

2010-12-29

El dominio del capital sobre el trabajo y la naturaleza. Nueva interpretación de la crisis actual. Orlando Caputo

I.- SÍNTESIS DE LA INTERPRETACIÓN DIFERENTE

Este texto es una continuación de los documentos “La Crisis Inmobiliaria en Estados Unidos. La Eventual Séptima Crisis Cíclica de la Economía Mundial” (Caputo, 2008)¹ y “La crisis actual de la economía mundial. Una nueva interpretación teórica e histórica” (Caputo, 2009). Sobre la base de ambos documentos y el seguimiento de la crisis, presentamos una síntesis de nuestra interpretación.

A. LAS ELEVADAS GANANCIAS DE LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS TRANSFORMAN A ÉSTAS EN PRESTAMISTAS NETAS DEL SISTEMA FINANCIERO

1. En nuestra interpretación teórica e histórica –diferente y opuesta a la caracterización simple como crisis financiera–, partimos de constatar que, a nivel de la economía mundial, las ganancias y la tasa de ganancias de las grandes empresas transnacionales productoras de bienes y servicios se han incrementado a partir de mediados de los años 80 del siglo anterior, y se han mantenido elevadas en los años recientes, previo al inicio de la actual crisis mundial.

2. Una característica fundamental es que esta crisis se da en condiciones de elevadas ganancias y tasa de ganancia de las grandes empresas productoras de bienes y servicios a escala mundial. Las ganancias aumentan considerablemente, captando parte de las remuneraciones de los trabajadores y parte de la renta de los recursos naturales de los estados y de otros propietarios, y parte de las ganancias de la pequeña y mediana empresas. En países, regiones y a escala mundial, se produce una redistribución regresiva de la producción y del ingreso en favor de las grandes empresas.

3. Estas elevadas ganancias transformaron a dichas empresas en prestamistas netas del sistema financiero (Caputo, 2007). Sus inversiones, compra de empresas y fusiones, así como la compra de otras compañías y fusiones han sido financiadas en gran parte con recursos propios provenientes de las grandes ganancias.

4. Las empresas productoras de bienes y servicios dejaron de ser un sector

significativo para las inversiones del sector financiero. El capital productivo se independiza relativamente del capital financiero.

5. Los grandes fondos acumulados por el sector financiero, que incluyen las inversiones financieras de una parte de las ganancias de las empresas, sumados a otros fondos, fueron orientados hacia las empresas tecnológicas, provocando posteriormente la crisis de las empresas punto com y la crisis económica mundial de 2001.

6. En la década actual, se suman a las grandes ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios, los fondos soberanos y las incrementadas reservas internacionales provenientes también de la economía real.

7. Para superar la crisis de 2001, estos grandes fondos financieros generados en la economía real fueron orientados hacia la construcción habitacional, acompañados de masivos créditos hipotecarios.

8. El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha caracterizado las crisis recientes como crisis financieras, desplazando la importancia de la producción y de la distribución a escala mundial, para ocultar el incremento de las ganancias y la disminución de la renta de los recursos naturales y remuneraciones de los trabajadores.

9. La caracterización como crisis financiera es ampliamente asumida por la academia, por otras instituciones internacionales y por los medios de comunicación, incluyendo una parte significativa del pensamiento crítico.

10. Otros explican esta crisis por otras interpretaciones generales, crisis del capitalismo, crisis civilizatoria, e incluyen en ellas las crisis alimentarias, crisis energéticas, el calentamiento global, etcétera, para nosotros, es necesario hacer un análisis concreto de la realidad concreta de esta crisis y no anular estos análisis concretos con las formulaciones generales.

11. Una interpretación concreta de la crisis actual, a diferencia de los análisis generales, por ejemplo, crisis financiera –o, a otro nivel, crisis civilizatoria–, puede permitir la reactivación y capacidad de lucha de los trabajadores y de los movimientos sociales en los diferentes países, por sus intereses inmediatos –empleo, remuneraciones, defensa de sus fondos de pensiones, rescate de la soberanía sobre los recursos naturales.

12. Además, permite enriquecer las otras manifestaciones de crisis del capitalismo. Por ejemplo, esta interpretación está íntimamente vinculada y explica, en gran medida, el calentamiento global.

B. LAS GRANDES GANANCIAS DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES

PROVIENEN DE UNA REDISTRIBUCIÓN REGRESIVA DE LA PRODUCCIÓN Y DEL INGRESO A ESCALA MUNDIAL

1. Estas elevadas ganancias de las grandes empresas transnacionales productoras de bienes y servicios son resultado de la globalización actual de la economía mundial en las décadas recientes, y de su base teórica, el neoliberalismo.
2. Con la globalización y el neoliberalismo se abrieron las economías a la libre circulación de las mercancías, y especialmente del capital.
3. Se promueve, con el apoyo de los estados, el libre funcionamiento del mercado del trabajo y leyes sobre flexibilidad laboral muy favorables para las empresas.
4. A escala mundial, se produce una fuerte disminución de la participación de los salarios en la producción, con países, regiones y en el Producto Mundial, a la vez que se incrementa la participación de las ganancias en la producción.
5. Con la globalización y el neoliberalismo se promueve la propiedad privada de los recursos naturales en muchos países. Disminuye la participación de la renta de los recursos naturales de los propietarios iniciales de esos recursos, renta que se apropian las grandes empresas transnacionales.
6. El gran aumento de las ganancias globales y su participación en la producción a escala mundial tiene estas dos fuentes principales. Captan la disminución de los salarios de los trabajadores y una parte de la renta de los recursos naturales.
7. La globalización de la economía mundial fue una respuesta a los bajos niveles de la masa de ganancia y de la tasa de ganancia en la década de los 70 y hasta mediados de los años ochenta del siglo XX. A partir de allí, las ganancias y la tasa de ganancias empiezan a aumentar.

C. GRAN INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL Y LIMITACIÓN DEL CONSUMO

1. El gran incremento de la producción mundial y los elevados niveles de competencia profundizaron la sobreproducción mundial de productos industriales, particularmente los de alta tecnología, y profundizaron también la subproducción, particularmente de metales y de energéticos.
2. Las elevadas ganancias empezaron a ser afectadas por la disminución de precios de los productos industriales y por aumento de los costos en los años recientes, previo a la crisis actual. Sin embargo, las ganancias y la tasa de ganancias, a pesar de haber disminuido, seguían siendo elevadas.

3. La globalización a escala mundial ha significado un fuerte aumento de la producción mundial, que, junto con la sobreproducción, provoca al mismo tiempo una limitación en las capacidades de consumo.

D. AMPLIACIÓN DEL CRÉDITO, REPRODUCCIÓN ECONÓMICA Y CRISIS INMOBILIARIA

1. Las limitaciones de las capacidades de consumo han sido enfrentadas transitoriamente con el gran desarrollo del sistema de crédito y el elevado endeudamiento generalizado, que han posibilitado el funcionamiento de la economía mundial en las décadas recientes previas a la crisis actual.

2. En Estados Unidos, el gran desarrollo del sector inmobiliario, junto al incremento del gasto militar y al aumento del consumo –apoyado en la fuerte expansión del crédito y en la disminución de los impuestos–, permitió la superación de la crisis de inicios de esta década.

3. La burbuja inmobiliaria, incentivada por las bajas tasas de interés, asociada a créditos de alto riesgo, culminó con el rompimiento de la burbuja inmobiliaria –y no sólo financiera–, ya que la construcción residencial es uno de los sectores reales más importantes de la economía.

4. La expansión de los proyectos inmobiliarios y el incremento de los créditos hipotecarios fue desarrollado en muchos países.

II. LAS GANANCIAS DE LAS EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS, EN SU PAÍS Y EN EL MUNDO

La fundamentación de nuestra interpretación la presentamos a continuación, analizando las ganancias globales en este apartado II, y la tasa de ganancias en el apartado III, usando la información estadística para la economía de Estados Unidos. Esta información complementa la información presentada en los trabajos anteriormente citados sobre la disminución de la participación de las remuneraciones de los trabajadores y el incremento de la participación de las ganancias en el Producto en América Latina, en Europa y en Estados Unidos.

A. LAS GANANCIAS ESTADUNIDENSES EN EL MUNDO (EN ESTADOS UNIDOS Y DE SUS EMPRESAS EN OTROS PAÍSES DEL MUNDO)

1. A partir de 1965 y hasta mediados de los años 80 –20 años–, las ganancias globales de Estados Unidos (en EU y en el exterior) tuvieron un estancamiento relativo. En promedio, durante 20 años, las ganancias globales en términos de dólares constantes se mantuvieron en niveles un poco superiores a 400 mil millones de dólares.

2. Este estancamiento relativo de las ganancias tiene un significado mayor si tenemos presente que crece la producción, la población y otros indicadores.

3. A partir de mediados de los años 80, coincidiendo con la globalización de la economía mundial, las ganancias estadounidenses tienen un incremento extraordinario. La globalización de la economía mundial y del neoliberalismo cambió el panorama y el dinamismo del capitalismo. En Estados Unidos, las ganancias aumentan de niveles en torno a 400 mil millones de dólares a más de 1.000 mil millones de dólares a finales de los años 90.

4. En la crisis de 2001 disminuyen, pero se mantienen en niveles elevados.

5. En la crisis actual, las ganancias disminuyen más y en forma más rápida que a inicios de esta década. Sin embargo, se mantienen en niveles elevados.

B. EL CRECIMIENTO DE LAS GANANCIAS DE LAS EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS EN OTROS PAÍSES

Las ganancias globales en Estados Unidos también crecen a partir de mediados de los años 80 del siglo anterior. Pero las ganancias de las empresas estadounidenses en el exterior crecen mucho más aceleradamente.

1. Este crecimiento es impresionante a partir de inicios de los años 90, cuando la globalización de la economía mundial se consolida en dicha década, y el crecimiento es mayor aún, posteriormente a la crisis de inicios de 2000.

2. En la década de los 80, las ganancias de las empresas estadounidenses en otros países fueron de alrededor de 50 mil millones de dólares. En los años 90, en promedio, suben a 100 mil millones de dólares. En 2007 superan los 500 mil millones de dólares, y en 2008 se aproximan a 550 mil millones de dólares.

3. Estas ganancias en el exterior, en cada uno de los años recientes, son muy significativas si se tiene presente que los planes de rescate de Estados Unidos frente a esta profunda crisis fueron en torno a 700 millones de dólares.

4. Esta información confirma la importancia teórica y metodológica del enfoque de economía mundial. El análisis sobre la economía de estadounidense (y de los países desarrollados) no puede quedarse en el análisis interno de la economía de ese país. Este enfoque de economía nacional puede llevar a profundos errores de interpretación. En particular, la situación de Estados Unidos debe analizarse a nivel de la participación de sus empresas en la economía mundial.

5. La existencia objetiva de la economía mundial no sólo se manifiesta en la

estructura productiva mundial y en la circulación mundial de las mercancías por sobre los países, sino que también a nivel de la reproducción del sistema mediante de las inversiones y las ganancias globales y la tasa de ganancia.

C. LAS GANANCIAS RECIBIDAS DEL EXTERIOR COMO PORCENTAJE DE LAS GANANCIAS EN ESTADOS UNIDOS

1. Entre 1950 y 1965, las ganancias de las empresas estadounidenses en el exterior eran menores a 8%. De 1970 a 1995, con excepción de 1980, este porcentaje se incrementa a un rango de 11% y 20%. En los años 2000, 2005 y 2006, este porcentaje se incrementa por sobre 30%.

2. En 2007 aumenta a 42,3%, y en 2008 las ganancias de las empresas de Estados Unidos en el exterior equivalen a 55,3% de las ganancias de las empresas estadounidenses en su propio país.

3. Este fuerte incremento se debe a que las ganancias en Estados Unidos empiezan a disminuir antes de la crisis, y las ganancias recibidas del exterior siguen creciendo.

4. Hasta fines de los años 90, las ganancias del sector manufacturero (sector industrial) de Estados Unidos eran mayores que las ganancias de las empresas estadounidenses en el exterior.

5. Apartir de inicios de los años 90 se da un cambio histórico. Las ganancias globales de las empresas estadounidenses en el exterior son mayores que las ganancias de las empresas estadounidenses en su propio país en el sector manufacturero (sector industrial). El sector manufacturero contempla todos los sectores de bienes durables y no durables.

Viene de parte 1, continúa parte 3...

NOTAS

Este trabajo fue publicado el 4 de diciembre del 2010 en los Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano de CLACSO. Una versión más completa del texto de este cuaderno fue publicada en: Gambina (coord.) La crisis capitalista y sus alternativas. Una mirada desde América Latina y El Caribe. Libro del Grupo de Trabajo de CLACSO "Economía Mundial, Corporaciones Transnacionales y Economías Nacionales".

III. LAS TASAS DE RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS AL INTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

Usamos como tasas de rentabilidad las tasas de retorno y las tasas de ganancia de las empresas no financieras, de documentos específicos que el Departamento de

Comercio de Estados Unidos publica periódicamente.

A. LAS TASAS DE RETORNO: EXCEDENTES OPERACIONALES SOBRE EL STOCK NETO DE CAPITAL 1960/2008

Las tasas de retorno corresponden a los excedentes operacionales sobre el capital fijo. Los excedentes operacionales son iguales a las ventas menos el costo laboral y los productos intermedios. También corresponden a la suma de las ganancias que quedan en las corporaciones más los intereses netos y las transferencias entre empresas. El stock neto capital, incluyen los inventarios.

1. La tendencia de las tasas de retorno muestran que, en los años recientes, recuperan niveles de inicios de los años 70, e incluso, de inicios de los 60. La tendencia es más marcada en la tasa de retorno después de impuestos. En 2006, esta tasa es mayor que la del año 1969 y mayor también a la de inicios de los años 60.

2. Las tasas promedio de la pasada década están siendo afectadas por la competencia internacional y la sobreproducción de productos industriales y de alta tecnología y la subproducción, especialmente, de energéticos y metales, lo que significa una disminución de precios y un aumento de costos, afectando la rentabilidad. Sin embargo, como promedio, las tasas de retorno siguen siendo bastante elevadas.

3. Las empresas manufactureras –bienes durables y no durables–, tienen tasas de retorno bastante mayores que las empresas del conjunto del sector industrial no financiero, y éstas tienen una tasa de retorno mayor que el conjunto de las corporaciones no financieras.

B. LAS TASAS DE GANANCIA DE LAS EMPRESAS NO FINANCIERAS EN EL PERIODO 1960-2005

La tasa de ganancia de las empresas no financieras es igual a la ganancia que queda en las empresas, una vez deducidos los intereses netos y otras transferencias sobre el capital. Las tasas de ganancia de las fuentes consultadas corresponden al periodo 1960-2005.

1. Las tendencias de las tasas de ganancia de las empresas muestran también una fuerte recuperación, en relación a la de inicios de los años 80, especialmente, después de impuestos, hasta finales de los 90. Posteriormente, son muy afectadas antes y durante la crisis de inicios de esta década, y luego esta tasa de ganancia se incrementa rápidamente hasta 2005.

2. La tasa de ganancia de las empresas no financieras se ha favorecido por la disminución de los pagos de intereses netos y por una fuerte disminución de los impuestos.

3. En gran parte de la década de los 60, los intereses netos fueron en torno a 7.5%. En la década de los 70, se aproximaron a 20%. En la de los 80 fueron superiores a 25%, y en algunos años, superaron 30%.

4. Apartir de inicios de los años 90, las tasas de interés disminuyen de niveles superiores a 30%, y se aproximan a 15% a finales de los años 90. En la crisis de 2001, se incrementa para luego bajar acentuadamente, en torno a 17% en 2005. Como las tasas de interés siguieron disminuyendo, el porcentaje de los intereses netos pagados por las empresas no financieras debe haber seguido bajando en los años recientes.

5. El aumento de las ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios y la disminución de los intereses netos, constituyen elementos fundamentales que explican la autonomía relativa de las empresas que producen bienes y servicios respecto del capital financiero, en relación con la situación de fuerte dependencia financiera de la década de los 80.

6. Adicionalmente, los impuestos pagados por las empresas disminuyeron sustancialmente. En la década de los 70, el promedio anual de impuestos de las empresas productoras de bienes y servicios es de aproximadamente 45%. En la década actual, los impuestos sobre las ganancias disminuyen a 25% en promedio.

7. Es decir, en términos de tasas, disminuyeron en aproximadamente 45%, o bien, que la tasa de impuestos que pagaban anteriormente estas empresas productoras de bienes y servicios eran 80% superiores a las actuales.

8. El aumento de las ganancias y de la tasa de ganancias, la disminución de los intereses netos y del pago de impuestos, le da a las empresas productoras de bienes y servicios una gran fuerza en relación con el capital financiero.

Viene de parte 2, continúa parte 4 y final...

NOTAS

Este trabajo fue publicado el 4 de diciembre del 2010 en los Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano de CLACSO. Una versión más completa del texto de este cuaderno fue publicada en: Gambina (coord.) La crisis capitalista y sus alternativas. Una mirada desde América Latina y El Caribe. Libro del Grupo de Trabajo de CLACSO "Economía Mundial, Corporaciones Transnacionales y Economías Nacionales".

IV. CONCLUSIONES. LA CRISIS ACTUAL Y SUS PERSPECTIVAS

1. En el primer documento citado de inicios de 2008, en el título relacionábamos la

crisis inmobiliaria y la eventual séptima crisis cíclica. En el segundo documento citado, afirmamos que, en realidad, la crisis actual es mucho más profunda que las crisis cíclicas anteriores a partir de 1974.

2. Las seis crisis cíclicas anteriores fueron crisis al inicio, y al interior de la globalización actual de la economía mundial. La crisis actual es una crisis de la globalización y de su base teórica, el neoliberalismo.
3. La crisis está provocando cambios en la globalización actual de la economía mundial. Hay transformaciones a nivel de la hegemonía con una emergente y creciente presencia de China. Cambios en las relaciones de países y regiones. Cambios en los procesos de integración y nuevas formas de integración. Cambios a nivel del dinero mundial. Cambios en las instituciones internacionales.
4. La crisis actual podría dar lugar a la ruptura o al inicio de la ruptura del actual proceso de globalización y el tránsito a una nueva economía mundial basada y articulada con base en bloques regionales.
5. Sin embargo, hay tres características significativas que limitan las transformaciones y la ruptura del proceso de globalización. Primero. Existe un fuerte debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores y de los movimientos sociales en los países, regiones y a escala mundial. Los mayores impactos de la crisis han sido soportados por ellos.
6. Segundo. El neoliberalismo fue instalado con fuerza en la conciencia social, promoviendo el individualismo. Al inicio de la crisis, el neoliberalismo sufrió un fuerte debilitamiento. Sin embargo, sus planteamientos de nuevo se han fortalecido mediante de la propaganda de los medios de comunicación y del lavado de imagen de las instituciones internacionales, en particular, del Fondo Monetario Internacional.
7. Tercero. Esta crisis se da en condiciones de una elevada masa y tasa de ganancia de las empresas productoras de bienes y servicios no financieros, que refleja el acrecentado dominio de las grandes transnacionales –del capital– a escala mundial sobre la sociedad, sobre la naturaleza y sobre los Estados.
8. A pesar de cierta disminución de las ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios, en perspectiva histórica ellas se mantienen elevadas. Las empresas, para enfrentar la crisis, han recurrido preferentemente a despidos de personal y a la disminución de remuneraciones. El indicador social más significativo es la gran desocupación y el incremento del empleo precario, situación que perdurará por años, incluso después de la superación de la crisis.
9. Los elevados niveles de ganancias explican en gran medida todo el desarrollo de la crisis: explican por qué demoró tanto tiempo que la crisis inmobiliaria se

transformara en crisis de la economía de Estados Unidos y crisis de la economía mundial; explican también el impacto menor en los indicadores macroeconómicos del Producto de lo que inicialmente se pensaba, y explican también los niveles menores de profundidad y prolongación de la crisis, como se preveía en su inicio.

10. Sin embargo, esta crisis puede presentarse como crisis de doble zambullida, generando una nueva crisis en un breve plazo y/o crear las condiciones para una nueva profunda crisis en algunos años más. Estas alternativas son posibles dado que las políticas económicas se han orientado hacia la manifestación de la crisis –sobre todo en los aspectos financieros de la crisis inmobiliaria–, y en el desarrollo de la crisis misma, se han profundizado las causas que la originaron, según nuestra interpretación.

Viene de parte 3

NOTAS

Este trabajo fue publicado el 4 de diciembre del 2010 en los Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano de CLACSO. Una versión más completa del texto de este cuaderno fue publicada en: Gambina (coord.) La crisis capitalista y sus alternativas. Una mirada desde América Latina y El Caribe. Libro del Grupo de Trabajo de CLACSO “Economía Mundial, Corporaciones Transnacionales y Economías Nacionales”.

Orlando Caputo Leiva

Economista de la Universidad de Chile e investigador del Centro de Estudios sobre Transnacionalización, Economía y Sociedad, (CETES), Santiago de Chile; miembro de la red de Economía Mundial, (Redem), sede México; de la REGGEN, sede Brasil y del Grupo de Trabajo Globalización, Economía Mundial y Economías Nacionales, del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, (CLACSO).