

EL CAPITAL PRODUCTIVO Y EL CAPITAL FINANCIERO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EN AMÉRICA LATINA¹

Orlando Caputo Leiva²

Resumen

En este documento profundizamos y actualizaremos la preeminencia del capital productivo sobre el capital financiero, los temas señalados que están siendo avalados por las informaciones estadísticas más recientes y documentos del Fondo Monetario Internacional, de Estados Unidos y de la CEPAL. No que se refiere a la América Latina, profundizaremos la actuación conjunta y potenciada de las transnacionales productivas y financieras.

Palabras-clave: América Latina; capital productivo; capital financiero.

Clasificación JEL: F21, 054

1. INTRODUCCIÓN

En documentos anteriores hemos desarrollado aspectos teóricos y metodológicos y algunos de los cambios más significativos en la economía mundial. Muchos de esos temas los hemos sintetizado en el documento: *Estados Unidos y China: ¿Locomotoras en la recuperación y en las crisis cíclicas de la economía mundial?* En dicho documento presentamos los siguientes temas: 1) La economía mundial y los límites de la ciencia económica; 2) La nueva hegemonía económica de Estados Unidos y la nueva Política de

¹ Agradezco a la economista Graciela Galarce, investigadora de CETES, con quien he compartido por muchos años algunos temas de investigación. Ella ha participado activamente en la elaboración de este documento.

² Economista de la Universidad de Chile e Investigador del Centro de Estudios sobre transnacionalización economía y sociedad, CETES, Santiago de Chile. Miembro de la Red de Economía Mundial, REDEM, sede México y de la REGGEN, sede Brasil y del Grupo de Trabajo "Globalización, Economía Mundial y Economías Nacionales", del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.

Seguridad Nacional; 3) En perspectiva histórica el capitalismo dependerá más de China que China del capitalismo; 4) El dominio acrecentado del capital sobre el trabajo, sobre los recursos naturales y sobre los Estados; 5) Las seis crisis cíclicas en las tres últimas décadas; 6) Profundización del desarrollo desigual y del subdesarrollo en América Latina: fracaso del neoliberalismo; 7) Nueva etapa: ¿sobreproducción de productos industriales y subproducción de materias primas y energéticas?; 8) ¿Hacia un período de términos de intercambio favorables?; 9) ¿De la deflación a la inflación?; 10) De la preeminencia del capital financiero a la preeminencia del capital productivo; 11) ¿Abundancia o escasez de capital?. En este documento profundizamos y actualizaremos dos de los temas señalados que están siendo avalados por las informaciones estadísticas más recientes y documentos del Fondo Monetario Internacional, de Estados Unidos y de la CEPAL: 1) La preeminencia del capital productivo sobre el capital financiero en los países desarrollados; 2) América Latina: La actuación conjunta y potenciada de las transnacionales productivas y financieras.

2. LA PREEMINENCIA DEL CAPITAL PRODUCTIVO SOBRE EL CAPITAL FINANCIERO EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS

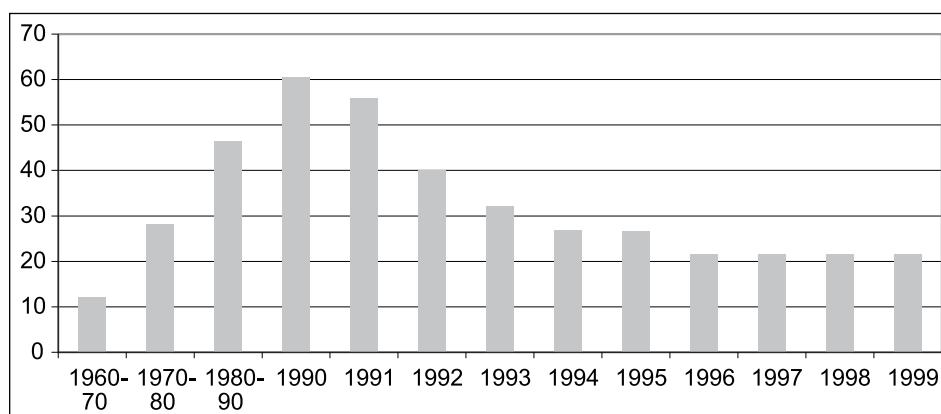
En “World Economic Outlook” de abril de 2006 del FMI se dice:

Desde los años ochenta, el sector empresarial de las economías del G-7 ha dejado de ser un gran prestatario neto de otros sectores de la economía para convertirse en un prestamista neto [...] Este fenómeno ha sido de carácter general y ha ocurrido en economías en que el crecimiento económico ha sido vigoroso (Canadá, Estados Unidos y el Reino Unido) y en otras en que ha sido relativamente deficiente (Europa y, hasta hace poco, Japón). (...) “...más recientemente el sector empresarial no financiero ha pasado a ser un prestamista neto (y ha determinado en gran medida el comportamiento reciente del sector empresarial en general)” (FMI, 2006:150-151).

En el trabajo, “Reestructuración Económica de Estados Unidos y Anexión de América Latina” (Caputo, 2003) en uno de los apartados seña-

lábamos en forma destacada “Los profundos cambios de la relación entre el capital financiero y el capital productivo en América Latina”, comparándolo con la situación de Estados Unidos. Allí señalábamos lo siguiente:

En Estados Unidos y en los países desarrollados, las empresas productoras de bienes y servicios, se han liberado del dominio que en décadas anteriores ejerció el capital financiero. El gráfico que presentamos a continuación muestra que en el período 1980-1990, en promedio, los intereses netos sobre las ganancias de las empresas no financieras de los Estados Unidos eran en torno al 43%. En 1990, alcanzó el 60%; en 1991 estuvo en torno al 55%. Desde allí empezó a bajar sistemáticamente. En los últimos años previos a la recesión reciente [a inicios de esta década], los intereses netos sobre las ganancias de las empresas no financieras en los Estados Unidos, bajan en torno al 22%.



Fuente: Construido a partir de “Economic Report of the President”, 2001.

Gráfico 1 – Intereses netos sobre las ganancias

En América Latina, se presenta en forma combinada el poder del capital financiero y del capital productivo. El primero, relacionado muy directamente con la deuda externa de la región y el segundo, con las inversiones directas. La actuación conjunta ha posibilitado la desnacionalización de las principales empresas de América Latina y el elevado

nivel de la deuda externa y del gran crecimiento negativo de la posición inversora neta de la región.

Los bajos niveles de las tasas de interés en los países desarrollados en los últimos años podría reafirmar este planteamiento. Por un lado, la liberalización del capital productivo en los países centrales respecto del capital financiero, y la actuación conjunta en América Latina, como lo expresa el hecho de que las inversiones directas se realizan con grandes créditos internacionales asociados y con primas de riesgo muy elevadas.

Pensamos que constituye un error seguir considerando que la economía mundial capitalista en la actualidad está dominada por el capital financiero. Son las grandes empresas mundiales productoras de bienes y servicios las que comandan el capitalismo mundial, apoyadas en el capital financiero. Es en estas condiciones en que la relación de explotación del capital sobre el trabajo aparece de nuevo con mayor nitidez.

En el trabajo citado, “Estados Unidos y China ...” de 2005 en el título del apartado respectivo, ‘De la preeminencia del capital financiero a la preeminencia del capital productivo’, señalábamos la concreción de dicho cambio afirmando la preeminencia del capital productivo. En dichos documentos insistíamos: “una de las transformaciones más importantes es el profundo cambio que se ha procesado entre las diferentes formas del capital en los países capitalistas desarrollados y particularmente en los Estados Unidos. Las empresas productoras de bienes y servicios se han liberado del dominio que en décadas anteriores ejerció sobre ellas el capital financiero” (Caputo, 2005).

Y agregábamos: “La disminución generalizada de la tasa de interés en los países desarrollados en los últimos años es un antecedente significativo que apoya el proceso de liberalización del capital productivo respecto del capital financiero. Las tasas de interés en Estados Unidos son las más bajas en las últimas cuatro décadas y por varios meses fue fijada en 1 %. En Japón, la tasa de interés real ha sido negativa por un período prolongado” (ídem).

Las grandes inversiones que se han realizado, se han financiado con el gran crecimiento de las ganancias, a través de las ganancias retenidas. También, las inversiones se han financiado con recursos que las empresas han captado directamente colocando acciones y bonos.

Con el aumento de las ganancias y con la disminución de los intereses y más allá de la escasez mayor o menor de capital, parece suficientemente claro que el capital productor de bienes y servicios no financieros en los países desarrollados se ha liberado bastante de la dependencia del capital financiero. Esa dependencia llevó a caracterizar el capitalismo de las últimas décadas como dominado por el capital financiero. Se sigue caracterizándolo de esta forma, lo que nos parece que es un grave error muy difundido y que está presente en la mayoría de los análisis que se ubican al interior de la economía crítica.

El predominio del capital productivo por sobre las otras formas de capital permite asignarle “como es en la realidad” mayor significado a la relación de dominación del capital sobre el trabajo y la sociedad. En el periodo en que el capital productivo dependía en forma extrema del capital financiero, la relación fundamental aparece entre capitales. La relación capital - trabajo se ubicaba en un nivel menor. La fuerza con que se plantea la flexibilidad laboral actualmente y las formas prácticas que asume, ilustran con claridad que para el sistema en su conjunto la relación de las empresas con los trabajadores es fundamental.

A continuación insistíamos que en América Latina el capital productivo y el capital financiero actúan conjuntamente y en forma potenciada:

A diferencia de lo que pasa en los países desarrollados, en América Latina, el capital productivo y el capital financiero actúa conjuntamente, potenciándose. Así sucede al interior de los países de América Latina en que se produce una relación muy estrecha entre el sistema productivo y financiero. Esta situación se presenta también y con mayor claridad en las inversiones extranjeras que ingresan a la región. La inversión extranjera directa contempla una proporción significativa de créditos internacionales asociados. Se puede decir que en América Latina el capital productivo y el capital financiero actúan en forma redoblada tras la persecución de utilidades e intereses elevados. Este es un elemento fundamental que explica el desarrollo desigual entre EEUU y América Latina y también las dificultades de reproducción económica y social en la región (CAPUTO, 2005).

Como complemento a las citas iniciales que hacíamos del documento del FMI, agregamos las siguientes citas: “En marcado contraste con el declive a largo plazo del ahorro de los hogares, el ahorro empresarial en los países del G-7 ha aumentado vigorosamente en la última década, y ahora representa alrededor del 70% del ahorro privado total (hogares más empresas),...” (FMI, 2006:152).

En el documento del FMI se comparan los excedentes de las empresas con los masivos superávits en el sector externo de los países emergentes y más recientemente de los países productores de petróleo que permiten financiar el gran déficit en la cuenta corriente de la economía de Estados Unidos. En relación a esto se señala: “En 2003-04 el excedente de ahorro de las empresas (utilidades no distribuidas menos gastos de capital) en los países del Grupo de los Siete (G-7) ascendió a \$ 1 billón 300.000 mil millones, es decir, más del doble del volumen de los superávits en cuenta corriente acumulado en los países en desarrollo y de los mercados emergentes durante el mismo período” (ídem, p.149).

Queremos insistir que este gran cambio se produce en las corporaciones no financieras- empresas productoras de bienes y servicios no financieros, que modifica profundamente la relación entre el capital productivo y el capital financiero:

El sector empresarial no financiero ha tenido un cambio muy recientemente y ha llegado a ser prestamista neto [...]. Parte de este virajese debe a la reducción de los pagos de intereses ocasionados por el descenso de las tasas de interés nominales a medida que desciende la inflación. Sin embargo, aún si se descuenta la inflación, el saldo del excedente del ahorro del sector empresarial no financiero de los países del G-7 en años recientes salta a la vista como un fenómeno inusual desde una perspectiva histórica (FMI, 2006:151).

En relación a la explicación del exceso de ahorro de las empresas productoras de bienes y servicios señala lo siguiente: “Uno de los factores que explican el incremento del excedente de ahorro del sector empresarial no financiero desde el año 2000 es el fuerte aumento de la rentabilidad (ganancias después de intereses e impuestos como porcentaje del PIB) gracias al

cual las empresas han podido ahorrar más a pesar del aumento en el pago de dividendos” (ídem, p.151).

Más adelante agrega: “Un examen más detenido revela que el aumento de las utilidades se debe sobretodo a la disminución en los pagos de intereses y de impuestos, y en ciertos países, a las ganancias más cuantiosas generadas por las operaciones en el extranjero, más que a un crecimiento del superávit bruto de explotación” (ídem, p. 154).

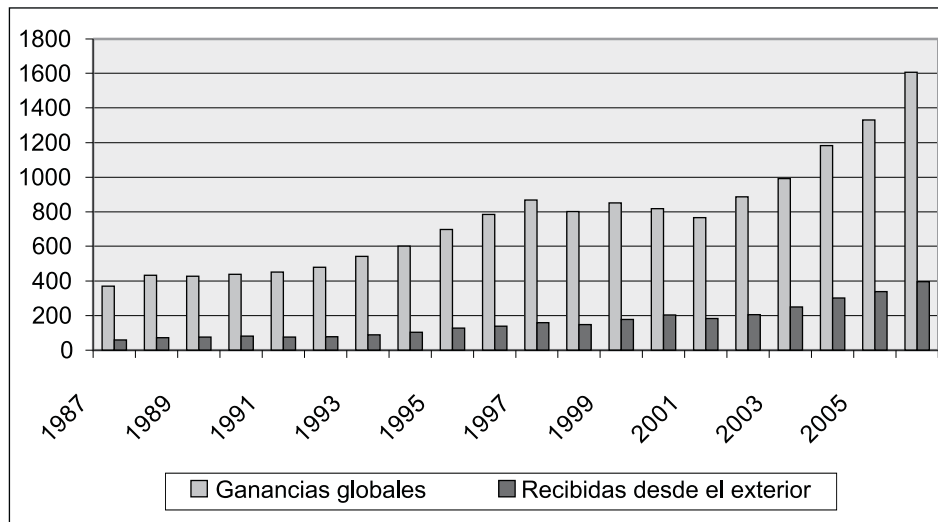
En relación a las ganancias en el exterior, en documentos anteriores hemos mostrado la reestructuración de la economía estadounidense a través de un crecimiento muy fuerte de las inversiones, particularmente en maquinaria y equipo de alta tecnología y un gran crecimiento de las ganancias globales al interior de EE.UU. las obtenidas por sus inversiones en el exterior. El cuadro 1 y el gráfico 1, muestran el acelerado crecimiento de las ganancias globales de las empresas que se apoyan en un crecimiento relativo aún mayor de las ganancias recibidas desde el exterior.

Cuadro 1 - EEUU: Ganancias recibidas del exterior y ganancias globales (Miles de millones de dólares corrientes)

	1987	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Ganancias Globales	369	438	697	851	818	767	886	993	1.183	1.331	1.607
Recibidas del Exterior	59	81	127	177	203	183	204	249	302	338	395
Ganancias recibidas/ Ganancias globales	16	18	18	21	25	24	23	25	26	25	25

Fuente: Construido a partir del U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis 2006. Las ganancias globales incluyen variación de inventario y están ajustadas por el desgaste del capital. Cifras revisadas el 29 de noviembre de 2006.

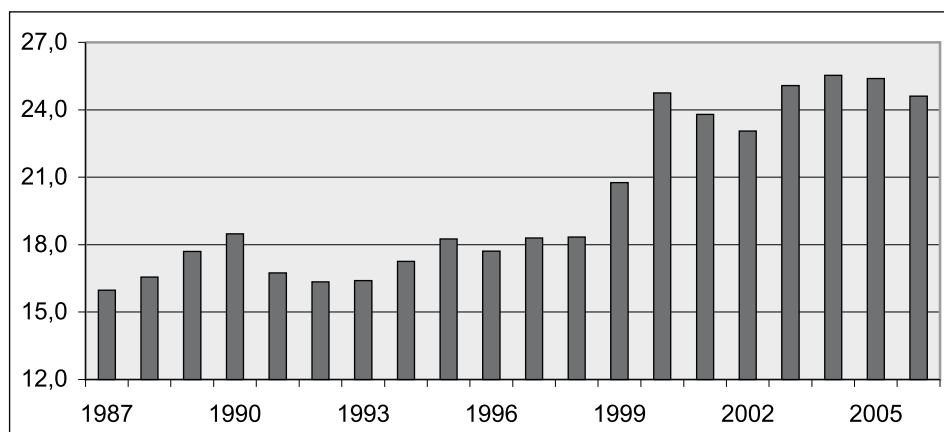
* Para 2006, las cifras corresponden a un promedio simple de los tres primeros trimestres-



Fuente: Construido a partir del U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis 2006. Las ganancias globales incluyen variación de inventario y están ajustadas por el desgaste del capital. Cifras revisadas el 29 de noviembre de 2006. Para 2006, las cifras corresponden a un promedio simple de los tres primeros trimestres.

Gráfico2 - EEUU: Ganancias recibidas del exterior y ganancias globales
(Miles de millones de dólares corrientes)

Las ganancias recibidas desde el exterior representaban en 1987 un 16% y aumentaron a un 25% en 2000, debido a que las ganancias globales cayeron por la crisis de inicios de la década, en tanto las ganancias recibidas del exterior aumentando entre 1999 y 2000. Desde allí a 2006, con pequeñas variaciones las ganancias recibidas desde el exterior representan $\frac{1}{4}$ % de las ganancias globales de la economía de Estados Unidos como se ilustra en la gráfico 3.



Fuente: Construido a partir del U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis 2006. Las ganancias globales incluyen variación de inventario y están ajustadas por el desgaste del capital. Cifras revisadas el 29 de noviembre de 2006. Para 2006, las cifras corresponden a un promedio simple de los tres primeros trimestres

Gráfico 3 - % ganancias recibidas del exterior sobre ganancias globales

La importancia de las ganancias recibidas del exterior es tan relevante para la economía y para las empresas de Estados Unidos que en los últimos años han superado el total de las ganancias de las empresas que operan al interior de Estados Unidos en la industria manufacturera.

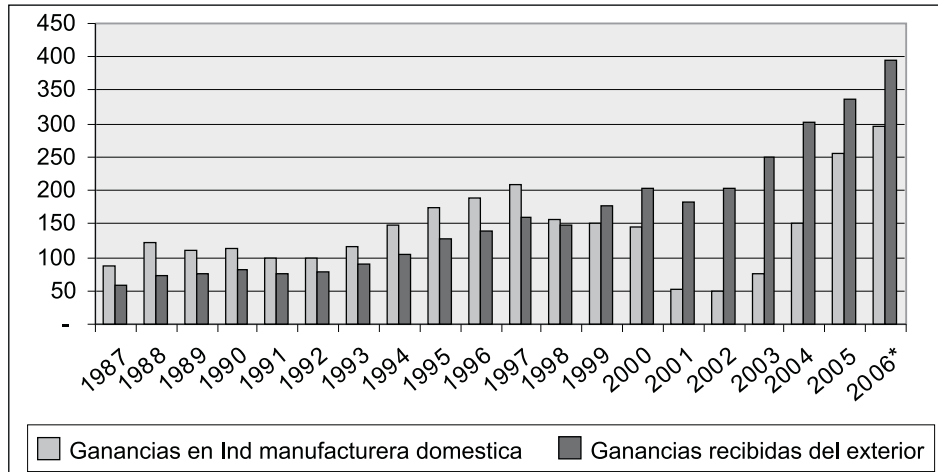
Como las crisis cíclicas han afectado seriamente las ganancias de la industria domestica del sector de la manufactura y las ganancias recibidas desde el exterior como tendencia han seguido creciendo estas superaron en el año 2000 en un 40% alas ganancias de la industria manufacturera de los Estados Unidos. El impacto de la crisis cíclica de inicios de los años noventa fue tan manifiesto que las ganancias recibidas llegaron a representar tres y cuatro veces las ganancias de la industria manufacturera entre los años 2001 y 2003. Posteriormente las ganancias al interior de la economía estadounidense se han recuperado en forma mucho más acelerada que el crecimiento de las ganancias recibidas en el exterior de tal manera que estas superan en 2005 y 2006 en algo más al 30% las ganancias de la industria manufacturera al interior de Estados Unidos

Cuadro 2 - EEUU: Ganancias de la Industria manufacturera doméstica y ganancias totales recibidas del exterior (Miles de Millones de dólares corrientes)

	1987	1990	1991	1997	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Ganancias Ind Manufacture	86	113	98	209	144	53	48	76	150	255	295
Ganancias del exterior	59	81	76	159	203	183	204	249	302	338	395
Ganancias del exterior/gan Ind Manuf	68	72	78	76	140	347	424	328	201	133	134

Fuente: Construido a partir del U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis 2006..
Cifras revisadas el 29 de noviembre de 2006. Para 2006, las cifras corresponden a un promedio simple de los dos primeros trimestres-

En el gráfico se puede observar en una perspectiva histórica más amplia el significado de las ganancias de las empresas trasnacionales de Estados Unidos en el exterior. Este es uno de los resultados del proceso de globalización que favorece a los países desarrollados, posibilitando el crecimiento de las inversiones en el exterior y el comercio internacional.



Fuente: Construido a partir del U.S. Department of Commerce Bureau of Economic Analysis 2006..
Cifras revisadas el 29 de noviembre de 2006. Para 2006, las cifras corresponden a un promedio simple de los dos primeros trimestres-

Gráfico 4 - EEUU: Ganancias de la Industria manufacturera domestica y Ganancias totales recibidas del exterior (Miles de Millones de dólares corrientes)

Estas grandes ganancias obtenidas en el exterior, como señala el Informe del FMI que hemos citado incrementan los excedentes de las empresas de Estados Unidos en general y especialmente en las empresas no financieras. Parte de esos excedentes se utilizan en nuevas inversiones en el exterior.

El documento del FMI señala que las empresas no financieras han utilizado estos grandes excedentes en pagar la deuda y en adquisiciones o fusiones de empresas a través de la compra de acciones:

En Italia (hasta 2004), Estados Unidos y el Reino Unido, el sector empresarial no financiero ha venido acumulando cantidades importantes de acciones en los últimos años. Esta acumulación denota una mayor inversión directa (neta) en el extranjero y / o la recompra de participaciones de capital a los sectores del hogar o de los gobiernos [O. C. proceso de privatizaciones y desnacionalizaciones]. La falta de datos detallados sobre el flujo de los fondos de todos los países del G-7 impide sacar conclusiones generales, excepto en los casos de Estados Unidos y el Reino Unido, en que los datos disponibles permiten hacer ciertas observaciones acerca de la importancia relativa de estos dos tipos de transacciones financieras (FMI, 2006:161).

A continuación agrega:

La recompra de acciones ha sido particularmente importante en Estados Unidos, donde las empresas no financieras han rescatado ingentes participaciones de capital desde los finales de los años 90 a través de fusiones financiadas con efectivo y de programas de recompra de acciones.

La compra (neta) de acciones en el resto del mundo indica que la estrategia de las empresas no financieras de Estados Unidos y del Reino Unido ha consistido en crecer mediante la adquisición de activos en el extranjero inclusive en los mercados emergentes. En lugar de financiar nuevas inversiones dentro del país, una parte de los fondos internos disponibles de las empresas no financieras en estos dos países se ha destinado a la compra de equipos de capital existentes en el extranjero [O.C. compra de empresas]. (...). Esto apunta a que un motivo de la atonía relativa del gasto de capital interno de las empresas no financieras en Estados Unidos en los últimos años es el aumento de las inversiones financieras en el exterior” (ídem, p. 161-162).

Por otro lado, en el Informe del FMI, se señala que la denominada “saturación del ahorro” por los superávits en cuenta corriente de los países emergentes y más recientemente de los países petroleros, señaladas por el Presidente de la Reserva Federal, y que han posibilitado financiar el elevado déficit en cuenta corriente de Estados Unidos con tasas de interés bajas, se ha visto fortalecida por el crecimiento de los excedentes de ahorro de las empresas: “El comportamiento reciente del sector empresarial –que hasta hace poco había recibido mucha menos atención– podría revestir igual importancia a la hora de explicar el nivel relativamente bajo de las tasas de interés mundiales en un momento en que el déficit en cuenta corriente de Estados Unidos ha aumentado de manera exorbitante” (ídem, p. 149).

Este estudio del FMI, no solo señala el gran cambio que ha significado la fortaleza de las empresas productoras de bienes y servicios al generar grandes excedentes que les permiten una autonomía relativa respecto del sector financiero, impactando al conjunto de la economía mundial, ayudando a mantener bajas las tasas de interés, sino que también dado que una parte significativa de esos excedentes se usan en fusiones y adquisiciones de empresas en el extranjero. Se debe destacar también que una parte significativa del crecimiento de los excedentes proviene de las ganancias de sus empresas en el exterior.

Sin embargo, el FMI por muchos años ayudó a instalar en las agendas de discusión, el papel dominante de las actividades financieras, por sobre las actividades económicas y productivas. Se trataba de significar las relaciones entre capitales en desmedro de la relación entre el capital y el trabajo. Esto está relacionado con la gran importancia que se le ha otorgado en la actual etapa de globalización de la economía mundial, a los mercados de capitales nacionales, al capital extranjero y a la libre movilidad y seguridad a dicho capital. Estos planteamientos centrales del FMI y de otras agencias internacionales y de instituciones estatales y académicas nacionales, fueron instaladas con tanta fuerza en la mente, que incluso, fueron recogidas acríticamente en los documentos de cientistas sociales vinculados a la economía crítica, los que en su gran mayoría siguen planteando en la actualidad el predominio del capital financiero.

Paradójicamente este profundo error es corregido por los hechos y las estadísticas que han sorprendido a los economistas del FMI, que lo

han destacado, dedicándole íntegramente el Capítulo IV que es el último de este Informe sobre las perspectivas de la economía mundial. Para significar la importancia de las empresas no financieras (productoras de bienes y servicios no financieros), han asignado el siguiente título a dicho capítulo: “Abundancia de efectivo: ¿Por qué ahorran tanto las empresas?”

A pesar de lo anterior, es muy probable que tanto el FMI como institución siga predicando sobre el predominio del capital financiero y así lo harán los economistas, incluyendo los economistas que se ubican teóricamente en la perspectiva de la economía crítica.

3. AMÉRICA LATINA: LA ACTUACIÓN CONJUNTA Y POTENCIADA DE LAS TRANSNACIONALES PRODUCTIVAS Y FINANCIERAS

3.1 Profundización del desarrollo desigual y del subdesarrollo en América Latina: aumento de las ganancias, estancamiento de las inversiones

El desarrollo desigual de países y regiones se profundiza, se manifiesta con más velocidad y se presenta en todos los niveles en la etapa actual de globalización. En los países centrales se redefinen los grados de hegemonía. Algunas regiones tienen un gran desarrollo, en otras estancamientos e involuciones. Estados Unidos superó la decadencia y reconquistó la hegemonía como lo hemos señalado. El desarrollo desigual se ha presentado con mucha fuerza en los países asiáticos. En las últimas décadas destaca el gran desarrollo de China. El capitalismo mundial por su lógica interna produce el desarrollo y el subdesarrollo. Las estrategias nacionales de inserción creadora en la economía mundial pueden superar esta lógica interna.

El desarrollo desigual se ha presentado en forma muy acentuada en América Latina en relación a los países desarrollados, y particularmente en relación a los Estados Unidos, por la falta de una estrategia nacional y regional de inserción creadora en la economía mundial. La reestructuración en América Latina, impulsada por la globalización y el neoliberalismo ha profundizado el subdesarrollo. El incremento de la pobreza y la mala distribución del ingreso se deben en gran medida a una reproducción simple del capitalismo con niveles muy bajos de inversión en la creación y ampliación de empresas. Esto, a pesar de las elevadas ganancias. Las ganancias en

América Latina crecen como en Estados Unidos y posiblemente más. La diferencia es que en Estados Unidos hay un fuerte proceso de inversión y en América Latina un estancamiento de la inversión en las últimas décadas. Dicho estancamiento combina una disminución de las inversiones en maquinaria y equipo y un aumento de la inversión en nuevas zonas residenciales y turísticas. En 1980, la inversión global de América Latina equivalía al 53% de las inversiones globales de Estados Unidos. En los últimos años sólo equivale a cerca de un 20 %. Esto contrasta con el gran crecimiento de la inversión extranjera. Pero en realidad la inversión extranjera ha venido fundamentalmente a comprar empresas ya existentes.

3.2. Las inversiones extranjeras directas –IED- y la desnacionalización de empresas

La desnacionalización ha sido muy acentuada. En el año 2000, de las 200 mayores empresas exportadoras, 98 son extranjeras. En el período 1998-2000, de las 100 principales empresas manufactureras⁵⁹ eran extranjeras y controlaban el 62 % de las ventas (CEPAL, 2001): También controlan los bancos y los fondos privados de pensiones. En México y Argentina controlan respectivamente, el 76,5% y el 54,5% de los activos totales de los bancos. En Bolivia controlan el 85% de los fondos de pensiones, en Perú, el 78,5%; en Argentina el 73,6%; y en México el 66,6% (BID, 2002). Las empresas extranjeras controlan gran parte de las empresas de servicios públicos y son concesionarias de infraestructuras.

Las IED en América Latina y El Caribe tuvieron un gran crecimiento en el período 1990 a 2001. En el período 2002-2005, el promedio anual de las inversiones disminuye un poco pero sigue siendo bastante elevado. Las IED de los años 90 y hasta ahora son muy significativas en relación a indicadores económicos globales de la región. La IED se ha orientado fundamentalmente a comprar las principales empresas en cada uno de los países, y ha creado muy pocas empresas nuevas. La disminución de la inversión en los últimos años en la región, en parte está asociada a que el proceso de desnacionalización de empresas está agotando.

Cuadro 3 - América Latina y El Caribe. Flujos de Inversión Extranjera Directa Neta 1980-2005 Promedios anuales por períodos (Millones de dólares)

1980-84	1985-1989	1990-94	1995-1999	2000-2001	2002-2005
5.833	5.419	12.973	53.337	67.000	42.124

Fuente: Construido en base a CEPAL, “Anuario Estadístico 2004 y (CD), y “Balance Preliminar de las Economías de América Latina 2005”

Los gobiernos de América Latina basados en el neoliberalismo, promovieron la desnacionalización de las empresas nacionales otorgando condiciones especiales en la legislación sobre las inversiones extranjeras, condiciones que han sido aprovechadas, especialmente por las grandes empresas extranjeras.

Cuadro 4 - América Latina: Distribución Sectorial de la Inversión Extranjera Directa 1996-2003 (En Porcentajes)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Total
Primarios	42,7	4,1	27,8	19,2	84,8	1,0	13,6
Manufacturas	18,6	24,0	11,5	18,0	3,8	47,9	27,9
Servicios	30,9	71,9	60,7	62,9	11,4	51,1	57,3
Otros	7,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2

Fuente: Construido a partir de CEPAL, ‘La Inversión Extranjera en América Latina y El Caribe 2003’

La IED se ha localizado en todos los sectores, con énfasis diferenciados en los países para los cuales la CEPAL entrega información. Es necesario destacar que la inversión no sólo se ha orientado al sector primario, sino que es muy importante en la industria manufacturera y particularmente en los servicios. En los servicios, se destacan las inversiones financieras en bancos, seguros, asociaciones de fondos de pensiones y en servicios públicos domiciliarios: agua, gas, electricidad y telefonía.

3.3. La inversión extranjera directa de Estados Unidos, Canadá y España en América Latina

Brasil, México, Argentina, Chile, Venezuela y Colombia, en el período 1996-2002, captaron el 83 % de los flujos netos de IED de América Latina y El Caribe. A Estados Unidos le correspondió el 33 %, a España el 18 %, a los Países Bajos el 8% y a otros países europeos le corresponde un porcentaje menor. Sin embargo, es necesario destacar que los flujos de IED de Europa en este período, en los principales países de América Latina mencionados, corresponden al 40,4 % superior a las IED de Estados Unidos y Canadá, que tienen un 36 %. Las inversiones de Japón participan sólo con el 2,2 %. Esto demuestra que con la globalización, América Latina ha sido una región en disputa abierta entre Estados Unidos y Europa y particularmente de España. En realidad, se ha dado un verdadero proceso de absorción de la región por parte del capitalismo desarrollado.

Las empresas españolas han jugado un papel de liderazgo en esta disputa y absorción. Las inversiones españolas han sido tan elevadas, que equivalen a cerca del 55 % de las inversiones de Estados Unidos en los países considerados de América Latina en el período 1996-2003. En Argentina, las inversiones españolas (43 %) superan ampliamente las inversiones de los Estados Unidos (12 %). En Colombia, Chile y Brasil las inversiones españolas son tan importantes como las de Estados Unidos. Las inversiones de Estados Unidos en Venezuela y México superan ampliamente las inversiones españolas.

Cuadro 5 - Flujos de Inversión Extranjera Directa en el Período 1996-2003 (En Millones de dólares)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Venezuela	México	Total
España	26020	25612	8871	2882	2218	6068	71671
Estados Unidos	7552	33998	9613	2592	6231	70579	130565

Fuente: Construido a partir de CEPAL, 'Inversión Extranjera Directa de América Latina y El Caribe 2003'

Entre las diez mayores empresas transnacionales, según ventas consolidadas en 2003, tres pertenecen a España, cuatro pertenecen a Estados Unidos; dos a Alemania y una a Italia. 'Telefónica de España S.A.' aparece

en segundo lugar después de la General Motors Corporation. ‘Repsol-YPF de España’, se ubica en séptimo lugar y ‘Endesa España’, en octavo lugar. Si se amplía el listado a las cincuenta mayores empresas no se registra ninguna nueva empresa española. Las inversiones españolas son elevadas, pero están concentradas en un número pequeño de empresas,

Esta situación se presenta en forma más categórica en el sector financiero de América Latina y El Caribe. De los 25 mayores bancos trasnacionales, según activos consolidados a junio de 2004, el Banco Santander Central Hispano y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, de España, ocupan el primero y segundo lugar respectivamente. Ambos, en conjunto concentran el 48,3% de los activos consolidados. Han desplazado al City Bank de Estados Unidos y a todos los otros bancos trasnacionales en un periodo corto de tiempo. Los otros 23 bancos que individualmente tienen activos bastante menores y a gran distancia de los bancos españoles, controlan el otro 51,7%.

Según la CEPAL, en los años 2003 y 2004, disminuye la participación de las empresas extranjeras en diversos indicadores de producción y venta. Se señala que la disminución en parte se debe a las dificultades de las exportaciones manufactureras de México y al alza de los precios de las exportaciones de recursos naturales. En algunos países entre los que figuran Argentina, Bolivia y Venezuela, las empresas petroleras estatales comenzaron a despertar un renovado interés. En estos tres países mencionados se está desarrollando una estrategia de desarrollo y de inserción internacional opuesta a la desarrollada por el neoliberalismo.

3.4. Las remesas de utilidades e intereses de la inversión extranjera

La renta global que sale de la región por las actividades de las inversiones extranjeras crece desde 1980 a 2000 en forma significativa y a partir de ese año, con ciertas variaciones se mantiene en niveles muy elevados hasta 2003. En 2004, de nuevo muestra un fuerte crecimiento superando los 86.000 millones de dólares. Para 2005, en base a documentos recientes de la CEPAL estimamos que las remesas totales pueden aproximarse, e incluso superar, los 100.000 millones de dólares.

El incremento de las rentas de las inversiones extranjeras tiene diferentes explicaciones en diferentes periodos que pasamos a señalar.

Entre 1980 y 1990, las utilidades e intereses totales remesados desde América Latina y el Caribe por la inversión extranjera crecieron en un 48 % pasando de 32.102 millones de dólares a 47.518. Este crecimiento se explica fundamentalmente por el gran aumento del pago por intereses a propósito de la crisis de la deuda externa de inicios de los ochenta que afectó profundamente a los países de la región.

Cuadro 6 - Renta de la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe (Millones de dólares)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Renta total	32.102	46.478	47.518	60.442	82.762	79.509	70.552	76.208	86.294
Utilidades y Div de la IED	5.291	4.831	7.552	15.116	23.224	20.168	18.298	23.980	32.940
Renta de Inv de cartera	13	35	513	16.135	13.642	14.747	13.467	14.190	15.568
Intereses otras Inv	26.798	41.612	39.453	29.192	45.930	44.624	38.787	37.287	36.493

Fuente: Construido a partir del Anuario de América Latina y el Caribe 2005, CEPAL

Desde 1990 a 2000, las rentas remesadas por las inversiones extranjeras aumentan desde 47.500 millones de dólares aproximadamente a un poco más de 82.700 millones de dólares. En términos absolutos el crecimiento global se explica especialmente por el gran aumento de las utilidades e intereses de la inversión extranjera directa y por las remesas de las rentas correspondientes a las inversiones en cartera en los mercados de capitales de varios países de la región que han sido desarrollados y profundizados como parte de la globalización y de las políticas neoliberales.

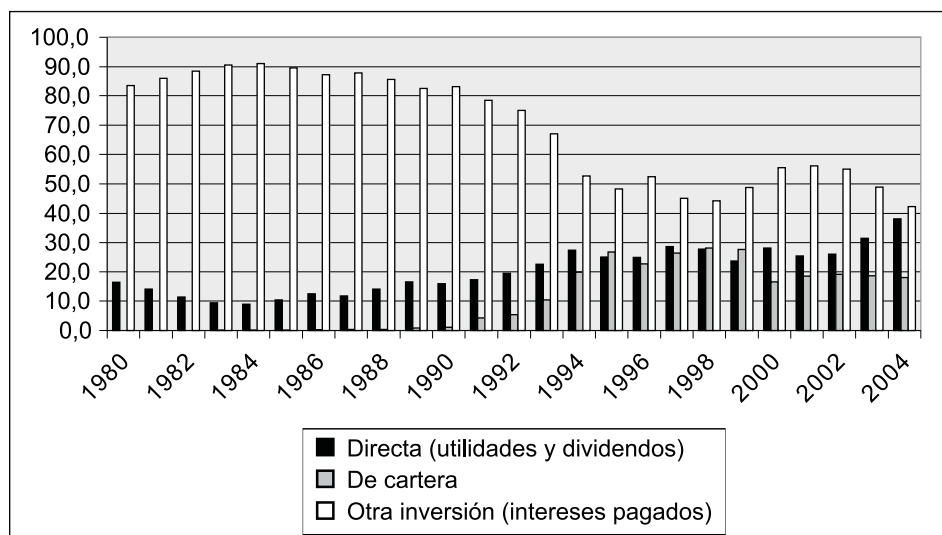
En 1990 las remesas totales eran explicadas en un 83% por los intereses de la deuda externa. En 1995, los intereses explican el 48,3 %, y las remesas conjunta de la IED y de la inversión en cartera explican el 51.7 %.

Cuadro 7 - Porcentaje de participación de las diferentes rentas al capital extranjero (Porcentajes)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Utilidades y Div IED	16,5	10,4	15,9	25,0	28,1	25,4	25,9	31,5	38,2
De cartera	0,0	0,1	1,1	26,7	16,5	18,5	19,1	18,6	18,0
Intereses Otras Inv	83,5	89,5	83,0	48,3	55,5	56,1	55,0	48,9	42,3

Fuente: Construido a partir del cuadro anterior

Esta situación está reflejando que a partir de los 90, empieza la actuación conjunta y potenciada del capital productivo de las trasnacionales y del capital financiero internacional. Actuación conjunta que se mantiene hasta ahora, acentuando la participación de las utilidades y dividendos de la IED en las rentas totales remesadas por el capital extranjero como se puede visualizar en la gráfica que muestra el predominio del pago de intereses al capital financiero por la presencia predominante de la deuda externa hasta inicios de los años 90.



Fuente: Construido a partir del Anuario de América Latina y el Caribe 2005, CEPAL

Gráfico 5 - Porcentaje de participación de las diferentes rentas al capital extranjero (Porcentajes)

A partir de allí como hemos señalado, la suma de las columnas que representan el pago de renta bajo la forma de utilidades y dividendos de la IED más las rentas remesadas por las inversiones en cartera equivale e incluso superan el pago de intereses. En 2004, las utilidades y dividendos de las IED representan un 38%, un 18% corresponde a las remesas de las inversiones en cartera, sumando ambas un 56 %, comparado con un 42% correspondiente a los intereses de la deuda externa.

Adicionalmente debe tenerse presente que parte de los intereses corresponden a los créditos asociados a las inversiones extranjeras directas que han sido una modalidad muy utilizada en las décadas recientes. Por lo tanto, en la región en la actuación conjunta y potenciada del capital productivo de las transnacionales y del capital financiero, predomina el capital productivo de las transnacionales. Esto refleja también la importancia predominante de las relaciones entre el capital y el trabajo.

3.5. El estrangulamiento en la reproducción económica y social en América Latina

En el punto anterior, sólo se analiza las diferentes formas de la renta del capital extranjero que hemos señalado. En este punto a esas rentas se les suma la depreciación del capital de las empresas extranjeras y las amortizaciones de los préstamos comprometidos con el capital extranjero.

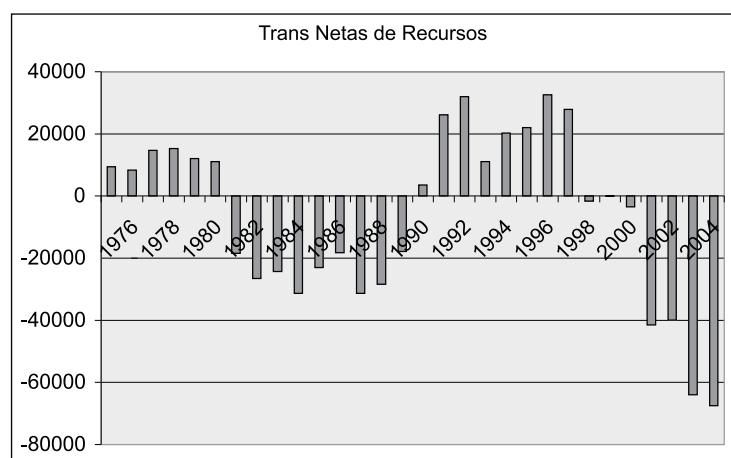
Estimamos que el total de las inversiones extranjeras en América Latina - deuda externa, inversión extranjera directa, bonos internacionales, créditos asociados - y con correcciones para evitar dobles contabilizaciones-, alcanza 1.300 mil millones de dólares. Las utilidades, intereses, amortizaciones y depreciaciones del capital extranjero y otras salidas de capital de América Latina, estimamos, se aproximan a 230 mil millones de dólares anuales, que representan un 13 % del PIB de la región, contrastando con la limitada inversión, que en los últimos años alcanza niveles del 18 % y 19 % del PIB.

La relación de estos dos procesos, muestra claramente el estrangulamiento del proceso de reproducción económica y social de la región. El estrangulamiento es más evidente si sólo consideramos el PIB de las empresas productoras de bienes y servicios y restamos el PIB producido por los trabajadores por cuenta propia, la contabilización imputada como arriendo de los propietarios de los bienes raíces, y otros componentes que

aumentan el PIB. Llama la atención que en los análisis económicos ha desaparecido la importante distinción entre PIB y PNB. Recordamos que el Producto Nacional Bruto-PNB-, se obtiene restando del Producto Interno Bruto -PIB-, el pago a los factores productivos extranjeros y sumando los pagos recibidos por los factores productivos nacionales en el extranjero. En América Latina y el Caribe, el PNB es bastante menor al PIB.

3.6. Las transferencias netas de recursos desde América Latina

Las transferencias netas de recursos que pueden ser positivas o negativas corresponden al total de las rentas y movimientos del capital extranjero que opera en la región y a las rentas y movimientos de inversiones de la región en el exterior. Incluye también las remesas recibidas y enviadas por trabajadores que laboran fuera de su país de origen, aunque estas últimas se han incrementado en las transferencias netas de recursos, predominan aquellas vinculadas con el capital y particularmente con el capital extranjero.



Fuente: Construido a partir de CEPAL, 'Anuario 2004 y CD' y 'Balance Preliminar de las economías de América Latina y El Caribe 2005'. Las transferencias netas de recursos se calculan como el ingreso neto de capitales totales menos el saldo de la balanza de renta que en su gran mayoría corresponde a los pagos netos de utilidades e intereses. El ingreso neto de capitales totales corresponde al saldo de la balanza de capital y financiera, más errores y omisiones, más préstamos y uso del crédito del Fondo Monetario Internacional y financiamiento excepcional. Las cifras negativas indican transferencias de recursos al exterior.

Gráfico 6 - América Latina: Transferencias Netas de Recursos 1976-2005 (Millones de dólares)

Una de las expresiones más evidentes del estrangulamiento de la reproducción económica y social de la región, se expresa en el hecho que de nuevo a partir de 1999 América Latina transfiere grandes recursos al exterior.

En el gráfico 6 se puede observar que las transferencias netas de recursos en los últimos años, es bastante superior a las transferencias de recursos posteriores a la profunda crisis de inicios de los ochenta que provocó la prolongación de la crisis durante toda la década de los ochenta.

En la región así como en Estados Unidos, hay un aumento de las ganancias globales y de la tasa de ganancias. La participación de los salarios en los ingresos globales de los países de la región, ha disminuido en varios puntos porcentuales y han aumentado los excedentes operacionales y los montos por depreciación. Como hemos señalado, las inversiones globales, y particularmente las inversiones en maquinaria y equipo en América Latina permanecen estancadas. El aumento de los excedentes operacionales se destinan preferentemente a consumo suntuario, inversiones residenciales en barrios nuevos y zonas turísticas, y una parte importante es transferida al exterior. Este estrangulamiento, puede continuar en las condiciones actuales de la globalización, a través de nuevas inversiones extranjeras que profundizan la desnacionalización. Estas inversiones extranjeras están contemplando en forma creciente reinversión de utilidades y de intereses.

THE PRODUCTIVE CAPITAL AND THE FINANCIAL CAPITAL IN THE WORLD ECONOMY AND LATIN AMERICA

Abstract

This article presents the current trends of financial capital dominance over productive capital through the analysis of several data published by the Monetary International Fund and Cepal. Regarding Latin America, the article focuses the role played by the transnational corporations.

Key-words: Latin America, productive capital, financial capital.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BID. Informe 2002: más allá de las fronteras. El nuevo regionalismo en América Latina. **Banco Interamericano de Desarrollo**. Washington D.C., 2002.

CAPUTO, Orlando. Reestructuración económica de Estados Unidos y Anexión de América Latina. In: **OIKOS**. Santiago, Universidad Católica Cardenal Silva Henríquez, 2002, n. 16, segundo semestre.

_____. Estados Unidos y China: ¿Locomotoras en la recuperación y en las crisis cíclicas de la economía mundial?. In: **La Economía Mundial y América Latina. Tendencias, Problemas y Desafíos**. Buenos Aires, CLACSO, 2005, p. 29-86.

CEPAL. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2001**. Santiago, 2001.

_____. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2003**. Santiago, 2004.

_____. **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe en 2004**. Santiago, 2005a.

_____. **Anuario Estadístico 2004 y 2005**. Santiago, 2005b.

CEPAL. **Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe**. Santiago, 2005, varios números.

_____. **Estudio económico de América Latina y el Caribe: 2005-2006**. Santiago, 2006.

Departamento de Comercio de EEUU. Bureau of Economic Analysis: www.bea.gov. **Gross Domestic Products**, Corporate Profits.

FMI. **World Economic Outlook**. 2006.