir el impacto de los impuestos netos nos dará automáticamente una estimación del impacto en los trabajadores productivos. Este impacto es de interés por sí mismo, independientemente de cualquier consideración involucrada en la medición de la plusvalía.

¹⁸ Es posible que los impuestos netos sobre los salarios de los trabajadores surjan para los trabajadores de distribución, o para los miembros del ejército de reserva de los desempleados. Estos impuestos netos podrían ser todavía, un componente de la plusvalía, sólo que ahora serían transferidos a otro segmento de la clase trabajadora.

ción, en impuestos indirectos, en rentas, etcétera, ninguno de los cuales nada constituye el "ingreso neto" del capital.

Un esquema de los procedimientos usados para medir los impuestos netos sobre los salarios de los trabajadores productivos, se presenta en la Sección IV.4, y los detalles de los cálculos se discuten en el Apéndice C. Aquí, sólo quiero agregar las siguientes observaciones:

La discusión sobre los impuestos del Estado y los gastos nos da una oportunidad de re-enfatizar ciertos aspectos críticos de la estructura de los conceptos marxistas, y de mostrar cómo estos aspectos inciden en la discusión. En primer lugar, tal como se ha establecido antes, la distinción marxista entre trabajo productivo e improductivo no implica, de ninguna manera, que un tipo de trabajo sea más necesario que el otro. Al contrario, tal como se observó antes, sería tan absurdo concebir la reproducción capitalista sin actividades comerciales, como concebirla sin actividades productivas. Ambas son absolutamente necesarias.

Exactamente de la misma manera, la concepción marxista de la reproducción capitalista implica que el Estado es absolutamente necesario. La reproducción capitalista necesita un Estado capitalista, y en ese sentido la producción de plusvalía está conectada indisolublemente con el Estado y sus actividades, del mismo modo que está también indisolublemente conectada con la esfera de circulación y sus actividades concomitantes.

El hecho de que la producción y la circulación sean necesarias para la reproducción social, no altera el hecho de que sean sin embargo muy distintas una de otra. Es en la producción donde se crea la plusvalía, y en la circulación donde se transforma en ganancias, costos de circulación, impuestos a los negocios, etcétera. Desde este punto de vista, podemos hacer dos tipos principales de preguntas concernientes al impacto económico del Estado. Primero, ¿cómo participa directamente el Estado en los procesos de producción y distribución? Y segundo, ¿cuál será el posible efecto de algún cambio en la política y/o actividad del Estado?

En este ensayo sólo nos interesan las preguntas de la primera clase.

La participación directa del Estado en la producción se mide mediante la producción estatal en sí. En el caso de los departamentos de aguas, las centrales eléctricas, las oficinas de correo, etcétera, el Estado emplea

el trabajo asalariado cuya plusvalía se realiza mediante la venta del producto. Las cuentas del IPN tratan esto como parte del sector de negocios; la categoría de “servicios”, por ejemplo, cubre tanto los servicios privados como los públicos. En nuestras cuentas, también tratamos esto como empresas capitalistas, como capitales nacionalizados.¹⁹

Por otro lado la participación directa del Estado en la distribución, sucede mediante impuestos, transferencias y consumo subsidiado. Aquí, tal como se discutió al principio de esta sección, lo crítico es el impacto neto del Estado sobre los salarios de los trabajadores productivos.

Tal como se utilizó arriba, el término “impacto neto” se refiere a los impuestos netos que resultan de las actividades *reales* del Estado. La “base” para esta discusión es la cuenta de salario monetario de los trabajadores productivos, a la cual se agregan los impuestos efectivos pagados por ellos, menos las transferencias y el consumo subsidiado recibido por ellos a través de los gastos del Estado. El resultado final es el salario efectivo de los trabajadores productivos. Al trazar la diferencia entre el salario nominal y el salario efectivo, estamos tan sólo corrigiendo el salario aparente para el impacto de los impuestos y las transferencias. Esto no requiere un juicio en sí mismo acerca de la necesidad o la no-necesidad de estos impuestos y transferencias, ni acerca de lo que podría pasar si algunos o todos fueran a ser reducidos o ampliados. En otras palabras, estamos contestando el primer tipo de pregunta a lo largo de este ensayo, aunque, por supuesto, podemos muy bien utilizar el conocimiento de lo que sucede en la actualidad para informar la discusión de las causas de estos eventos y de sus probables resultados en presencia de posibles cambios.

¹⁹ A pesar de que las cuentas del IPN tratan al empleo y los costos de las empresas gubernamentales como parte de los empleos y de los costos del sector de negocios en general, a los superávits operantes netos (superávits menos subsidios) los tratan como parte del sector gubernamental (Ruggles, 1949, p. 85). Para nuestros propósitos, esto significa que podemos agregar a nuestra medida de plusvalía, los superávits operantes netos de las empresas productivas y comerciales puesto que ellos representan las ganancias de los capitales nacionalizados. En la versión actual de este ensayo, no he hecho eso, pero una revisión subsecuente corregirá esta deficiencia. Debe observarse, sin embargo, que durante 1970 esto ascendería la medida de la plusvalía por lo menos en ocho decenas de uno por ciento.

8. Resumen

La discusión anterior nos ha capacitado para establecer relaciones definitivas entre las formas dinerarias de las categorías de valor marxistas, y las categorías de las cuentas del IPN. Estas relaciones están resumidas en la figura III.6. En el diagrama, el sector comercial está ligeramente separado del sector productivo para mayor claridad visual. Tal como antes, el subíndice T se refiere al sector comercial, y el P al sector productivo; π , r , e i se refieren a ganancias, rentas e intereses, respectivamente; m se refiere a costos intermedios, y t a los impuestos indirectos a los negocios. Como se representó en la figura III.6, $w'_p > w_p$ lo que implica que los impuestos netos sobre los salarios son positivos. Esto, tal como veremos en la Sección IV.3, aparece, en efecto, como algo empíricamente cierto.

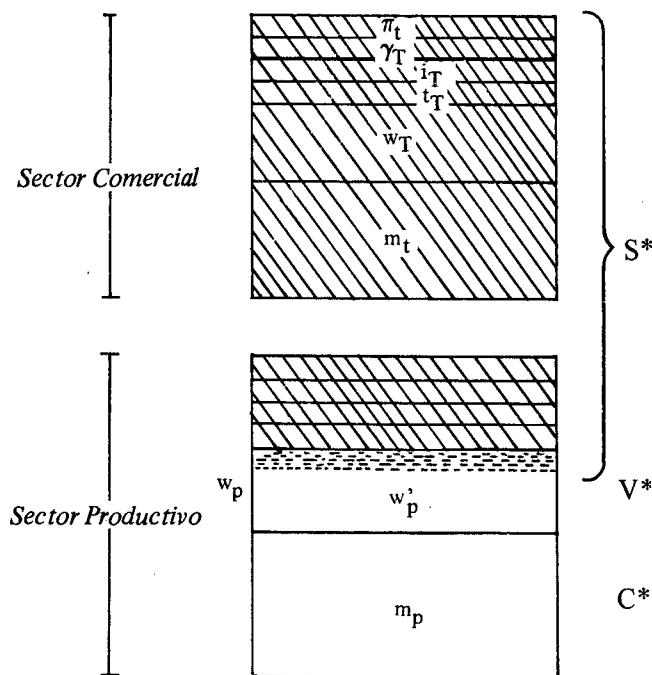


Figura III.6

En el diagrama anterior se observará que los dos únicos sectores que aparecen formalmente son el sector productivo y el sector comercial. Esto se debe a que éstos son los únicos dos sectores mediante los cuales la mercancía pasa a su realización como dinero. Los dos sectores representan momentos en el ciclo $D-M \dots P \dots M' - D'$. El ingreso neto de los sectores arrendatario, financiero y estatal, *en cuanto a que es una deducción de la plusvalía*, aparece dentro de este ciclo en forma de rentas, interés, impuestos indirectos a los negocios pagados por el valor mercantil (por lo tanto fuera de la plusvalía),²⁰ mientras la mercancía sigue su camino hacia su comprador final. Además tenemos esa porción de recaudación neta del Estado que toma la forma de impuestos netos sobre los salarios de los trabajadores productivos.

IV. Cálculos de la Forma Dineraria del Capital Variable y la Plusvalía

Todos los datos fueron calculados para la economía privada no agrícola. Una presentación detallada de la forma de cálculo es dada en el Apéndice A. Lo que sigue es un esquema general del procedimiento. Debe mencionarse aquí que la obra innovadora de Shane Mage, *La Ley de la Tendencia Descendente de la Tasa de Ganancia* (1963) ha sido una fuente de información invaluable para el cálculo empírico que se presenta aquí.

1. Las divisiones de sectores

Los sectores fueron divididos de acuerdo al esquema siguiente:

Sector Productivo: Manufactura; Minería; Construcción por Contrato; Transporte; Comunicación; Servicios Públicos (Electricidad, Gas, Agua); y Servicios *excluyendo* Servicios Comerciales Diversos y Servicios Profesionales.²¹

²⁰ La circulación adicional de los ingresos primarios puede elevar las recaudaciones (y también los desembolsos) de los sectores secundarios tales como los sectores de bienes raíces, financieros y estatales. Por ejemplo, los impuestos sobre las ganancias aparecen como recaudación estatal. Del mismo modo, aunque los impuestos *netos* sobre los salarios fueran de cero, los recibos de impuestos aparecerían como la recaudación estatal y el pago transferido como desembolso.

²¹ Los Servicios Comerciales Diversos son por lo general, comisiones de publicidad y crédito. Los Servicios Profesionales corresponden por lo común a abogados, maestros, etcétera.

Sector Comercial: Mayoreo y Menudeo.

Sector "F S B R": Finanzas; Seguro; Bienes Raíces y Rentas.

2. *Capital Variable*

En lo sucesivo, ignoramos los impuestos netos sobre los salarios, los cuales son tratados por separado en la sección 4. Como se derivó en la parte III, la forma dineraria del capital variable es $v^* = w_p$ = los salarios de los trabajadores productivos (antes de los impuestos netos).

En este punto, debemos hacer una distinción entre las *actividades* productivas y los *sectores* productivos. Las actividades productivas, tal como las definimos antes, involucran la creación o transformación de un objeto de consumo. Por otra parte, los sectores productivos están compuestos por unidades de capital cuya actividad *primaria* es la producción de un valor de uso. Como tal, estos capitales emplean a algunos trabajadores cuyas actividades son, de hecho, parte del proceso de circulación. Una corporación manufacturera, por ejemplo, tendrá en su nómina a vendedores, contadores, abogados, etcétera.

Al calcular el capital variable, es por lo tanto necesario limitarnos a esa parte de la cuenta de salarios del sector productivo que representa los salarios de los trabajadores productivos.

Es bastante interesante notar que, aunque los economistas ortodoxos niegan la validez de una distinción entre trabajo productivo e improductivo, *los propios capitalistas hacen casi siempre esta distinción, la cual aparece, por lo tanto, en su contabilidad.* Mage (1963) describe esto en una forma admirable:

Dentro del sector privado capitalista, la división marxista entre trabajo productivo e improductivo corresponde, muy de cerca, a la contabilidad comercial usual y a la práctica de contabilidad de costos. Los salarios de los empleados productivos son *costos*, y están por encima de la "línea de utilidad bruta"; los pagos a los trabajadores no-productivos son *gastos*, y están por debajo de ésta. La clasificación del *Centro Manufactura* de "trabajadores de producción y relacionados" corresponde asimismo a estas categorías:

Los trabajadores (por encima del nivel de supervisor ocupados en fabricar, procesar, montar, inspeccionar, recibir, almacenar, embarcar (pero no enviar), reparación del mantenimiento, conserjería, servicios de velador, desarrollo del producto, producción auxiliar para el propio uso de la planta (e. g. central

eléctrica), mantenimiento del registro, y otros servicios bastante asociados con estas operaciones productivas.

Entre los "trabajadores no-relacionados con la producción", la definición del Censo incluye:

Supervisión de fábrica por encima del nivel de vigilancia del trabajo, ventas, distribución *de ventas*, publicidad, crédito, recaudación, instalación y servicio de los productos propios, funciones de oficina rutinarias, ejecutivas, de compra, finanzas, legales, *personal*, etcétera (U. S. Oficina del Censo), *Censo de Manufacturas*. 1954. (Washington, 1957), I, (XVIII).

Con una sola excepción (instalación y servicio de los propios productos) esta definición se apega bastante a las definiciones marxistas. (Mage, 1963, pp. 60-61).

Propiamente hablando, debiéramos hacer un ajuste similar para el sector comercial, en cuanto que algunas actividades dentro de este sector envuelven transformaciones adicionales de los valores de uso. Sin embargo, estas actividades son probablemente muy pequeñas en relación a la actividad primaria de comprar y vender. Además, no existen datos adecuados sobre esto. Por lo tanto, suponemos que todos los salarios del sector comercial corresponden a actividades improductivas.

3. Plusvalía

En la figura III.6, resumimos los componentes de la forma dineraria de la plusvalía (ignorando por el momento cualquier impuesto neto sobre los salarios de los trabajadores productivos). Reagrupando esos elementos, podemos expresar la plusvalía como:

$$S^* = [(\pi)_{PT} + (r)_{PT} + (i)_{PT}] + (t)_{PT} + [(m_T + w_T)]$$

en donde el subíndice PT indica la *suma* de las variables de las actividades productivas y comerciales. La plusvalía es por tanto la suma de las ganancias (antes de los impuestos directos), rentas, intereses, e impuestos indirectos de las actividades productivas y comerciales, *más* el salario y los costos materiales de las actividades de circulación. Debe recordarse que en nuestra discusión teórica asumimos que los sectores correspondían a actividades. En la práctica real, especialmente para salarios, necesitamos un ajuste en la diferencia.

Si tomamos a s_{π}^* como el primer término entre paréntesis de la expresión de arriba, s_t para el segundo término, y s_c (gastos de circulación) para el tercero, podemos escribir:

$$s^* = s_{\pi}^* + s_t + s_c$$

Procedemos ahora a discutir el cálculo de cada componente principal de la plusvalía:

$$s_{\pi}^* = \text{Ganancias (antes del impuesto) + Rentas Netas Pagadas + Interés Neto Pagado + Salarios de Directores de Empresa + Ajuste de Valoración de Inventarios, de los sectores productivo y comercial.}$$

En general, el procedimiento seguido para computar los componentes anteriores de s_{π} es paralelo al de Mage. Las *ganancias* (antes del impuesto) de corporaciones son obtenibles de modo directo, y aquéllas de empresas no incorporadas se estiman restando de su ingreso neto, el salario estimado equivalente a los propietarios y socios trabajadores. Las *Rentas Netas y el interés pagado* son obtenibles directamente de los datos del Servicio de Recaudación Interna; se calculan netas (rentas e interés pagado *menos* rentas e interés recibido), porque nos interesa la transferencia neta de la plusvalía al sector FSB. Los *Salarios de Directores de Empresa* están incluidos por el motivo de que aunque estén enlistados como parte de los "salarios y sueldos", son, en efecto, una deducción de la plusvalía hecha por los capitalistas (directores de Empresa) para su propio uso. Por último, el *Ajuste de Valoración de Inventario* es un ajuste estándar hecho a las ganancias contabilizadas para eliminar "ganancias contables" ficticias, que surgen por la manera en que se reflejan los cambios de precio en el valor monetario de los inventarios que se tienen a través de los años.

$$s_t = \text{impuesto indirecto y pasivos no fiscales, de los sectores productivo y comercial.}$$

Estos datos se pueden obtener directamente para años recientes; los años anteriores fueron tomados de las estimaciones de Mage.

*
 s_c = costos de materiales y de depreciación del sector comercial + salarios del sector comercial + salarios de los trabajadores-no-relacionados con la producción en el sector productivo.

Como se observó antes, parte de los salarios totales en el sector productivo son en realidad para actividades improductivas. Esta parte es por tanto agregada a los salarios del sector comercial, para obtener los salarios totales de las actividades improductivas. El elemento restante, los costos de materiales y de depreciación del sector comercial, es simplemente inconseguible (por lo menos, no está publicado). Se excluye entonces, aunque éste es probablemente pequeño en relación a la plusvalía total y por lo tanto sería difícil que cambiara el resultado.

4. Impuestos netos sobre los salarios de los trabajadores productivos

Volvemos ahora al impacto distribucional del Estado sobre los trabajadores productivos. Para empezar, consideramos primero a todos los trabajadores empleados. Después trataremos de reducirlo a los trabajadores productivos.

La primera cuestión a tratar es la de los impuestos pagados sobre el ingreso de trabajo. Los impuestos totales federal, estatal y local, fueron divididos en seis categorías principales: impuestos sobre herencias y donaciones; impuestos sobre ganancias de empresa; impuestos indirectos a los negocios; impuestos de seguridad social; y otros impuestos y no-impuestos, que comprenden a los impuestos a la propiedad no lucrativa; placas de vehículo de motor, y otros impuestos y no-impuestos. Dados estos totales, la tarea era determinar qué tanto de cada categoría puede decirse que proviene del ingreso del trabajo.

En cuanto a los impuestos sobre el ingreso personal, se usaron datos publicados sobre la participación de los salarios y sueldos en todos los impuestos sobre ingreso personal, para determinar la porción atribuida a los trabajadores. Los impuestos sobre herencia y donación no se atribuyeron del todo a los trabajadores, porque por lo general provienen sólo de aquellas clases con mayor ingreso, que tienen propiedades

sustanciales para transferir. El impuesto a las ganancias de empresa y los impuestos indirectos a los negocios son pagados directamente por los negocios, no por los trabajadores, y son, de cualquier modo una parte de nuestra medida de la plusvalía. Los impuestos de seguridad social, por otro lado, son pagados por completo por el ingreso del trabajo y así fueron tratados. Por último, la parte del ingreso del trabajo en todos los impuestos al ingreso personal se usó para estimar la porción de los otros impuestos y no-impuestos que se consideró que provenían del ingreso del trabajo. El cuadro IV.1, resume los cálculos durante el año 1961. Los detalles pueden obtenerse en el apéndice C.I.

Cuadro IV.1: Impuestos sobre Sueldos y Salarios
(millones de dólares)

<i>Categoría del Impuesto</i>	<i>Total</i>	<i>Impuesto de Trabajo</i>
1. Impuesto al Ingreso Personal	45 509	33 540
2. Impuesto sobre herencia y donaciones	2 509	—
3. Impuesto sobre las ganancias de empresa	22 781	—
4. Impuesto Indirecto a los Negocios	48 035	—
5. Impuesto de Seguridad Social	21 936	21 936
6. Otros Impuestos y No-Impuestos	4 048	2 826
	-----	-----
Total	44 818	58 302

La siguiente cuestión a tratarse comprende la relación de los gastos del gobierno con el ingreso del trabajo y/o el consumo de los trabajadores. Aquí, los gastos totales, federales, estatales y locales fueron divididos en once categorías.

De estas once categorías, las primeras cinco fueron excluidas completamente de cualquier forma de ingreso al trabajo o consumo. Defensa, etcétera se excluyeron por completo debido a razones obvias; los gastos administrativos, porque representan una absorción de impuestos por los costos de la administración misma; el interés neto pagado y los subsidios a la agricultura porque éstos representan, en su mayor parte, pagos a los grupos de ingresos más altos, subsidios a los agricultores capitalistas y subsidios a las empresas gubernamentales; policía, bomberos y prisiones porque éstas representan protección a la propiedad priva-

da y a las reglas sociales, y no consumo de cualquier valor de uso como tal; los gastos médicos y pensiones de los veteranos porque representan los costos corrientes del daño y la destrucción de la guerra — ¡difícilmente una forma de consumo de los trabajadores!

La sexta categoría, la de la asistencia pública, fue también excluida del ingreso del trabajo o consumo, con motivo de que no es ni un aumento en los ingresos de los trabajadores empleados y sus familias, ni una porción diferida del propio ingreso de trabajo pasado de un trabajador al cual se le promueve ahora para mediar un periodo temporal de desempleo. En cambio, la asistencia pública es un pago a aquellos individuos o familias que permanecen *separados* del empleo, y los pagos en sí no dependen de ninguna contribución pasada de los receptores. Por las mismas razones, las séptima y octava categorías de pagos de seguridad social, y pagos de seguro de desempleo, respectivamente, fueron tratados en su totalidad como ingreso del trabajo, precisamente porque *sí* representan un reflujo de ahorro (forzoso) del ingreso del trabajo anterior (para mediar el retiro en el primer caso y un periodo temporal de desempleo en el segundo).

La novena categoría, de viviendas y desarrollo de la comunidad, se trató totalmente como consumo de trabajo debido a que el grueso de los beneficiarios son trabajadores. La décima categoría, de educación, salud, servicios públicos, etcétera, fue tratada como costos de consumo social en general, y la parte de los trabajadores de este consumo fue estimada por medio de la parte del ingreso de trabajo en el ingreso personal. Por último, la décima primera categoría de gastos de transporte se dividió primero en porciones de negocios y de consumidor, sobre la base de una técnica usada por Musgrave (1972), y la porción del consumidor en sí fue dividida en porciones de trabajo y de no-trabajo, de acuerdo con la parte del ingreso del trabajo en todos los ingresos personales.

El cuadro IV.2, resume los cálculos para 1961. Los detalles se proporcionan en el Apéndice C.II.

Debido a las dificultades para conseguir series de datos consistentes durante el periodo de la postguerra, y debido a la magnitud de los cálculos comprendidos al recolectar y usar los datos, me he limitado en el presente a una muestra de tres años: 1952, 1961 y 1970. Revisiones subsecuentes de este ensayo intentarán proveer una cobertura completa del periodo de la postguerra.

Cuadro IV.2: Gastos del Gobierno e Ingreso del Trabajo, 1961
Categoría del Gasto

<i>Categoría del Gasto</i>	<i>Total</i>	<i>Ingreso del Trabajo</i>
1. Defensa, asuntos internacionales, espacio	52 136	—
2. Gastos administrativos	9 326	—
3. Interés neto pagado, subsidios a la agricultura	10 703	—
4. Policía, bomberos y prisiones	4 059	—
5. Gastos médicos y pensiones de los veteranos	6 266	—
6. Asistencia pública	4 698	—
7. Pagos de seguridad social	13 406	13 406
8. Pagos de seguro de desempleo	5 399	5 399
9. Vivienda y desarrollo de la comunidad	675	675
10. Educación, salud, servicios públicos, etc.	30 727	21 447
11. Gastos de transporte	11 677	5 398
	Total	Total
	149 072	46 225

Estamos ahora en posición de estimar los impuestos netos sobre todos los sueldos y salarios, para los tres años de la muestra. El impuesto neto se define como el impuesto sobre el ingreso del trabajo, menos aquellos gastos gubernamentales que forman parte del ingreso del trabajo o consumo.

Cuadro IV.3: Impuestos Netos sobre Todos los Salarios

	<i>1952</i>	<i>1961</i>	<i>1970</i>
Impuesto sobre el Ingreso del Trabajo	31 921	58 302	141 688
Gastos sobre el Ingreso del Trabajo	16 061	46 225	116 993
	Impuesto Neto	Impuesto Neto	Impuesto Neto
	15 860	12 077	24 695

Como podemos observar de lo anterior, en todos los años muestreados los impuestos netos sobre el ingreso del trabajo fueron positivos, esto es, en cada año se quitaron más impuestos de lo que se devolvió.

El último paso comprende el estimar qué cantidad de impuesto neto puede decirse que provenga de los trabajadores productivos. Dada una medida de los salarios de los trabajadores productivos (capital variable, v^*), podemos usar una parte de ésta en todas las compensaciones de los empleados para estimar la parte de los impuestos netos pagados por los trabajadores productivos. Este procedimiento implica que, en lo general, los niveles de ingreso de los trabajadores productivos no son diferentes en sustancia, de aquellos pertenecientes a los trabajadores distributivos.

Esta es una suposición conservadora para mis propósitos. En general, los ingresos anuales promedio de los trabajadores de manufactura, minería, transporte, comunicación y servicios públicos, parecen ser mayores a los de los trabajadores de comercio de mayoreo y menudeo, finanza, seguro, bienes raíces, y servicio.²² Sobre esa base, la participación real de impuestos netos pagados por los trabajadores de producción, puede ser mayor de lo que yo estimo. Mis estimaciones, por lo tanto, sobreestiman al capital variable y subestiman la plusvalía.

De cualquier modo, podemos decir, en definitiva, que mientras los trabajadores productivos paguen *cualquiera* de los impuestos netos calculados, el impacto de éstos será reducir el capital variable efectivo, aumentar la plusvalía, y por tanto aumentar la tasa de plusvalía. Esto significa que los datos presentados en la próxima sección, en la cual la tasa de plusvalía es medida en ausencia de impuestos netos, es más baja de lo que debiera ser, por lo menos durante los tres años de muestra. Dado el patrón de los datos, es importante considerar esto.

5. Resultados empíricos: Estados Unidos, 1929-1972

Tres grupos de datos son presentados en la figura IV.1, y en los Apéndices A y B. El primero es para s^*/v^* , la forma dineraria de la tasa de plusvalía, calculada de acuerdo con el método trazado en las secciones 1-3. Estos datos cubren los ingresos domésticos recibidos por corporaciones privadas no agrícolas y empresas no incorporadas; estos datos no toman en cuenta los impuestos netos sobre los salarios de los trabajadores productivos, cuyos efectos se analizan por separado.

²² Véase, por ejemplo, *HS*, Series D 739-752, pp. 166-167.

El segundo grupo de datos es la razón ganancia-salario, tal como aparece en las cuentas ortodoxas. Las ganancias aquí están calculadas para ser "Ganancias de empresa Antes del Impuesto" más "Ingreso de las Empresas no incorporadas", ajustadas mediante el "Ajuste de Valoración de Inventario" (AVI) para descartar ganancias contables ficticias, y mediante un "Ajuste de Consumo Capital" para descartar la diferencia entre la depreciación en libros y en la depreciación real basada en el valor del dólar corriente del *stock* de capital. Los salarios son simplemente "Compensación del Empleado". Los datos cubren la economía doméstica no-agrícola, y a excepción del Ajuste de Consumo Capital, se pueden obtener directamente de *Las Cuentas de Producto e Ingreso Nacional de los Estados Unidos, 1929-1974*. En el Apéndice B.I., se proveen más detalles.

Los datos anteriores de ganancia-salario tienen la desventaja de considerar a la totalidad del "Ingreso de Empresas No Incorporadas" como parte de las ganancias. Este es un procedimiento estadístico estándar,²³ pero ignora el hecho de que parte de este ingreso es, en la realidad, el equivalente de los salarios de los propietarios y socios trabajadores. Resulta entonces que este tratamiento exagera las ganancias y reduce los salarios, de modo que la razón ganancia-salario se exagera doblemente. Debido a esto, los economistas ortodoxos restringen con frecuencia sus análisis sólo a las corporaciones,²⁴ puesto que en este caso, ingresos salariales y no-salariales se distinguen marcadamente. Al mantener esta tradición última, el tercer grupo de datos representa la razón ganancia-salario incorporada, calculada como la razón de "Ganancias Incorporadas con Ajuste de Valoración de Inventario y de Consumo Capital" a "Compensación de Empleados". (*Cuentas del IPN, E.U., 1929-1974, ibíd*, Cuadro 1-15, líneas 9 y 6, respectivamente). Debido a que estos datos mantienen a las ganancias separadas de los sueldos y salarios, son una medida apropiada de la razón ganancia-salario, desde el punto de vista de la teoría ortodoxa. Por lo tanto, mientras sea posible, es la razón que usaremos en corporación con la tasa de plusvalía. Por último, debe observarse que estos datos cubren los ingresos domésticos de todas las corporaciones, incluyendo las agrícolas, desde 1929-1974. No se

²³ Véase por ejemplo Samuelson, *Economics*, 8a. edición, p. 181.

²⁴ Véase por ejemplo Nordhaus (1976).

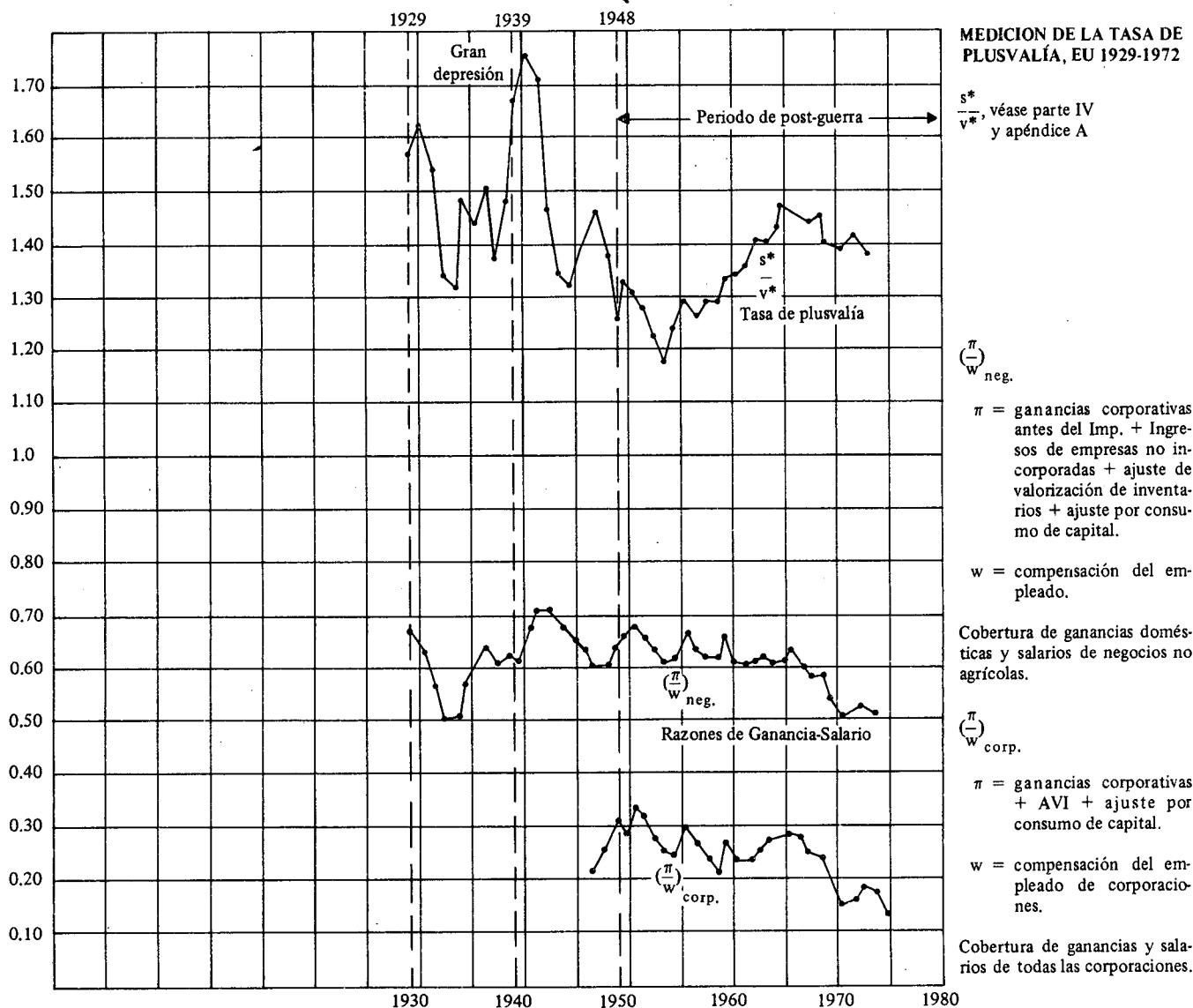


Figura IV.1

tuvo disponible una desagregación para las corporaciones no agrícolas.

Lo primero que nos llama la atención al revisar estos grupos de datos, es la enorme diferencia entre el *nivel* de la tasa de plusvalía y aquél de su forma fetichizada, la razón ganancia-salario. Durante periodos comparables (1946-1972), la tasa de plusvalía se eleva de 120% a 150%, mientras que la razón ganancia-salario incorporada se eleva del 15% al 35%. El nivel real de explotación es fácilmente cuatro veces más grande que aquél representado en la razón ganancia-salario.

La segunda cosa que resalta de la comparación entre la medida ortodoxa y la marxista es la diferencia en sus tendencias. Durante el turbulento periodo de 1929-1947 s^*/v^* y $(-\frac{\pi}{W})_{neg}$ (la razón ganancia salario de empresas incorporadas y no incorporadas) ambas fluctuaron mucho, pero sin una tendencia lo suficientemente evidente (la razón ganancia-salario de las corporaciones solas, no puede obtenerse para estos años). Sin embargo, durante el periodo de la postguerra, de 1948 en adelante, las dos tendencias difieren. Por lo general, la tasa de explotación aumenta durante este periodo, mientras la razón ganancia-salario tiende a declinar de un modo sustancial. Esta divergencia es particularmente impresionante entre s/v y $(-\frac{\pi}{W})_{corp}$, siendo la última la medida ortodoxa más apropiada. Mientras la primera *se eleva* del 130% en 1948-1950 al 140% en 1970-1972, la última *cae* del 31% al 17% durante el mismo intervalo.²⁵

Una consideración de los efectos redistributivos del Estado no altera el cuadro en nada esencial. Como se deriva en el Apéndice C.III, si los impuestos netos estimados sobre los salarios de los trabajadores productivos son restados del capital variable nominal, y agregados a la medida de la forma dineraria de la plusvalía, las figuras ya ajustadas son las siguientes:

	1952	1961	1970
Tasa de Plusvalía Ajustada	1.43	1.46	1.51
Tasa de Plusvalía no Ajustada	1.23	1.37	1.40

²⁵ Los niveles que se usan aquí son los simples promedios de las razones pertinentes durante los intervalos primero y final de los tres años.

En cada caso la tasa ajustada es más alta. Aunque tres años de muestra son muy pocos para que sean útiles en las tendencias, la tasa ajustada sí se eleva durante cada intervalo, aunque más lentamente de 1952-1961 y más rápidamente de 1961-1970. De cualquier modo, la tasa general de plusvalía ajustada se eleva durante todo el periodo, mientras que, por supuesto, la razón ganancia-salario declina sustancialmente. De este modo la divergencia entre las dos, permanece.

Una revisión atenta de los datos revela el origen de la divergencia. Tal como se indica en la figura IV.2, tanto las partes de los impuestos indirectos como las de los costos salariales de circulación en la plusvalía total, se han elevado significativamente en el periodo de la postguerra, siendo las últimas particularmente impresionantes. Así, la ganancia ha declinado como una parte de la plusvalía, durante el mismo periodo. La razón ganancia-salario ha declinado, entonces, no a causa de que los trabajadores hayan logrado aumentar su participación, sino debido a la intensificación de la competencia capitalista y a los gastos del Estado que se expanden.

6. Algunas implicaciones

La sección anterior ha demostrado que el nivel y el movimiento de las categorías ortodoxas, falsifican el nivel y el movimiento de las marxistas. La tasa de plusvalía es entre cuatro y cinco veces tan grande como la razón ganancia-salario; más aún, durante el periodo de la postguerra se eleva a cerca de 8%, mientras que la razón ganancia-salario desciende hasta un 45%.

Desde el punto de vista del análisis marxista, estos resultados son cruciales. En debates sobre la crisis actual, por ejemplo, es muy significativo poder hablar sobre la relación entre los salarios reales ascendentes y la crisis.

Hemos visto que al nivel más abstracto, cuando sólo es examinado el ciclo del capital productivo, la tasa de plusvalía y la razón ganancia-salario serán idénticas. Desde este punto de vista, una caída en la razón ganancia-salario es una caída en la tasa de plusvalía, la cual podría entonces ser considerada como la evidencia de que los trabajadores han logrado aumentar su "participación" del "valor agregado". Esta es exactamente la posición que toman Glynn y Sutcliffe (1972), por ejemplo, sobre la base de una baja observada de casi 60% en la

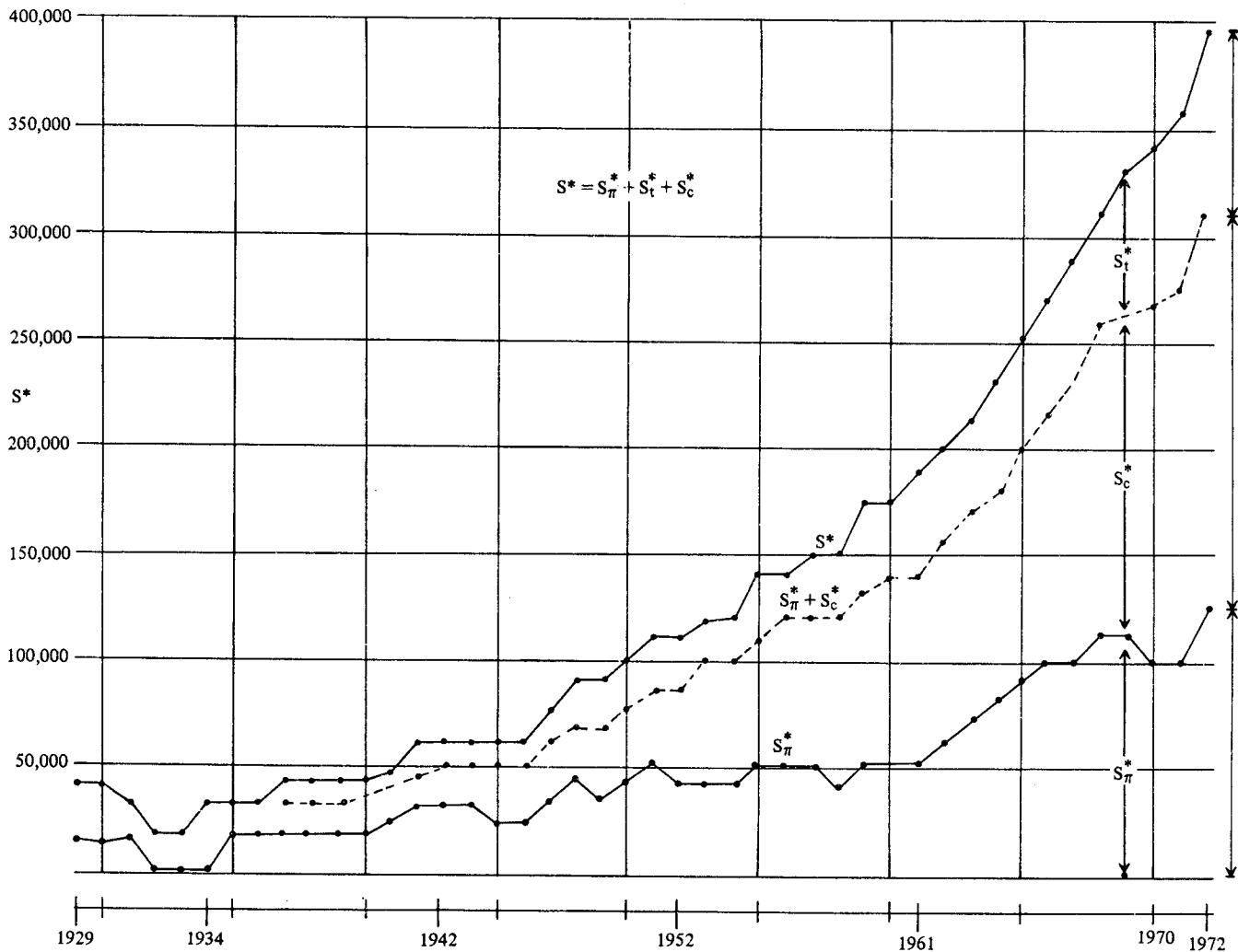


Figura IV.2

razón ganancia-salario durante el periodo de la postguerra.²⁶ De esto ellos concluyen:

La dramática caída en la tasa de ganancia en Inglaterra... parece haber sido causada por un aumento en la participación del trabajo en el producto (*muy aproximadamente el equivalente de una disminución en la tasa de explotación*).

(Glynn y Sutcliffe 1972, p. 231, subrayado agregado).

La baja que Glynn y Sutcliffe observaron era, por supuesto, en Inglaterra. Pero su método, si se aplica a los datos similares en los Estados Unidos, tendría que producir la misma conclusión. *Pero esta conclusión es falsa, precisamente porque la identidad asumida entre s^*/v^* y π/W es falsa en sí misma*. La razón ganancia-salario ha caído en realidad, no porque las demandas salariales de los trabajadores hayan acorralado a los capitalistas, sino más bien, porque las contradicciones crecientes del proceso de acumulación en sí, han necesitado gastos enormemente ampliados sobre el Estado y sobre la competencia intercapitalista.²⁷

Aunque los resultados presentados en este ensayo son inconsistentes con el argumento de la compresión de ganancias (*profit squeeze*), como el de Glynn y Sutcliffe, *son consistentes, prima facie*, tanto con la teoría de la tasa de ganancia descendente como con la teoría subconsumista de las crisis —puesto que ambas de estas teorías anticipan costos de circulación ascendentes, y gastos estatales también en ascenso.²⁸ El tema no puede continuarse aquí, excepto por la siguiente observación.

²⁶ Glynn y Sutcliffe, 1972, p. 58, enlistan la parte de las ganancias en la producción neta como 25.2% en 1950-1954 y 12.1% en 1970. Esto produce un descenso de 59.1% en la razón ganancia-salario durante el mismo periodo.

²⁷ Por supuesto podría argumentarse que mientras que la "participación" de los trabajadores (i.e., el recíproco de la tasa de plusvalía) no ha aumentado, es la lucha de clases la que ha causado que los costos de circulación y los impuestos a los negocios se eleven como una parte de la plusvalía. Esto sería una segunda línea de defensa del argumento de la "compresión de ganancias"; pero no creo que pudiera mantenerse. Ciertamente, los datos sobre los gastos e impuestos del Estado, tal como se analizaron en la sección III.4, no se presentan fácilmente a tal interpretación.

²⁸ Véase Shaikh (1978 a) para una discusión más completa de las teorías alternativas de las crisis alternadas. Podría pensarse, incidentalmente, que la baja observada en (s^*/v^*) durante el periodo 1965-1970 representa algún apoyo para la teoría de la compresión de ganancias. Sin

La categoría marxista de capital es, como sabemos, muy lejana a la categoría ortodoxa que lleva el mismo nombre. Lo que hemos hecho en este ensayo es, en cierto sentido, analizar las consecuencias de esta profunda diferencia para las formas concretas de las categorías *de flujo* c, v, y s. Sin embargo, sería evidente, por la naturaleza de la discusión, que la disyunción entre categorías marxistas y ortodoxas no está confinada sólo a las categorías de flujo. En particular, la categoría del *stock* de capital juega un papel muy importante en la teoría de la acumulación de Marx, en la cual, según él, una tasa de explotación en aumento unida a una composición orgánica en aumento se manifiesta como una tasa de ganancia descendente. Las críticas teóricas de esta ley ya las he discutido en otra parte. (Shaikh, 1978 b). Por otro lado, las críticas empíricas han estado basadas por lo general en la correspondencia supuesta entre las categorías de flujo y *stock* marxistas y ortodoxas.²⁹ La primera parte de esta falsa correspondencia perteneciente a datos de flujo ha sido analizada en este ensayo. La segunda, perteneciente a datos de *stock*, será sujeto de un ensayo próximo. Aquí también, como ya veremos, los “hechos” keynesianos no son más universales que la “teoría” keynesiana.

Por último, es importante volver a enfatizar un punto señalado al principio de este ensayo. A saber, que el objeto de este análisis no es remplazar las categorías concretas y los datos que subyacen al comportamiento diario de los capitalistas y trabajadores, sino más bien derivarlas, para llegar a ellas científicamente de modo que podamos entender no sólo cómo se comportan, sino *por qué* se comportan así. La

embargo no es así. Desde el punto de vista de Glynn y Sutcliffe, la larga baja secular en la razón ganancia-salario seguramente no puede explicarse mediante una caída pequeña y tardía en s^*/v^* durante los últimos cinco años del periodo. De modo similar, la teoría de la compresión de la ganancia de Boddy-Crothy, que se supone como una explicación de los ciclos económicos, no encuentra ningún apoyo aquí, porque durante todos los *otros* ciclos económicos de la post-guerra, la tasa de plusvalía generalmente se eleva. Una explicación de la caída de (s^*/v^*) en 1965-1970 tendrá que venir de alguna otra parte, y de todas maneras tendrá que esperar datos más detallados sobre los impuestos netos con el fin de averiguar si *existe* una caída después de que los efectos redistributivos del Estado hayan sido explicados.

²⁹ Además de la correspondencia impuesta entre las categorías de flujo marxista y ortodoxa, Glynn y Sutcliffe (1972) y también Hodgson (1974) hablan de la estabilidad observada en la razón ortodoxa de “capital-producto”, como evidencia de una “composición orgánica” constante.

virtud de toda ciencia es que busca distinguir la relación interna de lo aparente, la causa del síntoma, los límites de las variaciones dentro de estos límites. La gran fuerza de la teoría del valor de Marx estriba precisamente en que puede hacer esto; es precisamente en que no puede hacerlo, donde reside la gran fuente de popularidad de la teoría ortodoxa.

Apéndice A:
Cálculo de la tasa de plusvalor

I. Por definición, $S^* = S_{\pi}^* + S_t^* + S_e^*$

1. El cálculo de S_{π}^*

S_{π}^* = Ganancias (antes de impuestos), rentas netas, e intereses netos de los sectores productivos no-agrícolas y del sector comercial. Este fue calculado por separado para empresas corporativas y no corporativas.

2. Cálculo de S_t^*

S_t^* = Impuestos indirectos pagados por las empresas de los sectores productivos y comerciales. Para 1900-1954 se usaron las series de Mage; en Mage, p. 270, col. (g). Para 1954-1973, se usó una serie nueva de tablas de Cuentas del Producto Nacional Bruto por industria, en las que se han detallado los impuestos indirectos pagados por cada industria. Ambas series son sustancialmente consistentes.

3. Cálculo de S_e^*

S_e^* = Costo de los materiales en actividades de la circulación, + costo de los salarios de las actividades de circulación. Sólo el último dato está disponible, y fue calculado como la suma de los costos salariales del conjunto del sector comercial (W_T) y el componente improductivo de los costos salariales de los sectores productivos (W_p)_U. La derivación de estos datos se describe como los cálculos de los costos salariales de los sectores productivos e improductivos, y que se presentan a continuación:

Definiendo:

1. $(EC)_i$ = Compensación de empleados.
2. $(COS)_i$ = Salarios de funcionarios en empresas corporativas.

3. $(GLI)_i = (EC)_i - (COS)_i$; Ingresos brutos de los trabajadores.

$$4. \frac{W_p}{W} i = \frac{W_p}{PR - COS} = \frac{\text{Salarios de trabajadores productivos}}{\text{Nómina - salarios de funcionarios corporativos}}$$

De esta manera se obtienen los siguientes estimadores:

Cuadro I

	S_{π}^*	S_e^*	S_f^*	S^*	v^*	$v^* + s^*$	$\frac{s^*}{v^*}$
1929	13132	13370	5168	31670	20233	51903	1.57
1930	10456	12457	5416	28329	17400	45729	1.63
1931	5324	10559	5172	21062	13627	34689	1.55
1932	310	7966	4968	13244	9726	22970	1.36
1933	-117	6831	5080	11794	9897	21691	1.19
1934	4041	7906	5986	17933	12016	29949	1.49
1935	5878	8159	6044	20081	13812	33893	1.45
1936	8657	9024	6636	24317	16138	40455	1.51
1937	9344	10221	6957	26522	19382	45904	1.37
1938	6862	10085	7058	24005	16253	40258	1.48
1939	8818	12318	7108	28244	16762	45006	1.68
1940	11857	13366	7676	32899	18846	51745	1.75
1941	19848	15878	8901	44647	25919	70566	1.72
1942	25790	10455	9239	53484	36442	89926	1.47
1943	30744	21133	10112	61989	45959	107948	1.35
1944	29596	23171	11188	63955	47669	111624	1.34
1945	24569	24436	12138	61143	43783	104926	1.40
1946	22150	29182	13175	64507	44443	108950	1.45
1947	26021	32802	14391	73214	53082	126296	1.38
1948	35812	36749	15895	88456	70320	158776	1.26
1949	33341	38351	16531	88223	66325	154548	1.33
1950	38545	40602	18499	97646	74630	172276	1.31
1951	45752	46125	20312	112189	87302	199491	1.29
1952	42260	50055	22315	114630	93117	207747	1.23
1953	41086	54095	24195	119374	101322	220696	1.18
1954	39655	56935	23126	119716	95984	215700	1.25
1955	50595	60613	25300	136508	104984	241492	1.30
1956	48859	67100	27600	143559	113110	256669	1.27
1957	48575	72007	30854	151436	116932	268368	1.30
1958	43975	73145	29500	146620	112703	259323	1.30
1959	53782	79719	31800	165301	123219	288520	1.34

1960	52513	85224	34600	172337	127694	300031	1.35
1961	53092	87234	36000	176326	128634	304960	1.37
1962	64644	92247	38800	195691	138747	334438	1.41
1963	71147	95212	41000	207359	147447	354806	1.41
1964	79751	102919	43800	226470	157369	383839	1.44
1965	91044	110740	46700	248484	169393	417877	1.47
1966	100760	122969	48500	272229	186898	459127	1.46
1967	101168	133245	51400	285813	196555	482368	1.45
1968	110040	146247	57300	313587	215815	529402	1.45
1969	106837	161188	62600	330625	236346	566971	1.40
1970	102367	173205	67700	343272	244435	587707	1.40
1971	104962	183641	74700	363303	257254	620557	1.41
1972	119045	199041	79300	397386	285073	682459	1.39

*
 S_{π} = ganancias.

*
 S_e = costo de actividades de la circulación.

*
 S_t = Impuestos indirectos.

v^* = Capital variable.

$v^* + s^*$ = Σ Valor Trabajo agregado.

s^*/v^* = tasa de plusvalor.

Apéndice B:
Cálculo de las relaciones ganancias-salarios

La relación ganancias-salarios, en empresas no agrícolas privadas (π/W) empresarial:

1. Las ganancias serán igual a: Ganancias corporativas antes de impuestos + Ajuste a la valuación de inventarios en corporaciones + Ingresos de la propiedad sobre sociedades + Ajuste a la valuación de inventarios de las empresas no corporativas + Ajuste por depreciación de empresas no agrícolas.
2. Los salarios se computaron = a compensación de los empleados.
3. Los datos son (π/W) empresarial; se describe en la tabla BI.

Tabla BI

1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935	1936	1937	1938	1940	1941	1942	1943
0.69	0.65	0.57	0.50	0.50	0.59	0.61	0.64	0.61	0.62	0.62	0.68	0.71	0.71
1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
0.66	0.64	0.60	0.60	0.65	0.67	0.69	0.67	0.64	0.61	0.62	0.66	0.63	0.63
1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971
0.62	0.64	0.61	0.60	0.61	0.61	0.61	0.62	0.60	0.58	0.58	0.54	0.51	0.53
1972													
0.53													

La relación ganancias/salarios para todas las empresas corporativas: (π/W) corporativa; se describe en la tabla B-II.

Tabla B-II
Relación Ganancias/Salario, Corporativa

	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Ganancias corporativas con ajuste por valuación de inventarios y ajuste por consumo de capital. (Todas las corporaciones).	16.2	21.5	28.3	26.1	32.7	36.9	34.3	34.3	33.2	43.0	41.1	40.2	35.7	46.4	44.7
Compensación de empleados	69.9	82.2	91.2	89.0	98.8	114.7	123.2	134.2	132.2	144.9	158.4	166.7	164.1	180.7	190.8
Relación π/w corporativa	.23	.26	.31	.29	.33	.32	.28	.26	.25	.30	.26	.24	.22	.26	.23

Ajuste por Consumo de Capital es el ingreso impositivo basado en las partidas para consumo de capital menos la asignación para consumo de capital. Estas están basadas en estimaciones de líneas de servicio económico, depreciación en línea recta y costos de reposición.

Tabla B-II (cont.)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Ganancias corporativas con ajuste por valuación de inventarios y ajuste por consumo de capital	44.6	52.2	57.0	63.8	73.8	79.8	76.2	82.6	77.7	64.1	72.6	87.2	93.4	80.2
Compensación de empleados	195.6	211.0	222.6	239.1	259.7	288.3	308.3	340.0	377.7	399.3	423.8	470.6	531.8	582.4
Relación π/W corporativa	.23	.25	.26	.27	.28	.28	.25	.24	.21	.16	.17	.19	.18	.14

**Apéndice C. Impuestos sobre sueldos y salarios
(millones de dólares)**

<i>Categoría de impuesto</i>	<i>1952</i>		<i>1961</i>		<i>1970</i>	
	<i>Total</i>	<i>Impuesto al trabajo</i>	<i>Total</i>	<i>Impuesto al trabajo</i>	<i>Total</i>	<i>Impuesto al trabajo</i>
1. Impuesto al ingreso personal	31 143	21 738	45 509	33 540	99 563	75 158
2. Impuesto sobre inmuebles y regalos	1 055	—	2 509	—	4 764	—
3. Impuestos sobre corporaciones	19 399	—	22 781	—	34 477	—
4. Impuestos indirectos a las empresas	27 703	—	48 035	—	94 027	—
5. Impuesto al Seguro Social	8 970	8 970	21 936	21 936	58 712	58 712
6. Otros impuestos y no impuestos	1 837	1 213	4 048	2 826	11 009	7 816
Total	90 107	31 921	144 818	58 302	302 552	141 688

FUENTES: Cuentas del Ingreso y Producto Nacional, U.S.A.

Gastos gubernamentales e ingreso laboral

<i>Categoría del gasto</i>	<i>1952</i>		<i>1961</i>		<i>1970</i>	
	<i>Total*</i>	<i>Ingreso al trabajo</i>	<i>Total*</i>	<i>Ingreso al trabajo</i>	<i>Total*</i>	<i>Ingreso al trabajo</i>
1. Defensa, espacio, asuntos internacionales, investigación nuclear	48 271	—	52 136	—	84 401	—
2. Gastos administrativos	4 703	—	9 326	—	19 334	—
3. Intereses netos pagados y subsidios agrícolas	5 995	—	10 703	—	21 786	—
4. Policía, bomberos, prisiones	1 959	—	4 059	—	9 223	—
5. Gastos médicos de veteranos, pensiones	5 497	—	6 266	—	9 870	—
6. Asistencia pública	2 767	—	4 698	—	16 311	—
7. Seguro Social, vejez y seguro médico	2 427	2 427	13 406	13 406	41 290	41 290
8. Seguro de desempleo	1 530	1 530	5 399	5 399	6 873	6 873
9. Habitación y desarrollo comunitario	405	405	675	675	2 044	2 044
10. Educación, salud, servicios, correo, conservación y recreación	14 375	9 502	30 727	21 447	79 149	56 196
11. Transporte	5 540	2 197	11 677	5 298	21 008	10 590
Total	93 469	16 061	149 072	46 225	311 289	116 993

FUENTE: *Ibid.*

* Total en esta columna excluye subsidios intergubernamentales.

Apéndice D. La tasa ajustada de plusvalía

De las dos tablas anteriores podemos derivar los impuestos netos en cada uno de los años muestreados, como la diferencia entre el impuesto al trabajo y el ingreso al trabajo. El apéndice A nos da el capital variable (antes de impuestos netos) para cada uno de los tres años, y las estadísticas históricas, serie F164, p. 235, nos proporciona las compensaciones a los empleados en cada año. Los impuestos netos sobre los salarios de los trabajadores productivos entonces son derivados a partir de la relación de capital variable a compensación de empleados en cada año. El capital variable ajustado se define como capital variable menos impuestos netos sobre trabajadores productivos; y el plusvalor ajustado, como plusvalor más impuestos netos sobre trabajadores productivos. A fin de comparar, la tasa de plusvalía sin ajustar también se ha listado. (Apéndice A).

	1952	1961	1970
	<i>(millones de dólares)</i>		
Impuesto al trabajo	31 921	58 302	141 688
Ingreso al trabajo	16 061	46 225	116 993
Impuestos netos sobre todos los trabajadores	15 860	12 077	24 695
Capital variable	93 117	128 634	244 435
Compensación de los empleados	195 300	302 600	603 900
Impuestos netos sobre trabajadores productivos	7 562	5 134	9 996
Capital variable ajustado	85 555	123 500	234 439
Plusvalía ajustada	122 192	181 460	353 268
Tasa de plusvalía ajustada	1.43	1.46	1.51
Tasa de plusvalía sin ajustar	1.23	1.37	1.40

Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas

BIBLIOGRAFIA

- Bach, G. L. (1966) *Economics: An Introduction to Analysis and Policy*, 5th Edition, Prentice-Hall, N. J.
- Body, R. and Crotty, J. (1975) "Class Conflict and Macro-Policy: The Political Business Cycle", *Review of Radical Political Economics*, Vol. 7, No. 1.
- Gillman, J. (1957) *The Falling Rate of Profit*, Dennis Robson, London
- Glynn, A. and Sutcliffe, B. (1972) *British Capitalism, Workers and the Profit Squeeze*, Penguin Books.
- Hodgson, G. (1974) "The Theory of the Fallin Rate of Profit", *New Left Review*, No. 84.
- Lancaster, K. (1969) *Introduction to Modern Microeconomics*, Rand McNally, Chicago.
- Mage, S. (1963) *The Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit*, unpublished Ph. D. dissertation, Columbia University.
- Morishima, M. (1973) *Marx's Economics*, Cambridge University Press.
- Musgrave, R., Case, K. E., and Leonard, H., "The Distribution of Fiscal Burden and Benefits", *Public Finance Quarterly*, July 1974, Vol. 2, No. 3, pp. 259-311.
- Nordhaus, W. (1976) "The Falling Share of Profits", *Brookings Papers*, No. 1. pp. 169-208.
- Rowthorn, B. (1976) "Mandel's 'Late Capitalism'", *New Left Review*, núm. 98, pp. 59-83.
- Ruggles, R. (1949) *An Introduction to National Income and Income Analysis*, McGraw-Hill, New York.
- Samuelson, P. (1970) *Economics*, McGraw-Hill. 8th Edition.
- Shaikh, A. (1973) *Theory of Value and Theories of Distribution*, unpublished Ph. D. dissertation, Columbia University.
- (1977) "Marx's Theory of Value and the 'Transformation Problem'" in *The Subtle Anatomy of Capitalism*, Jesse Schwartz (ed.), Goodyear Publishing Co., California, pp. 106-139.
- (1978a) "An Introduction to the History of Crisis Theories", *U.S. Capitalism in Crisis*, Union for Radical Political Economy, pp. 219-240.
- (1976b) "Political Economy and Capitalism: Notes on Dobb's Theory of Crisis", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 2, No. 2, pp. 233-251.
- Weisskopf, T. "Sources of Profit Rate Fluctuations in the Post-War U. S. Economy: An Empirical Test of Alternative Marxist Theories of Economic Crises", unpublished paper, October 1978.
- Wolff, E. N. "Capitalist Development, Surplus Value, and Reproduction: An Empirical Examination of Puerto Rico", published in *The Subtle Anatomy of Capitalism*, Jesse Schwartz (ed.), Goodyear Publishing Co., California, 1977.

-
- Yaffe, D. (1976) "Inflation, the Crisis and the Post-War Boom", *Revolutionary Communist*, No. 2, pp. 5-45.
- M. F. Z. (1977) "Reformist and Revolutionary Views of Capitalist Crisis: A Critique of New Marxism", in *The Communist* (Theoretical Journal of the Central Committee of the Revolutionary Communist Party, U. S. A.), Vol. 1, No. 2.