

El Dominio del Capital sobre el Trabajo y la Naturaleza: Nueva Interpretación de la Crisis Actual.

**Orlando Caputo Leiva
Diciembre de 2009**

- I. Síntesis de la Interpretación Diferente**
- II. Las Ganancias de las Empresas de Estados Unidos, en Estados Unidos y en el Mundo.**
- III. Tasas de Ganancia de las Empresas No Financieras en EE UU, 1960-2005 y 2008**
- IV. Breve referencia a trabajos de nuestros de 1989 y de 2000 sobre la tasa de ganancia en los países capitalistas desarrollados**
- V. Conclusiones. La crisis actual y perspectivas**

I. Síntesis de la interpretación diferente.

Este documento es una continuación de dos documentos. “**La Crisis Inmobiliaria en Estados Unidos. La Eventual Séptima Crisis Cíclica de la Economía Mundial**”¹ de inicios de 2008. La crisis actual es mucho más profunda que una crisis cíclica, como desarrollaremos más adelante. El otro documento, es de fines de 2008 “**La crisis actual de la economía mundial. Una nueva interpretación teórica e histórica**”² Sobre la base de ambos documentos y el seguimiento de la crisis, presentamos una síntesis de nuestra interpretación.

- A. Las elevadas ganancias de las empresas no financieras transforman a éstas en prestamistas netas del sistema financiero.**
 - 1. En nuestra interpretación teórica e histórica -diferente y opuesta a la caracterización simple como crisis financiera-, partimos de constatar que a nivel de la economía mundial, las ganancias y la tasa de ganancias de las grandes empresas transnacionales productoras de bienes y servicios, se han incrementado a partir de mediados de los 80 y se han mantenido elevadas en los últimos años, previo al inicio de la actual crisis mundial.
 - 2. Una característica fundamental es que esta crisis se da en condiciones de elevadas ganancias y tasa de ganancia de las grandes empresas productoras de bienes y servicios a nivel mundial. Las ganancias aumentan considerablemente captando parte de las remuneraciones de los trabajadores y parte de la renta de los recursos naturales de los Estados y de otros propietarios, y parte de las ganancias de la pequeña y mediana empresa. A nivel de países, regiones y a nivel mundial se produce una redistribución regresiva de la producción y del ingreso a favor de las grandes empresas.
 - 3. Estas elevadas ganancias transformaron a estas empresas en prestamistas netas del sistema financiero.³ Sus inversiones, compra de empresas y fusiones así

¹ Fue publicado en la Revista del CIEM de Cuba y entregado para su publicación en CLACSO.

² Ha sido entregado para su publicación en la REDEM y en CLACSO.

³ Caputo, O “ El capital productivo y el capital financiero en la economía mundial y en América Latina”, en libro ¿Hacia dónde va el sistema mundial?, Compiladores: Gambina, Julio y Estay, Jaime en Editorial CLACSO, FISYP; RLS y REDEM, 2007

como la compra de otras empresas y fusiones han sido financiadas en gran parte con recursos propios provenientes de las grandes ganancias.

4. Las empresas productoras de bienes y servicios dejaron de ser un sector significativo para las inversiones del sector financiero. El capital productivo se independiza relativamente del capital financiero.
5. Los grandes fondos acumulados por el sector financiero que incluyen las inversiones financieras de una parte de las ganancias de las empresas, sumados a otros fondos fueron orientados hacia las empresas tecnológicas provocando posteriormente la crisis de las empresas punto com y la crisis económica mundial de 2001.
5. En la década actual, se suman a las grandes ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios, los fondos soberanos y las incrementadas reservas internacionales provenientes también de la economía real.
6. Para superar la crisis de 2001, estos grandes fondos financieros generados en la economía real fueron orientados hacia la construcción habitacional acompañados de masivos créditos hipotecarios.
7. El FMI ha caracterizado las últimas crisis, como crisis financieras, desplazando la importancia de la producción y de la distribución a nivel mundial, entre ganancias, renta de los recursos naturales y remuneraciones de los trabajadores.
8. La caracterización como crisis financiera es ampliamente asumida por la academia, por otras instituciones internacionales y por los medios de comunicación, incluyendo una parte significativa del pensamiento crítico.
9. Otros explican esta crisis por otras interpretaciones generales, crisis del capitalismo, crisis civilizatoria, e incluyen en ellas las crisis alimentarias, crisis energéticas, el calentamiento global, etc. Para nosotros es necesario hacer un análisis concreto de la realidad concreta de esta crisis y no anular estos análisis concretos con las formulaciones generales. Una interpretación concreta de la crisis actual, a diferencia de los análisis generales, por ejemplo, crisis financiera, -o a otro nivel-, crisis civilizatoria, puede permitir la reactivación y capacidad de lucha de los trabajadores y de los movimientos sociales en los diferentes países, por sus intereses inmediatos -empleo, remuneraciones, defensa de sus Fondos de Pensiones, rescate de la soberanía sobre los recursos naturales. Además, permite enriquecer las otras manifestaciones de crisis del capitalismo. Por ejemplo, esta interpretación está íntimamente vinculada y explica en gran medida, el calentamiento global.

B. Las grandes ganancias de las empresas transnacionales provienen de una redistribución regresiva de la producción y del ingreso a nivel mundial

1. Estas elevadas ganancias de las grandes empresas transnacionales productoras de bienes y servicios, son resultado de la globalización actual de la economía mundial en las últimas décadas y de su base teórica, el neoliberalismo.
2. Con la globalización y el neoliberalismo, se abrieron las economías a la libre circulación de las mercancías y especialmente del capital.
3. Se promueve con el apoyo de los Estados, el libre funcionamiento del mercado del trabajo y leyes sobre flexibilidad laboral muy favorables para las empresas.
4. A nivel mundial, se produce una fuerte disminución de la participación de los salarios en la producción a nivel de países, regiones y en el Producto Mundial, a la vez que se incrementa la participación de las ganancias en la producción.

5. Con la globalización y el neoliberalismo se promueve la propiedad privada de los recursos naturales en muchos países. Disminuye la participación de la renta de los recursos naturales de los propietarios iniciales de esos recursos, renta que es apropiada por las grandes empresas transnacionales.
6. El gran aumento de las ganancias globales y su participación en la producción a nivel mundial tiene estas dos fuentes principales. Captan la disminución de los salarios de los trabajadores y una parte de la renta de los recursos naturales.
7. La globalización de la economía mundial fue una respuesta a los bajos niveles de la masa de ganancia y de la tasa de ganancia en la década de los setenta y hasta mediados de los ochenta. A partir de allí, las ganancias y la tasa de ganancias empiezan a aumentar.

C. Gran incremento de la producción mundial y limitación del consumo.

1. El gran incremento de la producción mundial y los elevados niveles de competencia profundizó la sobreproducción mundial de productos industriales, particularmente, los de alta tecnología y profundizó también la subproducción, particularmente, de metales y de energéticos.
2. Las elevadas ganancias empezaron a ser afectadas por la disminución de precios de los productos industriales y por aumento de los costos en los últimos años, previo a la crisis actual. Sin embargo, las ganancias y la tasa de ganancias, a pesar de haber disminuido seguían siendo elevadas.
3. La globalización a nivel mundial ha significado un fuerte aumento de la producción mundial, que junto a la sobreproducción se produce al mismo tiempo una limitación en las capacidades de consumo.

D. Ampliación del crédito, reproducción económica y crisis inmobiliaria.

1. El gran desarrollo del sistema de crédito y el elevado endeudamiento generalizado, ha posibilitado el funcionamiento de la economía mundial en las últimas décadas previo a la crisis actual.
2. En Estados Unidos el gran desarrollo del sector inmobiliario, junto al incremento del gasto militar y al aumento del consumo, - apoyado en la fuerte expansión del crédito y en la disminución de los impuestos-, permitió la superación de la crisis de inicios de esta década.
3. La burbuja inmobiliaria incentivada por las bajas tasas de interés, asociada a créditos de alto riesgo, culminó con el rompimiento de la burbuja inmobiliaria, -y no sólo financiera-, ya que la construcción residencial es uno de los sectores reales más importantes de la economía.
4. La expansión de los proyectos inmobiliarios y el incremento de los créditos hipotecarios fue desarrollado en muchos países.

II. Las ganancias de las empresas de Estados Unidos, en Estados Unidos y en el mundo

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

trabajadores y el incremento de la participación de las ganancias en el Producto en América Latina, en Europa y en Estados Unidos.

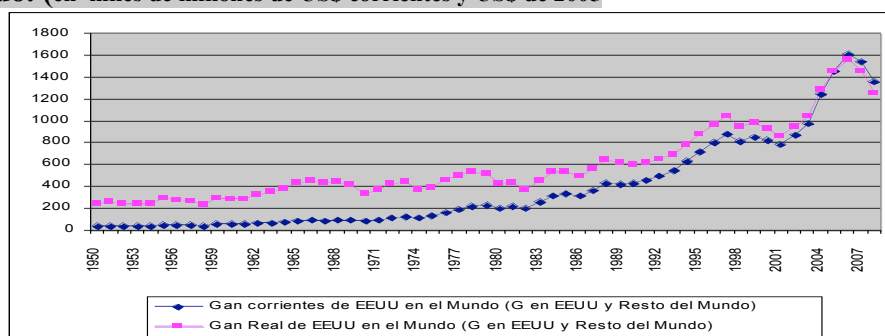
El análisis de las ganancias y de la tasa de ganancias, son fundamentales en el análisis de las últimas décadas del capitalismo a nivel de los países y a nivel mundial y en la explicación de la crisis. En relación a esto, nuestro análisis es opuesto a la explicación de Robert Brenner sobre el capitalismo en las últimas décadas y en relación a la explicación fundamental de la crisis actual. Brenner afirma que en las economías desarrolladas y particularmente en Estados Unidos, continúa la larga fase descendente debido a la caída generalizada de la rentabilidad de las empresas. Para él también la causa principal de la crisis actual se debe a la baja tasa de rentabilidad de las empresas.⁴

A. Las ganancias de Estados Unidos en el mundo, (en Estados Unidos y de sus empresas en otros países del mundo)

En el cuadro siguiente, en términos generales se observa lo siguiente:

1. A partir de 1965 y hasta mediados de los 80's, -veinte años-, las ganancias globales de EEUU (en EEUU y en el exterior), tuvieron un estancamiento relativo. En promedio durante veinte años, las ganancias globales en términos de dólares constantes, se mantuvieron en niveles un poco superiores a 400 mil millones de dólares.
2. Este estancamiento relativo de las ganancias, tiene un significado mayor si tenemos presente que crece la producción, la población y otros indicadores.

Las ganancias de Estados Unidos en el Mundo (En EEUU y en otros países del mundo. (en miles de millones de US\$ corrientes y US\$ de 2005



Fuente: Dep. de Comercio de EEUU

3. A partir de mediados de los 80's, coincidiendo con la globalización de la economía mundial, las ganancias de EEUU tienen un incremento extraordinario. La globalización de la economía mundial y del neoliberalismo cambió el panorama y el dinamismo del capitalismo. En Estados Unidos las ganancias aumentan de niveles en torno a 400 mil millones de dólares a más de 1.000 mil millones de dólares a fines de los 90's.
4. En la crisis de 2001, disminuyen pero se mantienen a niveles elevados.
5. En la crisis actual, las ganancias disminuyen más y en forma más rápida que a inicios de esta década. Sin embargo, se mantienen en niveles elevados.

⁴ Brenner, Robert "Turbulencias en la Economía Mundial", LOM Ediciones Chile, mayo de 1999 y entrevista de Seongin Jeong a Robert Brenner, titulada "Un análisis histórico-económico clásico de la actual crisis", www.rebellion.org, 24 de febrero de 2009

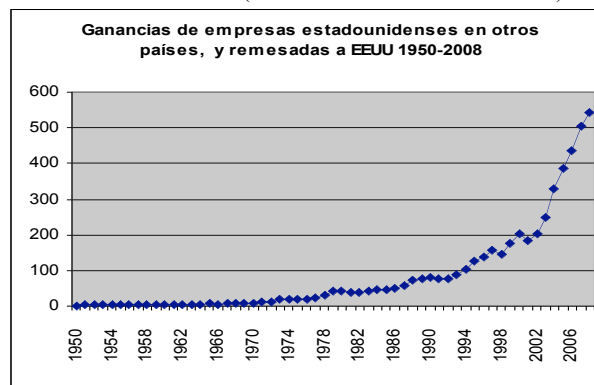
B. El crecimiento de las ganancias de las empresas de Estados Unidos en otros países.

Las ganancias globales en Estados Unidos también crecen a partir de mediados de los 80's. Pero, las ganancias de las empresas estadounidenses en el exterior crecen mucho más aceleradamente, como se observa en el cuadro siguiente.

1. Este crecimiento es impresionante a partir de inicios de los años 90's, cuando la globalización de la economía mundial se consolida en dicha década y el crecimiento es mayor aún, posterior a la crisis de inicios de 2000.
2. En la década de los 80's, las ganancias de las empresas estadounidenses en otros países fueron de alrededor de 50 mil millones de dólares. En los 90's en promedio suben a 100 mil millones de dólares. En 2007, supera los 500 mil millones de dólares y en 2008, se aproxima a 550 mil millones de dólares,
3. Estas ganancias en el exterior en cada uno de los últimos años son muy significativas si se tiene presente que los planes de rescate de Estados Unidos frente a esta profunda crisis fueron en torno a 700 millones de dólares.

Ganancias de Empresas de Estados Unidos en Otros Países del Mundo.

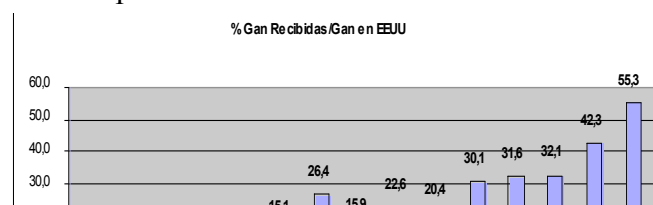
(En miles de millones de dólares)



4. Esta información confirma la importancia teórica y metodológica del enfoque de economía mundial. El análisis sobre la economía de EEUU (y de los países desarrollados) no puede quedarse en el análisis interno de la economía estadounidense. Este enfoque de economía nacional puede llevar a profundos errores de interpretación. En particular, la situación de Estados Unidos debe analizarse a nivel de la participación de sus empresas en la economía mundial
5. La existencia objetiva de la economía mundial no sólo se manifiesta en la estructura productiva mundial y circulación mundial de las mercancías, por sobre los países, sino que también a nivel de la reproducción del sistema a través de las inversiones y las ganancias globales y la tasa de ganancia.

C Las Ganancias Recibidas del Exterior como Porcentaje de las Ganancias en Estados Unidos

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



2. En 2007 aumenta a 42,3% y en 2008, las ganancias de las empresas de Estados Unidos en el exterior equivalen a un 55,3% de las ganancias de las empresas estadounidenses en Estados Unidos.
3. Este fuerte incremento se debe a que las ganancias en Estados Unidos empiezan a disminuir antes de la crisis y las ganancias recibidas del exterior siguen creciendo.
4. Hasta fines de los 90's las ganancias del sector manufacturero (sector industrial) de EEUU eran mayores que las ganancias de las empresas estadounidenses en el exterior.
5. A partir de inicios de los 90's se da un cambio histórico. Las ganancias globales de las empresas estadounidenses en el exterior, son mayores que las ganancias de las empresas estadounidenses en EEUU en el sector manufacturero (sector industrial). El sector manufacturero contempla todos los sectores de bienes durables y no durables (en bienes durables, industria espacial, militar, maquinaria y equipo, electrónica, computación, automotrices, etc.etc).

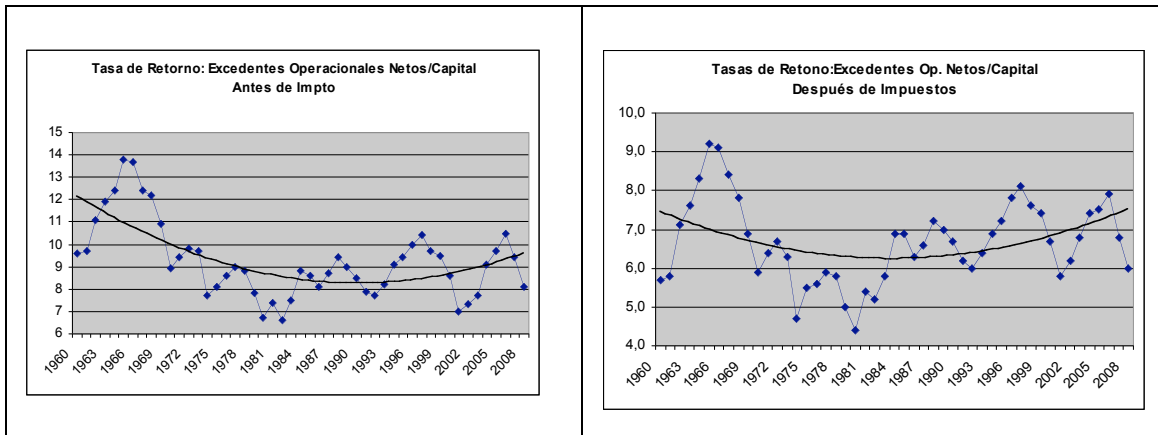
III. Las Tasas de Rentabilidad de las Empresas No Financieras al interior de los Estados Unidos.

Usamos como tasas de rentabilidad, las tasas de retorno y las tasas de ganancia de las empresas no financieras, de documentos específicos que el Departamento de Comercio de Estados Unidos publica periódicamente.

A. Las tasas de retorno: excedentes operacionales sobre el stock neto de capital.

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

1. La tendencia de las tasas de retorno muestran que en los últimos años recuperan niveles de inicios de los años 70, e incluso, de inicios de los 60. como se observa en las dos gráficas siguientes. La tendencia es más marcada en la tasa de retorno después de impuestos. En 2006, esta tasa es mayor que la del año 1969 y mayor también a la de inicios de los 60.
2. Las tasas promedio de la ultima década están siendo afectadas por la competencia internacional y la sobreproducción de productos industriales y de alta tecnología y la subproducción, especialmente, de energéticos y metales, lo que significa una disminución de precios y un aumento de costos afectando la rentabilidad. Sin embargo, como promedio, las tasas de retorno siguen siendo bastante elevadas.

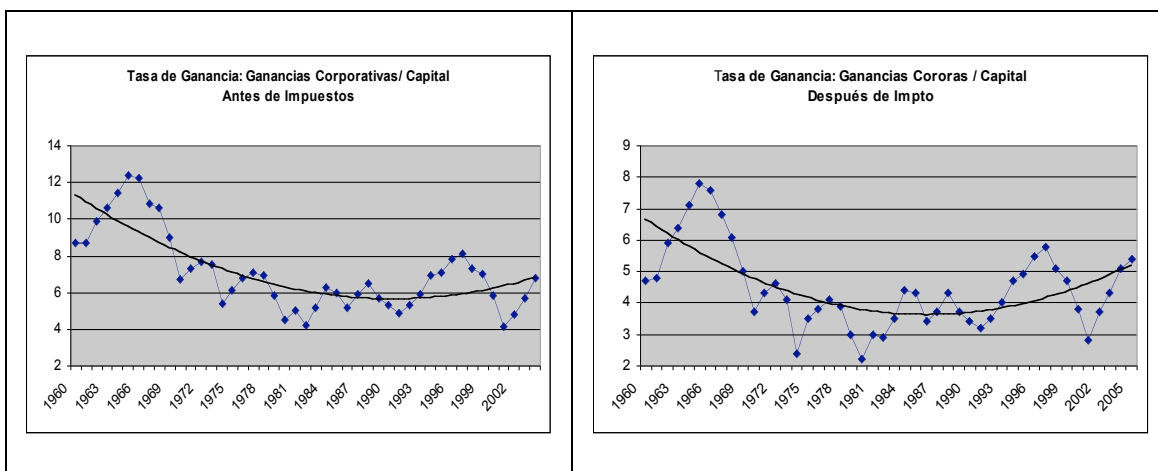


Fuente: Construidos a partir de “Note on the Returns for Domestic Nonfinancial Corporations in 1960-2005”, mayo de 2006; y “Returns for Domestic Nonfinancial Busines”, mayo de 2009

- Las empresas manufactureras –bienes durables y no durables-, tienen tasas de retorno bastante mayores que las empresas del conjunto del sector industrial no financiero, y estas tienen una tasa de retorno mayor que el conjunto de las corporaciones no financieras. Esto, es así para todos los años desde 1997 a 2007.⁵ En el documento citado, se señalan algunas diferencias metodológicas que se deberían tener en cuenta. Pero, las diferencias son muy significativas. A modo de ejemplo, en el año 2007, la Tasa de Retorno de las Corporaciones No Financieras, fue de 9,4%; la de la Industria No Financiera fue de 13,4%; y la del sector Manufacturero fue de 15,1%.

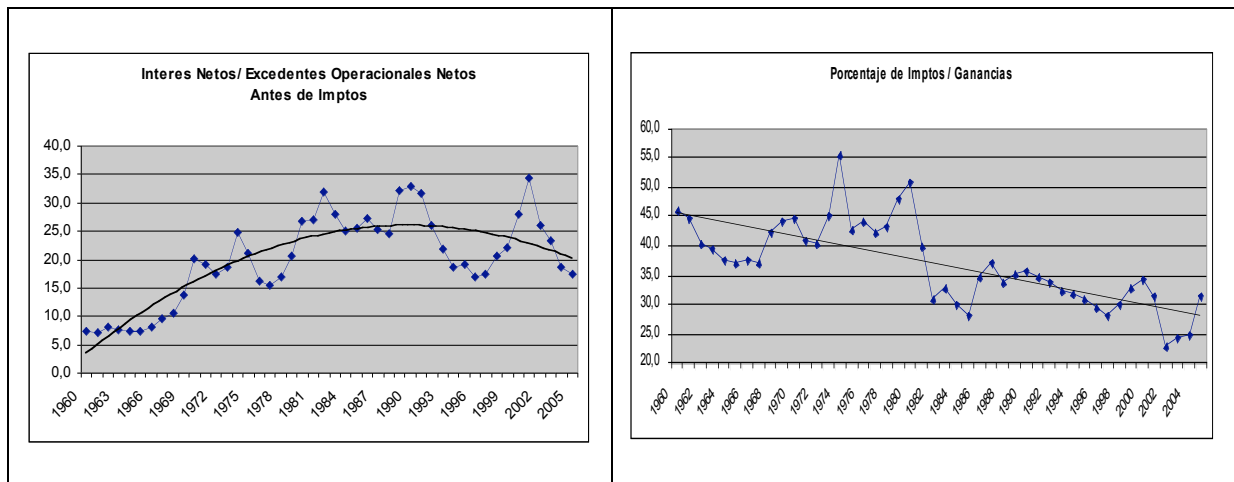
B. Las tasas de ganancia de las empresas no financieras, en periodo 1960-2005

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



⁵ Ver “Return for Domestic Nonfinancial Business”, en “Survey of Current Business”, mayo 2009.

1. Las tendencias de las tasas de ganancia de las empresas muestra también una fuerte recuperación, en relación a la de inicios de los 80's, especialmente, después de impuestos, hasta fines de los 90's. Posteriormente son muy afectadas antes y durante la crisis de inicios de esta década, y luego esta tasa de ganancia se incrementa rápidamente hasta 2005.
2. La tasa de ganancia de las empresas no financieras, se ha favorecido por la disminución de los pagos de intereses netos y por una fuerte disminución de los impuestos.



3. En gran parte de la década de los 60's, los intereses netos fueron en torno a 7,5%. En la década de los 70's, se aproximaron a 20%. En la década de los 80's fueron superiores al 25% y en algunos años, superaron el 30%.
4. A partir de inicios de los 90's, las tasas de interés disminuyen de niveles superiores al 30%, y se aproximan al 15% a fines de los 90's. En la crisis de 2001, se incrementa para luego bajar acentuadamente, en torno a 17% en 2005. Como las tasas de interés siguieron disminuyendo, el porcentaje de los intereses netos pagados por las empresas no financieras deben haber seguido bajando en los últimos años.
5. El aumento de las ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios y la disminución de los intereses netos, constituyen elementos fundamentales que explican la autonomía relativa de las empresas que producen bienes y servicios respecto del capital financiero, en relación a la situación de fuerte dependencia financiera de la década de los 80's.
6. Adicionalmente, los impuestos pagados por las empresas disminuyeron sustancialmente. En la década de los 70's el promedio anual de impuestos de las empresas productoras de bienes y servicios, es de aproximadamente 45%. En la década actual, los impuestos sobre las ganancias disminuyen a 25% en promedio.
7. Es decir, en términos de tasas disminuyeron en aproximadamente 45%, o bien, que la tasa de impuestos que pagaban anteriormente estas empresas productoras de bienes y servicios eran 80% superiores a las actuales tasas.
8. El aumento de las ganancias y de la tasa de ganancias, la disminución de los intereses netos y del pago de impuestos, le da a las empresas productoras de bienes y servicios una gran fuerza en relación al capital financiero.

Se debe tener presente que junto a la fuerte recuperación tendencial de las tasas de rentabilidad de las empresas no financieras en Estados Unidos, se debe agregar que las

tasas de rentabilidad de la inversión extranjera directa de Estados Unidos en el resto del mundo son mayores a la rentabilidad al interior de Estados Unidos (Ver U.S. Direct Investment Abroad Tables, septiembre 2008 y 2009). En otro documento de la misma fuente se afirma: “En las últimas décadas, la tasa de retorno de las inversiones directas de los Estados Unidos en el exterior, en promedio han sido sólo un 1% más que la tasa de retorno para todas las corporaciones financieras en los Estados Unidos. Algunas tasas de retorno más elevadas de las inversiones directas de los Estados Unidos en el exterior, reflejan el alto riesgo asociado con las inversiones en el exterior”.⁶

IV. Breve referencia a trabajos de nuestros de 1989 y de 2000 sobre la tasa de ganancia en los países capitalistas desarrollados.

El tema sobre la recuperación de la tasa de ganancia en Estados Unidos lo hemos trabajado desde hace muchos años. Como la difusión ha sido limitada, reproducimos brevemente algunos planteamientos de dichos documentos. Además, están íntimamente relacionados con las ganancias y autonomía actual del capital productivo en relación al capital financiero y con nuestra interpretación de la crisis mundial actual.

A. Documento de mayo de 1989. En el documento “La tasa de ganancia de los principales países capitalistas desarrollados”, mayo de 1989, del Programa de Estudios de Economía Internacional, -PEDEI-, de la Universidad Autónoma de Puebla, México, demostramos que a partir de mediados de los 80’s, se iniciaba una recuperación tendencial de la tasa de ganancia en los países desarrollados. Al inicio citábamos la Revista Fortune de abril 24 de 1989:

1. *“Utilizando prácticamente cualquier indicador, 1988 fue el mejor año que han tenido las 500 mayores empresas. ... las ganancias se dispararon a 115 billones (miles de millones), lo que significó un salto del 27% y constituyó otro récord. Las ganancias en dólares constantes excedieron a aquellas obtenidas en el año base anterior que fue 1980. Desde cualquier punto de vista, el año pasado fue el más próspero para las 500 a partir de que “Fortune” publicó el primer directorio de dichas empresas en 1955”.*
2. Algunos señalamientos y conclusiones en base a la OECD:
 - *En 1987 y 1988, la economía norteamericana logró un crecimiento importante...y es explicado en parte importante por un crecimiento de la tasa de ganancia... Esta tasa de ganancia es mayor a la que la economía norteamericana tenía en los primeros años de la década de los 70’s” (inicio de la llamada crisis estructural o de crecimiento lento)”.*
 - *“La tendencia decreciente (de la tasa de ganancia para el G-7) es manifiesta hasta 1982... La recuperación cíclica de la tasa de ganancia es muy significativa... En 1987 y 1988 tuvo incrementos que la llevaron a niveles de 21%, acercándose a las tasas previas de inicios de los 70’s”.*
 - *Se destaca, “El vínculo en los años recientes entre los relativamente elevados niveles de actividad, la fuerte recuperación de la tasa de ganancia y el crecimiento de la inversión, en particular la privada, con el momento actual por el que está transitando el capitalismo en relación con el movimiento cíclico, las crisis cíclicas y también con la crisis estructural...”.*
 - *“La significación de la tendencia a la igualación de las tasa de ganancia entre los principales países capitalistas desarrollados, su vínculo con el aumento de*

⁶ Ver U.S Departamento f Comerse. “Frequently Asked Questions”

la competencia y con la economía mundial como escenario de actuación también de las categorías y leyes económicas del capitalismo.”

C. Documento del año 2000. En el documento “Acumulación, tasa de ganancia e inversión en los países capitalistas desarrollados”⁷, presentado en un Seminario de la REDEM en el año 2000⁸. De este extenso documento, sólo señalamos lo siguiente:

- “La expansión más prolongada desde 1854 fue la que experimentó la economía norteamericana en los años 60. Dicha expansión duró 106 meses⁹. La actual habría empezado en marzo de 1991, y a la fecha, -octubre de 2000- ya enteró 114 meses, lo que la transforma en la expansión más prolongada en casi 150 años”.
- “Una de las primeras ideas centrales a destacar es que la tasa de ganancia para los países del G-7 aumenta fuertemente a fines de los 90 superando con creces la tasa promedio de la década de los 70...” Más aún, el crecimiento de la tasa de ganancia recupera los niveles previo a la crisis de crecimiento lento que se inicia a fines de los 60 y a principios de los 70”
- “Aunque este es un proceso que se inició antes en Estados Unidos y que ha llegado a niveles que reflejan modificaciones cualitativas en la economía norteamericana. Este proceso se manifiesta en los otros paises con más lentitud y hace parte de una de las características de la etapa de globalización actual de la economía mundial, que se expresa en transformaciones profundas de las relaciones sociales de producción”
- “El incremento de la masa de ganancia, acompañado de un aumento de la tasa de ganancia, es concebible teóricamente para situaciones muy especiales, cuando al interior del capitalismo se producen profundos cambios del desarrollo de las fuerzas productivas y en las relaciones sociales de producción que dan paso a un nuevo periodo histórico. Al parecer esto es lo que estaría sucediendo en la economía norteamericana y que estaría desarrollándose a nivel mundial”

V. Conclusiones. La crisis actual y perspectivas

1. En el primer documento citado de inicios de 2008, en el título relacionábamos la crisis inmobiliaria y la eventual séptima crisis cíclica. En el segundo documento citado, afirmamos que en realidad la crisis actual es mucho más profunda que las crisis cíclicas anteriores a partir de 1974.
2. Las seis crisis cíclicas anteriores fueron crisis al inicio, y al interior de la globalización actual de la economía mundial. La crisis actual es una crisis de la globalización y de su base teórica, el neoliberalismo.
3. La crisis está provocando cambios en la globalización actual de la economía mundial. Hay transformaciones a nivel de la hegemonía con una emergente y creciente presencia de China. Cambios en las relaciones de países y regiones. Cambios en los procesos de integración y nuevas formas de integración. Cambios a nivel del dinero mundial. Cambios en las instituciones internacionales.

⁷ Caputo, Orlando en coautoría con Radrigán, Juan

⁸ Publicado en la Revista “Investigación y Crítica”, Nº 5, 2001, dedicado completamente a los trabajos desarrollados en CETES: “La Economía Mundial y la Crisis Actual de la Economía Chilena”.

⁹ “Economic Report of the President”, febrero de 2000

4. La crisis actual podría dar lugar a la ruptura o al inicio de la ruptura del actual proceso de globalización y el tránsito a una nueva economía mundial basada y articulada en base a bloques regionales.
5. Sin embargo, hay tres características significativas que limitan las transformaciones y la ruptura del proceso de globalización. Primero, existe un fuerte debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores y de los movimientos sociales a nivel de los países, regiones y a nivel mundial. Los mayores impactos de la crisis han sido soportados por ellos.
6. Segundo. El neoliberalismo fue instalado con fuerza en la conciencia social promoviendo el individualismo. Al inicio de la crisis, el neoliberalismo sufrió un fuerte debilitamiento. Sin embargo, sus planteamientos de nuevo se han fortalecido a través de la propaganda de los medios de comunicación y del lavado de imagen de las instituciones internacionales, en particular, del Fondo Monetario Internacional
7. Tercero. Esta crisis se da en condiciones de una elevada masa y tasa de ganancia de las empresas productoras de bienes y servicios no financieros, que refleja el acrecentado dominio de las grandes transnacionales -del capital- a nivel mundial sobre la sociedad, sobre la naturaleza y sobre los Estados.
8. A pesar de cierta disminución de las ganancias de las empresas productoras de bienes y servicios, en perspectiva histórica ellas se mantienen elevadas¹⁰. Las empresas para enfrentar la crisis han recurrido preferentemente a despidos de personal y a disminuciones de remuneraciones. El indicador social más significativo es la gran desocupación y el incremento del empleo precario, situación que perdurará por años, incluso, después de la superación de la crisis.
9. Los elevados niveles de ganancias explican en gran medida todo el desarrollo de la crisis: Explica por qué demoró tanto tiempo que la crisis inmobiliaria se transformara en crisis de la economía de Estados Unidos y crisis de la economía mundial; explica también el impacto menor en los indicadores macroeconómicos del Producto de lo que inicialmente se pensaba; y explica también los niveles menores de profundidad y prolongación de la crisis como se preveía a su inicio.
10. Sin embargo, esta crisis puede presentarse como crisis de doble zambullida, generando una nueva crisis en un breve plazo y/o crear las condiciones para una nueva profunda crisis en algunos años más. Estas alternativas son posibles dado que las políticas económicas se han orientado hacia la manifestación de la crisis, - sobre todos en los aspectos financieros de la crisis inmobiliaria-, y en el desarrollo de la crisis misma, se han profundizado las causas que la originaron según nuestra interpretación

¹⁰ Las ganancias al interior de Estados Unidos en los primeros trimestres de 2009 se han incrementado, pero fundamentalmente en el sector financiero que ha recuperado niveles de ganancia previos a la crisis en Estados Unidos. Las ganancias no financieras -empresas productoras de bienes y servicios-, se han recuperado un poco, pero permanecen muy por debajo de las ganancias en los trimestres previos a la crisis.