

DESNATURALIZACIÓN DE LA EMPRESA INDUSTRIAL Y FRAGILIDAD FINANCIERA.

*José Valenzuela Feijóo.¹
Con la colaboración de
Juan Salazar Vazquez.*

I.- Noción y funciones del capital industrial.

La noción genérica de *capital industrial* se refiere al capital que, en su movimiento, atraviesa por la fase de producción y, por lo tanto, es el encargado de dirigir la generación del plus-producto o plus-valor. En consecuencia, una *empresa industrial* es la que organiza el proceso de producción total, el llamado “Producto Pasado”², el “Producto Necesario”³ y, muy en especial la parte que genera el Producto Excedente (plusvalor o plus-producto).⁴

En este marco es útil recordar a Marx: “las dos formas que reviste el capital dentro de sus fases de circulación son la del capital-dinero y la del capital-mercancías; la forma propia de la fase de producción es la del capital productivo. El capital que, a lo largo de su ciclo global, reviste y abandona de nuevo estas formas, cumpliendo en cada una de ellas la función correspondiente, es el *capital industrial*; industrial, en el sentido de que abarca todas las ramas de producción explotadas sobre bases capitalistas.”⁵

Marx también apunta que “el capital industrial es la única forma de existencia del capital en que es función de éste no sólo la apropiación de la plusvalía o del producto excedente, sino también su creación. Este capital condiciona, por tanto, el carácter capitalista de la producción; su existencia lleva implícita la contradicción de clase entre capitalistas y obreros asalariados. A medida que se va apoderando de la producción social, revoluciona la técnica y la organización social del proceso de trabajo, y con ellas el tipo histórico- económico de sociedad.”⁶

Las empresas industriales, repitamos, son las que producen la plusvalía. Y se supone que se apoderan de la mayor parte de ella. Y si generan el crecimiento y transformaciones que menciona Marx es porque utilizan la mayor parte de esa plusvalía en la acumulación de capitales y, por lo mismo, amplían las capacidades de producción y pasan a generar altos ritmos de crecimiento, del PIB y de la productividad del trabajo. De hecho, se puede sostener que la *justificación histórica del capitalismo* reside en su capacidad para transformar el grueso del excedente en acumulación y, por esta vía, generar muy altos

¹ Depto. Economía, UAM-I.

² Ésta, es la parte del Producto Total que permite reponer el desgaste de los medios de producción utilizados.

³ Parte del Producto Total con la cual se reponen el desgaste de la fuerza de trabajo productiva.

⁴ Las igualdades contables básicas referidas al Producto Total (PT) y al Producto Agregado (PA), son:

$$PT = PP + PN + PE; \quad PA = PN + PE = PT - PP.$$

PP=Producto Pasado; PN = Producto Necesario; PE = Producto Excedente.

⁵ C, Marx, “El Capital”, Tomo II, pág. 49. FCE, México, 1973.

⁶ *Ibidem*, pág. 51.

ritmos de crecimiento. Y valga recordar: en los modos de producción pre-capitalistas muy poco del excedente generado se aplicaba como acumulación. Además, la relación Producto Excedente a Producto Agregado era también pequeña. Por lo mismo, los ritmos de crecimiento eran bajísimos, casi cercanos a cero.

Neoliberalismo y deformación de la empresa industrial.

Sabemos que el rasgo central de neoliberalismo reside en su elevadísima tasa de plusvalía y, por lo mismo, una relación excedente a Ingreso Nacional que, vg., en EEUU, gira en torno a un 70-80%. Con todo, en vez de subir la acumulación productiva se derrumba. Y la mayor parte del excedente se aplica en actividades improductivas y en inversiones financieras. De lo indicado, emergen dos grandes interrogantes: a) ¿por qué la inversión no responde al aumento de la tasa de plusvalía? b) ¿por qué el capital productivo se empieza a descomponer y a subordinar casi por completo al capital financiero? La primera pregunta la hemos tratado de contestar en los ensayos previos. La segunda es la que nos ocupará en esta sección.

II.- Algunas tendencias generales a destacar.

Las tendencias que nos interesa resaltar se refieren a la evolución del PIB, el global, el manufacturero y el financiero. Asimismo, la evolución de las ganancias globales por sectores. En todos estos indicadores podemos observar un muy fuerte crecimiento del sector financiero y, a la vez, un debilitamiento de la industria de transformación.

Por el lado del PIB, la información básica se presenta en el cuadro que sigue.

Cuadro I: EEUU, crecimiento del PIB global, Manufacturero y de Finanzas. (*)

AÑO	PIB global	PIB Manufactura	PIB Finanzas
1947	100	100	100
1949	104	100	109
1969	227	238	305
1973	257	275	357
1977	277	285	406
rg (47-77)	3.5%.	3.6%	4.8%
1977	100	100	100
1987	129	118	136
1997	173	164	180
2018	280	248	304
rg (77-018)	2.5%	2.2%	2.8%

(*) Indices de quantum; rg = tasa anual de crecimiento.

Fuente: Economic Report of The President, 1990, 2005, 2019.

.....

En el Cuadro I, se distinguen dos períodos. El inicial, va de la postguerra a 1977. Es una fase de alto crecimiento, en que la manufactura se acompasa al crecimiento del PIB y lo supera levemente. Y el sector financiero supera ampliamente al crecimiento del PIB global y del manufacturero. El segundo período, cubre 1977-2018. En él, el ritmo de crecimiento baja fuertemente, llega el global al 2.5% y la manufactura cae aún más,

creciendo al 2.2% anual. El sector financiero, también desciende, pero sigue creciendo por encima de los otros.

Otro modo de ver el problema se muestra en el Cuadro II. Aquí, se compara la evolución del Valor Agregado Bruto de las Corporaciones no financieras (CNF) con el de las Corporaciones financieras (CF).

Cuadro II: EEUU, Corporaciones financieras y no financieras (VAB).

Variaciones	Corporaciones no financieras	Corporaciones financieras
2012 (Índice).	100.0	100.0
2019 (Índice)	129.8	143,1
rg (tma)	3.9 %	5.3%

VAB: Valor Agregado Bruto; rg (tma)= tasa media anual de crecimiento.

Fuente: Economic Report of The President, 2020.

Según se puede ver, en el último período (el que viene después de la gran crisis del 2007-9), el ritmo de crecimiento de las grandes corporaciones financieras, resulta bastante más alto que el de las corporaciones no financieras.

Otro indicador clave es el de los beneficios. Y no está de más recordar de nuevo el abecé: en el capitalismo, el móvil que rige la conducta de los capitalistas es el beneficio. Allí donde los beneficios sean atractivos, allí se verá atraído el capital. En el cuadro que sigue se muestra la información básica al respecto.

CUADRO III: EEUU, Beneficios corporativos, según sectores, 1969-2018 (Índices, precios corrientes).

Año	Industria Doméstica	Corporaciones no financieras	Industria manufacturera	Corporaciones Financieras
1969	100.0	100.0	100.0	100.0
1979	268.9	261.5	256.0	307.0
1989	363.3	322.4	293.0	576.1
1999	760,3	687.8	524.9	1139.1
2000	100.0	100.0	100.0	100.0
2018	259,1	255.0	138.0	270.2

Fuente: "Economic Report of The President, 2020".

Según muestra el cuadro, entre 1969 y 1999, cuando ya ha terminado el "boom" de la post-guerra y emergen las políticas económicas de ultraderecha, las ganancias totales se multiplican por 7.6 veces. Las del segmento no financiero por 6.9 y las del sector financiero se multiplican por ¡11.4 veces!, una verdadera estampida. Frente a ello, la expansión del

sector manufacturero resulta aún más preocupante: apenas si se multiplica por 5.25 veces en las tres décadas.

En el siglo 21, las tendencias previas tienden a mantenerse, aunque el desnivel respecto al sector financiero resulta menos brutal. Lo más llamativo es la acentuación del descenso relativo de la industria manufacturera. A lo indicado se deben agregar dos fenómenos que el cuadro no recoge: a) dentro del sector no financiero, ramas improductivas como comercio, publicidad y similares, empiezan a tener un peso creciente; b) las utilidades que provienen del “resto del mundo”, que no se muestran en el cuadro, son las que más rápido se elevan en el período. Estos dos rasgos, a) y b), son muy claras evidencias de la creciente *descomposición* del capitalismo estadounidense.

III.- Sobre el balance de las corporaciones no financieras.

La dimensión financiera no solamente se manifiesta en el fuerte crecimiento del sector financiero y su alta rentabilidad. También, lo que inicialmente pareció sorprendente y hasta “anti-natura”. empezó a operar con gran fuerza al interior del mismo sector productivo. En éste, la evolución de sus balances –por ejemplo, la composición de sus activos- también es una clara muestra del creciente dominio de la dimensión financiera.

Cuadro IV: EEUU, Corporaciones no financieras, composición del balance (en %s).

AÑO	Activos Totales	Activos tangibles (fijos)	Activos financieros	Pasivos totales	Patrimonio neto
1970	100.0	71.6	28.4	41.4	58.6
1975	100.0	70.2	25.3	34.1	65.3
1980	100.0	74.6	25.8	32.1	67.9
1985	100.0	73.1	25.3	36.8	63.2
1990	100.0	63.1	36.9	48.8	51.2
1995	100.0	56.7	43.3	52.4	47.6
2000	100.0	48.6	51.4	50.5	49.5
2005	100.0	50.7	49.3	45.6	54.4
2006	100.0	52.4	47.6	42.6	57.4

Fuente: calculado a partir de “Statistical Abstract of the United States, 1990 (pág. 525) y 2008 (pág. 491).

.....

En el Cuadro IV resalta el fuerte cambio en la composición de los activos de las corporaciones no financieras. En la década de los setenta, la que marca el fin del gran auge de la post-guerra, el peso de los activos fijos, los que son absolutamente claves en todo proceso de producción, gira en torno a las tres cuartas partes de los activos totales. Consecutivamente, el peso de los activos financieros gira en torno a una cuarta parte de los activos totales.

A partir de 1985 el cuadro se altera bastante. Los activos fijos caen y se acercan a la mitad de los activos totales. Consecutivamente, el peso de los activos financieros se acerca a un 50%.

Para los últimos años (2017-2018), los niveles relativos no parecen alterarse. Y tienden a recuperar, gruesamente, las magnitudes previas a la gran crisis del 2007-2009. Presentamos las cifras en cuadro aparte pues no son del todo comparables a las manejadas en el cuadro previo.

Cuadro V: Corporaciones no financieras, composición del balance (2017-2019).

Año	Activos Totales	Activos no Financieros	Activos financieros	Pasivos Totales	Patrimonio Neto
2017	100.0	55.6	44.4	62.5	37.5
2018	100.0	55.0	45.0	61.8	38.2
2019	100.0	54.6	45.4	65.4	34.6

Fuente: "Economic Report of The President, 2020.

Lo que más resalta en las cifras del cuadro V, es el gran aumento del peso de los pasivos totales: ahora, las empresas se manejan con un nivel de deuda bastante más elevado que en los tiempos previos a la crisis del 2007-09. Según Jacobs, la deuda corporativa llegó a un 47% del PIB en el 2019 y la deuda de las familias, a casi un 66% de ese PIB.⁷ En esto se reflejan dos factores: a) el derrumbe que experimentaron los activos financieros con la crisis del 2007-2009, fenómeno que arrastró a un feroz descenso en los activos totales y de hecho engendró quiebras masivas; b) al endeudamiento de las empresas, incentivado por la situación crítica que provocó la crisis ("las empresas se endeudan para pagar deudas" indicaba Marx) y por la política monetaria de bajas tasas de interés que aplicó el gobierno para salir de la crisis.

IV.- Especulación financiera y ganancias.

Que las corporaciones financieras ganen especulando sobre sus activos financieros es algo perfectamente esperable: está en su naturaleza que lo hagan. Pero que esta conducta también prenda en las corporaciones no financieras es algo que resulta bastante menos comprensible, casi "contra-natura". Pero a esto ha llegado la evolución del modelo neoliberal.

En las corporaciones modernas lo típico es la propiedad accionaria. O sea, los dueños son los accionistas, los que poseen las acciones entre las cuales se divide la propiedad de la empresa. Estos papeles, como regla muy desigualmente distribuidos, dan derecho a sus poseedores para acceder a las utilidades que genera la operación de la empresa. Más precisamente, a la parte que se decide distribuir: son los llamados "dividendos". En términos gruesos, los accionistas minoritarios pugnan por elevar la

⁷ Julian Jacobs, "The danger of Private Debt", en Dollars & Sense, sept.-october 2000.

porción de las utilidades distribuidas y los gerentes o “managers” (que representan la voluntad de los accionistas mayoritarios), como regla buscan elevar la parte no distribuida para elevar el crecimiento de la empresa. Aunque, como luego veremos, en el último tiempo ese patrón de conducta tiende a transformarse.

En la actualidad, ha surgido una segunda fuente de beneficios para el capitalista accionario: son las llamadas “ganancias de capital”. Estas surgen cuando en las Bolsas de Valores aparecen movimientos especulativos (en especial con las “burbujas especulativas”) que disparan hacia arriba el precio de las acciones de las correspondientes empresas. En estos casos, una acción que valía 10 pasa a valer 50, sin que medie ninguna transformación sustantiva en las ganancias que genera el proceso de producción. Aquí ya no es la plusvalía generada por el proceso capitalista de producción la que manda y determina el precio de las acciones. Ahora, la que mueve esos precios es la pura especulación desatada.

Sentado lo anterior, tenemos que en la rentabilidad del capital accionario conviene distinguir la porción que opera como utilidades distribuidas y la que funciona como “ganancias de capital”. En EEUU, durante los últimos años, la evolución ha sido la que muestra el cuadro que sigue.

Cuadro VI: EEUU, rendimiento de las acciones.

Tipos de ganancias	1973-1982	1983-1992	1993-2000
Ganancias de capital.	1.8 %	12.0 %	18.6 %
Dividendos	4.8 %	4.2 %	2.4 %
Rendimiento total	6.6 %	16.2 %	21.0 %

Fuente: Dominique Plihon, “Le nouveau capitalisme”, pág. 44. Edit. La Découverte, Paris, 2003.

.....

En el primer período, 1973-82, las magnitudes son relativamente “normales”. Luego, hay un desmesurado crecimiento de las “ganancias especulativas”, las que llegan a explicar un 89% de las ganancias totales que perciben los accionistas. Ciertamente, en los datos que muestra Plihon, ya se advierte con mucha claridad la brutal deformación de la composición de las ganancias que viene provocando el estilo neoliberal. En este sentido, Krein señala que, para el segundo y tercer trimestre del 2018, las grandes firmas que integran el índice de las S&P500 de la bolsa de valores en EEUU, aplicaban más fondos a ¡la compra de acciones propias que a la inversión fija!⁸

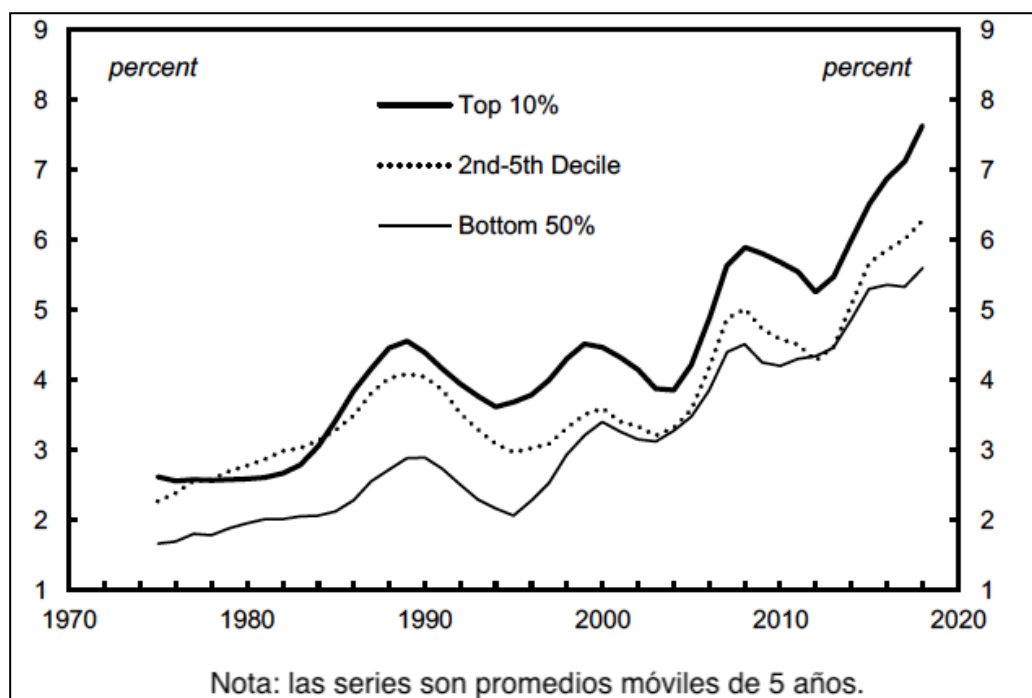
La información que presentan Plihon y otros, nos alerta sobre el papel de la especulación bursátil en el comportamiento de las empresas industriales. Rasgo que va asociado a otros que pasamos a señalar y que dan cuenta de una transformación (y degeneración) muy honda en las grandes corporaciones contemporáneas.

⁸ Julius Krein, “Share Buybacks and the Contradictions of ‘Shareholder Capitalism’”, American Affairs, dec. 13, 2018.

Un primer dato (ver Gráfico I)⁹, se refiere a la relación entre los pagos a los accionistas (dividendos más recompras de acciones) y los ingresos de las empresas. El dato se aplica a corporaciones no financieras que cotizan en bolsa de valores. Estas, a su vez se desagregan según su tamaño: el 10% mayor, el 40% que le sigue en tamaño y, finalmente, el 50% de las empresas, las de menor tamaño.

El gráfico muestra una clara elevación de la relación, la que se eleva aún más rápido en los 20 años iniciales del siglo 21. También llama la atención que el fenómeno es similar en los tres tipos de tamaño corporativo y se multiplica, gruesamente, por 3 entre 1974 y 2018.

Gráfico I: Relación pagos a accionistas (*) sobre ingresos.



(*) Incluye dividendos y recompra de acciones.

⁹ Los gráficos I, II, III y IV, tienen como fuente a Joseph Baines and Sandy Brian Hager, "COVID-19 and the Coming Corporate Debt Catastrophe"; March,13,2020. En <https://sbhager.com/covid19>

Gráfico II: Recompra neta de acciones y formación neta de capital como porcentaje del excedente neto de operación de las sociedades no financieras.

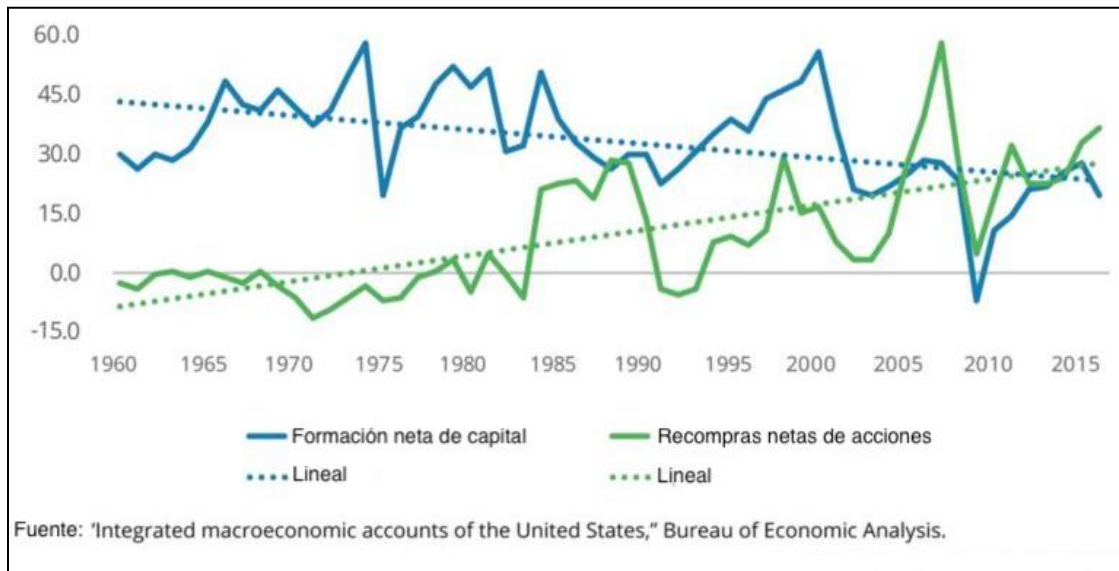


Gráfico III. Gastos de capital sobre Ingresos.

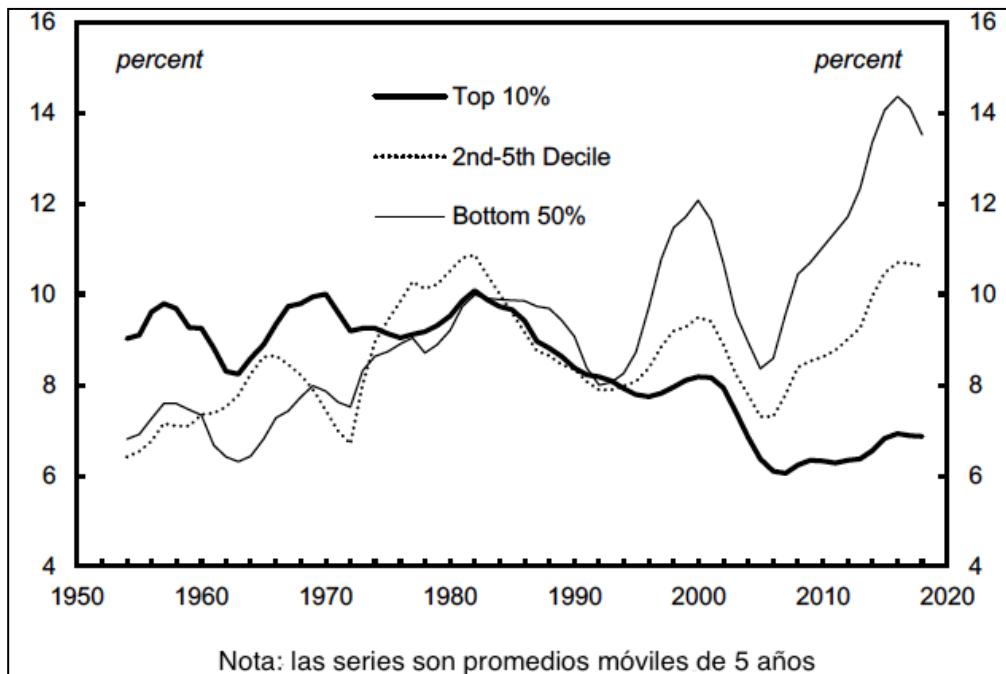
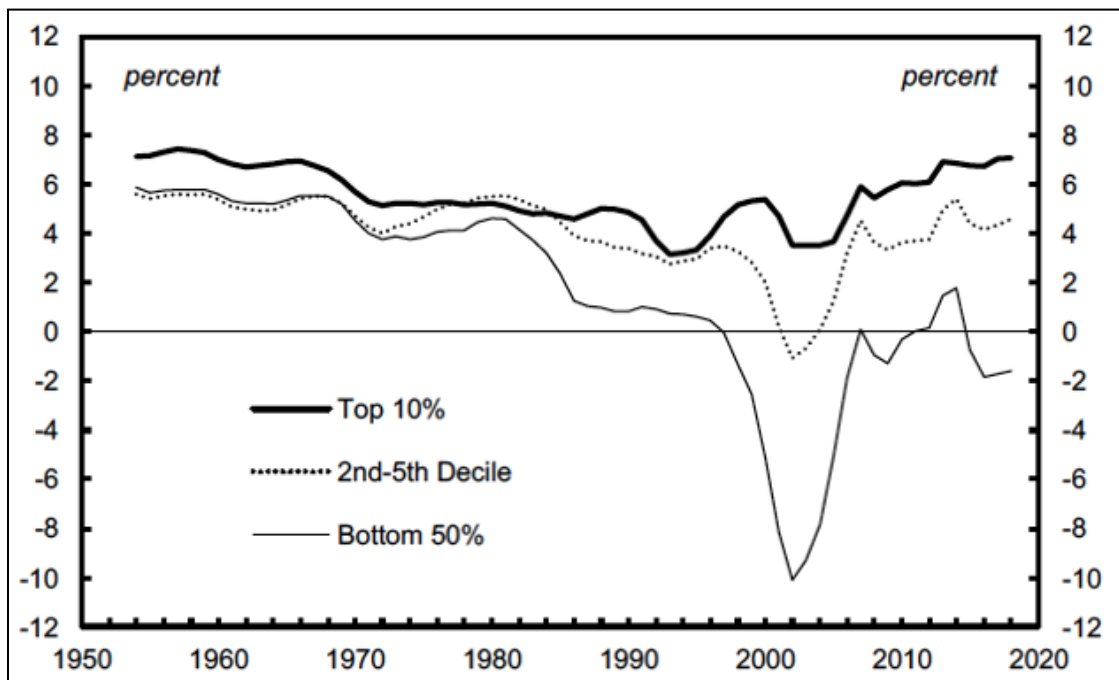


Gráfico IV: Márgenes (beneficios netos sobre ventas).



Un segundo y muy asociada dato (Gráfico II), se refiere a la relación entre los gastos aplicados a la inversión neta (de capital fijo) y la recompra neta de acciones. En los dos casos, el rubro se maneja como por ciento del excedente neto de operación. Los indicadores se pueden considerar expresión de la preferencia entre inversiones reales y financieras por parte de las empresas (que son no financieras) que ejecutan dicha opción. La primera relación, que es clave para el crecimiento de la empresa, desciende fuertemente entre 1960 y 2015. Entretanto, la recompra de acciones (que es otro tipo de uso, de carácter financiero) se eleva fuertemente como % del excedente neto. Que la dimensión financiera suba tanto y la real descienda, es un claro síntoma de lo que ha venido sucediendo en el último medio siglo.

El gráfico III muestra la relación entre la inversión (gastos de capital) y los ingresos de las empresas.

En el caso de las empresas de mayor tamaño, el descenso es muy evidente y marcado. Aquí se confirma el fenómeno más general: se eleva el peso de las aplicaciones financieras y cae el de las productivas. Es el dominio y triunfo del capitalismo parasitario (el llamado “shareholder capitalism”) y la derrota del industrial y productivo. Muy curiosamente, en el caso de las empresas de menor tamaño, el coeficiente –siendo muy inestable- tiende a elevarse. Lo que también sucede es el aumento de los pagos a accionistas y la reducción del margen de beneficios. Son movimientos contrapuestos que conducen a una situación de fragilidad financiera extrema.

La gráfica IV muestra la evolución del margen de beneficios. Para el 10% que cubre a las corporaciones de mayor tamaño, luego de un leve descenso, se observa una recuperación a lo largo del siglo 21. En contraste, el 50% integrado por las corporaciones de menor tamaño, ve caer muy fuertemente sus márgenes de beneficio. Y como han elevado los pagos a accionistas y también elevan sus inversiones de capital, caen en una condición de endeudamiento más que peligrosa. Es decir, resultan muy propensas a las quiebras, situación que con el impacto de la pandemia del Conavirus, se tiene que haber acentuado.¹⁰ En suma, la desigualdad extrema no sólo es la que se observa entre capitalistas y trabajadores; también se manifiesta al *interior* de la clase capitalista.

V.- La degeneración del espíritu del capital industrial

5.1.- Los propósitos del capital. Su misión histórica.

Los dueños del capital, en las actuales condiciones históricas, siguen buscando – como sus antecesores- las mayores ganancias posibles. Pero lo hacen con cargo a la pura especulación -también podemos hablar de movimientos del capital ficticio- los que son bastante ajenos a los reales procesos de producción. O sea, nos encontramos con capitalistas (o “accionistas”) especuladores y muy cortos de vista -se mueven en el corto plazo-. Al final de cuentas, se trata de capitalistas que se distancian y separan más y más de la gestión productiva de sus empresas. Arribamos, en consecuencia, a un capitalismo que deja de cumplir con su misión histórica fundamental: la de ser agente del crecimiento y gran impulsor de las fuerzas productivas. Y valga aquí recordar el célebre enunciado de

¹⁰ Un factor favorable a las empresas que recurren a deuda, ha sido la tasa de interés muy baja que –en Estados Unidos- se ha manejado en los últimos años.

Lenin: “el papel histórico progresivo del capitalismo puede resumirse en dos breves tesis: aumento de las fuerzas productivas del trabajo social y socialización de éste.”¹¹ En otro texto clásico leemos que “la burguesía ha desempeñado en la historia un papel altamente revolucionario” (...) “La burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y, por consiguiente, las relaciones de producción, y con ello, todas las relaciones sociales (...). Una revolución continua en la producción, una incesante conmoción de todas las condiciones sociales, una inquietud y un movimiento constante distinguen la época burguesa de todas las anteriores.”¹² En *El Capital*, Marx comenta a la escuela de economía clásica (Smith, Ricardo, etc.) y señala que para esta corriente teórica “el proletariado no es más que una máquina de producir plusvalía; en justa reciprocidad, no ve tampoco en el capitalista más que una máquina para transformar a la plusvalía en capital incrementado”.¹³

Como toda nueva estructura social, la capitalista exige actores que cumplan bien su papel. Es como el libreto de una nueva obra de teatro que exige ejecutores de excelencia. Es decir, la llamada misión histórica del capitalismo –su mismo funcionamiento– no puede sino encarnarse en la *subjetividad* de sus agentes personales: la clase capitalista. Refiriéndose al ciclo D-M-D’, Marx escribía que “como agente consciente de este movimiento, el poseedor de dinero se convierte en capitalista, El punto de partida y de retorno se halla en su persona (...). El *contenido objetivo* de este proceso de circulación –la valorización de valor– es su *fin subjetivo*, y sólo actúa como *capitalista*, como capital personificado, dotado de conciencia y de voluntad, en la medida en que sus operaciones no tienen más motivo propulsor que la apropiación progresiva de riqueza abstracta.”¹⁴ En el mismo sentido apunta que “sólo cuando es *capital personificado* tiene el capitalista con valor ante la historia (...) como un fanático de la valorización del valor, el verdadero capitalista *obliga* implacablemente a la humanidad a *producir por producir* y, por tanto, a desarrollar las *fuerzas productivas sociales* y a crear las *condiciones materiales de producción* que son la única *base real* para una forma superior de sociedad cuyo principio fundamental es el desarrollo pleno y libre de todos los individuos.”¹⁵

Cuando Marx se refiere al movimiento D-M-D’ está pensando en el capital productivo-industrial. Por ello, conviene desagregar tal ciclo y señalar algunos pasos intermedios que son claves.¹⁶

El primero es la conversión del dinero inicial (o capital adelantado) en recursos productivos: medios de producción (en estos se gasta el “capital constante”) y fuerza de trabajo (en la que se gasta el llamado “capital variable”). En este proceso o conversión, hay dos aspectos a subrayar: i) el monto del capital inicial, que define la *escala de producción*, la que es una determinante decisiva de la productividad del trabajo; ii) la relación técnica

¹¹ V. I. Lenin, “El desarrollo del capitalismo en Rusia”, pág. 611. Editorial Progreso, Moscú, 1974.

¹² C. Marx y F. Engels, “El Manifiesto Comunista”, págs. 33-4. Edit. Progreso, Moscú, 1974.

¹³ C. Marx, “El Capital”, tomo 1, págs. 501-2. FCE, México, 1973. Hemos corregido muy levemente la traducción.

¹⁴ *Ibidem*, pág. 109.

¹⁵ *Ibidem*, pág. 499.

¹⁶ Por ejemplo, podemos escribir: $D^0 - M^0 \rightarrow \text{proceso de producción} \rightarrow M^1 - D^1$.

D^0 = capital dinero inicial; M^0 = capital productivo (fuerza de trabajo y medios de producción); M^1 = valor de mercancías que se producen ($M^1 > M^0$); $D^1 = M^1$ = valor dinero de la producción vendida.

medios de trabajo sobre ocupados, coeficiente asociado a la “*composición de valor del capital*”. Factor que también incide fuertemente en la productividad del trabajo.

El segundo aspecto a mencionar es el que convierte el M inicial en el M final (en que $M^1 > M^0$). Aquí encontramos no sólo el proceso de creación del valor agregado sino, a la par, la concreción del modo en que se organiza el proceso de trabajo, algo que también es crucial como determinante de la productividad del trabajo.

Un tercer aspecto está referido a la venta de la producción generada. O sea, $M^1 = D^1$. En que tal igualdad pudiera no darse si surgen problemas por el lado de las ventas. O sea, *problemas de realización* ($D^1 < M^1$).

En este marco, nos pasamos a preguntar por las fuerzas que impulsan el crecimiento de la productividad en las economías capitalistas. Para contestar nos concentramos en dos factores básico: a) la competencia entre capitalistas y trabajadores; b) la competencia intra-ramal, la que tiene lugar entre los diversos capitalistas que operan al interior de una rama determinada.

5.2.- *Competencia entre capitalistas y trabajadores.*¹⁷

Se trata de la competencia (o conflicto) que gira, en lo inmediato, en torno al nivel de los salarios. Cuando la economía crece muy rápido, la tasa de desempleo desciende. Con ello, se eleva el poder de regateo de los trabajadores. En este contexto los salarios suben y si se van por encima del crecimiento de la productividad del trabajo, caerá la tasa de plusvalía lo que arrastrará también al descenso de la tasa de ganancia. ¿Cómo pueden responder los capitalistas frente a tal situación? Dejando de lado la posible parálisis de los procesos productivos (respuesta que nada resuelve), la respuesta es conocida: incorporar progreso técnico ahorrador de trabajo vivo y, por esta vía, los capitalistas reconstituyen el ejército de reserva industrial. Con lo cual, “disciplinan” a los salarios y recomponen a la tasa de ganancia. Como bien apuntaba Marx, “las máquinas se convierten en *arma poderosa* para reprimir las sublevaciones obreras periódicas, las huelgas y demás movimientos desatados contra la *autocracia del capital*.”¹⁸

5.3.- *Competencia intra-ramal y plusvalía extraordinaria.*¹⁹

Esta competencia tiene lugar entre las diversas empresas que participan en el interior de una rama determinada. Esta gira en torno al proceso de transformación del trabajo privado en trabajo social. Es decir, el proceso de conformación del valor. En este proceso intervienen cuatro factores determinantes: a) la relación entre la intensidad del trabajo de la empresa particular y la intensidad media del trabajo; b) la relación entre la complejidad del trabajo que se gasta en la empresa particular y la complejidad que alcanza a nivel medio (de la economía nacional y de la rama); c) relación entre la productividad del trabajo en la empresa particular y la productividad con que opera la rama; d) relación entre el precio de mercado (o “precio instantáneo”) y el precio de oferta o de equilibrio ramal.

¹⁷ Un tratamiento más detallado de las condiciones en que opera el progreso técnico impulsado por el conflicto capital-trabajo, lo hacemos en José Valenzuela Feijóo, “Progreso técnico: consideraciones introductorias”, en Denarius (UAM-I), n° 31, julio-diciembre, 2016. Valga apuntar que mientras mayor sea la tasa de plusvalía, menor será el incentivo para impulsar este tipo de progreso técnico.

¹⁸ C. Marx, “El Capital”, Tomo 1, pág. 361. Edición FCE, México, 1973.

¹⁹ Un análisis pormenorizado sobre la configuración de la plusvalía extraordinaria, lo hacemos en José Valenzuela Feijóo, “Economías de mercado: estructura y dinámica”; Volumen II, capítulos XII, XIII y XIV. Edic LOM, Santiago de Chile, 2014.

Para simplificar al máximo la exposición suponemos que los factores a), b) y d) son iguales a uno. En este caso el *factor de conversión* (f_i) del trabajo privado (T_p) en trabajo social (T_s) para la empresa (i) será igual al cociente entre su productividad (F_i) y la productividad de la rama (F_r). Por consiguiente, tenemos que $f_i = F_i / F_r$. Así las cosas, podemos escribir:

$$T_{Si} = (T_p)_i (f_i)$$

$$P_{xi} = T_{Si} - T_{Pi} = T_{Pi} (f_i - 1) \quad T_{Si} > T_{Pi} \quad \text{si } f_i > 1.0.$$

O sea,

$$P_{xi} > 1.0 \quad \text{si } f_i > 1.0$$

T_{Pi} = trabajo privado total que se gasta en empresa i ; T_{Si} = trabajo social (valor) que le reconoce a la empresa i ; F = productividad del trabajo; r = rama ; i = empresa particular i (en que $i = 1,2,3,\dots,n$).

De lo expuesto podemos deducir: el mecanismo de la ley del valor (entendida como ley que regula la transformación del trabajo privado en trabajo social en una economía de mercado), funciona premiando a las empresas con mayor nivel de productividad y castigando a las que se ubican por debajo del nivel medio. Este castigo, si el diferencial de productividades es alto, puede provocar la quiebra de las empresas.

5.4.- *Capital productivo industrial versus capital financiero. Una relación conflictiva y eventualmente peligrosa. Primeras advertencias.*

El desarrollo de la banca y otras instituciones financieras, no sólo ayuda a la acumulación y crecimiento de la industria. También, la puede perjudicar (con tasas de interés muy elevadas, con restricciones crediticias, etc.) y empezar a debilitar-socavar el espíritu del capitalista industrial. Marx, con su habitual agudeza, advertía que “el sistema de crédito, cuyo eje son los supuestos bancos nacionales y los grandes prestamistas de dinero y usureros que pululan en torno a ellos, constituye una enorme centralización y confiere a esta clase parasitaria un poder enorme que le permite no sólo diezmar periódicamente a los capitalistas industriales, sino inmiscuirse del modo más peligroso en la verdadera producción, de la que esta banda no sabe absolutamente nada y con la que no tiene nada que ver.”²⁰ También calificaba a los especuladores como verdaderos “bandidos” y apuntaba derechamente al impacto de desintegración social y moral que provoca el capital especulativo. Por ejemplo, escribía que en la Francia de 1848-50, “mientras la aristocracia financiera hacía las leyes, regentaba la administración del Estado, disponía de todos los poderes públicos organizados y dominaba la opinión pública mediante la situación de hecho y mediante la prensa, se repetía en todas las esferas, desde la corte hasta el cafetín de mala

²⁰ A estos capitalistas financieros Marx los califica como “bandoleros” y “honorables bandidos”. En *El Capital*, Tomo 3, pág. 511. Edic. FCE, México, 1973.

muerte, la misma prostitución, el mismo fraude descarado, el mismo afán por enriquecerse, no mediante la producción, sino mediante el escamoteo de la riqueza ajena ya creada.” Y agregaba: “la aristocracia financiera, lo mismo en sus métodos de adquisición, que en sus placeres, no es más que el renacimiento del lumpen proletariado en las cumbres de la sociedad burguesa.”²¹ Otro muy agudo analista, Joseph Schumpeter, preocupado por los destinos del capitalismo, alertaba: “la evolución capitalista, al sustituir los muros y las máquinas de una fábrica por un simple paquete de acciones, desvitaliza la idea de propiedad.”²²

Keynes, el gran ideólogo de la burguesía industrial, apuntaba que los “bancos y banqueros son ciegos por naturaleza”²³ y en texto célebre señalaba que “los especuladores pueden no hacer daño cuando sólo son burbujas en una corriente firme de espíritu de empresa; pero la situación es seria cuando la empresa se convierte en burbuja dentro de una vorágine de especulación. Cuando el desarrollo del capital en un país se convierte en subproducto de las actividades propias de un casino, es probable que aquel se realice mal.”²⁴ En este contexto indica que “generalmente se admite que, en interés público, los casinos deben ser inaccesibles y costosos, y tal vez esto mismo sea cierto en el caso de las bolsas de valores.”²⁵

En Keynes, el dominio del capital financiero descompone a la economía capitalista. Y llega a proponer su estatización. En Marx: descompone la economía, y corrompe a la moral y a la sociedad. Pero hay algo más: le quita su funcionalidad histórica al capital, lo torna algo que pasa a ser innecesario y que puede y debe ser reemplazado por otro modo de gestión de la vida económica.

En el capitalismo contemporáneo, la articulación finanzas-producción parece haber ido hasta más lejos de lo que advertían autores como los citados. Se observa algo así como una desarticulación-deformación extrema de lo que pudieran ser las relaciones “normales” (con lo relativo que pudiera ser esta apreciación), entre la dimensión de la producción y la de lo financiero. En un sentido muy general, se puede plantear que entre el sector financiero y el de producción operan relaciones que se pueden calificar como de tipo dialéctico. Esto significa: i) entre ambos conjuntos tiene lugar una clara interacción: el uno influye sobre el otro y vice-versa; ii) en esta interacción, que es siempre asimétrica, en términos generales (i.e., en una visión de largo plazo), es el polo de la producción el que funciona como dominante. O sea, es el que ejerce un mayor poder de determinación (o “poder causal”); iii) en ciertos períodos históricos surgen configuraciones en que las relaciones de causalidad dominantes se alteran y se desplazan en favor del sector financiero; iv) en estos períodos, la economía tiende a estancarse, a operar con una alta tasa de plusvalía, bajos niveles de inversión real y patrones de distribución del ingreso muy regresivos.

Durante la vigencia del patrón de acumulación neoliberal, se presentan muy claramente los rasgos iii) y iv). Pero hay algo más y que es especialmente grave: se trata de

²¹ C. Marx, “Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850”; en M-E., OE, T.I, pág. 212. Edit. Progreso, Moscú, 1979.

²² J. Schumpeter, “Capitalismo, socialismo y democracia”, pág. 193, Aguilar, 1971.

²³ J. M. Keynes, “Ensayos de persuasión”, pág. 163. Edit. Crítica, Barcelona, 1988.

²⁴ J. M. Keynes, “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, pág. 145. FCE, México, 1974.

²⁵ *Ibidem*, pág. 145.

la *penetración de la lógica del capital financiero-especulativo en la conducta de las empresas industriales*. Es decir, estas corporaciones empiezan a actuar como si fueran consorcios financieros en los que dominan los afanes de especulación bursátil.

VI.- Parasitismo y decadencia extrema.

6.1.- De nuevo sobre el móvil de las ganancias.

Retomemos lo que ya hemos planteado. En un primer momento, tenemos la internalización del proceso objetivo en la subjetividad de los agentes capitalistas. La clave: la sed de ganancias por parte de dichos agentes. De aquí volvemos a la base de producción objetiva y vemos que el afán de ganancias sin límites se traduce en fuertes impulsos en favor de una mayor productividad del trabajo. Por consiguiente, en el crecimiento del PIB per-cápita. De este modo, sin mediar un propósito explícito, el capitalismo se transforma en un formidable agente del crecimiento económico. Todo capital, insistamos, busca el lucro. Y para ello se mueve a los sitios donde obtiene la mayor tasa de ganancia. Asimismo, como regla estos lugares de aplicación del capital, suelen ser los que más rinden en términos de crecimiento del PIB global. En el capitalismo inicial, de tipo competitivo, el proceso funcionó bastante bien. Pero en el capitalismo contemporáneo surgen rasgos que para nada contribuyen al logro de tales resultados. Más bien, empiezan a jugar en un sentido contrario al crecimiento. ¿Cuáles son estos factores?

Primero, tenemos el actual dominio de las estructuras monopólicas. Para nuestros propósitos esto significa que las ramas con mayor tasa de ganancia (por encima de la media) colocan barreras a la entrada y, además, regulan sus tasas de acumulación y expansión más bien a la baja. En suma, ramas potencialmente muy atractivas, tienden a restringir-limitar el ritmo de crecimiento de la inversión.

Segundo, en el par capital industrial-capital financiero, se genera una situación en que la rentabilidad del segundo, se va por encima de la tasa de ganancia que se lograría invirtiendo en el sector industrial. Por lo menos, en un plazo corto o medio.

6.2.- Alta tasa de plusvalía y despilfarro del excedente.

Un rasgo central del patrón de acumulación neoliberal es el fuerte salto que experimenta la tasa de plusvalía, la que prácticamente duplica (o algo más) a la vigente durante el largo auge de la postguerra. En 1978 se estima, para Estados Unidos, una tasa de plusvalía igual 1.70. Para el 2014, una igual a 4.22. Se multiplica casi por 2.5 veces.²⁶ Por lo mismo, la parte del Ingreso Nacional que funciona como excedente económico (o plusvalía), resulta igual a 80.8%, una cifra altísima.²⁷ En el mismo EEUU, durante el año 2007, antes de la gran crisis, apenas un 7.4% de la plusvalía operaba como inversión neta privada.²⁸ Y, en términos gruesos, un mínimo de $\frac{3}{4}$ partes o más, se aplicaba a usos

²⁶ Ver José Valenzuela Feijóo, “¿De la crisis neoliberal al nacionalismo fascistoide?”, pág. 26, cuadro. UAM-CEDA, México, 2017.

²⁷ Se ha señalado que “es posible vincular una mayor financiarización (el ratio entre el rendimiento financiero y los beneficios no financieros) con una disminución de la proporción del trabajo en el ingreso, un aumento en la proporción de los puestos directivos en la remuneración y una mayor dispersión de los ingresos de los trabajadores de un sector.” Cf. OIT, “Perspectivas Sociales y del empleo en el mundo, 2017. Ginebra,

²⁸ Datos tomados de J. Valenzuela, “La gran crisis del capital”, pag.202. Edic. citada.

improductivos. En suma, altísima tasa de explotación que va asociada a un descomunal despilfarro.

6.3.- Estancamiento y descomposición.

Los sectores improductivos, que por definición no producen valores ni plusvalía, tienen una existencia vicaria. Dependen de lo que producen los sectores productivos y de cuánto le puedan sustraer a éstos. Los mecanismos de transferencia que operan son variados, y no es propósito de este ensayo entrar a analizarlos. Nos basta constatar el fenómeno y subrayar que el monto de las transferencias viene siendo cada vez mayor. Tanto en términos absolutos como relativos. Es decir, como porcentaje del valor creado por los sectores productivos.²⁹ En este contexto, terminan ganando más (i.e., son más rentables para el capital privado) los que no producen valores y lo hacen en desmedro de los segmentos productivos. Con lo cual, las reales fuentes del Valor Agregado y del plusvalor, se comprimen y se podría decir que pasan a funcionar como esos árboles frutales que empiezan a secarse y van perdiendo su vitalidad. Cuando esto sucede, debemos hablar de *parasitismo creciente*. Es decir, las actividades improductivas pasan a ser las dominantes, las que determinan la estrategia del “crecimiento” y el carácter de las políticas económicas. En breve, se ubican en las alturas del poder, del económico y del político.

Una situación como la pergeñada se advierte con claridad en el Cuadro que sigue. En él comparamos la distribución de los beneficios corporativos por ramas relevantes, en 1969 y en 2018, El primer año lo podemos tomar como representativo del estilo de desarrollo vigente en la postguerra, liderado por el gran capital industrial y con alguna influencia del ideario keynesiano (algunos han hablado de “keynesianismo militar”). El segundo año (2018), lo consideramos un buen reflejo del modus operandi neoliberal.

Cuadro VII: EEUU, empresas corporativas. Apropiación de beneficios, 1969 y 2018.

Rubro / Año	1969 (% s)	2018 (% s)
1.-Total ganancias	100.0	100.0
2.- Nacional	92.7	76.1
3.- Finanzas	15.0	20.1
4.- Comercio	12.4	12.0
5.- Manufactura	45.8	14.1
6.- Resto del Mundo	7.3	24.9
7.- [3+4+6] / [1] (*)	34.7	57.1

Fuente: estimado a partir de “Economic Report of The President”, 2020

(*) Se puede considerar como indicador del parasitismo del sistema.

.....

En el cuadro, junto al sector financiero colocamos al sector comercio (mayorista y minorista). Con ello obtenemos una primera, muy gruesa y subvaluada estimación del

²⁹ No está demás señalar que cuando las Cuentas Nacionales señalan el valor agregado por las diversas ramas de la economía nacional (agricultura, minería, industria, servicios básicos, comercio, finanzas, servicios, etc.) están de hecho hablando de ingresos apropiados y no de ingresos generados.

sector improductivo: faltan algunos rubros de servicios y los gastos improductivos (publicidad, seguridad, etc.) que operan al interior de las empresas industriales. Con todo, podemos ver que estos segmentos pasan de apropiarse un 27.4% de las ganancias totales en 1969, a un 32.1% en el 2018. El rubro que aquí sube es el de Finanzas: desde un 15.0% en 1969 a un 20.1% en 2018. Un aumento fuerte, de un 33%.

Otro dato que llama la atención es el brutal descenso de la participación de las ganancias de la industria manufacturera, la que pasa de casi un 46% en 1969 a un bajísimo 14.1% en el 2018. En 1969, las ganancias en el sector manufacturero eran 3 veces mayor a las que conseguía el sector de Finanzas; en el 2018, Finanzas tenía 1.4 veces más ganancias que la industria manufacturera.

El rasgo que tal vez sea el más llamativo, es el espectacular crecimiento de las ganancias de las grandes multinacionales de EEUU en el resto del mundo. En 1969 estas ganancias llegaban a un 7.3% de las ganancias totales. Luego, en el 2018, ya ascendían a casi un 25% de los totales: su participación se multiplica por 3.4 veces. Consecutivamente, tenemos que las ganancias obtenidas en territorio nacional, como parte de las totales, pasan desde un 92.7% en 1969 a un 76.1% en el 2018. Si comparamos estas ganancias “foráneas” con las que obtiene la industria manufacturera en el territorio propio, en el 2018 eran casi 1.8 veces más altas. Sabemos que toda multinacional maneja muy fuertes intereses en el extranjero, pero en el caso que nos preocupa, estos parecen que han llegado a ser dominantes. Con lo cual, se genera un problema que no es menor: se afecta, hacia abajo, el crecimiento interno del país. Dicho de otro modo: lo que es bueno para las grandes trasnacionales, en la actualidad ya no parece ser bueno para el país.

En este marco se pueden entender bien slogans como el del “impulso al libre comercio”, las “ventajas del multilateralismo” y demás. El slogan del “libre comercio”, por ejemplo, en un mundo totalmente dominado por las grandes trasnacionales monopolistas, no es más que un tapa-rabos (que muy poco oculta), en favor del libre movimiento de los grandes monopolios. O sea, se trata que éstos eviten toda posible regulación o interferencia de los Estados nacionales.

En este mismo marco, también se puede comprender mejor el mensaje y propósitos claves esgrimidos por Donald Trump. Este parte de un reconocimiento: la decadencia económica de EEUU, en especial de su industria manufacturera. El lema “hagamos a América de nuevo grande” apunta en tal sentido. Asimismo, sus afanes por impulsar la inversión en el mercado interno (el territorio nacional), gravar a las utilidades en el extranjero, impulsar la sustitución de importaciones, etc. En este sentido, las nociones (o intuiciones) básicas de Trump, resultan pertinentes, amén de ajenas a las manejadas por las cúpulas de republicanos y demócratas.³⁰

Terminemos este ensayo: lo que muestra la evolución del capitalismo estadounidense en las últimas décadas es un proceso de descomposición y parasitismo crecientes. Una clara evidencia de que el sistema ha entrado en una fase de decadencia que

³⁰ Si Trump no fue reelegido fue por la falta de una organización política propia, por el impacto de la pandemia, por el duro ataque del “establecimiento” (el “deep State”) y, “last but not least”, por el fraude electoral que sufrió.

ya es terminal. Y a sus cada vez más grotescos apologistas sólo cabe recordarles los versos del gran Lucrecio: “sólo la muerte es inmortal”.