

## Tasa de ganancia, transformaciones y fase actual del capitalismo

J A I M E G O N Z Á L E Z M A R T Í N E Z

**L**a larga expansión de la economía mundial capitalista de posguerra empezó a eclipsarse hacia fines de los años sesenta y principios de los setenta. El debilitamiento de la inversión productiva, la caída de las tasas de crecimiento del PIB, la quiebra de empresas, bancarrotas y los altos índices de inflación y desempleo en los principales países industrializados manifestaron el fin de dicho auge. Con tales procesos se inició un periodo de inestabilidad y bajo crecimiento que se distendió a lo largo de las décadas de los setenta y ochenta. Por su larga duración y perfil de lento crecimiento, este periodo se ha definido como crisis estructural de largo plazo asociada a la tendencia descendente de la tasa de ganancia, lo que se evidencia a fines de los sesenta y se prolonga hasta principios de los ochenta, cuando empieza a recuperarse. Los estudios sobre la tasa de ganancia han producido abundante evidencia empírica de ese comportamiento. El auge de la economía de los Estados Unidos de la segunda mitad de los noventa –más pausado en las economías europeas– supuso que ese giro ascendente de la tasa de ganancia sería el comienzo de un nuevo periodo largo de carácter expansivo. Sin embargo, la inestabilidad y el bajo crecimiento se han prolongado hasta las últimas décadas y se han impuesto en los diversos países, independientemente de los marcos institucionales y de los niveles de desarrollo industrial. Las tasas promedio de crecimiento del PIB en los últimos 30 años, comparadas con las del periodo de

los 25 años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, muestran que la economía mundial continúa en un largo periodo de lento crecimiento.

Las preguntas fundamentales de este trabajo son las siguientes: ¿Cuáles procesos permiten caracterizar la fase actual del capitalismo? ¿Se trata realmente de una nueva fase o solamente es continuación, quizá la cola, de un largo periodo recesivo que se inaugura con la crisis estructural de los años setenta y ochenta? La hipótesis básica es que los efectos del largo periodo de bajo y turbulento crecimiento, así como las transformaciones de carácter económico en distintos espacios, configuran los rasgos principales de la etapa actual, pero no son suficientes para generar las condiciones de un nuevo periodo de expansión. El análisis toma como referencia las economías más desarrolladas articuladas en el llamado G7. La respuesta a ambas preguntas se perfila especificando los principales mecanismos que han contribuido a la recuperación de la tasa de ganancia y su articulación con las transformaciones más significativas que caracterizan la dinámica actual del sistema. En la primera parte, se puntualizan los factores que, en tanto efectos de la crisis, han contribuido a la relativa recuperación de la tasa de ganancia. En la segunda, se analizan las principales transformaciones que definen los rasgos del periodo actual. Después de señalar las principales hipótesis sobre las Ondas Largas, en la tercera parte se desarrollan los perfiles de la etapa actual, que están definidos por la articulación entre los efec-

tos del largo período de lento crecimiento e inestabilidad y aquellas transformaciones. Otros fenómenos que polemizan alrededor del concepto de globalización quedan fuera de los alcances del artículo.

### RECUPERACIÓN DE LA TASA DE GANANCIA

---

La crisis estructural de los setenta y ochenta, más el continuado estancamiento relativo y turbulento de la economía mundial, provocaron la agudización de la competencia, la especulación financiera y las grandes quiebras de empresas y bancos que impulsaron un creciente proceso de centralización de capital bajo distintas formas. Como consecuencia, se produjeron cambios diversos en las relaciones de las clases que nos remiten a las formas que genera la propia crisis para restaurar los niveles de rentabilidad.

Las investigaciones recientes demuestran que, desde principios de los ochenta, la tasa de ganancia se ha venido recuperando. Duménil y Lévy (2003a) lo asocian al efecto combinado tanto del aumento de la productividad del capital y de la porción de ganancia respecto del ingreso como de la intensificación del trabajo y los menores salarios, resultado del desempleo. La productividad del capital y la porción de ganancia, sin embargo, aún están por abajo de los niveles posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Para Fred Moseley (1997), la causa principal del ascenso de la tasa de ganancia es principalmente el ataque a los salarios de los trabajadores por varios mecanismos. También Brenner (2002) ubica el inicio de ese ascenso al comienzo de los años ochenta y lo atribuye a la recuperación del sector manufacturero debido al incremento de la productividad y a los bajos salarios. Igualmente Chesnais (1997), que postula la perdurabilidad de una “larga fase de agonía” del capitalismo, afirma que más de veinte años de aumento de la tasa de explotación han permitido restaurar parcialmente la rentabilidad. En la perspectiva teórica del *profit squeeze*, Glyn (1997) calcula que la par-

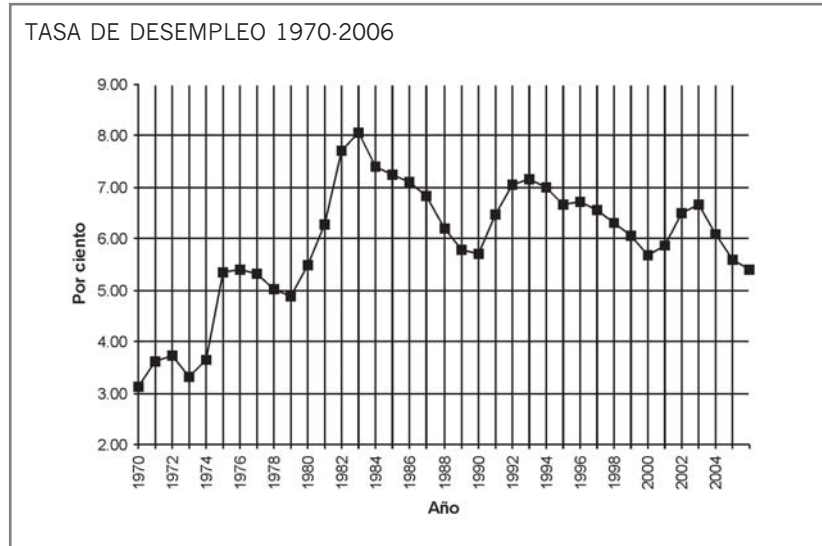
ticipación de las ganancias en el ingreso de los países de la OCDE ha sido claramente ascendente en los noventa y atribuye esta recuperación al estancamiento de los salarios, impuesto por el creciente desempleo. Dos Santos (1999), por su parte, sostiene que la tasa de ganancia se ha recompuesto como resultado de un proceso estructural de depreciación del capital iniciado con el *crack* bursátil de 1987 y afianzado desde 1994 a través de la desvalorización continuada de activos. Wallerstein (2001), en su marco analítico de que el capitalismo transita por un triple proceso: desruralización, agotamiento ecológico y democratización, sostiene que en “el conjunto de la ofensiva neoliberal de los últimos veinte años [...] los capitalistas intentan así reducir los salarios de los trabajadores, las exigencias respecto a la internalización de los costos y los gastos del Estado providencia”. Ernest Mandel y Anwar Shaikh también aceptan que la tasa de ganancia empezó a crecer desde principios de los ochenta y, según sus respectivos esquemas analíticos, el fenómeno se explica por “un masivo *shock* del sistema, un aumento excesivo de la tasa de plusvalía, un ensanchamiento considerable del mercado” (Mandel, 1995) o por “las quiebras, las desvalorizaciones de capital, el desempleo, los bajos salarios producidos por la misma crisis” (Shaikh, 1999). Desde los setenta, los distintos factores que refieren los autores han actuado en la recuperación relativa de la tasa de ganancia. Altas tasas de desempleo, contracción de los ingresos de los asalariados (gráficas 1 y 2), quiebras y desvalorización, acompañadas de una mayor centralización de capital, son factores ampliamente documentados.

### TRANSFORMACIONES EN EL CAPITALISMO

---

Articuladas con los efectos de la crisis estructural y el lento e inestable crecimiento de las últimas décadas, se han impulsado y producido, desde principios de los ochenta, diversas transformaciones en el capi-

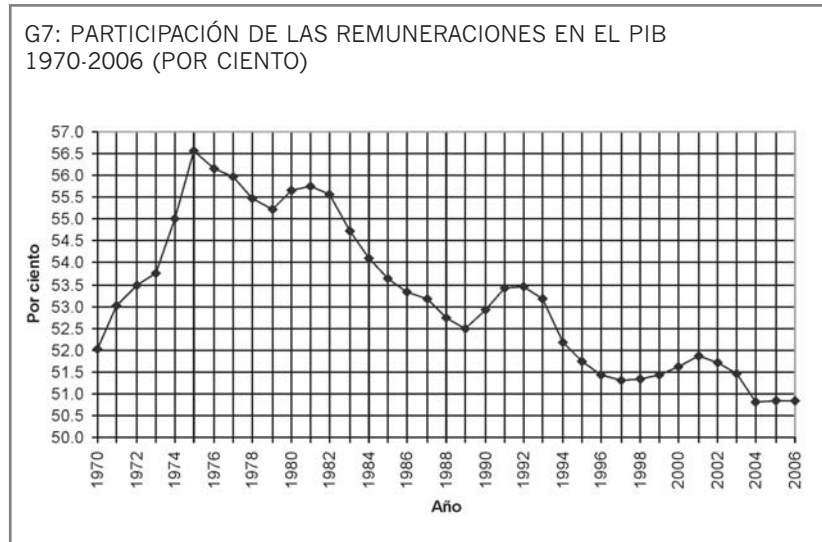
**GRÁFICA 1**



Fuente elaboración propia con base en OECD (1970-2004)

Nota: la tasa de desempleo se obtuvo del cociente: número de personas desempleadas/total de la fuerza de trabajo

**GRÁFICA 2**



Fuente: OECD, 1970-2006.

talismo que impactan las esferas productiva, financiera y comercial, y se despliegan a nivel regional, nacional y mundial. Las transformaciones más emblemáticas son las siguientes:

a) La desregulación de los flujos comerciales y financieros que han intensificado la circulación de mercancías y del capital financiero, así como acentuado la expansión geográfica y sectorial del capital.

b) El acrecentado poder de las grandes corporaciones trasnacionales de los países del G7, que expresa la intensificación de la centralización del capital, dando origen al llamado gobierno corporativo y a transformaciones en la organización de la propiedad y en la gestión de la rentabilidad.

c) La incorporación de las tecnologías de la información (TI) que crecientemente transforman la operación de las empresas.

El análisis de los factores que influyen en el comportamiento reciente de la tasa de ganancia y de un potencial relanzamiento sostenido de la acumulación productiva exige incorporar transformaciones. Los procesos están asociados a lo que, desde distintas perspectivas, se ha denominado como globalización,<sup>1</sup> pero también al neoliberalis-

<sup>1</sup> Según Andrés Serbin (2001: 4), “la globalización implica un proceso de creciente interconexión e interacción entre estados, sociedades y grupos diversos de carácter multidimensional, en el sentido de que los

mo que Duménil y Lévy (2003b) definen como una configuración de poder específica, dentro del capitalismo, que ha restaurado el poder e ingreso de los fragmentos superiores de las clases gobernantes después de un periodo de declive.

### *Desregulación financiera y comercial*

Los cambios que suprimieron las restricciones a la libre circulación de mercancías e incorporaron en la lógica de la competencia a nuevos sectores y regiones, tienen sus antecedentes inmediatos en la octava Ronda Uruguay del GATT (1986), la cual concluyó en 1994 con la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). A partir de entonces, la desregulación de los flujos de comercio opera como el mecanismo impulsor de la tendencia intrínseca del capitalismo a su mundialización; para cada economía se vuelve fundamental, bajo distintos argumentos, exponer sus mercados locales a la competencia externa. A través de acuerdos comerciales regionales,<sup>2</sup> las distintas economías que habían estado relativamente cerradas –por las políticas de industrialización o porque no se habían incorporado plenamente al GATT– se han ido incorporando a la lógica de la competencia internacional. Sin trabas, la circulación de mercancías y la inversión productiva y financiera de la clase capitalista del G7 amplió sus espacios y circuitos de explotación hacia diversas regiones. Los principales agentes son las grandes empresas y su configuración en corporaciones transnacionales. Este nuevo orden mundial responde a las exigencias de la clase capitalista y, particularmente, de las “finanzas”: “fracción superior de esa clase y de las instituciones

flujos, redes y vínculos que así emergen no se reducen a un ámbito particular –comercio, comunicaciones o circulación de ideas y valores–, sino que abarcan un entramado complejo de nexos transaccionales y de coordinación”.

<sup>2</sup> TLCAN de Norteamérica, la Unión Europea, el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico y la Zona de Libre Comercio Asiática.

a través de las cuales expresa su poder” (Duménil y Lévy, 2003b: 5).

En ese contexto, y con el argumento de la competitividad, se instrumentan políticas orientadas al desmantelamiento definitivo de las prerrogativas adquiridas por los trabajadores, se profundizan las políticas de flexibilización laboral y los procesos de privatización.

Paralelamente, se intensificó la expansión internacional de los mercados financieros y monetarios que, ya desde mediados de los años setenta, había sido impulsada en Estados Unidos para atraer los excedentes árabes de capital derivados de la exportación de petróleo. Entre 1980 y 1983 se redujeron los niveles de reservas obligatorias que debían mantener los bancos y se eliminaron los topes sobre los rendimientos –tipos de interés– de sus depósitos, también desaparecieron las normas que establecían criterios restrictivos para la realización de determinadas operaciones de crédito por parte de los bancos comerciales. En esa tendencia, la liberalización financiera paulatinamente se generalizó en todos los países. Así, con sus respectivas particularidades, incluyó básicamente los siguientes elementos: a) flexibilización del crédito, b) reducción de la intervención gubernamental, c) liberalización de la cuenta de capital, d) autorización de licencias a bancos extranjeros, e) eliminación de las restricciones a las corrientes internacionales de capital, f) liberalización del control y tipo de cambio, g) abolición de la política de orientación del crédito hacia sectores con mayor rentabilidad social que comercial, y h) eliminación de los obstáculos al ingreso de nuevos participantes. Todos estos mecanismos se empiezan a desarrollar en el contexto económico recesivo de la crisis estructural de los años setenta y ochenta, y se profundizaron a partir de los noventa.

Es un hecho muy documentado que en las últimas décadas se han diversificado los instrumentos financieros y el tipo de operaciones realizadas. Con las TI, las operaciones financieras han conocido tasas

de crecimiento aun mayores pues han reducido las distancias y los tiempos de traslado de los capitales de un lugar a otro, además, los instrumentos financieros se pueden comerciar las 24 horas del día. Sin embargo, la magnitud y extensión de los flujos financieros es resultado del apoyo irrestricto por parte de la FED de Estados Unidos, los bancos centrales, el Banco Mundial, el FMI y el BID.

Los bajos niveles de rentabilidad en la actividad productiva y la creciente variedad de instrumentos financieros, con altos niveles de rendimiento, hacen que las corporaciones y sus accionistas, lo mismo que los fondos de pensiones, bancos e instituciones financieras en general, canalicen enormes sumas de recursos en los mercados financieros mundiales. En Estados Unidos la razón de obligaciones, acciones, títulos, dividendos a valor de mercado respecto al patrimonio neto de las corporaciones no financieras –conocido como el  $q$  de Tobin– alcanzó el 1.2 durante la segunda mitad de los años sesenta, cayó a 0.42 durante la crisis estructural de los setenta y se elevó a 1.77 a principios de 2000 (Duménil y Lévy, 2003b: 20). En un capitalismo donde la propiedad y la administración están separadas, la propiedad sobre los medios de producción tiene un carácter financiero que se expresa mediante la posesión de acciones. Los poseedores de éstas son igualmente acreedores, es decir, tienen títulos de crédito que les dan derecho sobre una parte de las ganancias de las empresas (Duménil y Lévy, 2005: 3).

Un componente central en la expansión de la valorización financiera es la fracción de los salarios, administrada por fondos privados de pensión. Son enormes masas de capital para las que gestores profesionales buscan la más alta rentabilidad en acciones y obligaciones nacionales e internacionales, y eluden cualquier indicio de desvalorización. Ya a finales de los noventa se señalaba que “en países como Suiza, Gran Bretaña y Holanda, el valor de los recursos poseídos por los fondos de pensiones supone 70-80% de su producto interno bruto, mientras que en los

Estados Unidos, Japón y Australia representa 40-50% del PIB. En Estados Unidos y Gran Bretaña los fondos de pensiones multiplicaron por cuatro el valor de sus recursos durante los años ochenta y en ellos participa más de la mitad de la población activa” (Palazuelos, 1998: 157).

Desde que Thatcher y Reagan aumentaron drásticamente las tasas de interés entre 1979-1981, y en el contexto de la desregulación financiera y comercial, el servicio de la deuda pública de los países subdesarrollados se convirtió en el principal mecanismo para extraer gran parte de la riqueza creada en estos países y para la recuperación de las ganancias en los principales países industrializados. El punto culminante fue su adhesión a los lineamientos del Consenso de Washington en 1989<sup>3</sup> y, finalmente, su incorporación a la OMC en Marrakech –Marruecos– en abril de 1994. A partir de entonces, las economías subdesarrolladas instrumentaron, entre otras, las siguientes políticas: a) la desregulación financiera y comercial; b) la desregulación y flexibilización del mercado de trabajo orientadas a eliminar la estabilidad en el empleo, reducir el salario directo y eliminar los mecanismos del salario indirecto; c) la privatización de empresas estatales que posibilita la incursión de las empresas transnacionales en sectores que antes se concebían como responsabilidad del Estado y para el beneficio social; d) la reforma fiscal favorable al capital y las medidas de austeridad del sector público, que han significado la reducción del gasto social y el aumento de la carga fiscal a los sectores de

<sup>3</sup> La versión original del Consenso de Washington sintetizaba 10 proposiciones básicas: 1) fiscal discipline; 2) a redirection of public expenditure priorities toward fields offering both high economic returns and the potential to improve income distribution, such as primary health care, primary education and infrastructure; 3) tax reform –to lower marginal rates and broaden the tax base–; 4) interest rate liberalization; 5) a competitive exchange rate; 6) trade liberalization; 7) liberalization of inflows of foreign direct investment; 8) privatization; 9) deregulation –to abolish barriers to entry and exit–; 10) secure property rights (John Williamson, 2000: 251-264).



menores ingresos; e) la política monetaria restrictiva que contrae la demanda agregada para evitar procesos inflacionarios que impacten las tasas reales de interés y del tipo de cambio; f) la capitalización de los ahorros de jubilación que, en el contexto de la desnacionalización de la banca, pone grandes recursos de los trabajadores en manos del capital financiero internacional.

Todos estos procesos no significan una estrategia de desarrollo, sino la adopción de mecanismos para los procesos de extracción y apropiación de ganancias en beneficio de las grandes corporaciones transnacionales que operan prácticamente en todos los sectores. Con este objetivo, se han impulsado cambios en la normatividad constitucional y en la política económica que otorgan condiciones favorables para su operación. Los privilegios fiscales (exenciones o sistemas de elusión), el tratamiento tolerante con la contaminación ambiental, la flexibilidad laboral, la precariedad del empleo, la subcontratación y la menor protección social son, entre otros, los componentes del escenario favorable para los negocios de las grandes transnacionales.

### *Centralización y corporaciones transnacionales*

La internacionalización del capital y su tendencia a centralizarse son una característica intrínseca del capitalismo. Mediante la internacionalización las empresas fabrican, comercian y realizan operaciones financieras en diferentes partes del mundo. En los periodos de crisis y lento crecimiento, la centralización tiende a intensificarse debido a los procesos de quiebra y a las estrategias gerenciales de alianzas para salvaguardar los activos de los propietarios del capital. La desregulación financiera y comercial ha contribuido a esa centralización e internacionalización en la medida en que suponen la eliminación de trabas a la libre movilidad del capital.

En los años ochenta se multiplicaron las grandes operaciones de fusión y/o absorción de empre-

sas industriales o comerciales y tuvieron un contenido más financiero que productivo (Palazuelos, 1998: 45). En las últimas décadas, el acelerado proceso de centralización del capital ha tomado la forma de megafusiones de grandes compañías que antes competían entre sí y su integración en gigantes corporaciones transnacionales, que lo mismo operan en el sector productivo que en el financiero y en la comercialización de todo tipo de mercancías y servicios.<sup>4</sup> Estas modernas corporaciones transnacionales han aumentado su papel en el conjunto de las actividades económicas y operan tanto para el mercado interno de sus países de origen como para los mercados externos. Se trata de una intensificación de la tendencia del capital hacia su mundialización que supone, además, complejas asociaciones entre los miembros de las clases dominantes de diferentes países para extraer y apropiarse de ganancias.<sup>5</sup>

A través de la inversión en plantas maquiladoras de exportación, las corporaciones transnacionales han acentuado las presiones sobre los gobiernos para que desarrollen acciones políticas y económicas acordes, y articuladas, con las necesidades de valorización del capital involucrado. Al mismo tiempo, muchos procesos de producción son organizados y controlados por las grandes corporaciones transnacionales que, en distintas regiones y países del mundo, buscan condiciones salariales, de reglamentación ambiental, fiscal, etcétera, que abaraten los costos de producción de determinados procesos. Para poner en su justa dimensión la importancia de este fenómeno, podemos señalar que desde hace una década el comercio intrafirma ya significaba una proporción importante del comercio exterior estadounidense:

<sup>4</sup> Véase el cuadro 1 para observar las fusiones y adquisiciones más importantes.

<sup>5</sup> Según Clairmont (1997), “la velocidad de la transnacionalización del capital, medida como proporción del producto interno bruto (PIB) mundial, es asombrosa: de 17 por ciento a mediados de los años 60 a 24 por ciento en 1982 y a más de 32 por ciento en 1995”.

**CUADRO 1**

LAS 50 FUSIONES Y ADQUISICIONES INTERNACIONALES MÁS IMPORTANTES 1987-2000

No.	Año	Empresa Adquiriente	País	Giro	Empresa Adquirida	Giro	Valor (mmd)
1	1987	BP America (British Petroleum)	EU	Petróleo y Gas	Standard Oil Co (British Petroleum)	Comunicaciones	250.0
2	1988	Campeau Corp	Canadá	Servicios financieros	Federated Department Stores	Medicamentos	156.0
3	1989	Beechman Group PLC	GB	Medicamentos	Smithkline Beecham Corp	Metales	155.0
4	1989	Gran metropolitan PLC	GB	Alimentos	Pillsbury Co	Medicamentos	90.0
5	1991	Matsushita Electric Industrial	Japón	Eléctrico y Electrónico	MCA Inc	Telecomunicaciones	60.3
6	1995	Hoechst AG	Alemania	Químico	Marion Marrell Dow Inc	Petróleo y Gas	48.2
7	1995	Upjohn Co	EU	Medicamentos	Pharmacia AB	Automotriz	40.5
8	1995	Seagram Co Ltd	Canadá	Alimentos	MCA Inc (Matsushita Electric)	Medicamentos	34.6
9	1996	Metro Vermoegensverwaltung	Malasia	Construcción	ASKO Deutchs Kaufhaus	Telecomunicaciones	32.6
10	1997	ICI PLC	GB	Químico	Quest International	Químico	21.9
11	1998	British Petroleum Co PLC (BP)	GB	Petróleo y Gas	Amoco Corp	Seguros	18.4
12	1998	Daimler-Benz AG	Alemania	Automotriz	Chrysler Corp	Servicios Internet	14.0
13	1998	Texas Utilities Co	EU	Electricidad, Gas y Agua	Energy Group	Telecomunicaciones	13.6
14	1998	Universal Studios Inc	EU	Producción de películas	Polygram NV (Phillips Electronics)	Petróleo y Gas	13.2
15	1998	Roche Holding AG	Suiza	Medicamentos	Corange Ltd	Electricidad, Gas y Agua	12.6
16	1998	Nortel Networks Corp	Canadá	Equipo de Comunicación	Bay Networks Inc	Electricidad, Gas y Agua	10.9
17	1998	Teleglobe Inc	Canadá	Telecomunicaciones	Excel Communications	Alimentos	10.8
18	1998	Astra AB	Suecia	Medicamentos	Astra Merck Inc	Seguros	10.8
19	1999	Vodafone Group PLC	GB	Telecomunicaciones	Air Touch Communication	Eléctrico y Electrónico	10.2
20	1999	Zeneca Group PLC	GB	Medicamentos	Astra AB	Medicamentos	10.2
21	1999	Mannesmann AG	Alemania	Metales	Orange PLC	Telecomunicaciones	10.1
22	1999	Rhone-Poulenc	Francia	Químico	Hoechst AG	Eléctrico y Electrónico	9.8
23	1999	Zurich Versicherungs GmbH	Suiza	Seguros	BAT Industries	Cómputo y mobiliario	9.3
24	1999	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	One 2 One	Servicios Financieros	9.1
25	1999	Repsol	España	Petróleo y Gas	YPF	Telecomunicaciones	8.4
26	1999	Scottish Power PLC	GB	Electricidad, Gas y Agua	Pacific Corp	Electricidad, Gas y Agua	8.2
27	1999	Wal-Mart Stores (UK) Ltd	GB	Comercio e Inversiones	ASDA Group PLC	Químico	8.0
28	1999	Aegon NV	Holanda	Seguros	TransAmerica Corp	Medicamentos	7.9
29	1999	Global Crossing Ltd	Bermuda	Telecomunicaciones	Frontier Corp	Extracción de metales	7.9
30	1999	ABB AG	Suiza	Eléctrico y Electrónico	ABB AB	Tabaco	7.8
31	1999	Deutsche Bank AG	Alemania	Servicios financieros	Bankers Trust New	Servicios Financieros	7.7
32	1999	Mannesmann AG	Alemania	Metales	Ing C Olivetti-Telecom International	Tabaco	7.5
33	1999	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Electricidad, Gas y Agua	Tractebel	Producción de películas	7.4
34	1999	Japan Tobacco Inc	Japón	Tabaco	RJ Reynolds International	Medicamentos	7.3
35	1999	HSBC Holding PLC	GB	Servicios financieros	Republic New Corp. New York	Medicamentos	7.0
36	1999	British America Tobacco PLC	GB	Tabaco	Rothams International BV (Richemont)	Servicios Financieros	6.8
37	1999	TRW Inc	EU	Equipo de Transporte	Lucas Varity PLC	Instituciones de crédito	6.6
38	1999	General Electric capital Corp	EU	Instituciones de crédito	Japan Leasing Corp.	Comercial	6.5
39	1999	Ford Motor Co	EU	Automotriz	Volvo Passengers Cars	Automotriz	6.5
40	1999	Vivendi	Francia	Electricidad, Gas y Agua	United States Filter Corp.	Telecomunicaciones	6.4
41	1999	New Holland (Honking)	Holanda	Maquinaria Pesada	Case Corp	Comercial	6.3
42	1999	Dexia Belgium	Bélgica	Servicios financieros	Dexia France	Maquinaria pesada	6.3
43	1999	Sun Life and Provincial	GB	Seguros	Guardian Royal Exchange PLC	Maquinaria pesada	6.2
44	1999	Renault	Francia	Automotriz	Nissan Motor Co.	Servicios Financieros	6.1
45	1999	Roche Holding AG	Suiza	Medicamentos	Syntex Corp	Comercial	6.1
46	2000	Glaxo Wellcome	EU	Medicamentos	Smithkline Beechman	Comercial	5.8
47	2000	Vodafone	GB	Telecomunicaciones	Mannesmann	Producción de películas	5.7
48	2000	Pfizer	EU	Medicamentos	Warner-Lambert	Seguros	5.7
49	2000	Terra Networks	EU	Servicios Internet	Lycos	Automotriz	5.4
50	2000	America Online	EU	Servicios Internet	Time Warner	Medicamentos	5.3

Fuente: Expansión, 2001

más de la tercera parte de las exportaciones totales y 45% de las importaciones totales (Palazuelos, 2000: 296).

Con el derrumbe del bloque soviético, la lógica de la acumulación capitalista se extendió prácticamente a todo el planeta, dando un gran impulso a la expansión de las grandes corporaciones hacia regiones que antes se habían resistido a su penetración. La apertura de los mercados de China y Europa del Este significó la expansión del mercado hacia el capitalismo, tanto para sus inversiones como para sus mercancías. La incorporación de estas regiones significó un enorme y creciente endeudamiento que las coloca en condiciones semejantes a las de los países subdesarrollados. Por esta vía esos países son también fuente de extracción y apropiación de plusvalor del capital trasnacional de Estados Unidos y de Europa occidental. La importancia que tiene China para las grandes corporaciones, como destino de sus inversiones y de explotación de fuerza de trabajo barata, se ilustra con el hecho de que 450 de las 500 mayores trasnacionales del mundo han hecho inversiones en China. Además, las empresas con inversión extranjera contribuyen actualmente con casi 60% de las exportaciones totales de este país y, con más de 80%, a las exportaciones de alta tecnología (Casa Asia, 2007).

Independientemente de lo militar, la hegemonía de un país es un asunto de preponderancia tecnológica, industrial, financiera y comercial sobre otros países. A fines de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos participaba con 40% del comercio mundial de bienes, poseía 80% de las reservas mundiales de oro, era un fuerte acreedor de países europeos y su moneda se convirtió oficialmente en el referente del sistema monetario internacional desde 1944 (Palazuelos, 2000: 96). Actualmente, la posición de Estados Unidos no es semejante. Sin embargo, su moneda sigue siendo el referente fundamental en el comercio mundial y en la configuración actual de grandes corporaciones se ha impuesto la hegemonía

de las de Estados Unidos. Es una hegemonía que se despliega a través de la operación financiera, comercial y productiva de sus grandes corporaciones trasnacionales. Los accionistas tienen su capital tanto en la forma productiva y comercial como en la forma de acciones y de créditos. Son poseedores de acciones y de títulos de crédito y son poseedores de capital industrial en el sentido enunciado por Marx. Hacia fines de los noventa, la desregulación comercial y financiera consolidó la hegemonía estadounidense y su capital, representado por 244 de las 500 trasnacionales más importantes del mundo, se confirmó como el de mayor poder tecnológico, financiero y comercial. De las 100 compañías más grandes del mundo, 61% eran estadounidenses, 33% europeas y sólo 2% japonesas. De las 25 corporaciones cuya capitalización excedía los 86 mil millones de dólares, más de 70% eran estadounidenses, 26% europeas y 4% japonesas (Petras, 1999). En la actual configuración de poder de las clases capitalistas, la hegemonía imperial de Estados Unidos es la hegemonía de la fracción superior de capitalistas de ese país.

### *Las tecnologías de la información*

La historia del capitalismo se caracteriza, entre otras cosas, por el continuo desarrollo de nuevas tecnologías y la incorporación sistemática de maquinaria revolucionada operativamente, así como nuevas técnicas de gestión de los procesos de trabajo. Las transformaciones señaladas antes se articulan también con una nueva base tecnológica genéricamente llamada Tecnología de la Información (TI), constituida por la informática –electrónica, computación y programación–, la mecánica de precisión, los nuevos materiales, las telecomunicaciones y la nanotecnología.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> The Internacional Nanotechnology Business Directory (2008) define la nanotecnología como “el desarrollo y la aplicación práctica de estructuras y sistemas en una escala nanométrica (entre 1 y 100 nanómetros) [...] Nano es un prefijo griego que significa



Las TI se utilizan en el funcionamiento de redes y sistemas de comunicación, aviones, barcos, sistemas militares, telediagnóstico médico, bancos, hospitales, etcétera, y son el componente fundamental de una gran diversidad de aparatos científicos y electrodomésticos de consumo masivo: computadoras personales, teléfonos celulares, almacenadores y reproductores de música, entre otros. Las TI han sido, incluso, el detonador de nuevos patrones culturales y nuevos hábitos de amplios sectores de la población mundial.

En prácticamente todos los sectores productores de bienes y servicios los procesos actuales de valorización del capital dependen en gran medida e impulsan, a su vez, el desarrollo de las TI, las cuales progresivamente han ido alcanzando un papel dominante en las actividades productivas, de ventas, finanzas, administrativas y contables de las empresas. De hecho, el impulso inicial y actual funcionamiento de los flujos financieros y comerciales no podría concebirse sin las TI. Esta dependencia se revela de manera nítida para la valorización financiera ya que no sólo ha acelerado la movilidad del capital, sino también ha ampliado, en su búsqueda de la mayor valorización, su área geográfica de penetración y el tipo de instrumentos de que se vale. Al igual que otros sectores, las TI son un sector que está dominado por unas cuantas grandes corporaciones de Estados Unidos, Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, los Países Bajos e Italia.

La crisis de rentabilidad, el prolongado estancamiento relativo y la intensa competencia en el mercado mundial han impulsado la incorporación de estas nuevas tecnologías que progresivamente van marcando las pautas del proceso de evolución de la maquinaria, de las transformaciones de los procesos

de producción y de las formas de explotación de la fuerza de trabajo. En la industria automotriz, por ejemplo, los nuevos materiales, la mecánica de precisión, la electrónica e, igualmente, el software CAD/CAM son desarrollos con presencia imprescindible de las TI, tanto en la producción como en sus patrones de competitividad. Además, en muchos sectores productivos, las TI han dejado obsoletas las habilidades y destrezas de la clase obrera. Pasar de la electromecánica a la electrónica y digital ha implicado la recapacitación obligada de los obreros en algunos sectores de la producción. En la telefonía, por ejemplo, pasar del conmutador electromecánico al digital supuso grandes cambios en las capacidades y destrezas requeridas de la fuerza de trabajo. Actualmente, a cada vez más personas se les exige que desarrollen nuevas capacidades y habilidades tecnológicas que crecientemente están siendo requeridas en el mercado laboral.

Por la manera como las TI han crecido en la demanda de la sociedad; por su cada vez más amplia utilización en la operación productiva, administrativa, contable, financiera y de comercialización de las empresas; por su impacto en la movilidad del capital financiero, y por sus usos civiles y militares, es un sector estratégico cuyo constante crecimiento, y sus muchas articulaciones, seguramente extenderá su vigencia y sus efectos más allá de la fase actual del capitalismo. Dominique Plihon (2003: 7) evalúa que “el periodo actual significa la transición hacia una nueva etapa, la cual se caracteriza por el dominio de las finanzas y del saber”. Sin embargo, las TI, al mismo tiempo que impulsan la productividad del trabajo, limitan la capacidad del capitalismo de crear empleos productivos que contrarresten el persistente desempleo. En este escenario cabría evaluar la realidad referida por Pérez (2004: 28) para el periodo de despliegue de las nuevas tecnologías: “cuando por fin los beneficios del sistema comienzan a difundirse hacia abajo y se instala una era de bienestar y de bonanza [...] el nuevo estilo de vida, establecido por los

‘mil millones’ (una mil millonésima parte de un metro es la unidad de medida que se usa en el ámbito de la nanotecnología). Un átomo es más pequeño que un nanómetro, pero una molécula puede ser mayor”.

nuevos ricos, comienza a difundirse hacia abajo, de un estrato a otro, en versiones más populares”.

### **ONDAS LARGAS: ¿NUEVA FASE DE EXPANSIÓN DE LA ACUMULACIÓN PRODUCTIVA?**

En la literatura contemporánea, sobre la fase actual del capitalismo subyacen las preocupaciones del análisis del desarrollo de largo plazo de la economía capitalista. Distintos acercamientos desarrollan la explicación desde la perspectiva analítica de los ciclos largos, ondas largas o largos periodos de acumulación acelerada, seguidos de otros de lento crecimiento e inestabilidad. En cada uno de estos acercamientos se perfilan distintos elementos explicativos sobre el carácter y peculiaridades de cada uno de tales periodos.

Algunos investigadores argumentan razones asociadas al ciclo tecnológico: Mensch, Clark, Freeman, Soete, Perez, entre otros. La teoría del ciclo tecnológico, básicamente de inspiración schumpeteriana, explica la existencia de ciclos Kondratieff como resultado de descubrimientos científicos que en un momento determinado se conjuntan y dan lugar al surgimiento de un grupo de nuevas tecnologías que estimulan fuertemente la inversión, la demanda y el empleo. Después de un tiempo, esta fase expansiva se suspende cuando los mercados se saturan o se detiene el potencial de desarrollo de esas tecnologías. Entonces se producirá la recesión como resultado de la contracción de las inversiones y del cierre de empresas hasta que se produzca una nueva ola tecnológica. Pérez (2004: 32), por ejemplo, sostiene que las TI son un nuevo paradigma tecnoeconómico, “un poderoso y visible conjunto de tecnologías, productos e industrias nuevas y dinámicas, capaces de sacudir los cimientos de la economía y de impulsar una oleada de desarrollos de largo plazo”.

La Escuela de la Estructura Social de la Acumulación –Bowles, Gordon, Weisskopf, Wolff– postula una estructura social de acumulación que consiste

en la elaboración de acuerdos entre capitalistas y trabajadores, capitalistas y ciudadanos, capitalistas y proveedores externos. Esta estructura permite una acumulación rentable durante largos periodos, pero después los conflictos sociales son la causa de su deterioro y obsolescencia, de modo que por esta vía se deprime la tasa de ganancia. Según esta perspectiva, la crisis estructural del capitalismo de los setenta y ochenta está asociada al estrangulamiento de las ganancias, derivado del aumento de los salarios y del acrecentado poder de los sindicatos. Debido a ciertas proposiciones comunes, que en algunos casos se articulan y generan una conclusión semejante, este acercamiento guarda una estrecha relación con la teoría de la regulación –Aglietta, Boyer, Leborgne, Lipietz, Palazuelos, principalmente. La crisis está asociada, por un lado, a la inflexibilidad del sistema de producción en masa –fordismo– para acoplarse a las exigencias de una competencia cada vez más aguda y diversificada y, por otro, a la erosión de los principios tayloristas y fordistas para sostener ritmos crecientes de productividad y, en consecuencia, evitar el crecimiento del costo relativo del trabajo y el derivado estrangulamiento de las ganancias.

En los análisis marxistas –Mandel, Moseley, Shaikh, Duménil y Lévy–, no obstante las diferencias teóricas, es común la noción de que la evolución de la tasa de ganancia juega un rol central en esos largos periodos. Se reconoce que a las fluctuaciones de carácter cíclico les subyacen periodos más largos de la acumulación, en los que primero se desarrolla con una clara tendencia expansiva y después transita por un largo estancamiento o un lento e inestable crecimiento. Analizan esos largos periodos a partir del énfasis en la dinámica contradictoria que define la articulación entre la competencia, la lucha de clases y el desarrollo tecnológico; en estos factores está la raíz de la tendencia a la caída de largo plazo de la tasa de ganancia. La evolución del capitalismo no puede estar dissociada de las fuerzas intrínsecas básicas que motivan el desarrollo de las fuerzas produc-

tivas y de la lógica contradictoria del proceso de acumulación, que periódicamente se expresa en crisis de diversa intensidad y duración. El periodo de lento e inestable crecimiento de las últimas décadas en los principales países capitalistas avanzados se vincula al comportamiento de largo plazo de la tasa de ganancia.

En este sentido, Mandel (1995), por ejemplo, explica que la crisis de los setenta y ochenta fue una victoria de la tendencia declinante de la tasa de ganancia sobre las contratendencias. Considera que la ausencia de contratendencias hace persistir el estancamiento de largo plazo. Sostiene, además, que una onda larga expansiva es caracterizada por la consolidación de una hegemonía del poder capitalista en el mercado mundial y que en la expansión del periodo 1940(48)-1968(73) tal papel correspondió a Estados Unidos.

Para Shaikh y Guerrero, los efectos de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia sobre la inversión producen una onda larga en la masa de ganancia potencial global, que primero se acelera y luego se desacelera y estanca. Esta fase de estancamiento de la masa de ganancia tiende hacia las crisis económicas generales, que son periodos extensos de estancamiento, estanflación y/o depresión. En un esquema un tanto diferente de interdependencias entre la propia tasa de ganancia, los resultados de la tecnología y los cambios en la distribución, Duménil y Lévy (2003a) reconocen la caída de la tasa de ganancia a la Marx en el periodo de la segunda posguerra. En el actual, de lento e inestable crecimiento, identificado como neoliberalismo e imperialismo, se da el “restablecimiento del poder y del ingreso de las clases propietarias de los medios de producción” y la consolidación de la dominación estadounidense en un mundo en el que otros países llegaron a un nivel de desarrollo comparables.

Como se puede observar, los determinantes que están en juego en el análisis de este largo periodo son diversos y nos remiten a los factores que hemos expuesto en las secciones anteriores. En este

sentido, la teoría de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es una pieza central para entender la errática evolución actual de la economía y poner en una dimensión correcta la trascendencia de los procesos de transformación en la economía mundial. Las TI, como expresión del desarrollo de las fuerzas productivas, la intensificada tendencia hacia la mundialización financiera y comercial y la acentuada centralización del capital, son resultado de los impulsos dados por la crisis de la rentabilidad y, a su vez, operan en la actualidad como los mecanismos más visibles de la valorización del capital.

En etapas anteriores del capitalismo, un proceso sostenido de recuperación de la tasa de ganancia suponía el inicio de una fase expansiva de acumulación. Como ha sido analizado, la tasa de ganancia en Estados Unidos empezó a recuperarse a mediados de los años ochenta y su tendencia a la caída de largo plazo parece revertirse en ciertos periodos. Sin embargo, después de ellos, otra vez se impone la tendencia declinante. De hecho, la recuperación de la tasa de ganancia no alcanza aún los niveles de mediados de los sesenta y ello sugiere que las contratendencias de las que habla Mandel aún no operan para impulsar un despegue sostenido de la tasa de ganancia (ver gráfica 3).

Ni los procesos generados por la crisis, ni las transformaciones asociadas a la desregulación financiera y comercial, ni los cambios asociados con las TI, han propiciado un aumento sostenido de la tasa de ganancia y de la acumulación productiva. Las bajas tasas de crecimiento del PIB de los países del G7 y la inestable evolución de la economía mundial confirman que todavía es dominante la dinámica de lento crecimiento característica de los periodos descendentes observados en los análisis de la dinámica de largo plazo de la acumulación capitalista. Tres hipótesis explicativas están asociadas a la errática recuperación de la tasa de ganancia, de las bajas tasas de acumulación productiva y del crecimiento económico.

*Sobrecapacidad y sobreacumulación.* La tasa de ganancia no sólo depende de la distribución, es de-

## Globalización y valor

Tasa de ganancia, transformaciones y fase actual del capitalismo

GRÁFICA 3



Fuentes: a) Duménil y Lévy Dominique (1993), b) Cámara (2008)

cir, de la tasa de plusvalía, sino también de la composición orgánica del capital, en la que la magnitud del capital fijo en funciones es un factor determinante. La tendencia de la tasa de ganancia a caer se manifiesta en un exceso de capacidad productiva y de capital en relación con su rendimiento. En este sentido, el aún bajo nivel de la tasa de ganancia sugiere un exceso de capacidad y capital que estaría bloqueando la acumulación productiva. Si la razón fundamental de la falta de acumulación productiva es el bajo nivel de la tasa de ganancia, vinculado a la sobreacumulación de capital, entonces es en el exceso de capacidad, la sobreproducción o sobreacumulación donde hay que buscar la razón. En consecuencia, el aumento de la productividad y correlativamente la desvalorización de capital aún son insuficientes para contener las tendencias de crecimiento de la composición de capital. Aquí está la raíz de las bajas tasas de acumulación y, por consiguiente, de las bajas tasas de crecimiento del PIB, el desempleo y los bajos salarios.

Así, la falta de acumulación productiva no es independiente de la expansión financiera: hipertrofia financiera. Como sugiere Guerrero (2000):

... la burbuja crediticia y la especulación financiera no son sino síntomas de que la depresión en el ámbito de la producción de valor aún continúa, de forma que el exceso de capacidad productiva instalada por el capital mundial todavía no ha desaparecido y, por tanto, persiste la raíz del problema en tanto no se destruya dicho exceso [...] En realidad, el capital financiero hipertrofiado, tan actual, es sólo consecuencia de la enorme masa de plusvalía que pulula por los mercados financieros y bolsas mundiales sin posibilidad de fijarse en una inversión productiva, debido a que

lo que hay en el subsector productivo es un exceso de capacidad [...] Además, el poderío político y social de los beneficiarios del subsector financiero, especialmente el de los grandes fondos de pensiones, así como la naturaleza de sus colocaciones preferidas (obligaciones o títulos de la deuda pública y acciones) se oponen a la acumulación industrial.

*El reparto de las ganancias en forma de dividendos.* El fortalecimiento de los circuitos financieros y el privilegio de la valorización financiera del capital están asociados a los bajos niveles de rentabilidad en las actividades productivas. Resulta más atractivo colocar el capital como títulos públicos, a tasas de rendimiento a menudo superiores, que “inmovilizarlo” en la producción bajo la forma de capital productivo. En los mercados de crédito, de cambio y de los derivados siempre se puede especular y obtener enormes ganancias financieras. Éste es un fenómeno importante para los capitalistas que poseen títulos

**CUADRO 2**

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, 2000-2006						
	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006
Alemania	1.24	0.00	-0.22	1.06	0.78	2.87
Canadá	1.79	2.94	1.82	3.30	2.94	2.76
Estados Unidos	0.76	1.61	2.52	3.65	3.08	2.87
Francia	1.85	1.03	1.09	2.47	1.71	1.99
Italia	1.80	0.34	0.04	1.20	0.09	1.87
Japón	0.18	0.26	1.41	2.74	1.91	2.19
Reino Unido	2.36	2.06	2.67	3.26	1.93	2.76
Suiza	1.06	0.31	-0.17	2.29	1.93	n.d.
Total OECD	-0.07	1.40	1.87	3.10	2.44	n.d.
Área del Euro	1.90	0.87	0.79	2.01	1.45	2.76

Fuente: elaboración propia con base en OECD 1970-2006. Cálculos de acuerdo a: VXVOB: US \$, precios constantes, tasas de cambio constante, OECD año base, millones

de crédito que amparan los préstamos que han otorgado, como acciones de empresas. Son, entonces, propietarios de préstamos y propietarios de acciones. Duménil y Lévy comprueban que el efecto subsiguiente de la desregulación financiera fue el aumento, a partir de 1987, de la porción de ganancias distribuidas como dividendos a los accionistas. “En 2001, casi la totalidad de ganancias restantes después del pago de impuestos e intereses es pagada a los accionistas o poseedores de acciones” (Duménil y Lévy, 2003b: 14). A pesar de la restauración relativa de la tasa de ganancia o la interrupción de su declinación a mediados de los ochenta, no hubo más altas tasas de acumulación. Es importante hacer notar que el efecto del pago de los intereses y dividendos a las clases capitalistas produjo que en las corporaciones no financieras las tasas de ganancias retenidas fueran descendentes, al igual que la tasa de acumulación. Esta transferencia de las ganancias a las clases capitalistas, y las bajas tasas de acumulación, demuestra que efectivamente la liberalización financiera está afectando la tasa de acumulación y, de ahí, el crecimiento.

*Insuficiencia de demanda asociada al desempleo y a los bajos salarios.* La recuperación de la tasa de ganancia no es la única condición para la acumula-

ción. De hecho, contradictoriamente, las condiciones bajo las cuales se ha conseguido también bloquean la salida. El aceleramiento de la acumulación exige también una amplísima demanda y ésta no puede conseguirse bajo condiciones en que los salarios y el empleo crecen a un ritmo insuficiente. Las

políticas impuestas desde principios de los años ochenta por Estados Unidos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se han traducido en niveles de privilegio de la valorización financiera que, por otro lado, significan altos niveles de austeridad, los cuales están frenando el crecimiento de las tasas de acumulación productiva. Las elites políticas y económicas del G7 y las grandes corporaciones transnacionales, obsesionadas por impulsar el neoliberalismo, han obligado a una política de austeridad y fomento de las exportaciones que se basa en la contracción del mercado interno y los bajos salarios. Lo fundamental es la competitividad de los bancos y de los negocios, no el potencial deflacionario de la generalización de la austeridad competitiva y de la promoción de las exportaciones. La rigurosa política restrictiva de austeridad practicada por los gobiernos simplemente agrava los problemas de demanda. Esto se constituye como uno de los impedimentos de la acumulación, que no es peor porque en muchos países la demanda no está aun más contraída debido a los ingresos de reemplazo obtenidos por el seguro de desempleo. Ello quiere decir que aún hay resquicios, en las condiciones de vida de los trabajadores, que se pueden expropiar para aumentar la participación del capital en el producto neto.



La preferencia por la valorización en la esfera financiera, el bajo nivel de la tasa de ganancia, la sobreacumulación y sobrecapacidad, y la débil expansión de la demanda a partir de una política contractiva pueden explicar la falta de acumulación productiva. La preferencia de las grandes corporaciones por las colocaciones financieras, la expansión y supremacía de las finanzas y, por tanto, de todos los mecanismos de valorización financiera aparecen entonces como el factor que opera en contra de la acumulación productiva. Pero la sobreacumulación de capital, en tanto fenómeno que hace inviable la inversión en el sector productivo, sustenta también la canalización hacia la valorización financiera. Así, ante la insuficiente rentabilidad en el sector productivo, la valorización financiera constituye la opción de las clases capitalistas. La debilidad de la acumulación productiva no sólo se explica por el intenso y expansivo desarrollo de las finanzas, pues si así fuera, la insuficiente acumulación no habría tenido una amplitud ni una duración de más de tres décadas. Lo que explica la debilidad de la acumulación productiva y, al mismo tiempo, de la preferencia por la valorización financiera y su apoyo por parte de los gobiernos es, en consecuencia, la sobrecapacidad y sobreacumulación de capital.

Lo anterior parece sugerir que la sobreacumulación de capital productivo y la llamada hipertrofia financiera tienen como única salida una aún mayor destrucción de capital y un acentuado aumento de la explotación de la fuerza de trabajo, sobre todo de los países subdesarrollados, de las nuevas regiones de desarrollo y de Europa del Este. Hay muchas formas de destruir capital –las guerras y la caída de las bolsas, por ejemplo– y también hay muchas formas de aumentar la explotación del trabajo. Sin embargo, este tipo de salidas tendría desastrosas consecuencias para la situación económica y social de la población mundial. Como ya sugirió Ernest Mandel (1995: 137-38), “no habrá ningún desembarco suave de la larga depresión, sólo alzas del ciclo comercial seguidas por

nuevos retrocesos, con un firme aumento y tasas de crecimiento promedio de largo plazo más bajas que aquellas del auge de posguerra”. Y como precondiciones básicas señalaba “un masivo *shock* del sistema que combine un agudo aumento en la tasa de ganancia (inducido por un incluso excesivo aumento en la tasa de plusvalía) y un ensanchamiento considerable del mercado”.

### CONCLUSIONES

Nuestro análisis ha revelado que el aumento de la tasa de ganancia todavía no es un proceso sólido y sostenido. Las transformaciones analizadas, al articularse con los efectos generados por la propia crisis, han contribuido a la recuperación relativa de la tasa de ganancia, pero al mismo tiempo explican la debilidad de la acumulación productiva. Se trata de un periodo del capitalismo, que ha seguido a la crisis y recesión de los años setenta y ochenta, en el que ha habido una serie de transformaciones que no permiten superar el bajo crecimiento e inestabilidad. El nivel actual de la tasa de ganancia no posibilita una expansión de la acumulación que sea el vehículo de esos efectos virtuosos que se le atribuyen a las innovaciones vinculadas con las TI. Las transformaciones a que nos hemos referido han recuperado la tasa de ganancia y aparecen como los dispositivos más visibles en los que se apoyan los procesos de creación y apropiación de plusvalor. Pero, al mismo tiempo, bloquean la generación de condiciones para la acumulación productiva.

La marginación y exclusión de grandes masas de la población mundial, sobre todo de trabajadores y campesinos, particularmente de las naciones subdesarrolladas, es característica del sistema económico capitalista. Con las transformaciones actuales, la exclusión se ha profundizado y se ha vuelto un mecanismo consustancial a la recuperación de la ganancia y del poder del capital. Es artificioso señalar que la actividad política, económica y social adquiere hoy

un carácter y un alcance global, como les gusta decir a los promotores de la llamada globalización. Es tautológico decir que el mayor nivel de interacción y de interconexión sólo está concentrado en algunos sectores de la clase media y en las clases altas. Incluso el mismo FMI ha aceptado a regañadientes que, en contra de las predicciones optimistas de sus modelos teóricos, el examen sistemático de la evidencia empírica lleva a la “sobria” conclusión de que “no hay ninguna prueba empírica de que la globalización financiera haya beneficiado el crecimiento económico” en los países en desarrollo (Prasad *et al.*, 2003: 5-6).

En la historia del capitalismo, la intervención estatal ha tenido diversas formas, pero en ninguna de ellas ha operado al margen o en contra de las relaciones capitalistas de producción. En la instrumentación del neoliberalismo ha sido crucial la intervención del Estado. La desregulación ha sido el instrumento para imponer la libre circulación de mercancías y capital, a través de ella, y de muchos otros mecanismos asociados –como la flexibilidad laboral–, se ha fortalecido la ganancia capitalista y, particularmente, la hegemonía de la fracción superior de la clase capitalista de los países del G7. Son entonces los intereses de esta fracción los que están globalizados, instalados en las diversas regiones del planeta y los que abarcan todos los sectores. La globalización es entonces la tendencia intrínseca del capital a imponer la vigencia de la ley del valor a escala planetaria. La variación de los precios –por ejemplo de los cereales– por causa del comportamiento de los mercados, la intensificación de la centralización de capital en grandes corporaciones instaladas en todos los sectores y regiones donde se explota la fuerza de trabajo, la conformación de bloques comerciales, la desaparición del derecho de propiedad sobre la tierra de los núcleos de población indígena y campesina, la privatización de empresas que antes eran responsabilidad del Estado, la deslocalización industrial, la gran movilidad del capital en su forma financiera y la con-

centración de los sistemas de banca en unas cuantas instituciones apuntan hacia la mundialización de la ley del valor y del capital.

Mientras tanto, aún está lejos de lograrse un nuevo periodo expansivo del capitalismo. Parafraseando a Engels, parece que estamos sumidos en “la cenagosa desesperanza de una depresión permanente, crónica. El anhelado periodo de prosperidad no termina de llegar. Cada vez que nos parece vislumbrar sus signos precursores, éstos se desvanecen en el aire” (Marx, 1989: 629-30; nota de pie de Federico Engels). 🐼

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Brenner, Robert (2002), *The boom and the bubble. The US in the world economy*, New York: Verso of New Left Books.
- Casa Asia (2007), China: Ficha del país 2007, Barcelona: Casa Asia, en <http://www.casaasia.es/pdf/41707120218PM1176804138283.pdf>
- Cámara, Sergio (2008), “La dinámica global capitalista. Un análisis de largo plazo en México, España y Estados Unidos”, en prensa.
- Chesnais, François (1997), *Mondialisation du capital*, Collection Alternatives Economiques, Paris: Syros.
- Clairmont, Frederic (1997), “Reflexiones sobre Power Inc. El gulag corporativo transnacional”, en *Revista del Sur*, núm. 67, mayo, Montevideo: Red del Tercer Mundo. Consultado el 30 de junio de 2007, en [http://www.redtercermundo.org.uy/revista\\_del\\_sur/texto\\_completo.php?id=1216](http://www.redtercermundo.org.uy/revista_del_sur/texto_completo.php?id=1216)
- Dos Santos, Theotonio (1999), “La cuestión de las ondas largas”, en *La globalización de la economía mundial: principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México: UNAM/III/UAP/CIEM.
- Duménil, Gérard y Lévy Dominique (1993), *The economics of the profit rate*, England: Edward Elgar.
- \_\_\_\_\_ (2003a), “Salida de crisis, amenaza de crisis y nuevo capitalismo”, en Ernesto Soto Reyes Garmendia, Jaime Aboites Aguilar y Eitelberto Ortiz Cruz (coords.), *Estado versus mercado. ¿Ruptura o nueva forma de regulación?*, pp. 83-103, México: UAM-X / Miguel Ángel Porrúa.
- \_\_\_\_\_ (2003b), *Neoliberal dynamic-imperial dynamics*. Consultado el 12 de noviembre de 2004, en <http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2003f.pdf>
- \_\_\_\_\_ (2005), “El imperialismo en la era neoliberal”, en *Revista de Economía Crítica*, núm. 3, pp. 9-35, Valladolid: Asociación Cultural “Economía Crítica”. Consultado el 27 de diciembre del 2005, en <http://www.jourdan.ens.fr/levy/dle2005e.doc>
- Expansión (2001), “Las 50 fusiones y adquisiciones internacionales más importantes 1987-2000”, en *Expansión*, núm 810, 7-21 de marzo, México: Grupo Editorial Espansión.

## Globalización y valor

Tasa de ganancia, transformaciones y fase actual del capitalismo

- Glyn, Andrew (1997), "Does aggregate profitability really matter?", en *Cambridge Journal of Economics*, vol 21, núm. 5, septiembre, pp. 593-619, Oxford, UK: Oxford University.
- Guerrero, Diego (2000), "Reflexiones sobre la teoría del valor y de la crisis económica capitalista desde una perspectiva crítica". Consultado en la página electrónica de Diego Guerrero el 10 de junio de 2004, en <http://pc1406.cps.ucm.es/>
- Mandel, Ernest (1995), *Long waves of capitalist development. A marxist interpretation*, London: Verso.
- Marx, Karl (1989), *El capital*, tomo III, vol. 7, México: Siglo XX.
- Moseley, Fred (1997), "The rate of profit and the future of capitalism", en *Review of Radical Political Economics*, vol. 29, núm. 4, pp. 23-41, Amherst, MA: Union for Radical Political Economics.
- Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) (1970-2004), *Source, labour*, Paris: OECD.
- \_\_\_\_\_ (1970-2006), *National accounts*, Paris: OECD.
- Palazuelos, Enrique (1998), *La globalización financiera. La internacionalización del capital financiero a finales del siglo XX*, Madrid: Síntesis.
- \_\_\_\_\_ (2000), *Estructura económica de Estados Unidos, crecimiento económico y cambio estructural*, Madrid: Síntesis.
- Pérez, Carlota (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero. La dinámica de las grandes burbujas financieras y las épocas de bonanza*, México: Siglo XXI.
- Petras, James (1999), "Globalización o imperialismo USA", en *El Mundo*, Opinión, Tribuna Libre, 3 de marzo, España. Obtenido el 14 de agosto del 2007 de <http://www.elmundo.es/1999/03/03/opinion/03N0017.html>
- Plihon, Dominique (2003), *El nuevo capitalismo*, México: Siglo XXI.
- Prasad, Eswar, Kenneth Rogoff, Shang-Jin Wei y M. Ayhan Kose (2003), *Effects of financial globalization on developing countries: some empirical evidence*, Washington, DC: International Monetary Fund. Consultado el 10 de abril de 2004, en <http://www.imf.org/external/np/res/docs/2003/031703.pdf>
- Serbin Andrés (2001), *Globalización, gobernanza global y sociedad civil*, Buenos Aires: Universidad de Belgrano. Consultado el 22 de mayo de 2003, en [http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt\\_nuevos/83\\_serbin.pdf](http://www.ub.edu.ar/investigaciones/dt_nuevos/83_serbin.pdf)
- Shaikh, Anwar (1999), "Explaining the global economic crisis", en *Historical Materialism*, núm 5, Boston, MA: Brill. Consultado el 2 de septiembre de 2003, en <http://homepage.newschool.edu/~AShaikhExplaining%20the%20Global%20Economic%20Crisis.pdf>
- The International Nanotechnology Business Directory (2008), *What is nanotechnology?*, Paris : Kaeria Sarl. Consultado el 26 de agosto de 2007, en [http://www.nanovip.com/what\\_is\\_nanotechnology](http://www.nanovip.com/what_is_nanotechnology)
- Wallerstein, Immanuel (2001), "Mondialisation ou ère de transition? Une vision à long terme de la trajectoire du système-monde", en François Chesnais, Gérard Duménil, Dominique Lévy e Immanuel Wallerstein (eds.), *Une nouvelle phase du capitalisme?*, pp. 71-94, Paris: Syllepse.
- Williamson, John (2000), "What should the World Bank think about the Washington Consensus?", en *The World Bank Research Observer*, vol. 15, núm. 2, pp. 251-64, Washington, DC: The World Bank.

Recibido: diciembre de 2007

Aceptado: agosto de 2008