

Capital financiero *versus* capital industrial:
un impacto peligroso
(Sobre la degeneración del capital industrial)*

Financial capital versus industrial capital:
A dangerous impact
(On the degeneration of industrial capital)

*José Valenzuela Feijóo***

ABSTRACT

One of the distinctive features of the monopolistic phase of capitalism is the growing struggle between two fractions of the ruling class: industrial capital and financial capital. This article analyzes how the hegemony of the latter has displaced the leading and transforming role of the former, in a process of subordination and deformation of the productive logic of capital valorization in favor of the speculative one. This is called the “degeneration of industrial capital”. Through the case of the United States and the 2008 crisis, it is shown that speculation has already overtaken productive investment, as well as the negative consequences this has had on economic stability and growth. Parasitism and extreme decadence, expressed in deepening inequality, growing dependence on unproductive activities, and the weakening of capitalism’s productive capacities, suggest that the system is entering a phase of decomposition, which may be terminal.

* Artículo recibido el 24 de septiembre de 2024 y aceptado el 17 de octubre de 2024. Su contenido es responsabilidad del autor.

** José Valenzuela Feijóo (1940-2023), reconocido economista chileno de filiación marxista, estuvo adscrito al Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, y fue miembro del Consejo Directivo de *El Trimestre Económico*.

Keywords: Capitalism; class fractions; United States; capital; industrial capital; financialization. *JEL codes:* B24, B51, G32.

RESUMEN

Uno de los rasgos distintivos de la fase monopólica del capitalismo es la pugna cada vez mayor entre dos fracciones de la clase dominante: el capital industrial y el capital financiero. En este artículo se analiza cómo la hegemonía del segundo ha desplazado el papel dirigente y transformador del primero, en un proceso de subordinación y deformación de la lógica productiva de la valorización de capital en favor de la especulativa. A esto se le llama “degeneración del capital industrial”. Mediante el caso de los Estados Unidos y la crisis de 2008, se muestra que la especulación ha superado ya a la inversión productiva, así como las consecuencias negativas que esto ha tenido para la estabilidad y el crecimiento económico. El parasitismo y la decadencia extrema, que se expresan en la profundización de la desigualdad, la creciente dependencia de actividades improductivas y el debilitamiento de las capacidades productivas del capitalismo, sugieren que el sistema entra en una fase de descomposición, que puede ser terminal.

Palabras clave: capitalismo; fracciones de clase; Estados Unidos; capital; capital industrial; financiarización. *Clasificación JEL:* B24, B51, G32.

I. PROPÓSITOS

En el capitalismo las dos clases fundamentales son la burguesía y el proletariado. En este ensayo, que opera en el más alto nivel de abstracción, se indican los rasgos básicos de dichas clases. Si se busca un análisis más concreto, fácilmente se advierte que en tales clases operan varias diferencias, con cargo a las cuales puede y debe arribarse a la noción de “fracciones de clase”, tanto de los capitalistas como de los asalariados. En el nivel de la clase capitalista, una distinción clave es la que se da entre el “capital industrial” y el “capital dinero de préstamo” o capital financiero. Entre esas fracciones del capital, rara vez se da una relación armoniosa. Más bien, se observan pugnas, que en ocasiones se tornan muy agudas. Si en este conflicto empieza a dominar el capital financiero, el proceso económico suele empezar a deteriorarse, en

términos de crecimiento y de estabilidad. Es un fenómeno que se viene perfilando con creciente fuerza en las últimas décadas y es lo que pretendemos examinar en este ensayo. Para el caso, suele hablarse de “degeneración”, “deformación” o subordinación extrema del capital industrial. Cómo, por qué y con qué consecuencias se viene dando este proceso son cuestiones que ahora abordamos.

II. CAPITALISMO, CAPITALISTAS Y FRACCIONES DEL CAPITAL. BREVE Y ELEMENTAL RECORDATORIO

1. *Capitalismo: los rasgos esenciales*

Podemos empezar por lo más elemental. Entender la relación entre dos fracciones del capital —el industrial y el capital dinero de préstamo— exige conocer al capitalismo y a la clase capitalista, es decir, manejar bien los conceptos del caso, pues apuntan a lo más general y abstracto. Luego, las categorías más concretas deben estar bien articuladas con las más abstractas. Por capitalismo entendemos un modo de producción históricamente determinado, que se tipifica por los siguientes rasgos esenciales.

a) En el capitalismo la producción de mercancías se universaliza. Es decir, todo lo que se produce se hace como mercancía, como bienes que se destinan a la venta. También se puede indicar que el “grado de mercantilización” (cociente entre el monto de la producción total que funciona como mercancía respecto a la producción total) es igual a 1. Es decir, 100% de los productos generados asume el modo de mercancía. Y valga por lo menos señalar: cuando la producción de mercancías se universaliza, el principio rector de la ley del valor puede operar a plenitud. Por consiguiente, su efecto impulsor en el crecimiento —de la productividad y en el producto interno bruto (PIB)— pasa a funcionar también con plenitud. De aquí un fenómeno irrefutable: el del crecimiento como novedad histórica asociada a la expansión del sistema capitalista.

b) La misma fuerza de trabajo pasa a funcionar como una mercancía, como algo que se compra y se vende, lo cual supone que los trabajadores asalariados no ejercen ningún poder patrimonial sobre medios de producción. Por lo mismo, no pueden llevar adelante por cuenta propia (como sería con los pequeños productores mercantiles simples o “pequeña burguesía

propietaria”, urbana y rural) ningún proceso de producción mínimamente relevante. De aquí la importancia de la expropiación y la expulsión violenta de los campesinos de su acceso a la tierra. De ahí debe provenir la fuerza de trabajo que exige el proceso de industrialización. A la vez, se trata de que surja un nuevo sector agropecuario, capaz de alimentar a las nuevas ciudades.¹ Asimismo, el rasgo que nos preocupa exige que los trabajadores sean *libres*, en el sentido de ser dueños de su propia persona y, por ende, de su fuerza de trabajo. Valga agregar, tampoco disponen de liquidez (dinero) que les permita comprar medios de producción y, sobremanera, disponer (comprar) de bienes de consumo mientras se realiza un eventual proceso de producción propia y de la ulterior venta de la producción del caso.

c) Los capitalistas, como clase social, monopolizan el poder patrimonial sobre los medios de producción. Y como los trabajadores no poseen medios de producción y sólo son dueños de su fuerza de trabajo, se ven obligados a venderla a los capitalistas a cambio de cierto pago (o salarios), que tiende a reflejar el *valor* de esa fuerza de trabajo. Pues bien, cuando esta fuerza de trabajo es puesta en marcha, pasa a agregarle valor al valor que se usa de los medios de producción. O sea, se crea un valor agregado (WA) que, como regla, supera bastante al valor de la fuerza de trabajo (V). Luego, como normalmente $WA > V$, se tiene que, por definición, $P = WA - V > 0$. O sea, surge un excedente o plusvalía (P). En este contexto debe entenderse el enunciado de que “los medios de producción se transforman en capital”. O sea, un valor que engendra un plusvalor, un valor que se acrecienta. Según Marx, “el capital sólo existe allí donde el poseedor de medios de producción y de vida encuentra en el mercado al *obrero libre* como vendedor de su fuerza de trabajo, y esta *condición histórica* envuelve toda una historia universal. Por eso el capital marca, desde su aparición, una época en el proceso de producción social” (Marx, 1959a: 123). El mismo Marx ha subrayado que *el capital debe entenderse como una relación social*. Ésta tiene lugar en dos tiempos: el de la compra y venta de la fuerza de trabajo, y el uso, por el capitalista, de la fuerza de trabajo en el proceso de producción. Ello puede tener lugar sólo

¹ Como bien se debería saber, todo proceso de desarrollo supone un fuerte proceso de industrialización, a la vez, un gran salto en los niveles de la productividad agropecuaria. En palabras de Kaldor, “el desarrollo económico implica invariablemente la industrialización”, y se debe esperar que tal industrialización “siga casi automáticamente al crecimiento de excedentes del sector agrícola” (Kaldor, 1969: 226). En realidad, lo que Marx denomina “acumulación originaria del capital” señala tanto las condiciones de emergencia y consolidación del capitalismo como las del mismo proceso de desarrollo económico, siendo equivalentes el uno y el otro.

a partir del modo que asume la distribución del poder patrimonial en un régimen capitalista. También aquí, al igual que en el rasgo *b*), se necesitan una distribución y una concentración de la riqueza líquida en manos de la clase capitalista que, a nivel de cada capitalista individual, le permita comprar (a otros capitalistas) medios de producción, y, entretanto dura el tiempo de rotación del capital (que va desde la compra de recursos productivos hasta el momento de las ventas), le permita al capitalista comprar bienes de consumo, para él y para su familia. En este contexto, valga indicar lo funcional del culto al ascetismo de los primeros capitalistas y, también, las dificultades iniciales para abordar proyectos de inversión con un largo periodo de maduración. Asimismo, es fácil colegir que, en los países con fuerte dominación del catolicismo, como la España de Isabel la Católica y de los reyes que la siguieron, tenebrosamente unidos a la “Sagrada Inquisición” perseguidora de protestantes, judíos y semejantes, las posibilidades de un sólido desarrollo del capitalismo (y de la burguesía industrial del caso) pasaron a resultar mínimas. Hubo una muy fuerte concentración de riqueza líquida (oro y demás, como regla, provenientes de América Latina), pero ésta fue dilapidada completamente en gastos suntuarios e improductivos. En ello, ayer como hoy, los hombres de Castilla parecen insuperables.

d) En condiciones como las descritas, el producto excedente (categoría genérica) asume la forma de plusvalía (categoría específica del capitalismo). Para llevar adelante el proceso de producción, el capitalista compra medios de producción (gastos en capital constante = C) y fuerza de trabajo (gastos en capital variable = V). Al usar la fuerza de trabajo, ésta va generando cierta masa de valor agregado (WA). Con ello el valor del producto resulta igual a $C + WA = W$. Pero como los costos capitalistas de producción ($CKP = C + V$) son inferiores al valor del producto, la diferencia pasa a operar como plusvalía. En suma: $W - CKP = WA - V = P$.

e) De lo expuesto se deduce que el capitalismo es un régimen basado en la *explotación del trabajo ajeno*. Dada la distribución del poder patrimonial entre las dos clases fundamentales del sistema, capitalistas y trabajadores asalariados, tenemos que los primeros se apropian sin un *quid pro quo* de parte de lo que producen los trabajadores asalariados de producción. En suma, hay dos clases sociales fundamentales: burguesía (capitalistas) y proletariado (trabajadores asalariados), y explotación de éstos por los primeros. Repitiendo: se trata de un régimen económico asentado en la explotación del trabajo ajeno.

CUADRO 1. *Capitalismo, relaciones de propiedad y clases fundamentales*

<i>Clase social</i>	<i>Atributos patrimoniales</i>	<i>Partes del producto apropiado</i>
Burguesía	Medios de producción	Producto pasado y producto excedente
Proletariado	Fuerza de trabajo	Producto necesario

Si nos concentramos en las relaciones de propiedad, el punto se sintetiza en el cuadro 1. En éste, por atributos patrimoniales se entienden el tipo y la cantidad de elementos del patrimonio productivo, sobre los cuales la clase ejerce poder de decisión (es decir, “poder patrimonial”).

2. Relaciones de propiedad capitalistas en el espacio de la producción

Podemos avanzar a otro juego de consideraciones, las que son clave para el tema de este ensayo. En el capitalismo las relaciones de propiedad nos indican que una clase —la capitalista— ejerce poder patrimonial (es decir, poder de decisión), en exclusividad, sobre los medios de producción. Y la otra clase —la trabajadora— es dueña de su persona y, por ende, de su fuerza de trabajo. Ahora bien, si la distribución del patrimonio productivo es la señalada, es evidente que el proceso de producción, que exige técnicamente combinar medios de producción y fuerza de trabajo, demanda a la vez una conexión social entre capitalistas y asalariados. El nexo inicialmente tiene lugar en el espacio de la circulación, en el cual el capitalista le compra su fuerza de trabajo al obrero. Con ello, ya en disposición de los recursos necesarios, procede a poner en marcha el proceso de producción. Donde, en este contexto, asume rasgos específicos que se deben subrayar. Los básicos serían:

- El trabajo que se gasta en la fase de producción es un *trabajo altamente cooperado*; esto implica la actividad de muchos trabajadores, que funcionan *coordinados entre sí* y están *sujetos a un plan* de trabajo que unifica el proceso.
- ¿Quién determina el plan de trabajo? En el capitalismo son los capitalistas.
- ¿De qué depende el nivel que alcanza la cooperación? De los capitalistas y del monto de lo que invierten en las tareas de producción: “los obreros asalariados no pueden cooperar a menos que los emplee simultáneamente el mismo capital [...] la cooperación de obreros asalariados tiene [...] como condición material la concentración de grandes masas de medios de

producción en manos de cada capitalista, y el alcance de la cooperación o la escala de la producción depende del grado de concentración de estos elementos” (Marx, 1959a: 266). *d*) Un trabajo altamente cooperado provoca la emergencia de tareas o funciones de planeación, dirección, coordinación y control de los procesos de trabajo que resultan ahora imprescindibles (y que son innecesarios en casos en los cuales lo dominante es una base de producción de pequeña escala: son superfluos). *e*) En el capitalismo, las funciones mencionadas, y sobremanera el plan de producción, le pertenece por completo a la clase capitalista. Ésta las puede cumplir personalmente o por medio de funcionarios (gerentes y demás) que están al servicio de la voluntad del capital. *f*) De lo indicado se desprende inevitablemente que *el plan de producción es definido por el capitalista*, el cual refleja su voluntad y le es *impuesto a la clase trabajadora*: “el papel directivo del capitalista no es solamente una función especial que se desprende de la naturaleza del proceso social del trabajo, como algo inherente a él; es también una *función de explotación* en el *proceso social del trabajo*, función determinada por el inevitable antagonismo entre el explotador y la materia prima de su explotación” (Marx, 1959a: 267). Marx también apunta que, para los trabajadores, “la coordinación de sus funciones y su unidad como organismo productivo radica *fuera* de ellos, en el capital que los reúne y mantiene en cohesión”. Y agrega que “desde un punto de vista ideal, la coordinación de sus trabajos se les presenta a los obreros como *plan*, prácticamente, como la *autoridad* del capitalista, como el poder de una voluntad ajena que somete su actividad a los fines perseguidos por aquélla” (Marx, 1959a: 266).

Una base de producción a gran escala es lo propio del capitalismo y siempre va asociada a un régimen altamente cooperado; hasta se podría sostener que son rasgos casi idénticos. Aquí, nos interesa subrayar que tal basamento estimula el progreso técnico y científico y, a la vez, es capaz de absorberlo. Ese progreso exige una producción a gran escala para que pueda ser incorporado en los procesos productivos. Todo esto tiene lugar porque el capital, que es también un proceso o movimiento, *se apodera del espacio de la producción*: atraviesa por él en su movimiento cíclico. Y *es en la fase de producción donde se genera (produce) el plusvalor*. Ciertamente hay capitales que en su movimiento cíclico se saltan la fase de producción, esto es, no producen plusvalía, pero sí se la apropian, ya que sin ganancias no podrían existir. Es el caso, por ejemplo, del capital comercial y del capital dinerario. Pero el capital, que ha transformado la historia y que la ha impulsado hacia adelan-

te, es el productivo, el cual, al operar en la fase de producción, se encarga de generar el excedente económico —o plusvalía— en el capitalismo.

Ciertamente se conocen periodos en la historia cuando han existido capitales que no operan en el espacio de la producción. Y han llegado a posiciones de poder (económico y político) nada menores. Pero, si bien han tenido efectos de corrosión en los sistemas económicos vigentes (como hacia fines de la Edad Media europea, en el modo feudal), han sido del todo incapaces de impulsar y consolidar un nuevo modo de producción efectivo. O sea, son disolventes, mas no creadores. Al respecto, el juicio de Marx es muy lúcido, al indicar que el predominio “del capital como capital comercial equivale a la no sumisión de la producción al capital y, por lo tanto, al desarrollo del capital con base en una forma social de producción ajena a él e independiente de él. El desarrollo independiente del capital comercial se halla, pues, en razón inversa al desarrollo económico general de la sociedad” (Marx, 1959c: 317). O bien: “allí donde predomina este tipo de capital imperan estados sociales anticuados” (Marx, 1959c: 316). En el mismo sentido apunta Dobb:

como eran, esencialmente, parásitos del orden económico antiguo, si bien podían desangrarlo y debilitarlo, su fortuna estaba ligada, en último análisis, a la de su huésped [...] Hacia fines del siglo xvi, esta nueva aristocracia, celosa de sus prerrogativas de reciente data, se había convertido en una fuerza conservadora más que revolucionaria, y su influencia, junto con la de las instituciones por ella promovidas [...] retardaría el desarrollo del capitalismo como modo de producción, en vez de acelerarlo [Dobb, 1971: 151].

En suma, el capitalismo propiamente emerge y se consolida sólo cuando el capital industrial pasa al primer plano de la escena económica, es decir, cuando las relaciones capitalistas de propiedad se apoderan del espacio de la producción y proceden a revolucionarlo, una y otra vez.

3. *Capitalismo: fracciones de clase*

Hasta ahora, al trabajar al mayor nivel de abstracción posible, hemos señalado los rasgos más esenciales de la clase capitalista. Pero si bajamos el nivel de abstracción, empiezan a aparecer rasgos que ya no son estrictamente comunes. O sea, surgen factores de diferenciación. Al tomarlos en cuenta, podemos advertir que la burguesía o clase capitalista no es un todo estricta-

mente homogéneo.² Más bien al revés, suele diferenciarse en estratos o fracciones un tanto disímiles y que operan con intereses objetivos diferentes y a veces hasta contrapuestos. Las pugnas o conflictos que se dan en el interior de la burguesía como regla encuentran su origen en esta diferenciación interna de la clase. En los países subdesarrollados, como los latinoamericanos, esta situación es especialmente importante y debe ser, necesariamente, tomada en cuenta. Es decir, no basta con hablar de la burguesía en general, sino que de inmediato se debe pasar a ponerle apellidos a ésta. Por ejemplo, no deberíamos confundir la alta burguesía monopólica con la burguesía pequeña. La primera utiliza su poder de mercado para fijar precios que le permiten obtener una tasa de ganancia superior a la rentabilidad media. Con ello también provoca que los capitales no monopólicos (que suelen ser los de menor tamaño) obtengan una tasa de ganancia inferior a la media. Las diferencias suponen una transferencia de excedentes, desde los capitales no monopólicos a los monopólicos. La contradicción económica es muy clara y suele (no siempre) reflejarse en términos políticos. Por lo mismo, meter en una misma bolsa a estos dos tipos de capitalistas no ayuda a entender la dinámica social.

Los criterios de diferenciación interna de la burguesía son variados. Por ejemplo, según el tamaño: grandes, medianos, pequeños capitalistas; según la posición en el mercado: monopolistas y no monopolistas; según la nacionalidad del capital: nacional o extranjero; según el sector: productivo o improductivo, departamento II o I, industrias livianas o pesadas, etc.; según el tipo de mercado que se satisface: interno o externo y así sucesivamente. Se podrían, si se quiere ser exhaustivo, manejar todas las distinciones, pero lo que más importa es escoger aquellas que sean más relevantes para el análisis, es decir, para la comprensión de los procesos económicos y políticos en curso. En nuestro caso, la distinción que nos preocupará ahora es la diferencia entre “capital industrial” y “capital financiero”.

Por capital financiero, en este ensayo, entendemos lo que Marx denominaba “capital dinero de préstamo”, el cual engloba las operaciones de préstamos de dinero (en todas sus variantes), las que tienen que ver con bolsas de valores (acciones, títulos de deuda, etc.) y similares. Es decir, operaciones que giran en torno al “capital ficticio”.³ En lo que sigue examinamos ambas

² De la clase obrera se puede decir algo más o menos semejante. Pero aquí, por el tema de nuestro ensayo, no vamos a entrar en el tema.

³ Sobre la noción de “capital ficticio”, véase Valenzuela Feijóo (2021: segunda parte, caps. VII y VIII).

modalidades del capital y, sobremanera, el proceso de subordinación del capital industrial al financiero, en el cual incluso llega a darse una especie de degeneración o desnaturalización del capital industrial.

4. *Una advertencia necesaria*

Conviene señalar: la noción de capital financiero que manejan autores como Hilferding y, muy en especial, Lenin, Bujarin y otros es bastante más amplia. Se refiere al ensamblaje entre empresas industriales y bancarias. Según Lenin: “concentración de la producción; monopolios que se derivan de la misma; fusión o ensambladura de los bancos con la industria; tal es la historia de la aparición del capital financiero y lo que dicho concepto encierra” (Lenin, 1974b: 728). Por el lado de Hilferding, podemos leer:

el capital financiero significa la unificación del capital. Los antiguos sectores separados del capital industrial, comercial y bancario se hallan ahora bajo la dirección común de la alta finanza, en la que están vinculados personalmente los señores de la industria y los de los bancos. Esta unión tiene como base la eliminación de la libre competencia del capitalista individual por las grandes uniones monopolísticas. Con ello cambia incluso la naturaleza de la relación de la clase capitalista con el poder del Estado [Hilferding, 1973: 338].

La ensambladura o unificación de los capitales es un fenómeno real. Pero si se acepta su existencia, surge la interrogante: ¿cómo se conjugan las lógicas y los intereses que de ella se desprenden, partiendo de que la lógica del capital bancario y especulativo difiere de la lógica del capital industrial? Suponer que brota una lógica que armoniza y beneficia por igual a ambos componentes (una especie de “óptimo” de raigambre neoclásica) resulta muy difícil de aceptar. Basta con considerar la tasa de interés y su nivel: si sube o baja perjudica o beneficia a la lógica del capital industrial, y viceversa con el capital bancario. Por lo mismo, si se acepta la fuerte presencia de los grandes conglomerados que mencionan Hilferding, Lenin y otros, surge la pregunta sobre cuál pudiera ser en ellos la lógica dominante. Para Hilferding, muy claramente es la lógica del capital de préstamo (incluye el ficticio). Lenin, con cierta ambigüedad, parece apuntar al capital industrial; también se podría sostener que, según el contexto socioeconómico vigente en tal o cual periodo (¿patrón de acumulación?), el conglomerado se inclina en favor de

uno u otro interés, el industrial o el financiero; esto al cotejar las rentabilidades relativas de uno u otro tipo de inversión. Pero ¿quién impulsa la política económica y el contexto económico general en juego? Curioso sería que en ello no influyeran decisivamente los grandes conglomerados, que es donde se concentra el núcleo básico de la “élite del poder”. Pero hay algo más que coloca la discusión en un marco diferente.

Autores más contemporáneos como Baran y Sweezy se inclinan en favor de una alternativa diferente. Para ellos la “unidad típica de los grandes negocios [es] la moderna corporación gigante”. Y apuntan a hipótesis centrales que conviene recoger. Podemos citar: *a)* “debe subrayarse que el poder se encuentre más bien dentro que fuera de la corporación gigante típica, vuelve obsoleto el concepto de ‘grupo de interés’ como unidad fundamental en la estructura de la sociedad capitalista”;⁴ *b)* mencionan:

toda una serie de cambios han aflojado o roto las ligas que antes mantenían unidas a los grandes grupos de intereses. El poder del banquero inversionista estuvo basado en la necesidad urgente de financiamiento externo de las primeras corporaciones gigantes en el periodo de su fundación y en las primeras etapas de su desarrollo. Más tarde esta necesidad declinó en importancia o desapareció por completo, cuando los gigantes, al recoger una rica cosecha de las utilidades derivadas del monopolio, se encontraron cada vez más capaces de autofinanciarse.

c) “No estamos aseverando que los grupos de intereses hayan desaparecido o que ya no tengan ninguna importancia en la economía de los Estados Unidos, sino que ésta disminuye rápidamente y que un modelo adecuado de la economía ya no necesita tomarlos en cuenta”; *d)* “al construir nuestro modelo nos sustraemos de cualquier elemento de control externo que pueda existir, aun en el mundo de las empresas gigantes, porque éste no es en ningún sentido esencial para la forma en que opera”, lo cual “no quiere decir que cada empresa gigante opere aisladamente, que no haya alianzas ni alineamientos, ni pactos y agrupamientos [...] en el mundo del petróleo, por ejemplo, las compañías Standard Oil están tan listas y deseosas de aliarse entre ellas mismas como a luchar en contra de las que no son Standard. Todo depende de dónde estén las máximas ganancias” (Baran y Sweezy, 1972: 19-12).

⁴ No está de más señalar que el propio Sweezy, en una obra temprana, realizó un brillante análisis de los grupos de interés en los Estados Unidos. Véase “Los grupos de interés en la economía americana”, en Paul Sweezy (1974: 13-35).

Nuestro ensayo se concentrará en los Estados Unidos, entendidos como caso paradigmático en el capitalismo contemporáneo. Por lo mismo, asumimos una óptica semejante a la que usan Baran y Sweezy. En este marco pasamos a examinar el nexo actual entre grandes corporaciones industriales y grandes corporaciones financieras. Es decir, lo que se suele denominar proceso de “financiarización”.

III. 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”,⁵ el “producto necesario” y,⁶ muy en especial, la parte que genera el producto excedente (plusvalor o plus-producto).⁷

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 [Marx, 1959b: 49].

Marx también apunta:

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 lo tanto, el carácter capitalista de la producción; su existencia lleva implícita la contradicción de clase entre capitalis-

⁵ Ésta es la parte del producto total que permite reponer el desgaste de los medios de producción utilizados.

⁶ Parte del producto total con la cual se repone el desgaste de la fuerza de trabajo productiva.

⁷ Las igualdades contables básicas referidas al producto total (PT) y al producto agregado (PA) son: $PT = PP + PN + PE$; $PA = PN + PE = PT - PP$. Donde PP = producto pasado; PN = producto necesario; PE = producto excedente.

tas 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 [Marx, 1959b: 51].

Las empresas industriales, repitamos, son las que producen la plusvalía. Se supone que se apoderan de la mayor parte de ella. Si generan el crecimiento y las 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 ritmos de crecimiento. Y valga recordar: en los modos de producción precapitalistas 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.

1. *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, en una relación excedente a ingreso nacional que, por ejemplo, en los Estados Unidos gira en torno a 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 otros trabajos. La segunda es la que nos ocupará en esta ocasión.

IV. 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, al desarrollo 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 2.

En el cuadro 2 se distinguen dos periodos. El inicial va de la posguerra a 1977; es una fase de alto crecimiento cuando 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 periodo cubre 1977-2018; en él el ritmo de crecimiento baja fuertemente, el global llega a 2.5% y la manufactura cae aún más, al crecer a 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 3. Aquí se compara la evolución del valor agregado bruto (VAB) de las corporaciones no financieras (CNF) con la de las corporaciones financieras (CF).

Según se puede ver en el último periodo (después de la gran crisis de 2007-2009), 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 capita-

CUADRO 2. Estados Unidos: crecimiento del PIB global, manufacturero y de finanzas^a

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 (1947-1977)	3.5%	3.6%	4.8%
1977	100	100	100
1987	129	118	136
1997	173	164	180
2018	280	248	304
rg (1977-2018)	2.5%	2.2%	2.8%

^a Índices de *quantum*; rg = tasa anual de crecimiento.

FUENTE: *Economic Report of the President*, 1990, 2005 y 2019.

CUADRO 3. Estados Unidos: 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) ^a	3.9%	5.3%

^a rg (tma) = tasa media anual de crecimiento.

FUENTE: *Economic Report of the President*, 2020.

CUADRO 4. Estados Unidos: 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.

listas es el beneficio. Allí donde éstos sean atractivos, allí se verá atraído el capital. En el cuadro 4 se muestra la información básica al respecto.

Según muestra el cuadro, entre 1969 y 1999, cuando ya ha terminado el *boom* de la posguerra y emergían las políticas económicas de ultraderecha, las ganancias totales se multiplicaban 7.6 veces; las del segmento no financiero por 6.9, y las del sector financiero, ¡11.4 veces!, una verdadera estampida. Frente a ello, la expansión del sector manufacturero resulta aún más preocupante: apenas si se multiplica 5.25 veces en las tres décadas. Según James Crotty, las ganancias del sector financiero, medidas como porcentaje del PIB, pasan desde aproximadamente 0.9% en 1948 hasta 2.8% en 2003. En términos absolutos (billones de dólares a precios constantes de 1982), van desde casi 16 a 190 billones en 2003 (Crotty, 2017: 110-111).

En el siglo XXI, 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 periodo. Estos dos rasgos —*a*) y *b*)— son muy claras evidencias de la creciente *descomposición* del capitalismo estadounidense.

V. 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 antinatural, empezó a operar con gran fuerza en el 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.

En el cuadro 5 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 posguerra, el peso de los activos fijos, los cuales son absolutamente clave en todo proceso de producción, gira en torno a las tres cuartas partes de los activos totales. Consecutivamente, el peso de los

CUADRO 5. *Estados Unidos: corporaciones no financieras, composición del balance (en porcentajes)*

<i>Año</i>	<i>Activos totales</i>	<i>Activos tangibles (fijos)</i>	<i>Activos financieros</i>	<i>Pasivos totales</i>	<i>Patrimonio neto</i>
1970	100	71.6	28.4	41.4	58.6
1975	100	70.2	25.3	34.1	65.3
1980	100	74.6	25.8	32.1	67.9
1985	100	73.1	25.3	36.8	63.2
1990	100	63.1	36.9	48.8	51.2
1995	100	56.7	43.3	52.4	47.6
2000	100	48.6	51.4	50.5	49.5
2005	100	50.7	49.3	45.6	54.4
2006	100	52.4	47.6	42.6	57.4

FUENTE: calculado a partir del “Statistical Abstract of the United States”, 1990 (p. 525) y 2008 (p. 491).

CUADRO 6. *Corporaciones no financieras, composición del balance (2017-2019)*

<i>Año</i>	<i>Activos totales</i>	<i>Activos no financieros</i>	<i>Activos financieros</i>	<i>Pasivos totales</i>	<i>Patrimonio neto</i>
2017	100	55.6	44.4	62.5	37.5
2018	100	55.0	45.0	61.8	38.2
2019	100	54.6	45.4	65.4	34.6

FUENTE: *Economic Report of the President*, 2020.

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. Consecuentemente, el peso de los activos financieros se acerca a 50%. Para los últimos años (2017-2018), los niveles relativos no parecen alterarse; tienden a recuperar, gruesamente, las magnitudes previas a la gran crisis de 2007-2009. Presentamos las cifras en el cuadro 6, pues no son del todo comparables a las manejadas en el cuadro previo.

Lo que más resalta en las cifras del cuadro 6 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 de 2007-2009. Según Jacobs, la deuda corporativa llegó a 47% del PIB en 2019, y la deuda de las familias, a casi 66% de ese PIB (Jacobs, 2000). En esto se reflejan dos factores: *a)* el derrumbe que experimentaron los activos financieros con la crisis de 2007-2009, fenómeno que arrastró a un feroz descenso en los activos totales y de hecho engendró quiebras masivas; *b)* el 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.

VI. ESPECULACIÓN FINANCIERA Y GANANCIAS

Que las corporaciones financieras ganen al especular sobre sus activos financieros es algo perfectamente esperable: está en su naturaleza que lo hagan. Pero que tal conducta también se observe en las corporaciones no financieras 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 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 los últimos tiempos ese patrón de conducta tiende a transformarse.

En la actualidad ha surgido una segunda fuente de beneficios para el capitalista accionario: las llamadas “ganancias de capital”. Éstas 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 los Estados Unidos, durante los últimos años la evolución ha sido como muestra el cuadro 7.

En el primer periodo —de 1973 a 1982— las magnitudes son relativamente “normales”. Luego, hay un desmesurado crecimiento de las “ganancias especulativas”, las que llegan a explicar 89% de las ganancias totales que perciben los accionistas. Ciertamente, en los datos que muestra Plihon ya se

CUADRO 7. *Estados Unidos: rendimiento de las acciones*

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

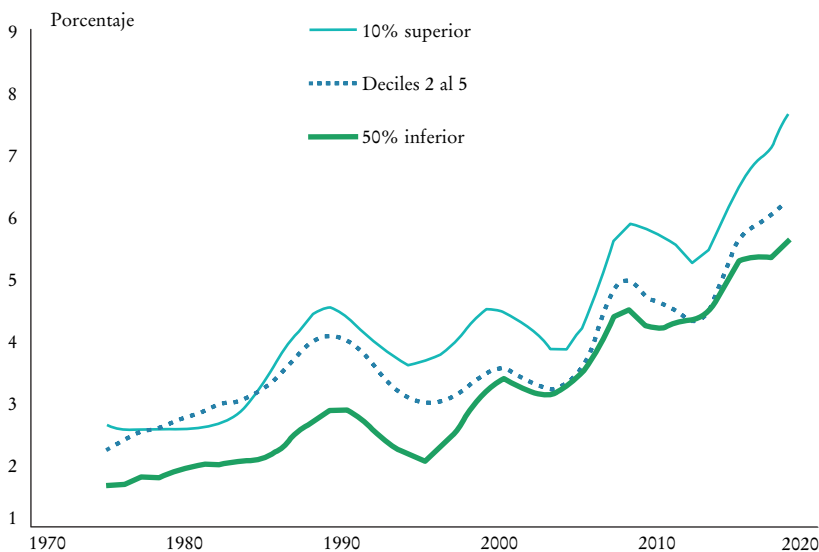
FUENTE: Plihon (2001: 44).

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 el tercer trimestres de 2018, las grandes firmas que integran el índice de las S&P500 de la bolsa de valores en los Estados Unidos ¡aplicaban más fondos a la compra de acciones propias que a la inversión fija! (Krein, 2018).

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

Un primer dato (véase la gráfica 1)⁸ 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. Éstas 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.

GRÁFICA 1. *Relación pagos a accionistas^a sobre ingresos*



^a Incluye dividendos y recompra de acciones.

⁸ Las gráficas 1 a 4 tienen como fuente a Baines y Hager (2020).

La gráfica muestra una clara elevación de la relación, la cual se eleva aún más rápido en los 20 años iniciales del siglo XXI. 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.

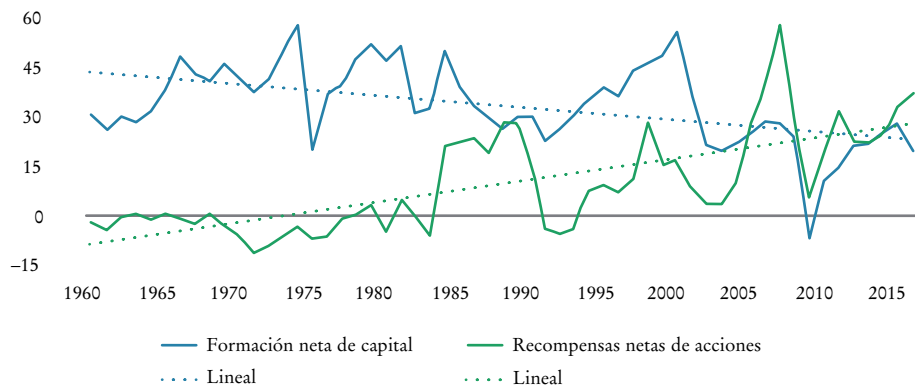
Un segundo dato muy relacionado (gráfica 2) se refiere a la relación entre los gastos aplicados a la inversión neta (de capital fijo) y la recompra neta de acciones. En los dos casos el rubro se maneja como porcentaje del excedente neto de operación. Los indicadores se pueden considerar expresión de 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 porcentaje 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.

La gráfica 3 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 el triunfo del capitalismo parasitario (el llamado *shareholder capitalism*) y la derrota del industrial y productivo. Muy curiosamente, en las empresas de menor tamaño el coeficiente —siendo muy inestable— tiende a elevarse; también aumentan los pagos a accionistas y se reduce el margen de beneficios. Son movimientos contrapuestos que conducen a una situación de fragilidad financiera extrema.

La gráfica 4 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 XXI. 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 aumentan 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 de covid-19 se tiene que haber acentuado.⁹ En suma, la desigualdad extrema no sólo es la que se ob-

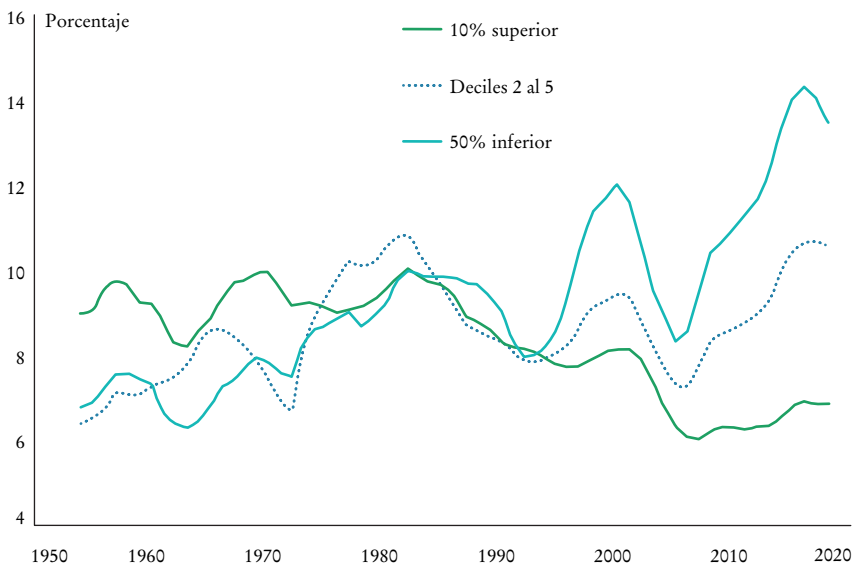
⁹ Un factor favorable para las empresas que recurren a deuda ha sido la tasa de interés muy baja que se ha manejado en los últimos años (en los Estados Unidos).

GRÁFICA 2. *Recompra neta de acciones y formación neta de capital como porcentaje del excedente neto de operación de las sociedades no financieras*

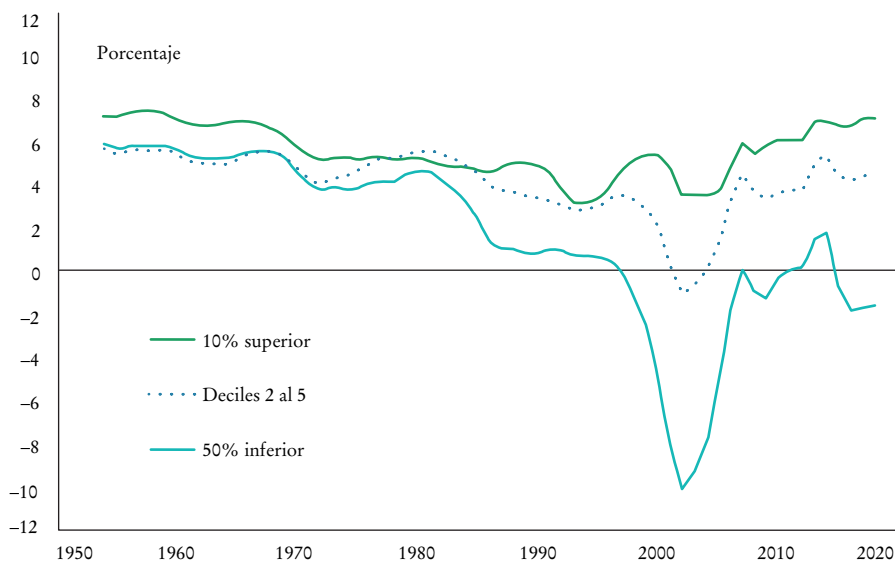


FUENTE: cuentas macroeconómicas integradas de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico (BEA, por sus siglas en inglés).

GRÁFICA 3. *Gastos de capital sobre ingresos^a*



^a Las series son promedios móviles de cinco años.

GRÁFICA 4. *Márgenes (beneficios netos sobre ventas)*^a

^a Las series son promedios móviles de cinco años.

serva entre capitalistas y trabajadores, también se manifiesta en el *interior* de la clase capitalista.

VII. LA DEGENERACIÓN DEL ESPÍRITU DEL CAPITAL INDUSTRIAL

1. *Los propósitos del capital. Su misión histórica*

Los dueños del capital, en las condiciones históricas actuales, 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 cuales son bastante ajenos a los procesos de producción reales—. 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 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 Lenin (1974a: 611): “el papel histórico progresivo del capitalismo puede resumirse en dos breves tesis: aumento de las fuerzas productivas del trabajo social y socialización de éste”. En otro texto clásico leemos:

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 [Marx y Engels, 1974: 33-34].

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” (Marx, 1959a: 501-502).

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. En referencia al ciclo *D-M-D'*, Marx (1959a: 109) escribía:

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 [Marx, 1959a: 109].

En el mismo sentido apunta:

sólo cuando es *capital personificado* tiene el capitalista valor ante la historia [...] como un fanático de la valorización del valor, el verdadero capitalista *obliga* im-

placablemente a la humanidad a *producir por producir* y, por lo 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 [Marx, 1959a: 499].

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 clave.¹⁰

El primero es la conversión del dinero inicial (o capital adelantado) en recursos productivos: medios de producción (en éstos 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: 1) el monto del capital inicial, que define la *escala de producción*, la cual es un determinante decisivo de la productividad del trabajo; 2) la relación técnica de medios de trabajo sobreocupados, 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 (donde $M_1 > M_0$). 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 se refiere a la venta de la producción generada. O sea, $M_1 = D_1$. Donde 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 preguntamos por las fuerzas que impulsan el crecimiento de la productividad en las economías capitalistas. Para contestar, nos concentramos en dos factores básicos: por un lado, la competencia entre capitalistas y trabajadores, y, por el otro, la competencia intrarramal, que tiene lugar entre los diversos capitalistas que operan en el interior de una rama determinada.

¹⁰ Por ejemplo, podemos escribir: $D^0 - M^0 \rightarrow$ proceso de producción $\rightarrow M^1 - D^1$. Donde D^0 representa el capital de dinero inicial; M^0 corresponde al capital productivo (fuerza de trabajo y medios de producción); M^1 es el valor de mercancías que se producen ($M^1 > M^0$); $D^1 = M^1$ es el valor dinero de la producción vendida.

2. Competencia entre capitalistas y trabajadores¹¹

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 el descenso de la tasa de ganancia. ¿Cómo pueden responder los capitalistas frente a tal situación? Haciendo a un 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 ello “disciplinan” a los salarios y recomponen la tasa de ganancia. Como bien apuntaba Marx (1959a: 361), “las máquinas se convierten en *arma poderosa* para reprimir las sublevaciones obreras periódicas, las huelgas y demás movimientos desatados contra la *autocracia del capital*”.

3. Competencia intrarramal y plusvalía extraordinaria¹²

Esta competencia tiene lugar entre las diversas empresas que participan en el interior de una rama determinada, la cual 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 de relaciones: *a*) entre la intensidad del trabajo de la empresa particular y la intensidad media del trabajo; *b*) 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*) entre la productividad del trabajo en la empresa particular y la productividad con que opera la rama; *d*) entre el precio de mercado (o “precio instantáneo”) y el de oferta o de equilibrio ramal.

Para simplificar al máximo la exposición, suponemos que los factores *a*), *b*) y *d*) son iguales a 1. En este caso el *factor de conversión* (*fi*) del trabajo privado (*Tp*) en trabajo social (*Ts*) para la empresa (*i*) será igual al cociente

¹¹ Un tratamiento más detallado de las condiciones en que opera el progreso técnico impulsado por el conflicto capital-trabajo lo hacemos en Valenzuela Feijóo (2016). Valga apuntar que, mientras mayor sea la tasa de plusvalía, menor será el incentivo para impulsar este tipo de progreso técnico.

¹² Un análisis pormenorizado sobre la configuración de la plusvalía extraordinaria lo hacemos en Valenzuela Feijóo (2014: caps. XII, XIII y XIV).

entre su productividad (F_i) y la de la rama (F_r). Por consiguiente, tenemos que $(f_i) = F_i/F_r$. Así, podemos escribir:

$$TS_i = (T_p)_i(f_i) \quad (1)$$

$$P_{xi} = TS_i - TP_i = TP_i(f_i - 1) \quad T_{si} > T_{pi}, \quad \text{si } f_i > 1 \quad (2)$$

O sea, $P_{xi} > 1$, si $f_i > 1$. Donde TP_i es el trabajo privado total que se gasta en la empresa i ; TS_i es el trabajo social (valor) que se le reconoce a la empresa i ; F es la productividad del trabajo; r es la rama; i es empresa particular ($i = 1, 2, 3, \dots, n$).

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 dentro de una economía de mercado) funciona al premiar a las empresas con mayor nivel de productividad y castigar 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.

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 el crecimiento de la industria, también los puede perjudicar (con tasas de interés muy elevadas, con restricciones crediticias, etc.) y empezar a debilitar o socavar el espíritu del capitalista industrial. Marx, con su habitual agudeza, advertía:

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 inmenso que le permite no sólo diezmar periódicamente a los capitalistas industriales, sino también 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 [Marx, 1959c: 511].¹³

¹³ A estos capitalistas financieros Marx los califica como “bandoleros” y “honorables bandidos”.

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 1848-1850,

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 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” (Marx, 1979: 212). Otro muy agudo analista, Joseph Schumpeter (1968: 193), 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”.

Keynes (1988: 163), el gran ideólogo de la burguesía industrial, apuntaba que los “bancos y banqueros son ciegos por naturaleza”, y en ese 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 aquél se realice mal” (Keynes, 1965: 145). 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”.

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

En el capitalismo contemporáneo la articulación entre finanzas y 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 relativa 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 calificables como de tipo dialéctico. Esto significa: 1) entre ambos conjuntos tiene lugar una clara interacción, el uno influye sobre el otro y viceversa; 2) en esta interacción, que es siempre asimétrica, en términos generales (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”); 3) en ciertos periodos históricos surgen configuraciones en que las relaciones de causalidad dominantes se alteran y se desplazan en favor del sector financiero; 4) en estos periodos 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 3) y 4). Pero hay algo más y que es especialmente grave: se trata de 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.

VIII. PARASITISMO Y DECADENCIA EXTREMA

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 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 al invertir en el sector industrial, por lo menos en un plazo corto o medio.

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 cual prácticamente duplicó (o algo más) la vigente durante el largo auge de la posguerra. En 1978 se estima para los Estados Unidos una tasa de plusvalía igual a 1.70; para 2014, una igual a 4.22. Se multiplicó casi por 2.5 veces (Valenzuela Feijóo, 2017: 26, cuadro). Por lo mismo, la parte del ingreso nacional que funciona como excedente económico (o plusvalía) resulta igual a 80.8%, una cifra altísima.¹⁴ En el mismo país, durante 2007, antes de la gran crisis, apenas 7.4% de la plusvalía operaba como inversión neta privada (Valenzuela Feijóo, 2009: 202). En términos gruesos, un mínimo de tres cuartas partes o más se aplicaba a usos improductivos. En suma, una altísima tasa de explotación que va asociada a un descomunal despilfarro.

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

¹⁴ Se ha señalado que “es posible vincular una mayor financiarización (la *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” (Organización Internacional del Trabajo [OIT], 2017).

CUADRO 8. *Estados Unidos: empresas corporativas, apropiación de beneficios (1969 y 2018, en porcentaje)*

<i>Rubro/año</i>	<i>1969</i>	<i>2018</i>
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 ^a	34.7	57.1

^a Se puede considerar como indicador del parasitismo del sistema.

FUENTE: estimado a partir del *Economic Report of The President*, 2020.

sectores productivos y de cuánto les puedan sustraer a éstos. Los mecanismos de transferencia que operan son variados y no es propósito de este ensayo entrar a analizarlos. Nos basta con constatar el fenómeno y subrayar que el monto de las transferencias es cada vez mayor, en términos tanto absolutos como relativos, es decir, como porcentaje del valor creado por los sectores productivos.¹⁵ En este contexto, terminan ganando más (son más rentables para el capital privado) los que no producen valores y lo hacen en desmedro de los segmentos productivos. Con ello las fuentes reales 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, y 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 8, donde comparamos la distribución de los beneficios corporativos por ramas relevantes en 1969 y 2018. El primer año lo podemos tomar como representativo del estilo de desarrollo vigente en la posguerra, liderado por el gran

¹⁵ No está de más señalar que, cuando las cuentas nacionales indican 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.

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.

En el cuadro, junto al sector financiero colocamos el sector de comercio (mayorista y minorista). Con ello obtenemos una primera, muy gruesa y subvaluada estimación del sector improductivo: faltan algunos rubros de servicios y los gastos improductivos (publicidad, seguridad, etc.) que operan en el interior de las empresas industriales. Con todo, podemos ver que estos segmentos pasan de apropiarse de 27.4% de las ganancias totales en 1969, a 32.1% en 2018. El rubro que aquí sube es el de finanzas: desde 15% en 1969 hasta 20.1% en 2018. Un aumento fuerte, de 33 por ciento.

Otro dato que llama la atención es el brutal descenso de la participación de las ganancias de la industria manufacturera, la cual pasó de casi 46% en 1969 a un bajísimo 14.1% en 2018. En 1969 las ganancias en el sector manufacturero eran tres veces mayores a las que conseguía el de finanzas; en 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 los Estados Unidos en el resto del mundo. En 1969 éstas llegaban a 7.3% de las ganancias totales. Luego, en 2018 ya ascendían a casi 25% de las totales: su participación se multiplicó por 3.4 veces. Consecutivamente, tenemos que las ganancias obtenidas en territorio nacional, como parte de las totales, pasaron desde 92.7% en 1969 hasta 76.1% en 2018. Si las comparamos con las que obtiene la industria manufacturera en el territorio propio, en 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, éstos aparentemente han llegado a ser dominantes. Con ello 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 eslóganes como el del “impulso al libre comercio”, las “ventajas del multilateralismo” y demás. El del “libre comercio”, por ejemplo, en un mundo totalmente dominado por las grandes trasnacionales monopolistas, no es más que un taparrabos (que muy poco oculta) en favor del libre movimiento de los grandes monopolios. O sea, se trata de que éstos eviten toda posible regulación o interferencia de los Estados nacionales.

En este mismo marco, también pueden comprenderse mejor el mensaje y los propósitos clave esgrimidos por Donald Trump. Éste parte de un reconocimiento: la decadencia económica de los Estados Unidos, en especial, de su industria manufacturera. El lema “hagamos a América de nuevo grande” apunta en tal sentido, como lo hacen 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.

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

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baines, J., y Hager, S. B. (2020, 13 de marzo). COVID-19 and the coming corporate debt catastrophe. Recuperado de: <https://sbhager.com/covid-19-and-the-coming-corporate-debt-catastrophe/>
- Baran, P. A., y Sweezy, P. M. (1972). *El capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social* (5ª ed.). México: Siglo XXI Editores.
- Crotty, J. (2017). *Capitalism, Macroeconomics and Reality. Understanding Globalization, Financialization, Competition and Crisis*. Cheltenham: E. Elgar.
- Dobb, M. (1971). *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Hilferding, R. (1973). *El capital financiero*. México: El Caballito.
- Jacobs, J. (2000). The danger of private debt. *Dollars & Sense*. Recuperado de: <https://www.dollarsandsense.org/archives/2020/0920jacobs.html>
- Kaldor, N. (1969). *Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económicos*. Madrid: Tecnos.
- Keynes, J. M. (1965). *Teoría general del empleo, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J. M. (1988). *Ensayos de persuasión*. Barcelona: Crítica.
- Krein, J. (2018, 13 de diciembre). Share buybacks and the contradictions of

- “shareholder capitalism”. *American Affairs*. Recuperado de: <https://americanaffairsjournal.org/2018/12/share-buybacks-and-the-contradictions-of-shareholder-capitalism/>
- Lenin, V. I. (1974a). *El desarrollo del capitalismo en Rusia*. Moscú: Editorial Progreso.
- Lenin, V. I. (1974b). *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. México: Editorial Progreso.
- Marx, K. (1959a). *El capital*. I. *Crítica de la economía política* (2ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1959b). *El capital*. II. *Crítica de la economía política* (2ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1959c). *El capital*. III. *Crítica de la economía política* (2ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1979). Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850. En K. Marx y F. Engels, *Obra editada*. Moscú: Editorial Progreso.
- Marx, K., y Engels, F. (1974). *El manifiesto comunista*. Moscú: Editorial Progreso.
- OIT (2017). *Perspectivas sociales y del empleo en el mundo*. Ginebra: OIT.
- Plihon, D. (2001). *Le Nouveau Capitalisme*. París: La Découverte.
- Schumpeter, J. A. (1968). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Madrid: Aguilar.
- Sweezy, P. M. (1974). *El presente como historia*. Madrid: Tecnos.
- Valenzuela Feijóo, J. (2009). *La gran crisis del capital*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Valenzuela Feijóo, J. (2014). *Economías de mercado: estructura y dinámica* (vol. II). LOM: Santiago de Chile.
- Valenzuela Feijóo, J. (2016). Progreso técnico: consideraciones introductorias. *Denarius*, (31), 15-42. Recuperado de: <https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius/article/view/159>
- Valenzuela Feijóo, J. (2017). *¿De la crisis neoliberal al nacionalismo fascistoide?* México: Universidad Autónoma Metropolitana/CEDA.
- Valenzuela Feijóo, J. (2021). *Economía mexicana. Análisis y herramientas analíticas*. México: FES Acatlán-UNAM/CEDA/Plaza y Valdés.



Disponible en:

<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=31382801002>

Cómo citar el artículo

Número completo

Más información del artículo

Página de la revista en redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc
Red de revistas científicas de Acceso Abierto diamante
Infraestructura abierta no comercial propiedad de la
academia

José Valenzuela Feijóo

Capital financiero versus capital industrial: un impacto peligroso (Sobre la degeneración del capital industrial)*
Financial capital versus industrial capital: A dangerous impact (On the degeneration of industrial capital)

El trimestre económico

vol. 95, núm. 365, p. 75 - 107, 2025

Fondo de Cultura Económica,

ISSN: 0041-3011

ISSN-E: 2448-718X

DOI: <https://doi.org/10.20430/ete.v92i365.2665>