

DISTINTAS TASAS DE GANANCIA Y TIPOS DE CAPITALES EN LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

Un enfoque alternativo

por Gastón Caligaris

Resumen

La idea de que existe una tendencia a la formación de una tasa de ganancia uniforme para todas las ramas de la producción social está en la base de la explicación marxiana de los precios. Sin embargo, la realidad concreta de toda economía nacional evidencia que existen distintas tasas de ganancia que se mantienen en el tiempo. En el marxismo imperan dos respuestas principales a este fenómeno particular. Por un lado, se encuentra la teoría del capital monopolista, según la cual las diferentes tasas de ganancia se explican por la anulación de la competencia a manos del poder monopolístico de algunos capitales. Por otro lado, se opone a esta teoría la llamada fundamentalista, según la cual el fenómeno se explica esencialmente por la existencia de barreras circunstanciales a la movilidad del capital. Tras la crítica a ambas posiciones, en este trabajo se presenta un enfoque alternativo que presenta a la diferenciación de las tasas de ganancia y la consecuente diferenciación del capital como la forma concreta necesaria de realizarse la formación de la tasa general de ganancia.

1. Introducción

La idea de que existe una tendencia a la formación mediante la competencia de una tasa de ganancia uniforme para todas las ramas de la producción social está en la base de toda teoría económica. Sin embargo, la realidad concreta de toda economía nacional evidencia que existen distintas tasas de ganancia, que se mantienen en el tiempo, y que no parecen alcanzar a nivelarse a través de la competencia. Estas diferencias parecen indicar, asimismo, que existen distintos tipos de capitales, y no uno solo como se desprende de la presunta existencia de una tasa media de ganancia para toda inversión de capital. En su crítica de la economía política Marx llegó a plantear la necesidad de la existencia de una tasa general de ganancia como expresión de la unidad del movimiento de los capitales individuales en cuanto parte alícuotas del capital social global (Marx, 1998, p. 195 y ss.). Sin embargo, no alcanzó a tratar, al menos no de modo sistemático, la referida existencia de diferentes tasas de ganancia y la eventual diferenciación de los capitales. Frente a esta ausencia en la exposición marxiana, la teoría marxista ha ofrecido esencialmente dos respuestas diferentes al problema en cuestión.

La primera respuesta, ampliamente dominante durante casi todo el siglo XX, fue la teoría del capital monopolista, inicialmente desarrollada por Hilferding (1963), difundida por Lenin (1946), consolidada por Baran y Sweezy (1988), y actualmente activa en la llamada *Monthly Review School* (Foster, 2014; Foster, McChesney, & Jonna, 2011). Según esta teoría, la concentración y centralización del capital en determinadas ramas de la producción, en particular a partir de la crisis de 1870, permitió al capital monopolizar los mercados, disponiendo de la capacidad para fijar los precios y obtener así ganancias extraordinarias. De este modo, la existencia de diferentes tasas de ganancia se explica por la anulación de la competencia y de la fijación monopólica de los precios de las mercancías. Como consecuencia, el capital se divide en dos tipos esenciales: el “capital normal” y el “gran capital” o “capital monopolista”. Si no fuera por la masiva aceptación que esta teoría ha tenido –y que desafortunadamente aún tiene– dentro del marxismo, no cabría siquiera mencionar que se trata de una explicación que niega de plano la explicación del valor de las mercancías que funda la crítica de la economía política. Baste aquí sólo con presentar la confesión de partes y eximirnos del relevo de pruebas. Según Hilferding, tras la aparición del capital monopolista “el precio deja de ser una magnitud determinada objetivamente [y] se convierte en un problema de cálculo para los que lo determinan voluntaria y conscientemente” (Hilferding, 1963, p. 251). O bien, en la versión más desarrollada de Baran y Sweezy, “esto significa que la teoría general de precio adecuada a una economía dominada por tales empresas [monopolistas], es la tradicional teoría monopolista de los precios de la economía clásica y neoclásica. Lo que los economistas han tratado hasta ahora como un caso especial resulta ser, bajo las condiciones del capitalismo monopolista, el caso general” (Baran & Sweezy, 1988, p. 52).

La segunda respuesta, con mayor peso en la actualidad, es la que ha surgido hacia fines de la década de 1970 precisamente en oposición a la teoría del capital monopolista criticándola por su fundamento neoclásico (Clifton, 1977; Shaikh, 1980; Semmler, 1988, 1982; Weeks, 1981, y más recientemente; Moudud, Bina, & Mason, 2013; Botwinick, 2017). Estas nuevas respuestas, llamadas “fundamentalistas” por pretender recuperar los fundamentos de la teoría marxista, procuraron restablecer el principio de la competencia como forma de regulación de los precios y de la imposición, en el largo plazo, de una tasa general de ganancia. Sin embargo, aunque estas posiciones constituyeron un importante avance frente al retroceso de la ortodoxia marxista de la primera mitad del siglo XX, ninguna de ellas logró presentar una explicación de la permanencia de diferentes tasas de ganancia durante grandes períodos de tiempo. Así, toda su explicación acabó por reducirse, en el mejor de los casos, a la consideración de las barreras a la movilidad del capital entre las ramas. Como consecuencia, tampoco se

alcanzó con esta explicación a dar cuenta de la existencia de capitales de distinto tipo. Al contrario, desde esta perspectiva se niega que los capitales se puedan distinguir por las distintas tasas de ganancia a la que pueden acceder, considerándose que hay una tasa promedio a la cual se puede alternativamente acceder o no, sin importar ninguna especificidad del capital en cuestión. Tal como lo presenta la contribución pionera de Shaikh, la “tasa promedio es en sí misma el promedio del resultado de cientos de miles de batallas ganadas y perdidas; consecuentemente, la tasa promedio no está ‘dada’ para ningún capital individual, y no entra (de hecho no puede hacerlo) en sus cálculos como una magnitud predeterminada” (Shaikh, 1980, pp. 78-79).

Consideradas en su unidad se puede decir que ambas teorías caen presa de un mismo reduccionismo o, mejor dicho, que constituyen los dos polos contrapuestos de un mismo tipo de abstracción. Si la teoría del capital monopolista reduce los fenómenos a su manifestación inmediata haciendo abstracción de su determinación, la llamada teoría fundamentalista los reduce a su determinación haciendo abstracción de su manifestación inmediata, tornando al fenómeno mismo en ambos casos en una huera abstracción. En pocas palabras, si la primera reduce el contenido a la forma, la segunda reduce la forma al contenido. Como reflexiona Marx respecto de la “ley del valor”, se puede decir que, tal como lo hace la “economía vulgar” respecto de esta ley, la teoría del capital monopolista “se atiene a la apariencia, alzándose contra le ley que rige al fenómeno”, mientras que tal como lo hace su contraparte la “economía clásica”, la teoría fundamentalista “procura salvar [la ley] abstrayéndose violetamente de las contradicciones del fenómeno”, desconociendo ambas que para resolver “contradicción aparente” entre la “ley” y la “apariencia” se requiere del desarrollo de “muchos eslabones intermedios, tal como en el plano del álgebra elemental se necesitan muchos términos medios para comprender que 0/0 puede representar una magnitud real” (Marx, 1999a, p. 372).

Como veremos, Marx era consciente de que la formación de la tasa general de ganancia que da unidad al movimiento del capital social global no se expresaba de manera inmediata en la obtención de una tasa ganancia aproximadamente igual para todos los capitales ni, por consiguiente, en la indiferenciación de los capitales respecto del proceso mismo de formación de dicha tasa general. Era consciente, por tanto, que para explicarse las formas concretas en que se presenta el movimiento del capital aún faltaban desarrollar varios “eslabones intermedios”. Y, en efecto, en reiteradas ocasiones, varias de ellas luego de exponer la necesidad de la existencia de una tasa general de ganancia, Marx se refiere a su plan de escribir un “libro” o “capítulo” sobre la “competencia” donde debían abordarse precisamente las formas más concretas en que se resuelve el movimiento del capital y, en consecuencia, la ley del valor (Marx, 1983, p. 98, 1997c, p. 204, 1998, pp.

248, 301, 971, 1057, entre varias otras referencias). Este es, de hecho, el punto de vista que surge del método dialéctico que fundamenta la crítica marxiana de la economía política, según el cual se trata de desplegar la vida interna del objeto que se examina partiendo de sus determinaciones más simples hasta llegar a sus manifestaciones inmediatas (Marx, 1997c, p. 20 y ss.), en un desarrollo que se caracteriza por el afirmarse mediante la propia negación del contenido de cada determinación desplegada en su forma concreta de realizarse (Iñigo Carrera, 2013, p. 235 y ss.; Caligaris & Starosta, 2015).

Bajo esta perspectiva metodológica, en este trabajo me propongo presentar una explicación alternativa a la teoría del “capital monopolista” y a la “fundamentalista”, desarrollada originalmente por Iñigo Carrera, centrada precisamente en el desarrollo de los “eslabones intermedios” que explican a las diferentes tasas de ganancia y la consecuente diferenciación de los capitales como formas concretas necesarias de realizarse la tasa general de ganancia y la respectiva unidad de los capitales individuales como partes alícuotas del capital social. Para ello, en la primera parte de este trabajo, reconstruyo hasta dónde llegó Marx a elaborar la cuestión en su presentación de la formación de la tasa general de ganancia y de manera marginal en otros pasajes de su obra. En la segunda parte, recupero el desarrollo original de Iñigo Carrera (2013, capítulo 5) sobre la diferenciación de los capitales y la reelaboración realizada por Starosta (2007, 2010a) a fin de completar el desarrollo de las mediaciones en cuestión.

2. El problema de las diferentes tasas de ganancia en la crítica marxiana de la economía política

2.1. Diferencias en las tasas de ganancia que surgen de la nivelación de la tasa general de ganancia por la competencia.

Las diferencias en las tasas de ganancia que Marx alcanza a presentar en su crítica son diferencias que surgen del movimiento mismo de nivelación de la tasa general de ganancia. Por tanto, son diferencias que corresponden al movimiento corriente del capital normal y que, por consiguiente, no se desarrollan en ningún caso en diferencias cualitativas; esto es, no alcanzan a diferenciar al capital en distintas especies o tipos de capital. En lo que sigue me limito a presentar muy sucintamente los determinantes principales que causan estas diferencias en las tasas de ganancia.

Existe un primer determinante de la existencia de tasas de ganancia diferenciales para el capital normal que está asociado a la forma de valor que adopta el producto del trabajo, o sea, al carácter privado con que éste se realiza el trabajo. Como los capitales no conocen con anterioridad la demanda social por sus mercancías, necesariamente siempre producen en exceso o en defecto de dicha demanda. A la inversa, como los consumidores no conocen con

anterioridad el carácter socialmente útil de su consumo, necesariamente siempre consumen en exceso o en defecto de la parte del producto social que les corresponde. En consecuencia, estas desviaciones permanentes de la oferta y la demanda respecto de su punto de equilibrio se traducen en una desviación permanente de los precios de mercado respecto de sus precios de producción y, por tanto, en tasas de ganancia desiguales. Esta incongruencia cuantitativa entre los precios de mercado y los precios de producción forma parte del movimiento normal de los precios de mercado. Como señala Marx en su análisis del valor, esta incongruencia “no se trata, en modo alguno, de un defecto de esa forma [precio], sino que al contrario es eso lo que la adecúa a un modo de producción en el cual la norma sólo puede imponerse como ley promedial que, en medio de la carencia de normas, actúa ciegamente” (Marx, 1999a, p. 125). Por consiguiente, las diferentes tasas de ganancia que surgen de este movimiento desigual de la oferta y la demanda de mercancías se compensan arrojando una tasa de ganancia promedio que, *prima facie*, coincide con la tasa general de ganancia. “[E]ste número medio”, dice Marx, “no es, en modo alguno, de importancia meramente teórica, sino de importancia práctica para el capital, cuya inversión se calcula según las oscilaciones y compensaciones en un lapso más o menos determinado” (Marx, 1998, p. 240). En suma, se trata de diferencias circunstanciales de la tasa de ganancia o, mejor dicho, puramente formales.

Un segundo determinante de la existencia de tasas de ganancia divergentes está asociado a las diferencias en la productividad del trabajo entre los capitales de una misma rama de la producción que surgen de la forma en que se desarrolla el aumento de dicha productividad. En efecto, también debido al carácter privado con que se realiza el trabajo, el desarrollo de la productividad del trabajo no ocurre de manera uniforme y al unísono al interior de una misma rama de la producción. De manera general, encontramos que al interior de cada rama están los capitales que producen en condiciones mejores, porque están aplicando la nueva técnica, y están los que producen en condiciones peores, porque están retrasados respecto de lo que se está imponiendo como las condiciones técnicas normales. En este contexto, como lo presenta Marx, las “mercancías cuyo precio de producción individual se halla por debajo del precio de producción social realizan un plusvalor extraordinario o plusganancia, mientras que aquéllas cuyo precio de producción individual se halla por encima del precio de producción social no pueden realizar una parte del plusvalor contenido en ellas” (Marx, 1998, p. 226).¹

En la medida en que estas diferencias surgen exclusivamente de la forma en que se generalizan los avances en la productividad del trabajo, los capitales

¹ Se ha modificado el término “valor” por “precio de producción” y “valor de mercado” por “precio de producción social” tomando en cuenta el diferente nivel de abstracción correspondiente al contexto de la cita y al contexto del presente desarrollo.

involucrados obtienen una tasa de ganancia diferente a la media sólo de manera circunstancial. En el promedio de su movimiento, sin embargo, obtienen la tasa general de ganancia y, por consiguiente, se afirman en su condición de capitales normales.²

Un tercer determinante de la existencia de tasas de ganancia diferenciales surge de la forma particular en que se lleva a cabo la formación de la tasa general de ganancia. El proceso mediante el cual se establece dicha tasa de ganancia es la competencia entre los capitales por la apropiación del plusvalor global. Allí donde el plusvalor producido excede el promedio social, la competencia se recrudece haciendo bajar los precios de mercado por debajo de su valor; y viceversa ocurre allí donde el plusvalor producido es menor al promedio social. La base de este proceso es la movilidad del capital de una esfera a la otra. El capital, dice Marx, se “retira de una esfera de baja tasa de ganancia y se lanza a otra que arroja mayores ganancias. En virtud de esta constante emigración e inmigración, en una palabra, mediante su distribución entre las diversas esferas, según que en una disminuya la tasa de ganancia y que en otra aumente, el capital origina una relación entre la oferta y la demanda de naturaleza tal que la ganancia media se torna la misma en las diversas esferas de la producción, y en consecuencia los valores se transforman en precios de producción” (Marx, 1998, p. 247).

La formación de la tasa general de ganancia a través de la migración de los capitales de una rama a la otra no es, pues, un proceso de realización inmediata. Para que el capital se mueva de una rama a la otra su tasa de ganancia debe aumentar o disminuir respecto de la tasa general de ganancia, atrayendo o alejando al capital de cada una de las ramas de la producción. Con lo cual, por su misma forma, este proceso encierra una diferenciación de las tasas de ganancia.

Esta diferenciación en las tasas de ganancia surgida de la forma misma que adopta la formación de la tasa general de ganancia puede ser aún mayor cuanto menor sea la capacidad del capital para llevar a cabo su migración de una rama a la otra. Según Marx, la movilidad del capital tiene dos determinaciones básicas. Por un lado, la movilidad depende de la proporción del capital fijo respecto del capital total adelantado (Marx, 1989, p. 412, 1998, p. 208). Esto es, cuanto mayor sea la parte del capital que se encuentre en forma de maquinaria, edificios, etc., en suma, bajo la forma en que el valor que lo compone no circule con cada ciclo de producción, más difícil resulta transformar el capital en dinero para mudarse a otra esfera de la producción. Y más aún si se considera que el capital se mueve precisamente porque no está obteniendo la tasa general de ganancia. Por otro lado, la movilidad del capital depende de la naturaleza del capital mercantil que se tenga,

específicamente en relación al tiempo de rotación (Marx, 1989, p. 412). Ocurre que, cuanto mayor sea el tiempo que lleve producir las mercancías y mayor sea el tiempo de circulación necesario para agotar el acopio de capital mercantil, más deberán esperar los capitales para completar su transformación en dinero en vistas de mudarse a otra rama de la producción. Dependiendo, entonces, del grado en que operen estas barreras a la distribución del capital entre las diferentes ramas, el proceso de formación de la tasa general de ganancia va a resultar más lento y, con ello, mayor va a ser el tiempo en que las tasas de ganancia individuales se diferencien respecto de la tasa general de ganancia.

Es importante tener en cuenta que estas variaciones en las tasas de ganancia pueden llegar a compensarse sin necesidad de que el capital fluya de una rama a la otra. El “carácter repentino, multifacético y la diversa duración de las oscilaciones [de las tasas de ganancia] en las distintas esferas de la producción”, dice Marx, “hacen que en parte [las tasas de ganancia] se compensen en su secuencia temporal, de tal suerte que una baja del precio sigue a un alza y viceversa, con lo cual quedan localmente limitadas, es decir reducidas a esa esfera particular de la producción” (Marx, 1998, p. 213). Se trata, no obstante, de una “secuencia temporal” que puede llevar años (Marx, 1989, p. 412) y que no es de poca importancia para la inversión de capital (Marx, 1998, p. 240 y 266).

Con todo, por muy profundos que puedan llegar a ser todos estos tipos de variaciones en las tasas de ganancia individuales, todos surgen del movimiento normal del capital en la formación de la tasa general de ganancia, esto es, de su participación activa en dicho proceso. Estas diferencias en las tasas de ganancia no resultan, pues, en diferencias esenciales que distingan cualitativamente a los capitales entre sí. En la medida en que participan de modo activo en la formación de la tasa general de ganancia, los capitales son, en sí y para sí, capitales normales. Por lo tanto, estas diferencias no alcanzan para explicar las diferencias concretas en las tasas de ganancia en la que se funda la ‘teoría del capital monopolista’. Detenerse en este punto, como lo hacen los llamados ‘fundamentalistas’, es detenerse en una abstracción. Para dar cuenta de la realidad concreta de las distintas tasas de ganancia y la consecuente diferenciación de los capitales, es necesario, por tanto, avanzar más allá de las diferencias que surgen del movimiento del capital normal.

2.2. Diferencias en las tasas de ganancia que surgen de las formas concretas que toma la competencia. La diferenciación del capital en general en capital normal y pequeño

Para avanzar en esta dirección partamos de la definición misma de lo que hasta aquí consideramos como un capital normal. La formación de la tasa

² Para un análisis exhaustivo de esta determinación véase Iñigo Carrera (2017, pp. 85-104).

general de ganancia es la forma en que se realiza la unidad general de la producción y el consumo sociales. Por consiguiente, lo que habilita a un capital a obtener esta tasa de ganancia es su capacidad para producir, en el promedio de su movimiento, en las condiciones socialmente necesarias, esto es, en las condiciones que determinan el valor y, en consecuencia, el precio de producción de las mercancías. Al capital que se comporta de este modo se lo puede considerar un capital normal en la medida en que accede a una ganancia media o normal para a su monto.

En este contexto, no apropiarse la tasa general de ganancia, surgiría de no tener la capacidad para producir, en promedio, en las condiciones sociales medias. Como la capacidad para producir en las condiciones medias depende, ante todo, de tener el monto mínimo de capital que se requiere en cada esfera de producción para apropiarse la tasa general de ganancia (Marx, 1997b, p. 903), las diferencias en las tasas de ganancia debieran resultar de la diferencia del tamaño del capital. Siguiendo la terminología de la crítica marxiana, podríamos decir que las diferencias en las tasas de ganancia expresarían una diferencia entre el *capital normal* y *pequeño capital*.³ Comenzaremos el análisis de las diferencias en las tasas de ganancia analizando, por consiguiente, la cuestión del pequeño capital.

La primera problemática que se abre en este análisis es sobre qué base se puede mantener en el tiempo la reproducción de un pequeño capital y, en consecuencia, la menor tasa de ganancia que lo caracteriza. Porque, hasta aquí, el único pequeño capital que conocemos es aquel que surge efímeramente en el proceso de concentración y centralización del capital, donde los capitales se van desplazando unos a otros por medio de su competencia (Marx, 2000, p. 771 y ss.). En el plan de su obra Marx había dejado de lado de modo explícito esta cuestión por considerarla correspondiente al análisis de las formas concretas de la competencia y, por tanto, ajena al análisis del capital en general.⁴ En uno de sus borradores encontramos una referencia muy precisa al respecto. Dice Marx allí:

El aumento en la productividad del trabajo [...] condiciona la centralización del capital, puesto que ahora las [nuevas] condiciones de

³ De inmediato veremos en qué parte de su crítica Marx desarrolla la categoría de “pequeño capital”. Por lo demás, cabe recordar que, desde su juventud, Marx se refiere constantemente a la “*pequeña burguesía*” y al “*pequeño burgués*” en contraposición a la “*burguesía*” y al “*burgués*” (Marx & Engels, 2008, por ejemplo), y sabemos que, de acuerdo con la propia crítica marxiana, estos sujetos sociales no son sino expresión del capital que personifican (Marx, 1999a, p. 8), en un caso, el “*pequeño capital*”, y en otro, “*capital sans phrase*”.

⁴ Existe una acalorada discusión respecto del lugar que Marx le dedica a la competencia en el plan de su obra, hasta dónde y en qué sentido llegó a desarrollarla (Rosdolsky, 1989, p. 36 y ss.; Heinrich, 1989; Burkett, 1991; Moseley, 1995; Arthur, 2002a, 2002b; Fineschi, 2009, 2013; entre otros). Al respecto, se puede decir que hay un consenso general respecto a que Marx no alcanzó a abordar las formas más concretas de la competencia.

producción exigen el empleo de capital en masa. Ello determina la absorción de los pequeños capitalistas por los grandes y la ‘descapitalización’ de los primeros. [...] Este proceso [de concentración y centralización del capital] no tardaría en dar al traste con la producción capitalista sino interviniesen [ciertas] tendencias que contrarrestan [esta evolución] y que aquí no vamos a desarrollar —pues tienen su lugar en el capítulo sobre la competencia de capitales—, tendencias que, a su vez, ejercen una acción descentralizadora junto a la fuerza centrípeta (Marx, 1989, p. 276).

No obstante, aún encontramos en la exposición de Marx algunos desarrollos provechosos que presentaremos antes de avanzar de manera definitiva, más allá de ella, en el análisis de las formas concretas de la competencia.

La pregunta por la permanencia del pequeño capital en producción remite de manera inmediata a la pregunta por el límite mínimo absoluto de su acumulación, el límite más allá del cual carece de sentido económico permanecer bajo la figura del capital productivo. En su investigación Marx enfrenta esta cuestión a propósito de los pequeños capitales agrarios del *régimen de la propiedad parcelaria*, es decir, del régimen donde la producción agraria está en manos de un individuo —el campesino— que tiene a su cargo la personificación simultánea de las figuras de capitalista, terrateniente y trabajador. En el análisis de esta situación histórica particular Marx se pregunta por el límite a la permanencia en producción de estos pequeños capitales. Allí sostiene:

Como límite no aparece, por una parte, la ganancia media del capital, en tanto es un pequeño capitalista; ni tampoco, por la otra, la necesidad de una renta, en tanto es terrateniente. En su condición de pequeño capitalista no aparece para él, como límite absoluto, otra cosa que el salario que se abona a sí mismo, previa deducción de los costos propiamente dichos (Marx, 1997b, p. 1025).

De modo que hasta aquí tenemos que el pequeño capital se puede mantener en producción si, siendo el capitalista su propio trabajador, el precio al que vende sus mercancías le alcanza para reponer, además del capital constante, su propio salario como trabajador. En otras palabras, se puede mantener en producción en tanto el mayor precio de costo que implica su pequeña escala no se eleve por encima del precio de producción imperante en la rama. Clarifiquémoslo con un ejemplo numérico:

Capital	Capital Adelantado	Productividad del trabajo	Cantidad	Precio de costo	Ganancia	Tasa de ganancia	Precio de producción
A	10.000	1.00	100	100	20	20%	120

B'	9.000	0.95	83	105	15	14%	120
B''	8.100	0.90	76	111	9	8%	120
B'''	7.290	0.83	61	120	0	0%	120

Como en toda rama de la producción social, el precio de producción de la mercancía está determinado por el precio de costo al que produce el capital normal más la ganancia correspondiente a la apropiación de la tasa general de ganancia (Marx, 1998, p. 198). En este caso, el capital normal, representado con la letra A, produce con un capital de 10.000 a un precio de costo de 100, obtiene una ganancia normal de 20, correspondiente a la tasa general de ganancia de 20%, y por ello el precio de producción es de 120. Los pequeños capitales, representados con la letra B, en cambio, son capitales que han quedado rezagados en el proceso de concentración y centralización del capital y, en consecuencia, disponen de un monto menor –9.000; 8.100 y 7.290 respectivamente– al que corresponde a la productividad del trabajo que determina el precio de producción, esto es, al monto de 10.000 del capital normal. Su menor tamaño redundará en una menor productividad del trabajo –0.95, 0.90 y 0.83– que, a su vez, redundará en precios de costo superiores al normal –105, 111 y 120– y, finalmente, en tasas de ganancia menores –14%, 8% y 0%– a la tasa general de ganancia del 20%. Según el caso que analiza Marx, estos capitales no tienen otro límite a su permanencia en producción que el de seguir obteniendo el salario que el capitalista se abona a sí mismo en cuanto trabajador. Con lo cual, estos pequeños capitales pueden continuar en producción en tanto puedan simplemente reproducir el capital adelantado, o sea, sin siquiera obtener una ganancia mínima. Esto significa que encuentran su límite recién en el punto en que su precio de costo se iguala al precio de producción imperante, esto es, donde la ganancia es 0. Más allá de este punto, todo aumento en el precio de costo redundará en una pérdida del capital productivo, sea del capital constante o variable. Es el momento en el que el pequeño capital debe abandonar la producción.

Sobre esta base, Marx considera la posibilidad de que la permanencia del pequeño capital en producción, motivada por la existencia de este límite, termine por afectar el precio de mercado correspondiente a la rama de la producción en cuestión. Ocurre que, como “no es necesario, pues, [...] que el precio de mercado del producto agrícola se eleve lo suficiente como para arrojar la ganancia media para él, [...] no es necesario que aumente el precio de mercado [...] hasta el precio de producción de su producto, [con lo cual] el precio [de mercado] de los cereales [puede ser] más bajo [que el precio de producción]” (Marx, 1997b, p. 1025). En cuyo caso, concluye Marx, “parte del plus trabajo de los campesinos que laboran bajo condiciones más

desfavorables se dona gratuitamente a la sociedad, y no entra en la regulación de los precios de producción” (Marx, 1997b, p. 1025).⁵

Repasemos la argumentación. Dado que el límite a la permanencia en producción del pequeño capital se encuentra en la obtención de un simple salario, existe la posibilidad de que el precio de mercado que satisface esta condición se encuentre por debajo del precio de producción imperante. En ese caso, la competencia entre los pequeños capitales podría recrudescerse al punto de llevar el precio de mercado hasta ese nivel límite, o sea, por debajo del precio de producción. Y la venta de las mercancías por debajo del precio de producción implica, como siempre, una transferencia de valor hacia los compradores de estas. Siguiendo con el ejemplo anterior tendríamos la situación siguiente:

Capital	Capital Adelantado	Productividad del trabajo	Cantidad	Precio de costo	Ganancia	Tasa de ganancia	Precio de producción
B'	8.100	0.90	73	111	9	8%	120
B''	8.100	0.90	73	111	0	0%	111
B'''	7.290	0.83	61	120	-9	-8%	111

En este caso, en vez de simplemente esperar al punto en que el precio de costo del pequeño capital se eleve hasta igualarse con el precio de producción de 120, como era el caso del capital B''' en el ejemplo anterior, se puede dar la situación en que la competencia entre los pequeños capitales por la obtención de una ganancia mínima, por ejemplo la del 8% apropiada por el capital B', haga exceder la oferta de mercancías por sobre su demanda y acabe esfumando dicha ganancia al abatir el precio de mercado de 120 a 111. En este caso, el límite que marca permanencia en producción llega antes que cuando los precios de mercado se regían por el precio de producción de 120. En efecto, el capital B''' de 7290 del ejemplo anterior, cuando el precio de mercado pasa a ser 111 ya no tiene lugar en producción. Por lo demás, esta baja de 120 a 111 en el precio de mercado respecto del precio de producción libera a los consumidores de pagar 9 correspondientes al verdadero costo social de la mercancía en cuestión.

Como es evidente, tener por límite a la permanencia en producción la reproducción del capital variable resulta un caso bastante extremo, porque

⁵ En su exposición de la formación de la tasa general de ganancia Marx ya había adelantado esta situación. Allí decía, “esta propia nivelación [de las tasas de ganancia] choca contra grandes obstáculos, cuando numerosas y masivas esferas de la producción que no se explotan del modo capitalista (por ejemplo la agricultura explotada por pequeños campesinos) se interpolan entre las empresas capitalistas y se concatenan con ellas” (Marx, 1998, p. 248).

implica, ante todo, ya haber renunciado a la apropiación de ganancia. Además, este límite supone que el capitalista que tiene a su cargo la representación del pequeño capital sea, al mismo tiempo, su propio trabajador asalariado, lo que resulta una condición bastante restrictiva. Por último, el análisis de Marx se restringe a una rama de la producción donde se considera que aún no participa el capital normal.

Para avanzar en la investigación sobre la subsistencia del pequeño capital como una forma particular de la acumulación de capital social global se impone, por tanto, dejar de lado este caso extremo y levantar las restricciones que implica. Esta tarea ha sido realizada por Iñigo Carrera (Iñigo Carrera, 1977, 2013 capítulo 5) y retomada más recientemente por Starosta (Starosta, 2007, 2010a; Starosta & Caligaris, 2017, capítulo 8).⁶ Por consiguiente, tal como lo hemos anticipado, avanzaremos ahora sobre el camino trazado por estos dos autores.

3. Generalización y desarrollo del análisis de Marx

3.1. La subsistencia del pequeño capital industrial

Hemos definido a los pequeños capitales como aquellos que, por haber quedado rezagados en el proceso de concentración y centralización, ya no pueden producir en las condiciones sociales medias. En este marco, vimos que la reproducción en el tiempo del pequeño capital, y por tanto de la cristalización del mismo como una especie particular del capital en general, depende de la posibilidad de que los mayores costos que conlleva su pequeña escala no avancen sobre la ganancia límite que marca su permanencia bajo la figura del capital productivo. En la situación histórica particular que analizaba Marx esa ganancia límite estaba dada por el equivalente al salario que se pagaba a sí mismo el propio capitalista, de modo que sus mayores costos de pequeño capital podían avanzar incluso hasta hacer desaparecer toda la ganancia estrictamente hablando. El camino que va desde que un capital normal se convierte en pequeño, en donde apenas diferencia su tasa de ganancia de la general, hasta que llega a esta situación límite, donde sobrevive ya sin apropiarse ninguna tasa de ganancia, es un camino largo, y tanto más largo cuanto mayor sea el tamaño absoluto del capital en cuestión. La pregunta que se abre entonces en este punto es si, en este camino, existe un límite anterior a la permanencia del capital bajo la forma de productivo.

⁶ Sobre la base de estos desarrollos de la crítica marxiana que analizaremos a continuación se han realizado recientemente algunos estudios específicos sobre el movimiento de diferenciación del capital en la industria electrónica mundial (Starosta, 2009, 2010b) y la industria automotriz latinoamericana (Guevara, 2010) y argentina (Fitzsimons, 2017), a los que remitimos al lector interesado en ampliar estos desarrollos.

Según Iñigo Carrera (2013, p. 136), para el pequeño capital industrial en general, este límite se encuentra en el punto en que su menor ganancia se iguala con la que obtendría en caso de venderse y convertirse en un capital prestado a interés. En efecto, si consideramos que la tasa de interés es normalmente menor a la tasa de ganancia (Marx, 1997a, pp. 457-459), un pequeño capital se mantendrá en producción siempre y cuando los mayores costos que implica su menor escala no depriman su tasa de ganancia más allá del equivalente a la tasa de interés que obtendría de liquidar y prestar su capital. exploremos con más detalle este límite.

Como es evidente, cuanto más alta sea la tasa de interés más pronto el pequeño capital va a enfrentar su límite como capital industrial; y viceversa, cuanto más baja sea esta tasa más lejos le quedará ese límite. Por tanto, la cuestión del límite a la permanencia en producción del pequeño capital se reduce, en este caso, a la cuestión de cómo se determina esta tasa de interés.

Una primera cuestión para considerar es la determinación de la tasa de interés por el tamaño del capital. Como es evidente, cuanto menor es el capital que se ofrece, menor es el interés que se obtiene por él, y viceversa.⁷ De modo que, cuanto menor sea el tamaño del pequeño capital, menor será la tasa de interés a la que pueda acceder, y por consiguiente más lejos estará el límite a su permanencia en producción; y lo mismo a la inversa.

Una segunda cuestión para considerar es la relación existente entre el tamaño del pequeño capital productivo y el tamaño del capital dinerario que se alcanza a prestar a interés. Porque, como especifica Iñigo Carrera, los pequeños capitales “acceden a [la tasa de interés] no ya en proporción a su valor como capitales industriales independientes, sino que su valor se reduce al de la liquidación de sus activos productivos, ya materialmente inútiles para valorizar de manera normal a un capital industrial” (Iñigo Carrera, 2013, p. 136). De modo que no se trata de una abstracta tasa de interés sino de la tasa de interés concreta que recibe el capitalista sobre el capital dinerario que surge de la venta del capital productivo. Con lo cual, la tasa de interés que delimita la vida del pequeño capital encuentra una segunda determinación en la diferencia existente entre el pequeño capital bajo la forma de capital productivo y bajo su forma de capital dinerario. Donde, cuanto más grande sea la diferencia entre ambos, menor resultará la tasa de interés y, por

⁷ Esta relación responde a dos razones fundamentales. Por un lado, al hecho de que la tasa de interés está determinada por la relación entre la oferta y la demanda de dinero, donde la fuerza de cada oferente para vencer a sus cofrades en la competencia está dada inmediatamente por la cantidad de dinero que alcance a ofrecer (Marx, 1997a, p. 463). Por otro lado, el costo del trabajo improductivo involucrado en la operación, en general a cargo de los bancos, decrece con el tamaño del capital (Marx, 1997a, p. 597 y ss.). Por este motivo, sostenía Marx, para sacar la “tasa media de interés [es necesario computar] el peso relativo con que entran las diversas tasas [de interés, lo cual] depende de la magnitud relativa del capital” (Marx, 1998, p. 205).

consiguiente, más lejos va a quedar el límite que marca la permanencia en producción del pequeño capital.

Una tercera cuestión para considerar es cómo está determinada la relación entre el capital productivo y el capital dinerario resultante de su venta. Esta relación depende de un conjunto de variables concretas, pero las principales son el carácter obsoleto del pequeño capital en cuestión y la capacidad técnica del capital normal para absorberlo. En efecto, si se trata de un caso donde el pequeño capital que se ofrece en venta apenas se diferencia técnicamente del capital normal y puede ser absorbido rápidamente por éste, el precio de venta va a tender a coincidir con el valor del capital en actividad. En cambio, si se trata de un capital completamente obsoleto desde el punto de vista técnico e imposible de ser absorbido por el capital normal, es probable que sólo pueda venderse como chatarra, a un precio muy por debajo del correspondiente al capital en actividad. Es esperable, de manera general, que cuanto más alejado esté el capital del tamaño normal, esto es, que cuanto más lejos haya quedado por los saltos técnicos de la producción, mayor será la distancia entre el monto de su capital en actividad y el que pueda resultar de la liquidación del mismo. Con lo cual, a su vez, menor será la tasa de interés a la que acceda y, por consiguiente, mayor será su espacio vital como pequeño capital.

De estas consideraciones se desprende que la tasa de interés a la que puede acceder el pequeño capital puede variar fuertemente de un caso a otro. Esto significa que el límite a la permanencia en producción del pequeño capital se puede presentar desde el momento en que apenas se distingue del capital normal hasta el momento en que escasamente logra una ganancia, momento en el cual es probable que sólo alcance a mantenerse en producción por la obtención del salario que el capitalista se abona a sí mismo como trabajador, como era el caso extremo que analizaba Marx. Con lo cual, lejos de haber un espacio efímero para la existencia del pequeño capital, vemos que hay un espacio múltiple y prolongado. Al mismo tiempo, si consideramos que “el continuo incremento de la capacidad productiva del trabajo en pos de la renovación de la plusvalía relativa, renueva continuamente la generación de la gama de los pequeños capitales”, ya que “mientras expulsa a unos por abajo, incorpora otros nuevos que hasta recién eran capitales medios hechos y derechos” (Iñigo Carrera, 2013, p. 137), tenemos que la existencia del pequeño capital es una constante en la reproducción del capital social global.

De esta generalización del desarrollo de Marx sobre el pequeño capital agrario, podemos concluir, entonces, que el capital se diferencia efectivamente en dos especies suyas, la de “capital normal” y la de “pequeño capital”. Tenemos aquí, pues, una primera explicación a la permanencia de las diferencias de las tasas de ganancia en el tiempo. Como se ve, esta explicación no anula la formación de la tasa de ganancia. Al contrario, surge de esta formación misma, porque la tasa de ganancia del pequeño capital se

especifica como tal sobre la base de la tasa general de ganancia, y lo mismo el límite que marca su permanencia en producción, que queda dado por el nivel de la tasa de interés a la que puede acceder el pequeño capital y por el precio de producción determinado por la apropiación de la tasa general de ganancia por parte del capital normal.

3.2. La colonización de una rama de la producción social por el pequeño capital industrial

Hasta aquí hemos considerado, siguiendo la explicación de Iñigo Carrera, la generalización para el capital industrial del desarrollo de Marx sobre la cuestión del límite económico que marca la permanencia en producción del pequeño capital. Debemos avanzar ahora en la consideración del otro punto planteado por Marx respecto del pequeño capital: la modificación del precio de mercado de las mercancías que produce el pequeño capital; o bien, como lo pone Starosta, lo que aparece como “una transformación particular del valor de aquellas mercancías en una forma precio modificada” (Starosta, 2007, p. 23).

Recordemos que, según Marx, al no ser la apropiación de la ganancia media lo que determina la permanencia en producción del pequeño capital, se abre la posibilidad de que el precio de mercado que satisface su ganancia límite se encuentre por debajo del precio de producción de su rama. En el caso especial que analizaba Marx, donde la producción agraria estaba en manos de un conjunto de pequeños capitales, esta posibilidad significaba simplemente una baja en el precio de mercado de las mercancías agrarias en favor del conjunto de la sociedad. Pero si consideramos la situación del pequeño capital en general, desperdigado aquí y allá por las distintas ramas de la producción social, vemos que la realización de esta posibilidad afecta de manera inmediata a la valorización del capital normal, ya que, precisamente por su condición de normal, este capital no puede valorizarse si no es a través de la apropiación íntegra de la ganancia normal. Si se da el caso, pues, de que el precio límite que permite la permanencia en producción del pequeño capital se ubica por debajo del precio de producción imperante, entonces, “en este caso, los pequeños capitales [pueden] derrota[r] a los [capitales normales] en la competencia” (Iñigo Carrera, 2013, p. 137). Veámoslo con más detenimiento siguiendo un ejemplo numérico:

Capital	Capital Adelantado	Precio de costo	Ganancia	Tasa de ganancia límite	Tasa de ganancia	Precio de mercado
A	10.000	100	20	20%	20%	120
B	8.100	106	14	8%	13%	120

A'	10.000	100	15	20%	15%	115
B'	8.100	106	9	8%	8%	115

En un primer momento, el capital normal, representado con la letra A, se valoriza según su condición de normal apropiando la tasa general de ganancia, en este caso de 20%. En este contexto, el pequeño capital, representado con la letra B, se mantiene en producción apropiando, según su condición de pequeño, una tasa de ganancia menor a la general, en este caso del 13%. No obstante, esta tasa de ganancia menor aún está lejos de la tasa de ganancia que delimita su permanencia en producción, en este caso del 8%, que como hemos visto está determinada de manera general por la tasa de interés sobre el valor de liquidación del capital productivo. Pero si esta tasa de ganancia límite es la que determina efectivamente la permanencia en producción del pequeño capital, entonces, el precio que permite apropiarse dicha ganancia resulta el precio que regula la valorización del pequeño capital, esto es, su precio de producción específico, en este caso de 115. Con lo cual, la ganancia que excede de dicho precio de producción es, como toda ganancia de este tipo, una plusganancia, en este caso la ganancia que va del 8% al 13%. Ahora bien, la existencia de una plusganancia en cualquier rama de la producción social conduce necesariamente a la competencia entre los capitales por ella (Marx 1867b, 384 y ss.), y como se trata de una plusganancia sólo para los pequeños capitales, se trata de una competencia exclusiva entre ellos. El resultado, como en todo caso donde existe una competencia de este tipo, es la desaparición de esta plusganancia mediante la baja del precio de mercado hasta el precio de producción correspondiente (Marx, 1998, p. 228 y ss.).⁸

Por este mecanismo, en un segundo momento, cuando ya se ha realizado la baja del precio de mercado hasta el precio de producción específico del pequeño capital —en este caso a 115— el capital normal ya no alcanza a apropiarse la tasa general de ganancia —ya que apropia una tasa del 15% en vez del 20%—, motivo por el cual debe abandonar esa esfera de la producción. Así, los pequeños capitales logran desplazar a los capitales normales de una rama de la producción. Visto a la inversa:

Lo que tenemos aquí es, de hecho, una ‘barrera de entrada’ que bloquea el ingreso de capitales normales a dichas industrias. En efecto, bajo estas condiciones, a estos capitales se les tornaría imposible competir con los capitales más pequeños que ponen en movimiento una menor productividad

⁸ Como lo sintetiza Iñigo Carrera, “[L]a venta de las mercancías producidas por los pequeños capitales [...] por encima del precio que rige su valorización específica implicaría la apropiación por ellos de una plusganancia. [...] De modo que [esta] plusganancia [...] resulta necesariamente en la competencia entre éstos por ella. Esta competencia tiende a llevar el precio de las mercancías producidas por los pequeños capitales al nivel límite para la subsistencia de éstos. Con lo cual, la plusganancia en cuestión escapa necesariamente de sus manos” (Iñigo Carrera, 2013, p. 138).

del trabajo, pero que compensan sus mayores costos a través de valorizarse a una tasa de ganancia más baja (Starosta & Caligaris, 2017, p. 257).

Por supuesto, tan pronto como el desarrollo de la capacidad productiva del trabajo permite a los capitales normales llevar al precio de producción suyo “por debajo del correspondiente a la tasa de interés sobre el valor de liquidación de los pequeños capitales, [esto es, al precio de producción de los pequeños capitales], éstos se ven finalmente expulsados de la producción” (Iñigo Carrera, 2013, p. 136). Pero, mientras tanto, los pequeños capitales no sólo se han reproducido en el tiempo sino incluso han llegado a hacerse cargo exclusivo de una rama entera de la producción social.

Como se ve, esta colonización de determinadas ramas de la producción por parte del pequeño capital y, en consecuencia, la permanencia en ellas de una tasa de ganancia menor a la general, no niega la existencia de una tasa general de ganancia ni de un proceso de formación de la misma. Al contrario, como acabamos de mostrar, esta colonización de una rama de la producción por parte del pequeño capital tiene por condición la formación de la tasa general de ganancia, ya que el capital normal cede su rama de producción precisamente por no alcanzar a obtener en ella dicha tasa general; y de hecho vuelve a apoderarse de ella cuando, producto del desarrollo de la capacidad productiva del trabajo que logra poner en funcionamiento, puede abaratar su precio de costo lo suficiente como para poder valorizarse apropiando la tasa general de ganancia.

Antes de continuar, notemos de paso que este dominio de una rama de la producción por el pequeño capital nos enfrenta de manera plena a las limitaciones al desarrollo de las fuerzas productivas sociales que supone la existencia de este mismo pequeño capital, lo que Marx llamaba en el análisis citado el carácter “bárbaro” de los pequeños capitales (Marx, 1997b, p. 1034). Porque ya no está aquí en juego sólo la extensión de la vida del pequeño capital individual, el cual “en vez de dejar inmediatamente su lugar a los capitales que ponen en acción la mayor capacidad productiva del trabajo, [...] traba de manera específica la revolución técnica constante impuesta por las determinaciones generales del modo de producción capitalista” (Iñigo Carrera, 2013, p. 136). Ahora vemos además que:

[P]or ser los pequeños capitales por naturaleza incapaces de estar a la vanguardia del desarrollo tecnológico, su reproducción y dominancia en ramas enteras de la producción actúan como una barrera reaccionaria para la transformación revolucionaria de las condiciones materiales del trabajo social que se realiza a través del proceso de automatización (Starosta & Caligaris, 2017, p. 257).

3.3. El capital potenciado

Aún nos queda por considerar la generalización de una última cuestión planteada por Marx en su análisis del pequeño capital. Se trata de lo que ocurre con la “parte del plustrabajo” que, debido a la baja del precio de mercado por debajo del precio de producción del capital normal, “se dona gratuitamente a la sociedad, y no entra en la regulación de los precios de producción [del capital normal]” (Marx, 1997b, p. 1025).

En el apartado anterior hemos visto que, en los casos en donde el precio de producción del pequeño capital se encuentra por debajo del precio de producción del capital normal, se desarrolla una plusganancia para el primero que acaba por escapársele de sus manos merced a la competencia de sus cofrades por ella. La pregunta que surge en este punto es cuál es el destino de esa plusganancia. Ocurre que, en cuanto se trata de una parte del trabajo social global necesario para la reproducción de la sociedad, afirmado en esta condición más no sea por su simple repetición en cada ciclo de la producción social, sabemos que esta plusganancia que pierde de apropiarse el pequeño capital no puede simplemente desvanecerse para el conjunto de la sociedad. De manera inmediata, encontramos que esta masa de valor perdida por el pequeño capital es ganada por quien compra estas mercancías, precisamente porque en vez de comprarlas a su precio de mercado normal las ha comprado abaratas. En efecto, desde el punto de vista de la metamorfosis mercantil que personifica el comprador, se ha efectuado un intercambio de no equivalentes: este comprador ha comenzado su ciclo vital de productor de mercancías vendiendo su propia mercancía al precio normal y con el dinero recibido ha comprado una mercancía a un precio más barato del normal; se ha quedado, pues, con una masa de valor sobre la cual no ha entregado un equivalente.⁹ Para seguir el destino de la plusganancia que pierde de apropiarse el pequeño capital debemos considerar entonces quiénes son los compradores de estas mercancías abaratas.

Ante todo, tenemos que los compradores no pueden ser otros que los tres sujetos sociales que componen la sociedad capitalista: los propietarios del capital, los propietarios de la fuerza de trabajo y los propietarios de la tierra. En cuanto de lo que se trata aquí es de la diferenciación del capital interesa

⁹ Marx considera este mecanismo de transferencia de valor de manera circunstancial en el análisis de la segunda metamorfosis del proceso de circulación mercantil simple, donde se presenta, a modo ilustrativo, la posibilidad de que las mercancías no logren venderse al “precio normal” y, por consiguiente, que en el “cambio de forma pueda haberse *perdido* o *agregado* sustancia, esto es, magnitud de valor” (Marx, 1999a, pp. 131-132; énfasis GC), aclarando que, de allí en más, su investigación continuará analizando los “fenómeno[s] en estado *puro*, presuponiendo por ende su transcurso normal” (Marx, 1999a, p. 132). Y, en efecto, aquí volvemos sobre esta cuestión porque estamos analizando “el movimiento real de la competencia que queda fuera del plan” de Marx, donde lo que “se investiga [es] el movimiento real de los precios de mercado” (Marx, 1997b, p. 1057 y 951).

nos vamos a detener en la consideración de lo que ocurre cuando la plusganancia que pierden los pequeños capitales tiene como destino inmediato su apropiación por el capital, sea éste normal o pequeño. Es evidente, por otra parte, que en cuanto esta plusganancia tiene como destino inmediato a los propietarios de la fuerza de trabajo o de la tierra, su análisis corresponde a la investigación específica sobre las determinaciones de éstos y, por consiguiente, cae fuera de la investigación correspondiente al capital.

Consideremos, en primer lugar, el caso de los capitales normales como compradores de las mercancías producidas por los pequeños capitales por debajo del precio de mercado normal, esto es, por debajo del precio de producción del capital normal para la rama en la que operan. Para simplificar el análisis, supongamos que los capitales normales compran medios de producción a los pequeños capitales.¹⁰ La compra de insumos abaratas por parte de los capitales normales se refleja de manera inmediata en una baja de sus precios de costo. Por consiguiente, si estos capitales vendieran sus mercancías al precio de producción que corresponde simplemente a su condición de capitales normales apropiaría una plusganancia.

En este punto, sostiene Iñigo Carrera, “parecería entonces inevitable que la competencia entre [los capitales normales] por esta plusganancia ha de arrastrar el precio [de mercado] al que venden por debajo del de producción en la proporción correspondiente” (Iñigo Carrera, 2013, p. 140); esto es, parecería que necesariamente los capitales normales han de perder dicha plusganancia, al igual que lo hicieron en su momento los pequeños capitales, merced a su propia competencia por ella, y que, por consiguiente, no quedaría más que seguir el curso de esta plusganancia bajo el análisis de los otros sujetos sociales que componen la producción social. Sin embargo, la fuente misma de esta plusganancia impide a los capitales normales competir por ella (Starosta & Caligaris, 2017, p. 258 n. 18). Veamos por qué.

La plusganancia que apropian los capitales normales como vehículo de la producción de plusvalor relativo tiene por fuente la revolución en las condiciones de producción con la que operan estos capitales (Marx, 1999b, pp. 383-385). En cambio, la plusganancia que analizamos aquí tiene por fuente la capacidad de compra de medios de producción abaratas. Por lo tanto, la competencia entre los capitales por dicha plusganancia, en vez de encontrar un límite inmediato en la propia capacidad para aumentar la capacidad productiva del trabajo, no encuentra otro límite que la absorción de

¹⁰ Podría ocurrir que se trate de un vínculo entre capitales comerciales e industriales, o entre capitales comerciales simplemente, en cuyo caso, lo que se intercambiaría sería, en rigor, medios de circulación y no de producción. También podría ocurrir que, en vez de comprar insumos abaratas, los capitales normales vendan a los pequeños mercancías encarecidas, en cuyo caso también se estaría transfiriendo una masa de valor sin equivalente de los segundos a los primeros; al respecto, véase Iñigo Carrera (2013, p. 141 n. 6).

toda la oferta disponible de medios de producción abarataros (Iñigo Carrera, 2013, p. 140). Pero nada dice que ese límite coincida con el punto en que el precio de mercado se iguala con el precio de producción correspondiente a la compra de los medios de producción abaratados, es decir, con el punto en que desaparece la plusganancia. Más bien, es esperable que no coincida. Con lo cual, si se estableciese esta competencia por la plusganancia en cuestión, el resultado inmediato sería la caída de la tasa de ganancia de estos capitales por debajo de la tasa general y, en consecuencia, su aniquilamiento como tales capitales normales (Iñigo Carrera, 2013, pp. 140-141). La competencia entre los capitales normales por esta plusganancia se reduce, por tanto, a su competencia por mantenerse en producción como capitales normales. Esto es, se reduce a la competencia por el aumento de la capacidad productiva del trabajo, donde triunfar significa, además de apropiarse circunstancialmente una plusganancia, mantenerse en producción para continuar apropiando otra plusganancia, en este caso, la masa de valor que le ceden los pequeños capitales con los que se vinculan.

Por consiguiente, los capitales normales que se vinculan con los pequeños capitales que producen mercancías por debajo del precio de mercado normal obtienen de manera permanente una plusganancia. Nos encontramos aquí, pues, con una nueva diferenciación en las tasas de ganancia que expresa asimismo una nueva diferenciación del capital. En efecto, además del capital normal y del pequeño capital, ahora nos topamos con un nuevo tipo de capital que se especifica por monopolizar el intercambio con los pequeños capitales que producen a precios de producción que se ubican por debajo del precio de mercado normal y, en virtud de esta monopolización, accede a una tasa de ganancia superior a la tasa general. Siguiendo a Starosta (2007, p. 28), llamaremos a este nuevo tipo de capital, *capital potenciado*.

Para finalizar, notemos que esta diferenciación del capital, y por consiguiente de las tasas de ganancia concretas, tampoco niega la formación de la tasa general de ganancia. En primer lugar, porque la plusganancia misma que apropia el capital potenciado surge, como hemos analizado, de la diferencia entre el precio de producción del pequeño capital y el precio de producción del capital normal, ambos determinados por la existencia de la tasa de ganancia misma. En segundo lugar, porque lo que le permite al capital potenciado retener esa plusganancia es la existencia de la competencia regida por la formación de la tasa general de ganancia, sin la cual, como vimos, esa plusganancia escaparía de sus manos.

3.4. El capital productor de innovación

La monopolización del intercambio con pequeños capitales que venden mercancías por debajo del precio de mercado normal no es la única forma que encuentra el capital normal para superar la apropiación de la tasa general de

ganancia. Según Iñigo Carrera el capital también encuentra un espacio para esta superación en su especialización en “la producción del aumento de la capacidad productiva del trabajo” (Iñigo Carrera, 2013, p. 142 y ss.). Veamos cómo.

La producción de plusvalor relativo se realiza a través de la competencia entre los capitales individuales por la plusganancia que surge de vender las mercancías por debajo del precio de producción normal pero por encima del precio de producción individual resultante del aumento de la capacidad productiva del trabajo (Marx, 1999b, p. 385). Por ser un producto del aumento de la capacidad productiva del trabajo por encima de la que determina el precio de producción normal, esta plusganancia desaparece en cuanto se generaliza dicho aumento. Por tanto, para los capitales normales en general no hay lugar, al menos por esta vía, para la obtención continua de una plusganancia, ni, por consiguiente, para la diferenciación suya en diferentes especies del capital en general.

En este proceso, no obstante, los capitales normales que logran aumentar la capacidad productiva del trabajo no son los únicos que poseen los derechos sobre la plusganancia generada. También los capitales normales que le venden a éstos los medios de producción portadores del aumento en la capacidad productiva del trabajo pueden reclamar su participación en la apropiación de dicha plusganancia. En efecto, los capitales normales que compran los medios de producción portadores del aumento de la capacidad productiva del trabajo estarán dispuestos a pagarlos por encima de su precio de producción, y por lo tanto a generarles una plusganancia a sus productores, siempre y cuando este mayor precio aún les permita vender sus propias mercancías por debajo del precio de producción imperante pero por encima de su precio de producción individual (Iñigo Carrera, 2013, p. 143). Como es evidente, no obstante, esta plusganancia que alcanza a apropiarse el productor de los medios de producción portadores del aumento de la capacidad productiva del trabajo resulta tan circunstancial como lo es para el capital normal que utiliza dichos medios de producción: en el momento en que se generalizan las nuevas condiciones de producción ambos capitales pierden la capacidad para apropiarse dicha plusganancia, empezando por el capital productor de medios de producción. Otra vez, pareciera que no hay lugar para la apropiación de una plusganancia de manera continua.

Sin embargo, no bien la producción de medios de producción portadores del aumento en la capacidad productiva del trabajo se consolida como un eslabón particular de la división social del trabajo, la apropiación de una plusganancia por parte de los capitales productores de estos medios de producción no se agota simplemente con la generalización de las nuevas condiciones de producción. Como ahora estos capitales se especializan en la producción de medios de producción portadores del aumento de la

productividad del trabajo, cada ciclo de producción suyo arroja como resultado un nuevo medio de producción capaz de aumentar la productividad del trabajo que le renueva al capital la capacidad para participar en la apropiación de la plusganancia. Por lo tanto, el capital especializado en la producción de este tipo particular de medios de producción se encuentra con la capacidad para obtener una plusganancia de manera continua. Como lo sintetiza Iñigo Carrera se trata del “surgimiento de capitales que tienen la posibilidad de acumularse aceleradamente por recibir de manera normal un flujo de ganancia extraordinaria, al ser su producto el portador de la renovación permanente de ese flujo” (Iñigo Carrera, 2013, p. 143).

Esta diferenciación cuantitativa de la tasa de ganancia nos vuelve a poner delante de una diferencia cualitativa entre los capitales. Tenemos ahora a un capital que se especifica por producir los medios de producción portadores del aumento en la productividad del trabajo, en virtud de lo cual puede acceder de manera sostenida a una tasa de ganancia mayor a la tasa general de ganancia. Siguiendo a Starosta (2007, p. 28), llamaremos a este tipo de capital, *capital productor de innovación*.

Una vez más, la permanencia de esta tasa de ganancia diferencial que da lugar a una nueva especie del capital en general, no anula la existencia de una tasa de ganancia ni del proceso de su formación. En primer lugar, la plusganancia que apropia el capital productor de innovación surge de la plusganancia provocada por el capital que, por introducir la innovación, pudo vender por debajo del precio de producción social, todo lo cual presupone la existencia de la tasa general de ganancia. En segundo lugar, la existencia del capital productor de innovación no anula la competencia a través de la que se forma la tasa general de ganancia, ni en su rama, que queda tan abierta a la competencia como cualquier otra, ni en las ramas a las que vende sus mercancías, que al contrario, encuentran en esta compra, un medio para potenciar su propia competencia.

4. Conclusión

Hemos partido de las distintas explicaciones marxistas sobre las diferencias en las tasas de ganancia y, por ende, de los distintos tipos de capitales. En el caso de la teoría del capital monopolista, la más difundida entre de los marxistas, directamente se trataba de una explicación inconsistente, ya que al tiempo que buscaba fundarse en la crítica marxiana llegaba a conclusiones que negaban la base misma de esta crítica, esto es, la determinación de los precios por el trabajo abstracto socialmente necesario realizado de manera privada. Por su parte, en el caso de los marxistas críticos de este tipo de enfoques, llamados fundamentalistas, la explicación de la realidad de las diferencias en las tasas de ganancia se limitaba a las diferencias que surgían del movimiento del capital normal. Es decir, no alcanzaban a dar

cuenta de las diferencias manifiestas en las tasas de ganancia que se mantienen en el tiempo. En suma, la respuesta del marxismo a esta cuestión ha consistido, en un caso, en abandonar la explicación general de Marx y, en otro, en negar la realidad de las diferencias en las tasas de ganancia.

En contraposición a estos caminos, aquí se procurará avanzar en la diferenciación de las tasas de ganancia por medio del desarrollo mismo de la formación de la tasa general de ganancia, esto es, reconociendo a esta diferenciación como la forma concreta necesaria de realizarse la formación misma de una tasa general. Para ello se comenzó por identificar y desarrollar las partes de la crítica marxiana en que se había alcanzado a desarrollar este proceso de diferenciación. Luego, se avanzó en el análisis de las formas concretas del proceso de diferenciación del capital sobre la base de un enfoque reciente en la literatura especializada que no presenta las debilidades de las explicaciones marxistas analizadas previamente. El resultado de este análisis fue que, en el proceso de la formación de la tasa general de ganancia, el capital se diferencia necesariamente en el *capital normal*, el *pequeño capital*, el *capital potenciado* y el *capital productor de innovación*. La primera forma de esta diferenciación pasa por el desarrollo del pequeño capital, como producto del proceso de concentración y centralización del capital, y su subsistencia en el tiempo sobre la base de la apropiación de una tasa ganancia equivalente a la tasa de interés. Esta determinación específica de la valorización del pequeño capital permite la posibilidad de que el precio de mercado de las mercancías que produce se sitúe por debajo del precio de producción correspondiente al capital normal. Como consecuencia, permite la posibilidad de la colonización de toda una rama de la producción a manos del pequeño capital. De esta forma, no sólo se encuentra una primera explicación de la existencia de distintas tasas de ganancia al interior de una misma rama sino, asimismo, de distintas tasas de ganancia entre ramas de la producción social. Sobre la base de esta diferenciación se desarrolla un nuevo tipo de capital y, por ende, una nueva forma de diferenciación. Este nuevo tipo de capital, al que hemos definido como capital potenciado, es el que surge de la compra abarataada o de la venta encarecida de medios de producción a las ramas colonizadas por el pequeño capital. Se trata, precisamente, de un capital que se distingue por potenciar su acumulación por medio de captar el plusvalor que dejan pendiente de apropiación los pequeños capitales cuando venden a un precio de mercado que se sitúa por debajo del precio de producción. Así, esta nueva forma de diferenciación no sólo permite explicar las diferencias de las tasas de ganancia entre las distintas ramas de la producción sino también el vínculo de dominación que caracteriza la relación entre determinados capitales. Finalmente, hemos observado la existencia de una tercera forma de diferenciación vinculada a la especialización de capitales en la producción de medios de producción innovadores. Esta especialización le permite a estos

capitales reclamar de manera permanente una parte de la plusganancia que habilita la puesta en producción de los medios de producción innovadores. En consecuencia, les permite apropiarse una tasa de ganancia mayor a la tasa general o media de ganancia de manera permanente. Así, esta nueva forma de diferenciación permite explicar la existencia de capitales que no sólo aparecen dominando a otros capitales sino, al mismo tiempo, teniendo una potencia de acumulación particularmente grande.

Referencias

Arthur, C. (2002a). Capital, Competition and Many Capitals. En G. Reuten & M. Campbell (Eds.), *The culmination of capital. Essays on volume three of Marx's Capital* (pp. 128-148). London: Palgrave Macmillan.

Arthur, C. (2002b). Capital in General and Marx's Capital. En G. Reuten & M. Campbell (Eds.), *The culmination of capital. Essays on volume three of Marx's Capital* (pp. 42-64). London: Palgrave Macmillan.

Baran, P., & Sweezy, P. (1988). *El capital monopolista*. México: Siglo XXI.

Botwinick, H. (2017). *Persistent Inequalities. Wage Disparity under Capitalist Competition*. Leiden: Brill.

Burkett, P. (1991). Some Comments on 'Capital in General and the Structure of Marx's Capital'. *Capital & Class*, 15(2), 49-72.

Caligaris, G., & Starosta, G. (2015). La crítica marxiana de la dialéctica hegeliana. De la reproducción ideal de un proceso ideal a la reproducción ideal de un proceso real. *Praxis Filosófica*, (41), 81-112.

Clifton, J. A. (1977). Competition and the evolution of the capitalist mode of production. *Cambridge Journal of Economics*, 1(2), 137-151.

Fineschi, R. (2009). "Capital in General" and "Competition" in the Making of Capital: The German Debate. *Science & Society*, 73(1), 54-76.

Fineschi, R. (2013). The Four Levels of Abstraction of Marx's Concept of «Capital». Or, Can We Consider the Grundrisse the Most Advanced Version of Marx's Concept of Capital? En P. D. Thomas, G. Starosta, & R. Bellofiore (Eds.), *In Marx's Laboratory. Critical Interpretations of the Grundrisse* (pp. 71-98). Leiden: Brill.

Fitzsimons, A. (2017). *Estado y acumulación de capital en Argentina: la expansión de las empresas extranjeras entre 1958-1963*. Buenos Aires: Tesco / Facultad de Ciencias Sociales de la UBA.

Foster, J. B. (2014). *The Theory of Monopoly Capitalism*. New York: NYU Press.

Foster, J. B., McChesney, R. W., & Jonna, R. J. (2011). Monopoly and Competition in Twenty-first Century Capitalism. *Monthly Review*, 62(11), 1-39.

Guevara, S. (2010). *Los trabajadores y el mercosur. Integración productiva, relaciones laborales y acumulación de capital: el caso de la industria automotriz (1998-2008)* (Tesis doctoral). Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, Ciudad de Buenos Aires.

Heinrich, M. (1989). Capital in General and the Structure of Marx's Capital. *Capital and Class*, 13(2), 63-79.

Hilferding, R. (1963). *El capital financiero*. Madrid: Tecnos.

Iñigo Carrera, J. (1977). *Diseño de subsistemas, formulación metodológica, desarrollo de las formas concretas de la tasa general de ganancia anual que se expresan en la diferenciación entre capitales* (Documento de trabajo N° 3). Buenos Aires: Consejo Federal de Inversiones.

Iñigo Carrera, J. (2013). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Iñigo Carrera, J. (2017). *La renta de la tierra. Formas, fuentes y apropiación*. Buenos Aires: Imago Mundi.

Lenin, V. I. (1946). El imperialismo, fase superior del capitalismo (esbozo popular). En V. I. Lenin, *Obras Escogidas. Tomo 2* (pp. 415-552). Buenos Aires: Editorial Problemas.

Marx, K. (1983). Carta a Engels del 2 de abril de 1858. En K. Marx & F. Engels, *Cartas sobre «El Capital»* (pp. 97-103). La Habana: Editora Política.

Marx, K. (1989). *Teorías sobre la plusvalía III. Tomo IV de El Capital*. México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (1997a). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III/Vol. 7*. México: Siglo XXI.

Marx, K. (1997b). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III/Vol. 8*. México: Siglo XXI.

Marx, K. (1997c). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858. Volumen 1*. México: Siglo XXI.

Marx, K. (1998). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo III/Vol. 6*. México: Siglo XXI.

Marx, K. (1999a). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 1*. México: Siglo XXI.

- Marx, K. (1999b). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 2*. México: Siglo XXI.
- Marx, K. (2000). *El capital. Crítica de la economía política. Tomo I/Vol. 3*. México: Siglo XXI.
- Marx, K., & Engels, F. (2008). *Manifiesto Comunista*. Madrid: Alianza.
- Moseley, F. (1995). Capital in General and Marx's Logical Method: A Response to Heinrich's Critique. *Capital and Class*, 19(2), 15-48.
- Moudud, J. K., Bina, C., & Mason, P. L. (2013). *Alternative Theories of Competition. Challenges to the Orthodoxy*. New York: Routledge.
- Rosdolsky, R. (1989). *Génesis y estructura de El Capital de Marx*. México: Siglo XXI.
- Semmler, W. (1982). Theories of Competition and Monopoly. *Capital & Class*, 6(3), 91-116.
- Semmler, W. (1988). Competencia, monopolio, y diferenciales de las tasas de ganancia. Consideraciones teóricas y evidencia empírica. *Economía, Teoría y Práctica*, 11, 89-125.
- Shaikh, A. (1980). Marxian Competition versus Perfect Competition: Further Comments on the So-called Choice of Technique. *Cambridge Journal of Economics*, 4(1), 75-83.
- Starosta, G. (2007). Global Commodity Chains or Global Production of Surplus Value? A Critique of the Political Economy of Contemporary Forms of Global Capitalist Competition. Presentado en Congrès Marx international V. Altermondialisme, Anticapitalisme, Pour une cosmopolitique alternative.
- Starosta, G. (2009). *The Changing Dynamics of Value production and 'Capture' in the Electronics Global Value Chain: A Marxian Perspective* (Working paper). Manchester: Manchester Papers in Political Economy.
- Starosta, G. (2010a). Global Commodity Chains and the Marxian Law of Value. *Antipode*, 42(2), 433-465.
- Starosta, G. (2010b). The Outsourcing of Manufacturing and the Rise of Giant Global Contractors: A Marxian Approach to Some Recent Transformations of Global Value Chains. *New Political Economy*, 15(4), 543-563.
- Starosta, G., & Caligaris, G. (2017). *Trabajo, valor y capital. De la crítica marxiana de la economía política al capitalismo contemporáneo*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Weeks, J. (1981). *Capital and Exploitation*. New Jersey: Princeton University Press.