

## TASA DE GANANCIA Y DERECHO: EL CASO DE ESTADOS UNIDOS

Andrés Blanco

*Profesor, Universidad de la República Oriental del Uruguay*

**Resumen:** El artículo apunta a ser parte de una teoría descriptiva del derecho como fenómeno social, dentro de la cual sea posible y necesario realizar predicciones acerca de la evolución del derecho en el contexto del movimiento de la sociedad. La hipótesis del artículo es que la evolución de la tasa de ganancia predicha por Marx debe tener un reflejo en la evolución del derecho, dado que éste tiene un papel funcional a la estructura y dinámica del capitalismo. Tomando el ejemplo de Estados Unidos se observa, en primer lugar, una confirmación de la evolución de la tasa de ganancia en los términos previstos por Marx, seguida de un impulso a su recuperación. Confrontada la evolución de la tasa de ganancia en los Estados Unidos con la evolución del derecho en el mismo país, se observa que éste se acompaña en forma simple y directa con las fuerzas que tienden a recomponerla.

**Palabras clave:** Tasa de ganancia- función económica del derecho- análisis funcional del derecho

Cítese como: Blanco, A. (2018) “Tasa de ganancia y derecho: el caso de Estados Unidos”, en *Derecho y Crítica Social* 4(1) 33-69. ISSN 0719-5680. Recibido el 11 de marzo de 2018, aprobado para su publicación el 7 de agosto de 2018. Contacto del autor correspondiente: andresblanco@vera.com.uy.

---

## PROFIT RATE AND LAW: THE CASE OF THE UNITED STATES

Andrés Blanco

*Profesor, Universidad de la República Oriental del Uruguay*

**Abstract:** The article tends to be a part of a descriptive theory of law, making possible and necessary to predict the evolution of law within the framework of the evolution of the society. The hypothesis of this article consists in affirming the evolution of the profit rate (predicted by Marx) is reflected by Law, since it has a functional role to the structure and dynamics of the capitalist economy. Comparison between the evolution of the profit rate in de United States and the evolution of Law in that country, shows an immediate and consistent response of the law to the tendencies to recompose the rate.

**Key words:** Profit rate – economic function of law- functional analysis of law

Cite as follows: Blanco, A. (2018) “Tasa de ganancia y derecho: el caso de Estados Unidos”, en *Derecho y Crítica Social* 4(1) 33-69. ISSN 0719-5680. Received on March 11, 2018 and approved for its publication on August 7, 2018. Corresponding author contact: andresblanco@vera.com.uy.

## I. INTRODUCCIÓN

Si bien existen notables excepciones, la mayoría de la llamada “teoría general del derecho” no consiste en discursos que puedan calificarse como “científicos”, desde ningún criterio de demarcación de la ciencia aceptada contemporáneamente.

En efecto, la teoría del derecho consiste bien en aplicaciones al derecho de teorías generales de las normas, como por ejemplo, la teoría de la argumentación jurídica, que expresamente se autocalifica como un caso especial de la argumentación práctica<sup>1</sup>, o en generalizaciones sofisticadas de conceptos dogmáticos como “norma”, como ocurre con las “teorías de los principios”<sup>2</sup>.

Sin discutir qué es la ciencia, ni la posibilidad de elaborar teorías del derecho “científicas”, de todas maneras me parece útil tomar como guía para mi propuesta teórica el criterio de Popper para demarcar la ciencia: tiene tal carácter el discurso que genera enunciados refutables empíricamente<sup>3</sup>. Esto supone, entre otras cosas, que: a) una teoría científica del derecho debería – por ejemplo- explicar el desarrollo del lenguaje jurídico, la aprobación de una ley y su orientación normativa, una tendencia dogmática o jurisprudencial, etc., como fenómenos sociales, es decir, como partes de una secuencia de acciones y relaciones entre personas y grupos de personas, desinteresándose de problemas como la “validez normativa”, los “cánones de interpretación”, etc.<sup>4</sup>, y b) dicha teoría realice predicciones acerca del desenvolvimiento futuro de las diferentes piezas del derecho en tanto fenómeno social.

Claro que el esfuerzo por construir teorías del derecho que cumplan con esas pautas sólo tiene sentido si pensamos que la ciencia tiene méritos que no

---

<sup>1</sup> Alexy (1989) 203ss.

<sup>2</sup> Si bien la literatura sobre los “principios” y las “reglas” es vastísima, mencionemos a Dworkin (1993) 72ss; Alexy (2002) 81ss.; Atienza y Ruiz Manero (1996) 18.

<sup>3</sup> Popper 2003: 309ss. Más extensamente, y en relación con el derecho, Blanco (2007) 78-90.

<sup>4</sup> En similar sentido Weber (1998) 26.

tienen otras prácticas, sin que ello signifique necesariamente despreciar esas otras prácticas o discursos no científicos, como los normativos. Otra vez creo que una buena respuesta a esta interrogante está en Popper: hacer ciencia es relevante porque se trata de una práctica que se ha revelado como excelente para resolver problemas, permitiendo que la vida humana se desenvuelva con mayor libertad en la medida en que se conocen las condiciones reales del mundo<sup>5</sup>. Optar por una teoría científica del derecho fundándonos en esta razón no elimina el hecho de que la práctica jurídica desencadena para sus partícipes problemas que no pueden resolverse por dicha teoría (típicamente “¿cómo resolver este caso?”), y sin embargo sí tienen solución por otros discursos normativos, como la dogmática. Esto no nos dice, desde luego, si es posible y/o necesario aproximar la dogmática al discurso científico, y ello no es objeto de este artículo<sup>6</sup>.

Por otro lado, una teoría científica del derecho difícilmente pueda concebirse como una disciplina aislada o autónoma. En principio, dicha teoría sería posible sólo si se inserta o vincula con marcos teóricos y metodológicos de las ciencias sociales<sup>7</sup>. En este caso, el marco teórico que utilizo es una parte de la teoría marxista sobre la dinámica de la economía capitalista. Si bien no es posible fundamentar esta elección sin desviarse del objetivo del trabajo, al final del apartado 6.3 se propondrá un corolario epistemológico que fundamenta esta elección del marco teórico.

El análisis económico marxista coloca a la *tasa de ganancia* en el centro de la explicación de los grandes ciclos y etapas del capitalismo<sup>8</sup>. Si, además, el marxismo propone que el capitalismo, como todo modo de producción, genera ciertos discursos y prácticas, como el derecho, que tienen la función

---

<sup>5</sup> Popper (2003) 134-136.

<sup>6</sup> Al respecto Haba (1990).

<sup>7</sup> Anitua (2006) 304-305.

<sup>8</sup> Sin perjuicio de que Marx, y muchos economistas marxistas, también proponen que la acumulación de capital (y su respectiva tasa) son factores decisivos en los ciclos capitalistas. Las relaciones entre la acumulación y la tasa de ganancia han sido analizadas por algunos autores, pero nunca resueltas de manera totalmente consistente.

de proteger y conservar su estructura y su dinámica, una línea de trabajo interesante en el análisis del derecho en perspectiva marxista consiste en observar la correlación entre el derecho y la evolución de la tasa de ganancia. Esa correlación debería observarse también en otros factores decisivos de la dinámica y la estructura del capitalismo, como lo es la tasa de acumulación y las relaciones sociales de producción.

Este trabajo partirá la siguiente *hipótesis general*: es posible predecir la evolución del derecho en aquellos puntos que atañen a la tasa de ganancia, la tasa de acumulación y las relaciones de producción. También se propondrá la siguiente *hipótesis particular*: si la tasa de ganancia tiene una tendencia natural decreciente, y en los períodos en que se manifiesta tal tendencia se observan ciertos movimientos naturales de la economía que contrarrestan su disminución, en estos últimos períodos el derecho debe variar en forma acorde a esos movimientos tendientes a recomponer la tasa de ganancia. En este trabajo se examinará un caso particular que contribuya a validar o refutar la hipótesis particular y, por extensión, la hipótesis general, cual es el de la economía y el derecho de Estados Unidos.

En la sección 2 se propondrá una breve definición de “derecho” para su utilización en el trabajo. En la sección 3 se expondrá sintéticamente el concepto de Marx de “tasa de ganancia”, así como su tendencia decreciente y los movimientos que contrarrestan esta tendencia. En la sección 4 se analizará la evolución de la tasa de ganancia en los Estados Unidos, puesto que es la economía capitalista por excelencia, y es a su respecto donde existe mejor información estadística y mejores estudios empíricos de corte marxista acerca de la tasa de ganancia. En la sección 5 se considerará la evolución del derecho en los Estados Unidos en los aspectos que atañen a las causas que contrarrestan la tasa de ganancia. En la sección 6 se expondrán las conclusiones del análisis en relación con las hipótesis formuladas.

## **I. DEFINICIÓN DE “DERECHO” Y SU INSERCIÓN EN LA ESTRUCTURA SOCIAL**

Lo que llamamos “derecho” es una *praxis*: una actividad guiada por un discurso. La diferencia entre una *praxis* y el resto de las acciones humanas radica en ese discurso que guía la acción. Imaginemos la acción de caminar:

luego de que el niño la aprende por imitación, o guiado por los adultos, ella se desarrolla sin ningún tipo de discurso ni reflexión adicional, simplemente se camina. Pensemos, por el contrario, en las acciones de quienes desarrollan una profesión cualquiera: la persona no puede llevarlas a cabo si no dispone de un cierto discurso en el que “revise” qué hacer, lo cual le significa cierto grado de reflexión. En estos últimos casos diremos pues que estamos ante una “praxis”<sup>9</sup>.

Como práctica, el derecho se compone de actos de particulares, por ejemplo, un escrito que presenta un abogado, un contrato que firman dos personas, una publicación dogmática, etc., y actos de autoridad. Estos actos de autoridad se manifiestan como enunciados o conjuntos de enunciados (por ejemplo, una sentencia, un acto administrativo, una ley, etc.). Entenderé por “autoridades” a las personas que son socialmente reconocidas y aceptadas para dictar actos organizadores de la violencia<sup>10</sup>. Los enunciados de las autoridades, además de tener un efecto directo de dirigir las conductas individuales y colectivas, conforman, junto con otros discursos de los juristas profesionales (como la dogmática), conforman el discurso jurídico, que es el otro componente de la praxis. El discurso jurídico en su conjunto (leyes, dogmática, sentencias, etc.) es un conjunto de proyectos de decisiones jurídicas y sus respectivas justificaciones, o esquemas más genéricos para operar en el derecho (por ejemplo, fijación de cánones argumentativos, definiciones, etc.), que serán utilizadas por los juristas prácticos y por las mismas autoridades para fundamentar pretensiones y decisiones.

La praxis jurídica es una representación simbólica de *relaciones sociales*: dos o más acciones de personas orientadas hacia otra u otras personas<sup>11</sup>, que en determinadas instancias quedan refractadas a los ojos de los actores sociales, que pasan a verlas como partes de una instancia especial de la vida social que

---

<sup>9</sup> Marx (1995) 120, 131; Habermas (2000) 13ss.

<sup>10</sup> Kelsen (1997) 48; Ross (1997) 128ss; Correas (2005) 65ss.

<sup>11</sup> Weber (1998) 18ss.

es, precisamente, el “Derecho”<sup>12</sup>. Junto con ello, es evidente que esta praxis tiene una función normativa: apunta a consolidar o modificar las conductas sociales en ciertas direcciones. Ahora bien, con esta definición no tenemos todavía elementos suficientes para conformar una teoría acabada del derecho, puesto que tenemos que saber por qué, para qué, y en qué sentido funciona esa refracción de las relaciones sociales y la normatividad de la praxis jurídica.

En este punto se advierte la necesidad de enlazar una teoría del derecho con un marco teórico más amplio. En ese sentido es que se propone la hipótesis general de que el desarrollo del derecho depende de la evolución de ciertas tendencias y necesidades de la estructura económica. Esa concepción funcional del derecho respecto de la vida social, es una idea vastamente difundida en la teoría social contemporánea, desde diversos marcos teóricos; además del marxismo, los trabajos de Habermas<sup>13</sup> y Luhmann, desarrollados fuera de un marco teórico marxista también enlazan la evolución del derecho con la evolución de las relaciones económicas y la producción. Lo original del marxismo es la prioridad de la dimensión económica de la vida social como determinante central del curso del derecho, si bien dista de existir una visión uniforme de los alcances de esa determinación.

A mi juicio, no toda la praxis jurídica se ocupa de lo económico, ni está directamente determinada por las relaciones económicas ni por la dinámica del modo de producción. Es más: en ocasiones pueden observarse comportamientos puntuales de la praxis jurídica que a primera vista pueden parecer disfuncionales al modo de producción. Sin embargo, creo que: i) la conservación del modo de producción es lo que marca la frontera última de lo que puede hacer y no puede hacer el derecho; y ii) en los aspectos medulares de la estructura económica (relaciones de producción, tasa de ganancia y tasa de acumulación) la funcionalidad es estricta o casi estricta.

Cuando existe, la funcionalidad del derecho respecto de la estructura económica se refleja en sus tres usos: i) el prescriptivo, ya que dirige la conducta estableciendo permisos y prohibiciones; ii) el mistificador, en tanto

---

<sup>12</sup> Para Kelsen (1997) 15-18, es un “esquema de representación”; para Pašukanis (1976) 64ss.

<sup>13</sup> Habermas (1998) 469ss.; Luhmann (1983) 25ss.

las acciones y relaciones sociales, son presentadas como el fruto de “normas” supuestamente neutrales y colocadas por fuera de las relaciones sociales; e iii) el ideológico, consistente en proclamar abiertamente o sugerir visiones generales de la vida social que atribuyen a ésta rasgos positivos y que, al ser adoptados como creencias sociales, legitiman la estructura social y el modo de producción<sup>14</sup>. En el caso de la tasa de ganancia en Estados Unidos, que será objeto de este trabajo, veremos que la funcionalidad se produjo fundamentalmente en el uso normativo del derecho.

### III. LA TASA DE GANANCIA Y SU TENDENCIA DECRECIENTE

Para analizar la hipótesis acerca de la funcionalidad del derecho para la tasa de ganancia, debemos exponer qué es esta última. La tasa de ganancia aparece en el tomo III de “El capital” de Marx como explicación de la dinámica de las economías capitalistas, junto con el proceso de “reproducción del capital” que se expone en el tomo II.

Marx<sup>15</sup> sostiene que si bien sólo el trabajo es generador de valor, y por lo tanto que todas las mercancías son trabajo acumulado, en el capitalismo el trabajo aparece transmutado en capital. Cuando el capitalista compra la fuerza de trabajo de sus trabajadores, está utilizando un capital, que Marx llama *variable*, y que se manifiesta como un costo ( $v$ ). Los objetos que emplea el capitalista para producir (activo fijo e inventarios) son el capital que Marx llama *constante*, cuyo costo se representa como “ $c$ ”. De manera que lo relevante para la acción de los capitalistas no es la plusvalía (esto es, la relación que guardan sus ingresos con los salarios que paga), sino la relación entre la plusvalía con el costo del capital constante y el capital variable. El ingreso menos los costos de ambos capitales, genera la ganancia como magnitud. La relación entre la plusvalía y ambos costos genera una relación, que es la tasa de ganancia. Y es la tasa de ganancia, para Marx, la que determina la marcha de las empresas

---

<sup>14</sup> Miaille (1977) 110-112; Correas (2005) 77-83; Pašukanis (1976) 61ss.; Blanco (2015).

<sup>15</sup> Marx (2000) 57ss.



capitalistas en forma individual y de la economía capitalista en su conjunto. La fórmula de la tasa de ganancia es:

$$g = \frac{p}{c+v}$$

donde  $g$  es la tasa de ganancia,  $p$  la plusvalía,  $c$  el costo del capital constante y  $v$  el costo del capital variable. Esta fórmula representa, en definitiva, el porcentaje del valor total generado en la economía no se destina ni al pago de salarios ni a la compra de la producción de otros capitalistas. Sería, por decirlo así, el porcentaje del valor que constituiría una suerte de “remanente” en dinero, que no se transformará ni en otros bienes ni servicios productivos (asumiendo que los salarios y el capital constante se traducen en bienes o servicios de consumo o de uso).

Si bien Marx entendía que los precios no coincidían con el “valor”<sup>16</sup>, es posible simplificar el análisis considerando que el valor es la suma de los precios, esto es, el ingreso monetario del país, que representamos con una (I). Asumido ello, podemos volver a expresar la plusvalía ( $p$ ) como la diferencia entre el ingreso y el capital variable, y también sustituir el divisor de la fórmula de la tasa de ganancia (precisamente, la plusvalía), por esa resta. La secuencia de fórmulas sería:

$$I) \quad p = I - v$$

$$II) \quad g = \frac{p}{c+v}$$

$$III) \quad g = \frac{(I-v)}{c+v}$$

Obsérvese que la ganancia es la diferencia entre el valor total y los salarios ( $v$ ) y el costo del capital constante *entendido como mercancías adquiridas para producir*. Por ese motivo, los arrendamientos, los intereses y los tributos *no son costos que disminuyan la ganancia como magnitud, sino al contrario: la ganancia se compone de las utilidades de los capitalistas “productivos”, los arrendamientos, los intereses y otros rendimientos financieros, y los tributos*. La explicación anterior sigue al propio

---

<sup>16</sup> Marx (1973) 120-124.

Marx<sup>17</sup> y a los economistas marxistas actuales que están más cerca de su método de cálculo<sup>18</sup>. No obstante, la mayoría de los economistas marxistas de fines del siglo XX y del siglo XXI incluyen en el costo del capital constante sólo a los activos fijos<sup>19</sup>, cuando Marx –como vimos- también incluía el costo de los inventarios. Además, un sector de la teoría económica marxista actual propone sumar los intereses al costo del capital constante, lo que tampoco coincide con la concepción de Marx, en la que los intereses son posteriores a la ganancia.

La tasa de ganancia tiene una tendencia natural decreciente<sup>20</sup>. Según Marx esto se explica por el cambio en la “composición orgánica del capital”: según se desarrolla la economía capitalista, existen más y mejores medios de producción (capital fijo), los que demandan de los empresarios un mayor costo que no va de la mano con un incremento del capital variable.

Siendo  $t_0, t_1, \dots, t_n$ , momentos sucesivos en el desarrollo de una economía capitalista, la tendencia decreciente de la tasa de ganancia se formularía así:

$$IV) \quad \frac{p}{c+v} = gt_0 > \frac{p}{c+v} = gt_1, > \dots \frac{p}{c+v} = gt_n, ct_0 < ct_1, < \dots ct_n$$

Es decir que para cada momento sucesivo tendremos una tasa de ganancia inferior a la del momento anterior, y costos del capital constante superiores a los del momento anterior. Esta fórmula vale para el período en el cual se observa la tendencia.

Es obvio, sobre todo cuando se observa la fórmula IV, que dicha tendencia supone que los ingresos no aumentan a la par del incremento del costo del capital constante. La explicación de Marx es que, como el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo que lleve incorporado, la utilización de más capital constante y comparativamente menos capital variable hace que se produzca un mayor volumen de mercancías, pero con un

---

<sup>17</sup> Marx (2000) 326ss.

<sup>18</sup> Kliman (2012) 19-22

<sup>19</sup> Freeman (2012).

<sup>20</sup> Marx (2000) 213ss.

menor valor total e individual de las mercancías producidas. En realidad, esa explicación requiere sostener que la tasa de plusvalía ( $p/v$ ) está dada, esto es, que no varía aunque cambie la composición orgánica del capital. Aritméricamente esta suposición es muy fácil de ver en la fórmula IV): las sucesivas tasas de ganancia sólo pueden ser decrecientes en la medida en que crezca  $c$ , y  $p$  y  $v$  permanezcan, al menos, iguales en todos los momentos. Esto ha hecho pensar a economistas marxistas posteriores a Marx que el incremento del costo del capital constante no explica por sí solo la tendencia decreciente de la tasa de ganancia; por ejemplo, para incorporar a la explicación la no variación de la tasa de plusvalía, que parece ser un complemento necesario de la tesis, se ha propuesto que la utilización intensiva de capital constante y la elevación de su costo conlleva el descenso de los precios relativos<sup>21</sup>

La confirmación de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es uno de los puntos más controversiales de la teoría económica marxista. Ante todo, el capitalismo maduro o tardío tiene empresas de gran porte con capacidad de fijar unilateralmente sus precios, y un sector financiero con una oferta de dinero “complaciente”, con lo cual las grandes empresas pueden aumentar sus precios inclusive con un cambio en la composición orgánica de capital, en el corto y el mediano plazo. Sin embargo, Kalecki mostró que en el largo plazo disminuye la capacidad de todas las empresas, aún las más monopólicas, de responder con aumentos de precios a todo incremento del costo del capital constante derivado del progreso técnico, en cuyo momento se produce una depresión de los precios y cae de la tasa de ganancia<sup>22</sup>. La tendencia decreciente de la tasa de ganancia se manifestaría, en todo caso, por ciclos largos, no como en forma continua<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Kliman (2012) 15-16

<sup>22</sup> Kalecki (1984) 66.68.

<sup>23</sup> Mandel (1976) 115-122. No obstante, para Mandel la tendencia decreciente en estos ciclos largos depende de la baja en la tasa de acumulación, no del agotamiento del mecanismo de formación monopólica de precios.

Pero hay algunas fuerzas, según Marx<sup>24</sup>, que contrarrestan esta tendencia decreciente:

a. Aumento de la tasa de explotación de los trabajadores, sea mediante el descenso de los salarios, o mediante el aumento del “valor” de la producción; lo segundo equivaldría a un aumento de precios si leyéramos a Marx en términos “kaleckianos”. En ambos casos, se eleva plusvalía como magnitud ( $p$ ) y la tasa de plusvalía.

b. “Superpoblación relativa”, esto es, aumento de la desocupación estructural, en cuyo caso también disminuiría el costo del capital variable por el aumento de su oferta.

c. “Financiarización del capital”. Esta tesis está apenas esbozada en Marx, pero es de suma importancia para explicar lo sucedido a finales del siglo XX. Los intereses son para Marx una forma de apropiación de la ganancia, pero progresivamente el capital financiero deja de ser un proveedor de dinero para el capital productivo, y directamente se apropia de las empresas capitalistas. Si aceptamos que el capital financiero fija autónomamente su beneficio, a través de su tasa de interés, al apropiarse directa o indirectamente de las empresas capitalistas productivas la tasa de ganancia podrá variar en la medida en que lo hace la tasa de interés. Eso significa que aumentará su autonomía para crecer aún con incrementos persistentes del costo del capital constante. Debo señalar que en este párrafo agregué una hipótesis *ad-hoc* que Marx no propuso: que la tasa de interés se fija independientemente de la tasa de ganancia misma<sup>25</sup>

Sin embargo, estas fuerzas que contrarrestan la tendencia son paliativos, y a la larga el problema se resuelve con la “anulación” o “destrucción de capital”: esto es, con la bancarrota de numerosas empresas<sup>26</sup>. Por otro lado, existen debates internos en el marxismo acerca de la eficacia de los factores que la

---

<sup>24</sup> Marx (2000) 232ss.

<sup>25</sup> Marx sostenía más bien lo contrario a lo aquí afirmado, ya que hacía depender la tasa de interés de la tasa de ganancia y la evolución de la producción; Marx (2000) 344-346.

<sup>26</sup> Marx (2000) 48ss.

contrarrestan, de la verificación empírica de la tendencia decreciente y su consistencia<sup>27</sup>.

¿Qué consecuencias tienen estas afirmaciones para el análisis del fenómeno jurídico? Si sostenemos que el derecho es una praxis funcional a la estructura económica, los movimientos de la tasa de ganancia deben tener reflejos en la praxis jurídica. En el capítulo 2 se dijo que la funcionalidad del derecho a la economía se expresa prescriptivamente, como mistificación, o ideológicamente. Pues bien, las fuerzas que contrarrestan la tendencia decreciente de la tasa de ganancia razonablemente deberían tener una manifestación en el derecho, el que debería tender permitir y alentar las conductas favorables a contrarrestar la tendencia, y a limitar las conductas que hagan perdurar la tendencia decreciente.

El paso siguiente es, pues, observar los movimientos de la tasa de ganancia en un período dado, lo suficientemente largo como para que se verifiquen su tendencia decreciente y las fuerzas que la contrarrestan, para compararla con cambios observables en el derecho en el mismo período. El país elegido es Estados Unidos, por su centralidad en el capitalismo mundial, porque tiene disponible abundante información estadística de calidad, y porque gran parte de los estudios de economistas marxistas respecto de la tasa de ganancia se han orientado a ese país.

#### **IV. LA EVOLUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIA EN LOS ESTADOS UNIDOS**

Entre los economistas marxistas que aceptan la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, hay dos posturas respecto de su evolución en Estados Unidos. Para una de dichas corrientes, fundamentalmente Duménil y Lévy<sup>28</sup>, la tasa de ganancia mostró una tendencia decreciente muy acusada desde mediados de la década de 1960 hasta principios de la década de 1980. En este último período las fuerzas que contrarrestan la tendencia lograron recomponer significativamente la tasa de ganancia. Su medición de la tasa de

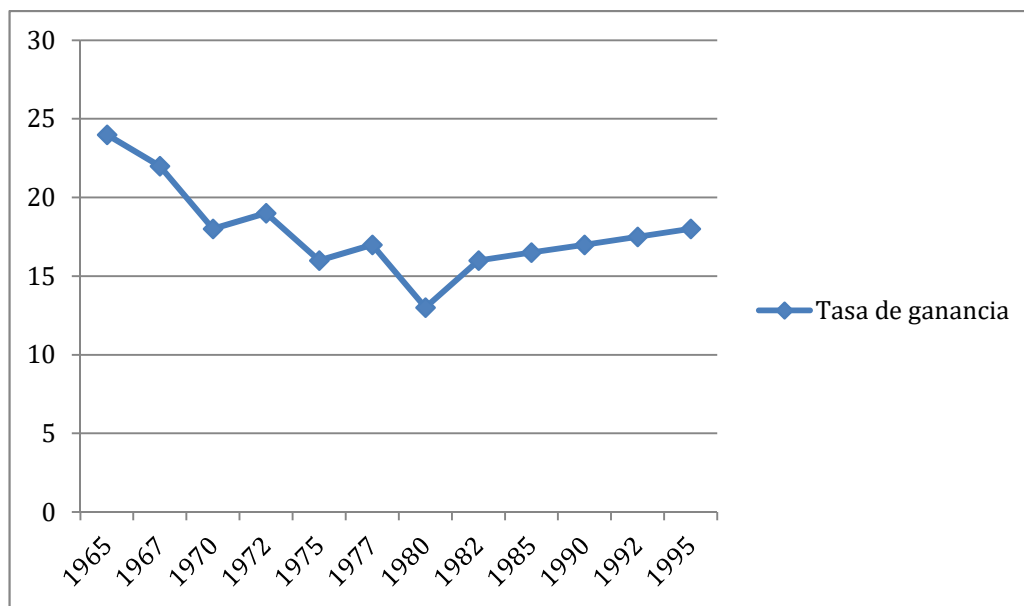
---

<sup>27</sup> Ampliamente (Kliman 2017) 339-346.

<sup>28</sup> Duménil y Lévy (2007) 40ss.

ganancia para Estados Unidos es la siguiente (la gráfica se ha alisado omitiendo los valores de los años intermedios entre los señalados):

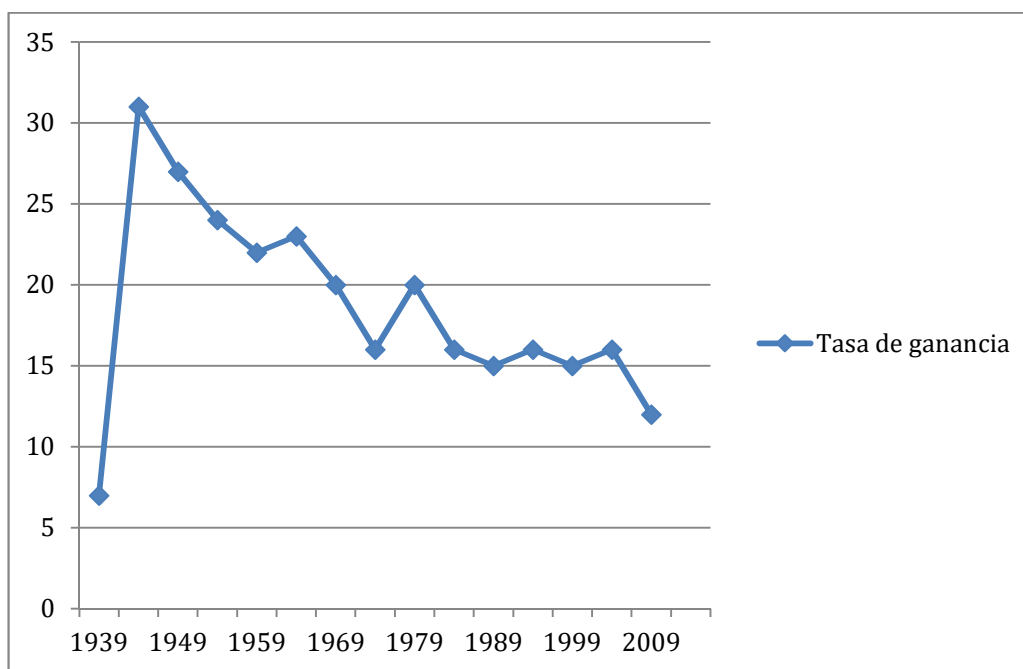
%



Otro sector de los economistas marxistas<sup>29</sup> sostiene que la tasa de ganancia ha tenido una tendencia uniformemente decreciente desde fines de la Segunda Guerra Mundial hasta el presente, y que el “reordenamiento” conservador de la década de 1980 y años posteriores nunca la recompuso, por lo cual su verdadera “resolución” es la crisis iniciada en 2008. La medición de Kliman de la tasa de ganancia en Estados Unidos es la siguiente (también alisé esta gráfica eliminando los valores intermedios entre los años indicados)<sup>30</sup>:

<sup>29</sup> Kliman (2012) 76ss.; Freeman 2012: 178-179.

<sup>30</sup> La medición de la tasa de ganancia en Estados Unidos por Freeman en el trabajo citado es consistente con la de Kliman.



Sea cual fuere la visión sobre el desenvolvimiento de la tasa de ganancia, todos los autores coinciden en que, por lo menos, desde mediados de la década de 1960 hasta finales de la década de 1970 y principios de 1980 se produjo un acusado descenso de la tasa de ganancia en los Estados Unidos. También hay una amplia coincidencia acerca de que entre la segunda mitad de la década de 1970 y principios de la década de 1980 se elevaron las tasas de interés y aumentó el endeudamiento de las empresas, lo cual es una de las fuerzas que contrarrestan la tendencia decreciente. Mencionaré sólo dos evidencias de ese fenómeno: las tasas de interés y la relación entre endeudamiento y capital fijo en las empresas estadounidenses.

Según el Banco Mundial, las tasas de interés promedio de los Estados Unidos (que representan las tasas aplicadas en general por todos los otorgadores de créditos, públicos y privados) en los años que se indican son las siguientes<sup>31</sup>:

%

<sup>31</sup> The World Bank (s.f.) Real interest rate, descargado de <http://data.worldbank.org/indicador/FR.INR.RINR?page=6>

---

1980: 5,7  
1981: 8,7  
1982: 8,1  
1983: 6,6  
1984: 8,1

Las tasas de interés de la Reserva Federal de los Estados Unidos (que representa el interés pagado por la entidad reguladora estatal por las colocaciones obligatorias que deben realizar los bancos privados), por su parte, son las siguientes para los años que se indican<sup>32</sup>:

%  
1977: 5,55  
1978: 7,94  
1979: 11,20  
1980: 13,35  
1981: 16,39  
1982: 12,25  
1983: 9,09  
1984: 10,23

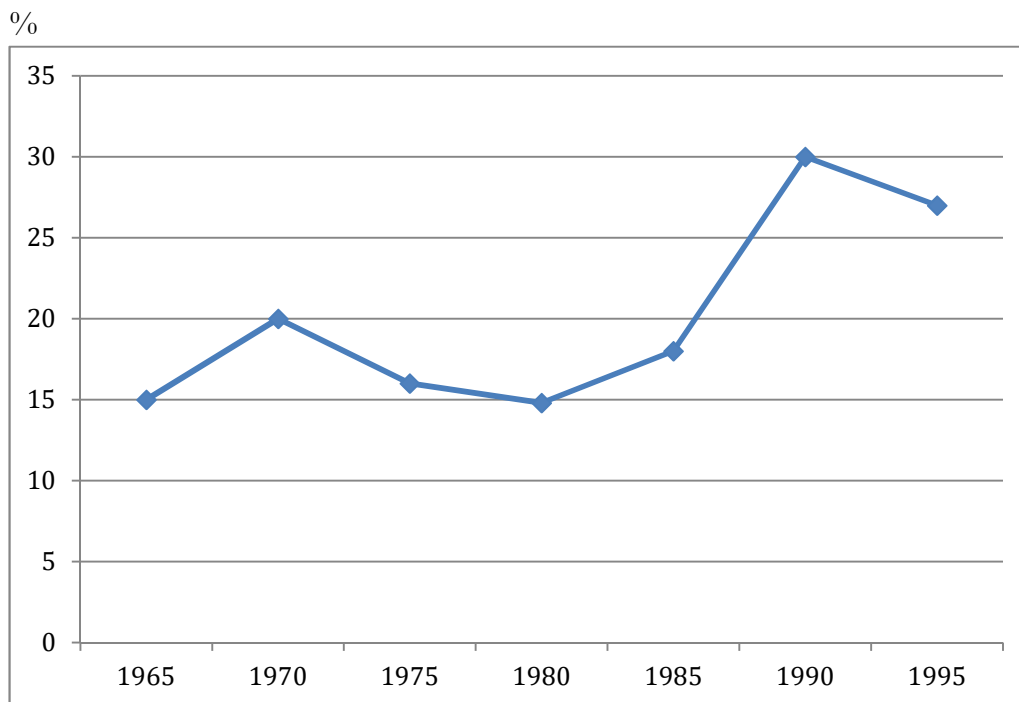
El endeudamiento de las empresas norteamericanas aumentó en el mismo período en forma significativa, tal como lo muestra el cociente entre el capital fijo y las deudas financieras de las empresas de ese país, que recogen<sup>33</sup> Duménil y Lévy (la gráfica está alisada omitiendo los valores de los años intermedios a los indicados):

---

<sup>32</sup> Board of Governors of the Federal Reserve System (2016) Selected interest rates, descargado de <http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm>

<sup>33</sup> Duménil y Lévy (2008) 172.





Este cociente resulta de dividir el monto total de las deudas de las empresas no financieras (es decir, empresas comerciales, industriales, de servicios y agrícolas) con el sector financiero, entre el monto total de los capitales fijos de dichas empresas (inmuebles, equipos y similares). Por lo tanto, el aumento del cociente indica un crecimiento del endeudamiento financiero en relación con el capital fijo, o lo que es lo mismo, que tendencialmente las empresas aumentan su endeudamiento financiero sin aumentar su capital fijo en la misma proporción.

Si se combinan los dos grupos de datos anteriores (aumento de las tasas de interés y aumento del endeudamiento financiero de las empresas), se concluye fácilmente que el sector financiero pasó a tener una mayor injerencia e influencia en las empresas no financieras de Estados Unidos. El aumento de los créditos del sector financiero contra las empresas no financieras, y el incremento de los intereses respectivos, permiten que las empresas financieras impongan a las empresas deudoras condiciones no sólo de pago de las deudas, sino también de su funcionamiento interno: se exige a las empresas deudoras mantener ciertas relaciones entre su capital y su endeudamiento total, se

restringe el pago de beneficios a los accionistas, se ceden a los bancos partes sustanciales de los flujos de ingresos, se establece que los bancos deben autorizar las decisiones de inversión, etc. Si aceptamos que la tasa de interés está fijada en forma autónoma, el aumento de la tasa de interés presiona al alza las ganancias de las empresas y, de esa forma, opera contra la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

Por otra parte, Duménil y Lévy señalan que una característica de la etapa que se inicia a fines de la década de 1970 y sigue con mayor fuerza en las décadas siguientes, es la disminución relativa del costo del capital variable, esto es, la disminución de la masa salarial en la actividad productiva en relación con el costo del capital, en los Estados Unidos<sup>34</sup>. Tanto Duménil y Lévy en las páginas citadas, como Kliman<sup>35</sup> coinciden en que el salario real de los trabajadores norteamericanos creció en el mismo período, aunque a un ritmo menor de lo que ocurría en décadas anteriores.

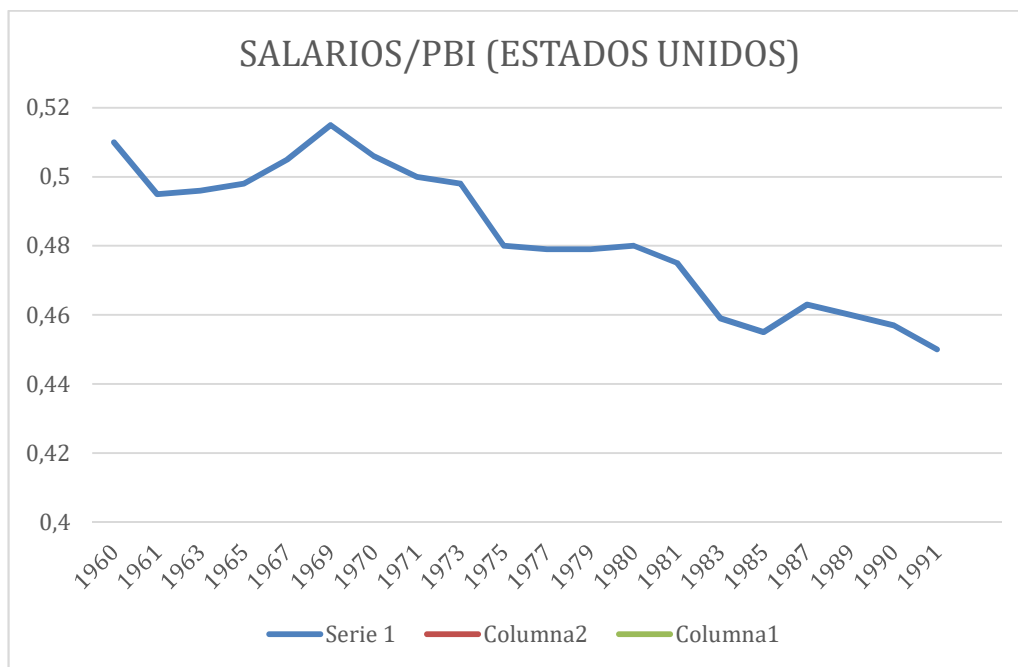
Ahora bien, la información más representativa es la participación de los salarios de los trabajadores norteamericanos en el total del producto bruto interno de ese país, que revela una caída constante de la masa salarial relativa para ese período<sup>36</sup>:

---

<sup>34</sup> Duménil y Lévy (2007) 72 y s.

<sup>35</sup> Kliman (2012) 69.

<sup>36</sup> Fuente: Federal Reserve Bank of Saint Louis: Federal Reserve Economic Data, en <https://fred.stlouisfed.org/graph/?g=2Xa>.



En su conjunto, pues, los salarios en Estados Unidos disminuyeron su importancia respecto de los ingresos de las empresas, arrendamientos, intereses, etc. Con esto se cumple otra de las fuerzas que predijo Marx como contrapeso de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia: el aumento de la tasa de plusvalía ( $p$  en las ecuaciones del capítulo 3): el incremento de la plusvalía a través de la disminución proporcional de la masa salarial.

Las conclusiones que, en un marco teórico marxista, se extraen de la información estadística anterior, son: a) al menos en lo que respecta a Estados Unidos, la tasa de ganancia tuvo entre finales de la Segunda Guerra Mundial y un momento que podríamos ubicar hacia fines de la década de 1970, un descenso derivado del costo del capital constante, cumpliendo el pronóstico de Marx; y b) desde ese momento, hasta al menos la primera década del siglo XXI, aparecen –también de acuerdo a lo pronosticado por Marx– ciertas fuerzas opuestas a la tendencia decreciente, consistentes en el aumento del control del sector financiero sobre el sector productivo de la economía estadounidense, y una disminución de la masa salarial que hace elevar la plusvalía. La diferencia radica en que mientras Duménil y Lévy sostienen que esas contratendencias recompusieron la tasa de ganancia, Kliman y otros

afirman que el descenso de la tasa de ganancia no se detuvo, sino que se prolongó hasta la crisis de 2009, que realmente la resolvió del modo anunciado por Marx: mediante la destrucción de capital a gran escala. De todas formas, esta diferencia no incide en la validación de la hipótesis propuesta en este trabajo.

## V. EL DERECHO ESTADOUNIDENSE Y LA TASA DE GANANCIA

Llegamos ahora a la instancia en que debe contrastarse la hipótesis particular que se propuso en el capítulo 2: ¿tuvieron relación los cambios económicos acordes con las fuerzas que contrarrestan la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, con cambios en el derecho estadounidense? Seguidamente se analizarán los cambios observados en los dos aspectos.

### 1. El sector financiero y las tasas de interés y otros costos financieros

En lo que tiene que ver con la influencia del sector financiero, se produjo un cambio cuantitativamente sencillo (es una sola ley), pero de una trascendencia cualitativa radical: la *Depostory Institutions Deregulation and Monetary Control Act*, que entró en vigor en marzo de 1980. Esta ley suprimió los poderes del gobierno para fijar las tasas de interés y, por ende, permitió a las instituciones financieras establecer las tasas de interés que les plazca, sin perjuicio de la referencia indirecta (que no es una limitación directa) de las tasas de interés de la Reserva Federal. Además estableció otras medidas de flexibilización de la actividad bancaria.

Esa ley parece algo trivial, casi insignificante: ¿un movimiento tan importante en la trayectoria del capitalismo norteamericano se reduce, en la praxis jurídica, al simple dictado de una ley? Efectivamente es así, pero eso es lo relevante. La supresión de las barreras de contención al capital financiero para elevar las tasas de interés y avanzar en su participación en las ganancias empresarias no necesitaba más que unos pocos permisos que desmontaran la “maquinaria keynesiana” del *New Deal*.

Desde el punto de vista cronológico, este cambio en el Derecho coincide perfectamente con la elevación abrupta de las tasas de interés que se observó

en el capítulo anterior. Por lo tanto, no es difícil sostener que dicha elevación estuvo, en lo inmediato, vinculada con la derogación de la ley que permitía regular las tasas de interés. Esto tuvo un efecto directo muy simple y obvio: como se observó en el capítulo anterior, permitió que las tasas de interés se elevaran significativamente.

Pero también provocó que una parte del capital tomara la forma de capital financiero. Este último es, para decirlo sencillamente, el dinero acumulado en los Bancos, fondos de inversión y otras entidades similares. Este capital no brota de la nada, sino que en su aplastante mayoría deriva de ganancias acumuladas por las empresas no financieras, que se deriva al sector financiero bajo forma de depósitos, colocaciones y similares. Si las tasas de interés se elevan es muy atrayente que las empresas destinen sus ganancias acumuladas a colocaciones financieras, por lo que crecerá el capital financiero, y con ello la oferta de capital, bajo forma de préstamos, del sector financiero al sector no financiero. Con esto se cierra el círculo: elevando las tasas de interés las empresas no financieras derivan sus ganancias al sector financiero, que cuenta con más dinero para prestar a las empresas financieras, con lo que éstas terminan elevando su endeudamiento con el sector financieros por préstamos que toman con diversos motivos (inversión, capital de giro, etc.). Esto último es lo que se expresa gráficamente como el cociente deuda/capital fijo que se presentó en el capítulo anterior.

Si aceptamos que los intereses con un componente de la ganancia general, es indudable que la elevación de la tasa de interés tenderá a elevar la tasa de ganancia. Si bien es posible que el resto de los componentes de la ganancia (las utilidades netas finales de las empresas, los tributos y los arrendamientos) se contraigan para dar lugar a un mayor peso relativo de los intereses, también es razonable pensar que por lo menos estos otros componentes pujarán por mantener al menos su volumen absoluto, en cuyo caso el efecto de recomposición de la tasa de ganancia será cierto. En todo caso, y aun cuando la elevación de la tasa de interés no logre elevar la tasa de ganancia general, lo que debemos aceptar es que, si los intereses integran la ganancia, si su masa asciende eso presionará al alza, no a la baja, la masa total de ganancia, con lo

cual será –en palabras de Marx- una fuerza que contrarresta la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

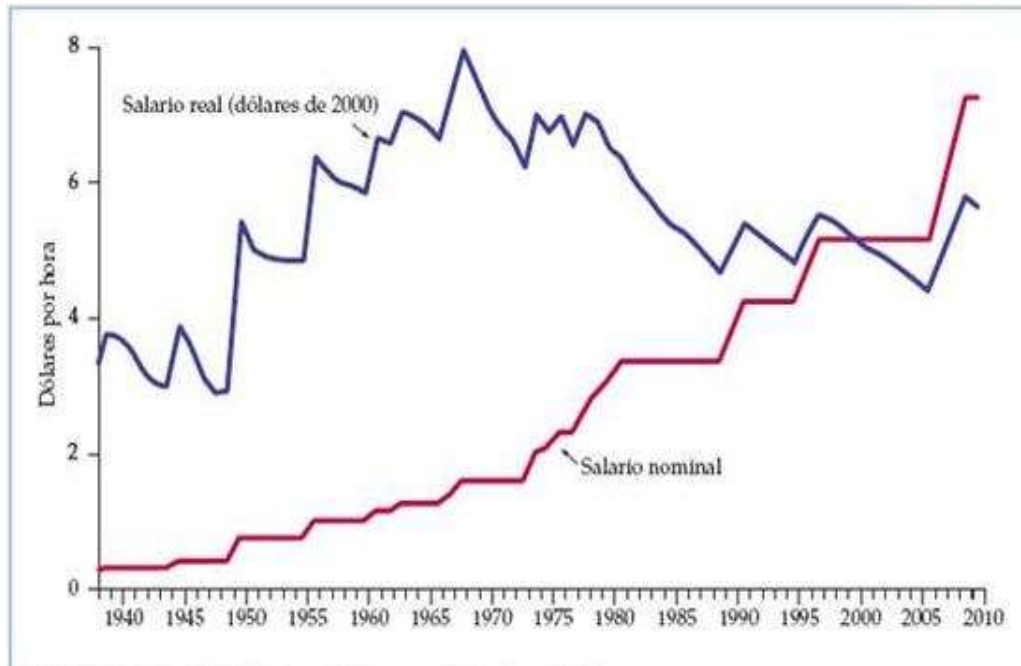
A nuestros efectos, no es difícil establecer una secuencia causal que nos lleva desde la derogación de la ley que regulaba las tasas de interés y el punto de quiebre en la influencia del sector financiero en el sector productivo de Estados Unidos. Si asociamos el alza en la tasa de interés y una mayor preponderancia del sector financiero, con fuerzas tendientes a contrarrestar la tasa de ganancia, tendremos entonces por probada una correlación entre un cambio en el derecho y el despliegue de una de las fuerzas mencionadas.

## **2. El costo del capital variable (salarios) y la elevación de la plusvalía**

Por otro lado, se pueden señalar tres vías importantes mediante las cuales los discursos sociales, entre ellos el derecho, contribuyeron a la disminución de la masa salarial en Estados Unidos en ese período, incrementando la plusvalía. En Estados Unidos existe un *salario mínimo*, establecido por la *Fair Labor Standards Act* de 1938, en su sección 206<sup>37</sup>. Este salario mínimo es sumamente flexible, pues al ser fijado por el mismo Congreso es posible estancarlo todo lo que se quiera mediante el sencillo mecanismo de no modificar la ley, en cuyo caso se deteriorará por el alza general de los precios de los artículos que consumen los trabajadores. Eso fue precisamente lo que sucedió en Estados Unidos, como lo muestra la siguiente gráfica (Pearson Educación 2010):

---

<sup>37</sup> Descargada de <http://finduslaw.com/fair-labor-standards-act-flsa-29-us-code-chapter-8>.



Es decir que, aunque el salario mínimo no disminuyó nunca en valor nominal, su poder de compra (eso es lo que expresa el “salario real”) decayó continuamente desde finales de la década de 1970, simplemente porque se lo aumentó por debajo de la inflación, o directamente no se lo aumentó. Véase en especial el trayecto entre 1980 y 1989 (coincidente con el gobierno de Reagan), en el cual no hubo ningún aumento nominal del salario mínimo, reflejado en una drástica caída del salario mínimo real de los trabajadores estadounidenses. Este estancamiento en el salario mínimo propagó sus efectos a los salarios en general, ya que si el piso mínimo permitido para los mismos baja, todos los salarios reales también bajarán<sup>38</sup>.

Desde el punto de vista jurídico, se observa algo semejante a lo visto respecto de las tasas de interés. Los cambios en el discurso jurídico son mínimos: simplemente se omite dictar la ley que aumenta el salario mínimo durante años, o se dicta pero permitiendo un salario mínimo muy bajo, y esto basta para variar en gran escala la remuneración de los trabajadores de la primera

<sup>38</sup> Neumark y Wascher (1972) 55-81.

economía capitalista mundial. Pero lo que es más interesante, es que la posibilidad de contemplar esta situación ya estaba prevista de antemano en la ley de 1938 que estableció el salario mínimo. Dicha ley consagró un salario mínimo para los trabajadores de Estados Unidos, pero no dispuso ni una frecuencia ni un porcentaje obligatorio para su ajuste. La amplitud de este permiso tan amplio no es casual: la funcionalidad de la praxis jurídica a la economía también se manifiesta permitiendo todas las conductas que sean necesarias para realizar diversas tendencias del capitalismo. Así, si se establece un salario mínimo pero se concede permiso para fijarlo con cualquier frecuencia y en cualquier proporción, está permitido de antemano: i) elevar los salarios y con ello el consumo, para extender una etapa de auge o revertir una recesión en la producción, tal como sucedió desde la segunda mitad de la década de 1930 hasta mediados de la década de 1970; o ii) estancar o elevar mínimamente el salario mínimo y con ello reducir la masa salarial total cuando el sistema espontáneamente trata de revertir el descenso de la tasa de ganancia.

La disminución de la masa salarial, y la consiguiente elevación de la plusvalía, también pueden lograrse facilitando el despido de los trabajadores. A principios de 1980 se produjo un evento aislado que tuvo un efecto importante sobre ese aspecto: 20 controladores aéreos que mantenían una huelga fueron despedidos directamente por el gobierno de Reagan, lo cual impulsó a muchas empresas a despedir (o amenazar con el despido) a trabajadores en conflicto, seguros del respaldo gubernamental a la medida<sup>39</sup>. En este caso, un acto concreto de la autoridad modificó abruptamente una tendencia difusa del discurso jurídico: si antes de ese episodio la fuerza de los sindicatos oficiaba como una restricción para el permiso general de los empleadores para despedir a sus trabajadores, un acto del Poder Ejecutivo de Estados Unidos desplazó esa restricción y, al ampliar el permiso para despedir, contribuyó a contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

---

<sup>39</sup> Dunlop (s.f) "The bargaining table", US Labor Department, s.f., descargado de <http://www.dol.gov/dol/aboutdol/history/amworkerconclusion.htm>



Merece un análisis separado la evolución de la negociación colectiva salarial entre sindicatos y empresas en los Estados Unidos<sup>40</sup>. La posibilidad de que los sindicatos participen como tales en negociaciones colectivas para la fijación de salarios, incluyendo la utilización de medidas de fuerza como la huelga, tiene como hito la *National Labor Relationships Act* de 1935, ley federal que regula ese y otros aspectos del trabajo subordinado. Respecto de esta ley puede decirse algo semejante a lo mencionado acerca de la ley del salario mínimo: no obliga a la negociación colectiva ni establece ninguna regla para el ajuste de los salarios como consecuencia de la negociación. Se trata de una enumeración de permisos, por lo que, dependiendo de la ocasión, puede servir como vehículo para elevar los salarios y con ello el consumo, cuando la economía capitalista necesita mantener un auge o repuntar de una recesión. Y también es un vehículo para que no se haga nada y el salario se ajuste a la baja por una necesidad diferente de la economía capitalista norteamericana, como sucede cuando es preciso contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

En las décadas de 1940 y 1950 los sindicatos obtuvieron cláusulas de ajuste automático de salarios y planes de pensiones financiados por los empleadores, lo que empujó al alza la masa salarial, que, en la fórmula de la tasa de ganancia, significa el alza del costo del capital variable. Sin embargo, lenta pero firmemente, a partir de la década de 1960 disminuyó la cantidad de trabajadores sindicalizados como porcentaje de los trabajadores totales, y paulatinamente la negociación colectiva menguó en su empuje al alza de los salarios. Ello enlenteció los ritmos de crecimiento del salario real y contribuyó a la disminución de los salarios como porción del ingreso nacional estadounidense, lo cual fue especialmente agudo a partir de la década de 1980. Es interesante indagar los detalles de cómo se llegó a esta situación. Un minucioso estudio del *Massachusetts Institute of Technology* (MIT) sobre las relaciones laborales en Estados Unidos en las décadas previas a 1980 es esclarecedor sobre lo dicho en este párrafo.

---

<sup>40</sup> Dunlop, John (s.f.).

Si en las primeras décadas de vigencia de la ley sobre negociación colectiva ésta fue el canal central a través del cual se establecieron las condiciones de trabajo, desde la década de 1960 y sobre todo en las de 1970 y 1980, se difundió el llamado “modelo de gestión de recursos humanos”<sup>41</sup>. Espontáneamente, las empresas norteamericanas se dedicaron a “reforzar las comunicaciones individuales” con los trabajadores, por ejemplo creando expertos en este tipo de diálogos que manejaban estrategias específicamente creadas con ese fin. Evidentemente esto operaba contra el sindicato como interlocutor colectivo de los trabajadores, y apuntaba a volver al esquema de relación empresa-trabajador individual de mediados del siglo XIX. Se introdujo el concepto de “planificación estratégica”, que parece involucrar a todos los trabajadores en la determinación del destino de la empresa a través de reuniones donde todos participan y parecen poder opinar. Desde luego esto es una apariencia, puesto que el mando efectivo de las empresas siempre estuvo completamente por fuera de estos procesos colectivos, pero esta “planificación” tiene un efecto importante: hace que el trabajador crea que el grupo social al que pertenece es la empresa, y no una clase, y ni siquiera el grupo de trabajadores de esa empresa en concreto.

Este modelo se impuso primeramente en las empresas y sectores económicos nuevos, que no contaban desde antes con sindicatos. El efecto fue que no se formaron sindicatos en estas empresas, y como consecuencia esos sectores quedaron al margen de la negociación colectiva, con lo cual los salarios pasaron a ser fijados unilateralmente por las empresas. Eso significó un rezago del 20% en el crecimiento de salarios de los sectores no sindicalizados respecto de los sectores sindicalizados en Estados Unidos en las décadas de 1960 y 1970.

En la década de 1980, inclusive el sector sindicalizado de los trabajadores norteamericanos cambió radicalmente la estrategia de negociación colectiva, adhiriéndose al nuevo “modelo de gestión de recursos humanos”: dejó de presionar para mejorar las condiciones salariales, y el ritmo de incremento del

---

<sup>41</sup> Kochan (1986) 7-16

salario en los sectores con convenios colectivos bajó entre dos y tres puntos porcentuales al año en relación con los tiempos anteriores<sup>42</sup>.

Es importante caracterizar teóricamente este “modelo de gestión de recursos humanos”.

Esta práctica aparenta ser una tecnología de manejo interno de la empresa basada en una teoría general de la conducta humana, que los manuales del ramo normalmente dejan en la penumbra, pero que, para un lector con formación psicológica, puede vincularse con versiones groseras o simplificadas del conductismo. Su carácter ideológico se manifiesta principalmente en que el problema salarial está insistentemente omitido, lo que genera en los trabajadores la creencia de que “hay otras cosas” en el trabajo tan o más importantes que el salario, lo cual alivia la presión para los aumentos salariales, disminuye la propensión a la sindicalización y la lucha y negociación colectiva por salarios, y con ello se contrarresta la tendencia decreciente a la tasa de ganancia.

¿Por qué es importante este fenómeno para la comprensión de la función de la praxis jurídica en la recomposición de la tasa de ganancia, cuando aparentemente nada cambió en el derecho laboral norteamericano? Precisamente por esto: la inmovilidad del derecho a lo largo del proceso se debió a que, al igual que lo visto con el salario mínimo, la ley estadounidense de 1935 simplemente permitió la negociación colectiva en materia salarial, lo cual significa que también permitió su ausencia. La funcionalidad del derecho se produjo en términos de permiso; y allí también se agota, puesto que no era preciso nada más.

Puede decirse por tanto que se produjo la confluencia de dos discursos sociales que actuaron coherentemente para disminuir el peso relativo de los salarios y elevar la plusvalía como magnitud y la tasa de plusvalía. Por un lado, el derecho, que al permitir la negociación colectiva también permite su ausencia, Por otro lado, una técnica de acción interna de las empresas originada en ciertas visiones psicológicas, que aprovechó el permiso de “no negociar” entre empresas y sindicatos para instalarse como sistema de

---

<sup>42</sup> Kochan (1986) 11-16.

creencias en función del cual se fija el salario de los trabajadores de Estados Unidos.

## VI. ALGUNAS CONCLUSIONES

### 1. Hipótesis acerca de la relación entre tasa de ganancia y derecho, y el lugar de los intereses en el cálculo de la tasa de ganancia

La primera conclusión importante es que la praxis jurídica se comportó de un modo totalmente funcional a las necesidades de la tasa de ganancia en Estados Unidos. Dicha tasa debía generar, a fines de la década de 1970, ciertos cambios en algunas conductas económicas para menguar su tendencia decreciente, cambios consistentes en aumentar las tasas de interés y el dominio financiero de la economía, y reducir en términos relativos la masa salarial. Esos cambios se produjeron y, a tal fin se movilizó (o se inmovilizó) el derecho. La hipótesis propuesta en el capítulo 1 fue, al menos en Estados Unidos, corroborada con una observaciones consistentes con ella. Esto es sin perjuicio de la limitación que se expondrá en 6.4.

En otro orden de cosas, las variaciones jurídicas en las tasas de interés, que fueron la antesala inmediata de su fuerte ascenso, pueden servir como elemento empírico para decidir la discusión verificada en el marxismo actual acerca de si los costos financieros deben o no sumarse al denominador de la tasa de ganancia. Las variaciones en las normas jurídicas sobre las tasas de interés, y el consiguiente aumento de estas, fueron contemporáneas del uso estratégico de los permisos en las leyes laborales de Estados Unidos para disminuir la masa salarial. Dado que la disminución del costo salarial es sin dudas una fuerza que contrarresta la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, la simultaneidad entre ese fenómeno y el alza de las tasas de interés sugiere que este segundo factor también se encamina a contrarrestar la tendencia decreciente. De ser así, ello confirmaría la tesis de los economistas marxistas tradicionales de que los intereses no son un costo que se incluye en el denominador del cálculo de la tasa de ganancia, sino más bien que los intereses y demás rendimientos financieros son porciones de la ganancia como magnitud.

## 2. ¿En qué forma el derecho es funcional a los movimientos de la economía?

La corroboración para el caso de la hipótesis especial nos conduce a ciertas reflexiones acerca de la hipótesis general: la funcionalidad del derecho respecto de la estructura de la economía. Dentro del marxismo siempre se sostuvo que un conjunto de relaciones sociales y discursos, llamados generalmente “superestructuras”, entre las que está el derecho, tienen una relación de “dependencia” respecto de la estructura económica, o están “determinadas” por ésta, a la que son funcionales. Más allá de que se discuta en general esa “dependencia” o “funcionalidad”, si se acepta la misma es preciso indagar concretamente cómo se produce esa funcionalidad.

El desarrollo observado revela aspectos concretos de la forma en que el derecho es funcional a la dinámica capitalista. Uno es que la funcionalidad se materializa no sólo en forma activa, sino también por omisión: el permitir un espectro de conductas, opuestas entre sí pero todas necesarias, según diferentes momentos, para la estructura económica y su dinámica, es una forma tremendamente eficiente de funcionalidad. La escasez de movimientos jurídicos necesarios para contemplar la nueva situación es una prueba elocuente de dicha funcionalidad: cuando algo es imperioso para una cierta tendencia profunda del capitalismo, los cambios jurídicos se producen con simpleza.

La forma en que se propició la disminución de la masa salarial en Estados Unidos, con algunos movimientos jurídicos pero con una incidencia importante de una praxis e ideología de otra índole (“el modelo de gestión de recursos humanos”) deja también conclusiones relevantes. Es como si el sistema contara con una colección de distintas herramientas a disposición, y eligiera, en cada momento, la más propicia para la dirección a la que apunta. Ello nos indica que si bien el derecho es importante como superestructura que ayuda a la generación de las conductas económicamente necesarias, otros discursos (generalmente de corte ideológico) cumplen un papel similar, conjuntamente o en lugar del derecho.

También queda claro que la secuencia en la que se producen los movimientos de la vida social comienza en las relaciones de producción y circulación, y luego se propagan a otros ámbitos: cuando el capitalismo adopta, por sus propias tendencias intrínsecas, una cierta dirección, empiezan a generarse cambios en ciertos sectores del discurso social que empujan y consolidan esas tendencias.

Las “fuerzas” que contrarrestan la tendencia decreciente, cuando se manifiestan, ya lo hacen en el plano de las superestructuras: el derecho, el discurso de la “gestión de recursos humanos”, la práctica de negociación colectiva, la ausencia de sindicatos, etc. Quiere decir que la “funcionalidad” o la “dependencia” de las superestructuras respecto de la estructura económica no supone, ni por asomo, pasividad: al contrario, las superestructuras se activan para generar ellas mismas las conductas económicamente relevantes. Seguramente que entre la simple “necesidad” de una inflexión en el nivel de la estructura económica, y el movimiento de una superestructura, como el derecho, hay una secuencia de movimientos microsociales que transmutan la necesidad económica en el discurso y la práctica jurídica, política, ideológica, etc.<sup>43</sup>. La secuencia es entonces:

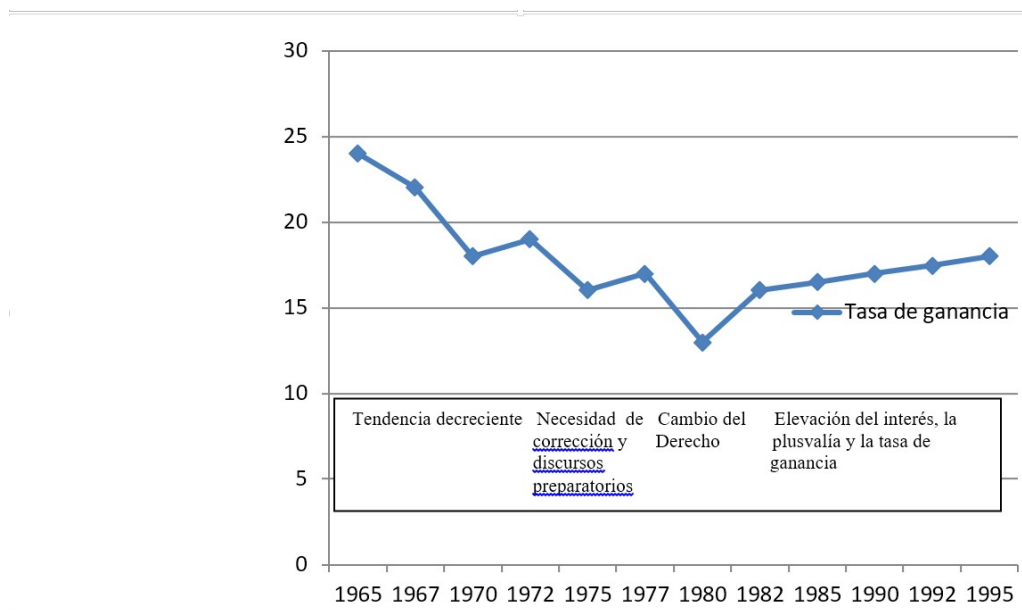
Tendencia decreciente de la tasa → necesidad de contrarrestar la tendencia → generación de un discurso que establece la fuerza correctora → cambio en el derecho → inflexión en la tendencia y elevación de la tasa de ganancia.

Insertando esa secuencia en la interpretación de la gráfica de Duménil y Lévy, tenemos

%

---

<sup>43</sup> Véase por ejemplo Bourdieu (1993) 43-139.



También puede decirse que si esta secuencia de acciones recíprocas es correcta, el papel propiamente normativo del derecho queda revalorizado dentro de una interpretación marxista del mismo. En efecto, mientras una línea de análisis marxista siempre priorizó la función ideológica del Derecho, la forma en que el derecho de Estados Unidos ayudó a recomponer la tasa de ganancia indica que la determinación directa de las conductas, a través de la obediencia a las órdenes o la liberación de las prohibiciones cumple un papel tan o más importante que la generación de ideología.

De cualquier manera, esa precedencia de una tendencia en ciertos aspectos cruciales de la evolución económica, como la tasa de ganancia en este caso o –eventualmente– la tasa de acumulación, el debilitamiento de las relaciones de producción, u otras, es lo que permite construir una teoría del derecho descriptiva y explicativa, y –sobre todo– capaz de hacer predicciones acerca del desenvolvimiento futuro del derecho. Naturalmente que las predicciones

de esta teoría, como en cualquier teoría social, seguramente tengan un grado de flexibilidad mayor al que se acostumbraba a atribuir a las “ciencias duras”<sup>44</sup>

### 3. Dependencia y funcionalidad de las superestructuras

Este caso nos lleva, una vez más, al viejo problema del marxismo teórico referido al grado o sentido de la “dependencia” y “funcionalidad” de las superestructuras.

El caso que se estudió sugiere que se produjo una tendencia económica en un nivel muy profundo (la tendencia decreciente de la tasa de ganancia), que generó impulsos también profundos para contrarrestarla, que a su vez movilizaron el derecho en su favor. Esto confirma la hipótesis general formulada en el capítulo 1: los aspectos más centrales y esenciales del modo de producción determinan el curso de los discursos sociales entre ellos el derecho. No es que estos últimos estén, hasta sus últimos detalles, condicionados por su funcionalidad a la estructura económica; la vida social tiene muchos otros componentes no económicos, que se mueven frecuentemente en forma independiente de lo que sucede en la economía.

No obstante, el caso parece confirmar que el derecho no puede ir contra las tendencias estructurales del modo de producción. En efecto, en las últimas décadas, con intermitencias y fundamentos distintos, en la dogmática jurídica varios autores y corrientes han creído posible la generación de discursos que contrarresten algunas de las de las orientaciones legislativas que se mencionaron en este trabajo para los Estados Unidos pero que también se reiteraron en otros países (por ejemplo, los movimientos legislativos que de diversas formas disminuyen la importancia relativa de los salarios), u otros que normalmente están emparentados con ellos, como las restricciones al

---

<sup>44</sup> Hablo en pasado porque, al menos desde hace un siglo, las “ciencias duras” han debido renunciar a la rigidez en sus pronósticos; a vía de ejemplo, se puede mencionar el “principio de indeterminación” de Heisenberg



gasto público en salarios, inversiones, pensiones, etc.<sup>45</sup>. Sin embargo, y si bien un análisis en detalle del punto requeriría un trabajo de campo minucioso sobre la jurisprudencia de Estados Unidos (lo cual excede mis capacidades), no parece que los eventuales “activismos judiciales” hayan sido reales obstrucciones a los efectos directos del esquema jurídico favorable a recomponer la tasa de ganancia.

Esta conclusión tiene relevancia para la discusión (interna del marxismo) acerca de cómo influye la estructura económica en el resto de las instancias de la vida social, particularmente lo que se ha dado en llamar “dependencia” o “independencia” de las superestructuras<sup>46</sup>. .

El caso también es importante para el debate epistemológico iniciado hace algún tiempo por Elster<sup>47</sup>. Este autor critica del marxismo mayoritario este tipo de explicación: “el fenómeno ‘F’ sucede porque es funcional al fenómeno ‘E’”, vinculándose ambos fenómenos por una relación que permanece oculta a sus propios actores, lo que Elster atribuye –al igual que en su momento lo hizo Popper<sup>48</sup>– a una “concepción conspirativa” de la historia social.

Calificar la funcionalidad de las superestructuras respecto de la estructura económica, como una “visión conspirativa” de la historia, es un grave error de interpretación de la noción de “superestructura”. En efecto, una característica de ésta es que su generación, y por ende su funcionalidad, se produce generalmente de forma inconsciente. La existencia de niveles inconscientes de la psique, y motivaciones inconscientes del comportamiento individual y colectivo, son propiedades del ser humano tanto como el caminar erguidos o el vivir en sociedad, y es en ese nivel en el que se genera –por

---

<sup>45</sup> La literatura acerca de este tema es literalmente innumerable. Para mencionar sólo algunas referencias, véase: Barcellona et al. (1973); Unger (1986) 15ss. en particular; Ferrajoli (2010) 27ss.

<sup>46</sup> Althusser (1966) 94-95; Balibar (2010) 237ss; Eagleton (1997) 39-43.

<sup>47</sup> Elster (1986).

<sup>48</sup> Popper (2002) 40ss.

ejemplo- la ideología <sup>49</sup>, y podría decirse lo mismo del resto de las superestructuras. En otras palabras: decir que, por ejemplo, los legisladores estadounidenses promulgaron una ley para recomponer la tasa de ganancia no quiere decir que tuvieran pensamientos del tipo “vamos a favorecer al capital financiero y a perjudicar a los trabajadores, pero ocultemos este fin arguyendo (por decir algo) que se necesita mejorar la oferta de crédito a las empresas”. Pero al margen de ello, cuando una explicación funcional genera una hipótesis, y esta hipótesis se verifica, ello no sólo tiene la consecuencia teórica de refuerzo de la hipótesis como explicación de un fenómeno, sino que epistemológicamente refuerza el sistema explicativo de tipo funcional en su conjunto.

#### **4. Limitación de las conclusiones propuestas**

Es menester indicar las limitaciones del análisis de este trabajo. Las evidencias empíricas en las que se basan las conclusiones responden a una economía capitalista totalmente madura; entre otras cosas, ello supone una economía totalmente monetaria, un sector financiero completamente desarrollado, un flujo tecnológico importante, etc. Por lo tanto, se debería ser cuidadoso a la hora de extrapolar la validación de las conclusiones a economías capitalistas periféricas, como la de América Latina. No obstante, gran parte de los países de nuestro continente tienen un grado de desarrollo capitalista lo suficientemente avanzado como para que, en rasgos generales, las hipótesis se verifiquen.

En segundo lugar, el empleo de una sola variable específica de la teoría económica marxista como la tasa de ganancia no confirma ni refuta la funcionalidad del derecho para otras tendencias del capitalismo (por ejemplo, las referidas a la tasa de acumulación).

En tercer lugar, la correlación observada entre ciertos movimientos del derecho y ciertas tendencias (o mejor dicho, ciertas contratendencias) pronosticadas y verificadas por una teoría económica, tienen la limitación de

---

<sup>49</sup> Althusser (1966) 60; Mannheim (2004) 72-73; Ricœur (2008) 156.

toda inducción. Principalmente, dichas variaciones concomitantes no son, ni podrían serlo jamás, terminantes acerca de la relación causal entre las fuerzas que contrarrestan la tendencia decreciente de la tasa de ganancia y el contenido del derecho. Ello no obsta a que, como se expresara, en el caso concreto la correlación se produjo en términos consistentes con el pronóstico teórico, con el consiguiente valor confirmatorio (más allá de sus limitaciones) de esta corroboración.

### BIBLIOGRAFÍA

- Alexy, Robert (1989) *Teoría de la argumentación jurídica*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- Alexy, Robert (2002) *Teoría de los derechos fundamentales*, Centro de Estudios Constitucionales y Políticos, Madrid.
- Anitua, Gabriel Ignacio (2006) “Notas sobre la metodología de investigaciones empíricas en derecho”, en AA.VV.: *Observar la ley. Ensayos sobre metodología de la investigación jurídica (Edición de Christian Courtis)*, Trotta, Madrid.
- Atienza, Manuel y Ruiz Manero, Juan (1996) *Las piezas del derecho*, Ariel, Barcelona.
- Althusser, Louis (1966) *Por Marx*, Ediciones revolucionarias, La Habana.
- Balibar, Étienne (2010) “Acerca de los conceptos fundamentales del materialismo histórico”, en Althusser, Louis y Balibar, Étienne (2010): *Para leer El Capital*, Siglo XXI, México.
- Barcellona, Pietro et al. (1973) *L'uso alternativo del diritto*, tomos I y II, Laterza, Roma-Bari.
- Blanco, Andrés (2007) “Derecho, teoría del derecho y dogmática jurídica: contribución desde el caso especial de la responsabilidad de los directores y socios en los impuestos a las rentas uruguayos”, en AA.VV.: *Responsabilidad de administradores y socios de sociedades comerciales (Alicia Ferrer – Gerardo Caffera: coordinadores)*, FCU, Montevideo.
- Blanco, Andrés (2015) “Función del derecho, principios y derechos subjetivos”, en *Ruptura*, No. 7, Montevideo.

- Board of Governors of the Federal Reserve System (2016): *Selected interest rates*, descargado de <http://www.federalreserve.gov/releases/h15/data.htm> (5 de enero de 2018).
- Correas, Oscar (2005) *Crítica de la ideología jurídica*, CEIICH-UNAM- Coyoacán, México.
- Duménil, Gérard y Lévy, Dominique (2007) *Crisis y salida de la crisis*, FCE, México.
- Dunlop, John (s.f.) “The bargaining table”, *US Labor Department*, descargado de <http://www.dol.gov/dol/aboutdol/history/amworkerconclusion.htm> (4 de marzo de 2018).
- Dworkin, Ronald (1993) *Los derechos en serio*, Planeta-Agostini, Barcelona.
- Eagleton, Terry (1997) *Ideología. Una introducción*, Paidós, Barcelona.
- Elster, Jon (1986) “Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos. Alegato a favor del individualismo metodológico”, en *Sociológica – Revista del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma Metropolitana de Azcapotzalco*, Año 1, No. 2.
- Ferrajoli, Luigi (2010) *Democracia y garantismo*, Trotta, Madrid.
- Freeman, Alan (2012) “The profit rate in presence of financial markets: a necessary correction”, en *Journal of Australian Political Economy*, No. 70.
- Haba, Pedro Enrique (1990) “Racionalidad y método para el derecho: ¿es eso posible?” (I y II), en *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, Nos. 7 y 8.
- Habermas, Jürgen (1998) *Facticidad y validez*, Trotta, Madrid.
- Habermas, Jürgen (2000) *Teoría y praxis*, Tecnos, Madrid.
- Kalecki, Michal (1984) *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, FCE, México.
- Kelsen, Hans (1997) *Teoría pura del derecho*, Porrúa, México.
- Kelsen, Hans (2003) “Acerca de las fronteras entre el método jurídico y el sociológico”, en AA.VV.: *El otro Kelsen (Oscar Correas compilador)*, CEIICH-UNAM- Coyoacán, México.
- Kliman, Andrew (2012) *The failure of capitalist production*, Pluto Press, Londres.
- Kliman, Andrew (2017) “Tendency of the Rate of Profit to Fall. Long term dynamics”, en AA.VV.: *Routledge Handbook of Marxian Economics (edited by David Brennan, David Kristjanson-Gural, Catherine Mulder and Erik K. Olsen)*, Abingdon-New York.

- Kochan, Thomas A. (1986) *The future of collective bargaining and its implications for labor arbitration*, Massachusetts Institute of Technology, Boston, descargado de <http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/2143/SWP-1787-15684924.pdf> (4 de marzo de 2018).
- Luhmann, Niklas (1983) *Sistema jurídico y dogmática jurídica*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid.
- Mandel, Ernst (1976) *Late Capitalism*, Lowe & Brydone Printers, Thetford (Norfolk).
- Mannheim, Karl (2004) *Ideología y utopía. Introducción a la sociología del conocimiento*, FCE, México, 2004
- Marx, Karl (1973) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (borrador)*, tomo 2, Siglo Veintiuno, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1995) *El capital*, tomo I, FCE, Santiago de Chile.
- Marx, Karl (2000) *El capital*, tomo III, FCE, México.
- Miaille, Michel (1977) *Une introduction critique au droit*, François Maspero, París.
- Neumark, David y Wascher, William (1992): «Employment Effects of Minimum and Subminimum Wages: Panel Data on State Minimum Wage Laws», *Industrial and Labor Relations Review*, No. 46.
- Pašukanis, Evgeni (1976) *Teoría general del derecho y marxismo*, Labor, Barcelona.
- Pearson Educación (2010) *Curso de microeconomía. El mercado y los precios*, descargado de <http://www.mailxmail.com/curso-microeconomia-mercado-precios/salario-minimo-ejemplo-4> (4 de marzo de 2018).
- Popper, Karl (2002) *La miseria del historicismo*, Alianza, Madrid
- Popper, Karl (2003) *Conjeturas y refutaciones*, Paidós, Barcelona.
- Ricœur, Paul: *Ideología y utopía*, Gedisa, Barcelona, 2008.
- Ross, Alf (1997) *Sobre el derecho y la justicia*, Eudeba, Buenos Aires.
- The World Bank (s.f.) *Real interest rate*, descargado de <http://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.RINR?page=6> (4 de marzo de 2018).
- Unger, Roberto Mangabeira (1986) *The Critical Legal Studies Movement*, Harvard University Press; Cambridge (Massachusetts).
- Weber, Max (1998) *Economía y sociedad*, FCE, México.
- Wittgenstein, Ludwig (2002) *Investigaciones filosóficas*, Centro de Investigaciones Filosóficas de la UNAM – Ed. Crítica, Barcelona.