

ECUADOR **Debate**

CONSEJO EDITORIAL

José Sánchez-Parga, Alberto Acosta, José Laso Ribadeneira,
Simón Espinosa, Diego Cornejo Menacho, Manuel Chiriboga,
Fredy Rivera Vélez, Marco Romero.

Director: Francisco Rhon Dávila. Director Ejecutivo del CAAP
Primer Director: José Sánchez-Parga. 1982-1991
Editor: Fredy Rivera Vélez
Asistente General: Margarita Guachamín

ECUADOR DEBATE

Es una publicación periódica del **Centro Andino de Acción Popular CAAP**, que aparece tres veces al año. La información que se publica es canalizada por los miembros del Consejo Editorial. Las opiniones y comentarios expresados en nuestras páginas son de exclusiva responsabilidad de quien los suscribe y no, necesariamente, de ECUADOR DEBATE.

Se autoriza la reproducción total y parcial de nuestra información, siempre y cuando se cite expresamente como fuente a ECUADOR DEBATE.

SUSCRIPCIONES

Valor anual, tres números:

EXTERIOR: US\$. 30

ECUADOR: US\$. 9

EJEMPLAR SUELTO: EXTERIOR US\$. 12

EJEMPLAR SUELTO: ECUADOR US\$. 3

ECUADOR DEBATE

Apartado Aéreo 17-15-173 B, Quito - Ecuador

Tel: 2522763 • Fax: (593-2) 2568452

E-mail: caap1@caap.org.ec

Redacción: Diego Martín de Utreras 733 y Selva Alegre, Quito.

PORTADA

Magenta

DIAGRAMACION

Martha Vinueza

IMPRESION

Albazul Offset



ISSN-1012-1498

Quito-Ecuador, abril del 2006

PRESENTACION / 3-6

COYUNTURA

Gobierno y democracia entre pruebas de fuerza, debilidades extremas / 7-14

J. Sánchez Parga

Rentismo o vivir a costa de los demás / 15-30

José Valenzuela Feijóo

Conflictividad socio – política / 31-36

Noviembre 2005 – Febrero 2006

TEMA CENTRAL

Entre la oposición y la colaboración: El Partido Socialista Ecuatoriano durante el gobierno de Galo Plaza (1948-1952) / 37-60

Hernán Ibarra

¡Alfaro vive carajo! y la lucha por el olvido / 61-76

Juan Fernando Terán

De la “traición aprista” al “gesto heroico”: Luis de la Puente Uceda y la guerrilla del MIR / 77-98

José Luis Rénique

Apuntes dispersos sobre la izquierda boliviana en su relación con los intelectuales y el movimiento étnico / 99-106

H. C. F. Mansilla

Guerrilla rural en Chile: La Batalla del Fundo San Miguel (1968) / 107-132

Cristián Pérez

DEBATE AGRARIO

Impactos locales de un cluster globalizado ¿En el sendero de una potencia acuí-industrial de carácter glocal? / 133-154

Rodrigo Whitelaw

Sostenibilidad de los usos de subsistencia de la biodiversidad
en un área protegida de la Amazonía ecuatoriana: un análisis biofísico / 155-164
Francisco Neira, Santiago Gómez y Gloria Pérez

ANÁLISIS

La identidad y la representación: elementos
para una reflexión crítica sobre la idea de región / 165-184
Pierre Bourdieu

RESEÑAS

A 35 años de "relaciones interétnicas en Riobamba" / 185-194
Gina Chávez Vallejo

Rentismo o vivir a costa de los demás

José Valenzuela Feijóo*

La clase obrera, por cierto, no es ni ha sido nunca una entidad estrictamente homogénea. En su interior siempre podremos distinguir diversas capas, grupos o estratos. Asimismo, conductas políticas diferenciadas.

Si examinamos, en términos muy gruesos, la evolución del capitalismo contemporáneo en el último medio siglo, podemos advertir: i) aunque el sistema tiende a crecer algo más rápido que en otros tiempos, el crecimiento efectivo va quedando cada vez más por debajo del crecimiento posible; de manera análoga, el producto efectivo se va retrasando más y más respecto al producto potencial; ii) de la producción (en especial del excedente) obtenida, una parte cada vez mayor se despilfarra y aplica a actividades improductivas; iii) el parasitismo económico - el *vivir de lo que no se produce* - va asumiendo un carácter cada vez más generalizado; es decir, comienza a permear buena parte de las actividades económicas, de las condiciones de vida de las clases fundamentales del sistema (en especial de la burguesía) y, en general, de la vida política y cultural de los países.

En este ensayo abordaremos este último aspecto.

Dimensiones del fenómeno

El vivir a costa de los demás es un fenómeno de múltiples dimensiones. De ellas, pasamos a exponer los que consideramos más relevantes.

Insuficiencia dinámica del sistema

En este ámbito, señalamos que el parasitismo se manifiesta en que el comportamiento dinámico de algunas variables claves, asumiendo valores que se sitúan por debajo de los potenciales. Cuando hablamos de "valores potenciales" no estamos haciendo referencia a lo que el sistema podría lograr (en realidad, siempre se limita a lograr lo que puede) sino a lo que la sociedad podría lograr si existiera *otro ordenamiento socioeconómico*. Por ende, la insuficien-

* Departamento de Economía; UAM- I. El autor agradece la valiosa colaboración de Lesbia Pérez Santillán, asistente de investigación de la UAM-I.

cia dinámica emerge cuando cotejamos la performance efectiva del sistema con la que podría lograr un sistema más avanzado. Cotejamiento que, valga la acotación, exige superar los estrechos límites que impone el positivismo chato a la indagación social.¹ Esta insuficiencia dinámica se expresa en torno a los siguientes fenómenos:

a) *El ritmo de crecimiento del PIB y del PIB por habitante, se sitúa por debajo de los ritmos posibles.* Valga subrayar para evitar malentendidos: no se está sosteniendo que los ritmos de crecimiento vayan disminuyendo. Lo que la evidencia empírica muestra es más bien una tendencia al aumento en los ritmos de crecimiento. Por lo mismo, la hipótesis no puede apuntar al descenso de la tasa de crecimiento sino a un fenómeno diferente: el ritmo de crecimiento efectivo se va quedando por debajo del posible. Una muestra indirecta de la hipótesis la podemos encontrar durante los períodos en que predomina la llamada "economía de guerra", en que el sistema —por medio de medidas del todo excepcionales— logra la ocupación plena de sus recursos e introduce elementos

de planificación central bastante significativos. Este fue el caso de la economía alemana durante el período nazi y también, el de la economía de EEUU durante la Segunda Guerra Mundial.² En estos períodos, el ritmo de crecimiento se va muy por encima de sus tasas de tendencia o seculares (lo que la economía convencional suele denominar "tasa natural").

b) *La tasa de acumulación productiva, definida como acumulación productiva sobre producto excedente, se va reduciendo.* El excedente, recordemos, se puede utilizar como acumulación productiva o como gasto improductivo. Además, si suponemos una economía abierta, se puede también "transferir" al resto del mundo. Si cada una de estas aplicaciones la dividimos por el producto excedente obtenemos los coeficientes respectivos. Y nuestra hipótesis señala que la parte del excedente que se destina a la acumulación productiva se va reduciendo en términos porcentuales.

c) *La parte del producto agregado (o ingreso nacional) que es apropiada por los sectores improductivos va cre-*

1 Hablamos de la necesaria crítica al positivismo de estilo comteano, o más en general, a esa perspectiva epistemológica que se niega a ir más allá de lo visible y externo de los fenómenos. La crítica no se refiere a la imprescindible "positividad" de toda aproximación científica, entendida ésta "positividad" como tomar a la realidad tal cual es. Lo valioso de autores como Adorno, Habermas y demás miembros de la escuela de Frankfurt sólo puede residir en su enérgico rescate de los "horizontes posibles" y de la consiguiente crítica superadora de lo dado en el ámbito de las ciencias sociales. Lo cual, por cierto, no justifica las especulaciones gratuitas (o "cháchara"), ni los intentos de saltarse el rigor lógico y la prueba empírica rigurosa.

2 Sobre este período alemán, hoy bastante olvidado, sigue siendo imprescindible el lúcido estudio de Ch. Bettelheim, "L' économie allemande sous le nazisme", tomos I y II, Maspéro, Paris, 1971.

ciendo en términos tendenciales. Estos sectores (como vg. el comercio, el sector financiero, etc.), por ser improductivos, no producen valores ni plusvalía. Pero sí se apoderan del plusvalor, de otro modo no podrían existir. De aquí que esta tendencia está íntimamente asociada (de hecho es consecuencia) a la antes apuntada: una parte creciente del excedente se aplica a usos improductivos. Moseley, por ejemplo, desarrolla un indicador que relaciona básicamente salarios a improductivos sobre salarios a productivos. En el cuatrienio 1947-50, el indicador asume un valor igual a 0.31, en 1974-77 llega a 0.67 y en 1991-94 resulta igual a 1.455. En cuanto al cociente entre capital constante improductivo y productivo, su nivel habría pasado desde 0.21 en 1947-50 hasta 0.83 en 1991-94.³ En suma, el fenómeno del despilfarro asume un nivel cada vez mayor.

d) *Surgen obstáculos y deformaciones en el progreso técnico.* También aquí es necesario ser muy cuidadoso para no confundir la hipótesis que efectivamente se está manejando. Hablamos de progreso técnico en tanto éste es incorporado a los procesos productivos. O sea, en la terminología schumpeteriana, se trata de *innovaciones tecnológicas*. Luego, lo que la hipótesis sostiene no es que caiga el ritmo o tasa de innovaciones sino que se sitúa por debajo del posible.⁴ La razón de este fenómeno es conocida: los monopolios, en virtud

de su poder de mercado, pueden regular el ritmo de absorción del progreso técnico y retrasarlo en tanto transcurre y se cumple una amortización suficiente (si no completa) de los activos en funciones, algo que no tenía lugar en la fase competitiva del sistema. El control de colonias o de países dependientes obra en el mismo sentido. En general, desde el punto de vista puramente económico, tenemos que todo ordenamiento que implique monopolizar ventajas productivas (por ende, monopolizar la plusvalía extraordinaria) supone que, en un grado importante, se preserva el atraso de empresas y regiones que coexisten en la misma rama.

En cuanto a las *deformaciones* que experimenta el progreso técnico (aquí ya entendido en un sentido más general, como progreso científico y tecnológico, si se quiere como "oferta" de innovaciones posibles), podemos señalar las siguientes: i) en general, hay un notorio rechazo del sistema por lograr productos de gran duración. Por el contrario, se tienden a privilegiar las tecnologías que suponen productos de vida corta: caso típico es el de las ampolletas que hoy nada duran pese a que están disponibles tecnologías que podrían alargar considerablemente su período de vida útil. Este caso lo recordamos pues ha sido muy publicitado. Pero lo mismo vale para otro tipo de bienes como automóviles, partes automotrices, electrodomésticos, reproductores de música y ra-

3 Fred Moseley, "The Rate of Profit and Stagnation in the U.S. Economy", aparece en R. Baiman, H. Boushey y D. Saunders eds., "Political Economy and Contemporary Capitalism", M.E. Sharpe, N. York, 2000.

4 No olvidar el sentido que le hemos dado al vocablo *posible*.

dios, relojes, etc. También para cierto tipo de herramientas y maquinarias, para materiales de construcción, etc.; ii) en general, las actividades de investigación y desarrollo le conceden poca o ninguna importancia a aquellos problemas que resultan importantes para los trabajadores, tanto dentro como fuera de la fábrica. Como la I&D suele estar muy subordinada al gran capital, los esfuerzos en este ámbito se encaminan a responder las preguntas que le interesan al capital, no al mundo del trabajo.

La deformación probablemente más decisiva es la de carácter militar. Es decir, buena parte del esfuerzo en I&D está orientado a satisfacer las necesidades del complejo militar y no las necesidades civiles. Se emplea este esfuerzo en actividades de destrucción-opresión y no en actividades que eleven el bienestar de las grandes masas como alimentación, salud, educación, recreación, etc. Como muchas veces se ha repetido, si el actual gasto militar de países como EEUU se aplicara a fines civiles como la superación del hambre y la pobreza en el mundo, al cabo de unas pocas décadas esos problemas se po-

drían superar.⁵ Lo indicado no olvida que una buena parte de las innovaciones tecnológicas que aparecen en el campo militar, después pasan a aplicarse como subproductos en el campo civil. Como sea, es vg. muy evidente que lo que se gasta en armas que matan, es muchas veces superior a lo que se gasta en conservar la vida por la vía de investigaciones médicas. En Estados Unidos, en 1990, el gasto público destinado a impulsar la investigación en salud, equivalía a un 18.2% del I&D aplicado a fines militares.⁶ Luego, el gasto militar ha caído y el médico se ha elevado, pero todavía en el quinquenio 2000-2004, el gasto en I&D para salud, equivalía a un 38% del I&D con fines militares.⁷

Parasitismo y clase dominante

La burguesía, si la analizamos con la perspectiva histórica adecuada, ha sido una clase que ha cumplido un papel progresivo, social e históricamente necesario. Esto en el sentido que ya le aplaudía Smith: aplicar sus capitales en el espacio de la producción y velar porque estos procesos productivos se efec-

5 Para financiar su guerra en Irak, Bush le ha pedido al Congreso de EEUU un presupuesto *adicional* del orden de los 70 mil millones de dólares. La cifra, equivale a aproximadamente 1.5 veces el PIB global de Irak. Luego de la agresión militar, Irak ha quedado tremendamente devastado. Y el negocio de la reconstrucción (amen del petrolero) queda en manos de corporaciones estadounidenses, varias de las cuales son propiedad de los dirigentes políticos -como el vicepresidente Dick Cheney o el mismo padre del presidente- que han impulsado la guerra. El círculo es bastante macabro -se destruye para luego hacer jugosos negocios con la reconstrucción- pero nos define muy claramente la perversa lógica del sistema en su actual fase histórica.

6 En EEUU la mayor parte del gasto en I&D es de origen público.

7 Calculado a partir de U.S. Census Bureau, "Statistical Abstract of the United States:2004-2005"; Washington, 2005.

túen con la mayor eficiencia posible. Por lo mismo, asegurar el máximo crecimiento de la economía. Estas funciones, se dice, son las que toman a la burguesía en un *sujeto histórico necesario*. No obstante, este rol se tiende a debilitar y esta clase se va transformando en algo innecesario y superfluo. Es decir, se va apartando de sus responsabilidades en cuanto promotora de la producción de riquezas y, por lo mismo, va asumiendo una connotación parasitaria. En este proceso, podemos distinguir tres momentos, los cuales pasamos a señalar.

a) El capitalista, inicialmente ha sido un real director de los procesos productivos que llevaba adelante la empresa de su propiedad. Posteriormente, una buena parte de la clase comienza a abandonar esas tareas de dirección y las va delegando en cuerpos burocráticos especializados: la "tecnoburocracia" y los managers o administradores. Consecutivamente, nos encontramos con que buena parte de los miembros de la burguesía se transforman en simples "cortacupones". Son dueños del capital accionario pero sólo asisten, muy de vez en cuando, a las asambleas de accionistas. De hecho, su principal tarea se reduce a recibir los dividendos que distribuye la empresa. Este sector de la clase, en consecuencia, se distancia o aparta de las tareas productivas, se sitúa *fuera* de la fábrica y, por lo mismo, deja de cumplir las tareas que tornaban a la clase en un *grupo socialmente necesario*. Desde el punto de vista de las exigencias que plantea el proceso de producción, se transforma en una *clase superflua*.

b) Junto con ese movimiento que implica alejarse de la dirección de los

procesos productivos, encontramos otro: una parte creciente de los capitales se comienza a invertir en sectores improductivos. Es decir, cae el peso de los capitales que se aplican en el espacio de la producción y sube el peso de los que operan, por ejemplo, en la esfera de la circulación (capitales de préstamo y capitales comerciales). Y volvamos a recordar: en los sectores improductivos no se produce plusvalía. Pero si allí operan capitales, éstos sí se apropian de determinadas masas de la plusvalía total generada por el sistema. Es decir, la plusvalía apropiada por los capitales improductivos, es una plusvalía que pierden los capitales productivos, únicos responsables de su generación.

c) Un tercer movimiento implica cruzar las fronteras nacionales. Más precisamente, las fuentes del ingreso percibido por la clase dominante, se van desplazando desde el ámbito interno al ámbito externo o internacional. Esto, por la vía de la exportación de capitales. Es decir, hay *apropiación de plusvalía que se produce fuera del país*.

Estados y países parasitarios

Si la clase dominante —o su parte más importante— va asumiendo los rasgos parasitarios que hemos indicado, no nos puede extrañar que esta connotación termine por contagiarse al conjunto del Estado nacional. Como escribía Lenin, "el capitalismo se ha transformado en un sistema universal de sojuzgamiento colonial y de estrangulación financiera de la inmensa mayoría de la población del planeta por un puñado de países 'adelantados' (...)" El imperialismo es una enorme acumulación en unos

pocos países de un capital monetario (descomunal)... De ahí el incremento extraordinario de la clase o, mejor dicho, del sector rentista, esto es, de los individuos que viven del 'corte del cupón', que no participan para nada en ninguna empresa y cuya profesión es la ociosidad. La exportación del capital, una de las bases económicas más esenciales del imperialismo, acentúa todavía más este divorcio completo entre el sector rentista y la producción, imprime un sello de parasitismo a todo el país, que vive de la explotación del trabajo de unos cuantos países y colonias de ultramar (...). Por este motivo la noción de 'Estado rentista' (Rentnerstaat) o Estado usurero ha pasado a ser de uso general en las publicaciones económicas sobre el imperialismo. El mundo ha quedado dividido en un puñado de Estados usureros y una mayoría gigantesca de Estados deudores."⁸

Parasitismo y clase obrera

La clase obrera, por cierto no es ni ha sido nunca una entidad estrictamente homogénea. En su interior, siempre podremos distinguir diversas capas, grupos o estratos. Asimismo, conductas políticas diferenciadas. Por ejemplo, hacia 1858, Engels escribía: "el proletariado inglés se va aburguesando cada día más; por lo que se ve, esta nación, la

más burguesa de todas, aspira a tener, en resumidas cuentas, *al lado* de la burguesía, una aristocracia burguesa y un proletariado burgués. Naturalmente, por parte de una nación que explota al mundo entero, esto es, hasta cierto punto, lógico."⁹ Muchos años después, en 1882, escribe: "me pregunta usted qué piensan los obreros ingleses acerca de la política colonial. Lo mismo que piensan de la política en general. Aquí no hay un partido obrero, no hay más que conservadores y radicales liberales, y los obreros se aprovechan con ellos, con la mayor tranquilidad del mundo, del monopolio colonial de Inglaterra y de su monopolio en el mercado mundial".¹⁰ En el primer tercio del siglo XX el fenómeno se acentúa: "el imperialismo tiene la tendencia a formar categorías privilegiadas también entre los obreros y a divorciarlas de las grandes masas del proletariado (...). El imperialismo (...) implica ganancias monopolistas elevadas para un puñado de los países más ricos, engendra la posibilidad económica de sobornar a las capas superiores del proletariado, y con ello nutre el oportunismo, le da cuerpo y lo refuerza."¹¹ Tenemos entonces que emerge una capa de la clase obrera que, en relación al resto de la clase, logra una posición más o menos privilegiada. Y conviene precisar: no se trata de que abandonen su estatuto de trabajadores

8 V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", págs. 774-5. En V. I. Lenin, Obras Escogidas, Tomo I, Edit. Progreso, Moscú, s/f.

9 F. Engels, carta a Marx, 7/10/1858. Citado en Lenin, O.E., Tomo I, pág. 780. Edit. Progreso, Moscú, s/f.

10 F. Engels, carta a K. Kautsky, 12/9/1882. Citado en Lenin, ob. cit., pág. 781.

11 V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", obra citada, págs. 778 y 780.

explotados. El punto es otro: su capacidad para lograr ingresos salariales que se diferencian de los valores modales o medios que alcanza la clase. Este segmento, que asume posturas políticas de integración al sistema, es lo que comúnmente se conoce como "aristocracia obrera". Pero antes de examinar el impacto que provoca este fenómeno, conviene pasar a mencionar de inmediato otro fenómeno que casi siempre le acompaña: el de segmentos que sufren uno u otro tipo de segregación y marginación.

En el capitalismo contemporáneo, junto a la llamada "aristocracia obrera", encontramos otro fenómeno que es también muy importante: la sobre-explotación de trabajadores migrantes y/o de ciertos grupos étnicos o culturales. Por ejemplo, el caso de la población negra y/o chicana en los Estados Unidos contemporáneos. Al respecto, con su habitual perspicacia, Lenin escribía que "esa explotación del trabajo de los obreros *peor remunerados* de los países atrasados es singularmente peculiar del imperialismo. Precisamente en ella se basa, en cierto grado, el *parasitismo* de los países imperialistas, ricos, que sobornan también a parte de sus obreros mediante una remuneración más alta, a la par con la explotación infinita y desvergonzada del trabajo de los obreros extranjeros 'baratos'. Deberían agregarse [Lenin está comentando una propuesta de do-

cumento; J.V.F.] las palabras 'peor remunerados', así como las palabras 'y con frecuencia carentes de derechos', pues los explotadores de los países 'civilizados' se aprovechan siempre de que los obreros extranjeros importados carecen de derechos."¹² Este fenómeno tiene también implicaciones psico-sociales y políticas de vasto alcance: introduce en las filas de la clase obrera prejuicios raciales y posturas chauvinistas no menores. Por ejemplo, los obreros blancos se ven como socialmente distintos y superiores a los negros. También respecto a latinos y chicanos. Y con gran frecuencia, la parte "blanca" de la clase obrera culpa de sus males a "los otros" (negros, chicanos, etc.) y no al capital.

Asimismo, estos sectores discriminados funcionan como "colchón amortiguador" de los odios clasistas. Como bien se ha escrito, "cada grupo establecido tiene una profunda necesidad psicológica de compensarse por los sentimientos de inferioridad y envidia hacia los de arriba, por sentimientos de superioridad y desdén para los de abajo. Sucede así que un grupo especial de parias en la base actúa como pararrayos de las frustraciones y hostilidades de todos los grupos más altos, manifestándose más en este sentido mientras más cerca están de la base. Incluso puede decirse que la mera existencia del grupo de parias es una especie de armonizador y estabilizador de la estructura social, en tanto

12 V. I. Lenin, "Acerca de la revisión del programa del Partido", en O.C., Tomo 34, pág. 370. Moscú, 1974. Demás está señalar la gran actualidad de estas observaciones vis a vis la actual situación de los trabajadores mexicanos en los EEUU.

que los parias desempeñen su papel pasiva y resignadamente.”¹³

Conviene subrayar el encadenamiento causal implícito. Primero, tenemos que la dominación imperialista obstaculiza la acumulación productiva y el crecimiento en los países dependientes. Por lo mismo, genera inmensos sobrantes de mano de obra y bajísimos niveles de vida. Segundo, parte de esta mano de obra emigra a los países centrales y amén de deprimir el nivel salarial, termina funcionando como “colchón amortiguador” y factor de división clasista. Tercero, en estos países el gran capital obtiene ganancias leoninas, parte de las cuales se destina a sobornar a los segmentos potencialmente más peligrosos de la clase obrera metropolitana.

Retomemos el caso de la “aristocracia obrera”. ¿Por qué este fenómeno es tan dañino? ¿No es acaso saludable que al menos algunos segmentos de la clase puedan mejorar su nivel de vida? El punto, va por las consecuencias políticas del fenómeno. Por lo común, los segmentos que pasan a operar como “aristocracia obrera” son también los que por su posición objetiva —obreros de la gran industria— se supone deberían

funcionar como “fuerza dirigente” de la clase. Por lo mismo, su subordinación-integración al sistema equivale a *descabezar* a la clase obrera. O sea, se la divide y, a la vez, se atrae hacia el sistema a su parte política y económicamente más importante. Con lo cual, las posibilidades de desatar una acción política que pudiera transformar y superar al régimen capitalista, se ven prácticamente diluidas. Lo que un sector de la clase gana, a la larga y al final de cuentas se traduce en una derrota histórica de largo plazo para *el conjunto de la clase trabajadora*. El impacto negativo, además, no se limita a la escala nacional. También afecta el escenario internacional. En éste, se suelen dar dos contradicciones y conflictos centrales: i) entre las grandes potencias por el reparto de esferas de influencia; ii) entre las grandes potencias y el tercer mundo, es decir, en las naciones oprimidas se levantan movimientos que tratan de romper con la dependencia, sea a favor de un capitalismo más autónomo (menos dependiente) y democrático, o bien, avanzando hacia el socialismo.

Pues bien, lo que provoca el oportunismo político es que en los países co-

13 P. Baran y P. Sweezy, “El capital monopolista”, pág. 211. Edic. citada. Refiriéndose al caso inglés, en un artículo de 1870, Marx escribía que “en todos los grandes centros industriales de Inglaterra hay un antagonismo profundo entre el proletariado irlandés y el proletariado inglés. El obrero inglés vulgar odia al obrero irlandés como a un competidor que baja los salarios y el nivel de vida. Siente por él antipatía nacional y religiosa. Lo mira poco menos que como miraban los *poor whites* (pobres blancos) de los estados meridionales de América del Norte a los esclavos negros. Este antagonismo entre los proletarios de la propia Inglaterra está alimentado y sostenido artificialmente por la burguesía, que sabe que esta escisión es el *verdadero secreto del mantenimiento de su poder*”. Cf. C. Marx, “Nota confidencial”, en Marx-Engels, “Acerca del colonialismo” (antología), pág. 129. Edit. Progreso, Moscú, 1981.

respondientes, la aristocracia obrera (que muchas veces arrastra al conjunto de la clase) termina por apoyar a su gran burguesía en el conflicto que ésta despliega contra otras grandes burguesías imperialistas o, lo que es peor, en contra de los pueblos del "tercer mundo". O sea, también se rompe la solidaridad internacional y los posibles frentes que, en este nivel, podrían fraguar los grupos sociales progresistas. La deducción o consecuencia es inquietante: en su decadencia, el sistema también parece arrastrar a la clase, agente o sujeto social, que debería encabezar su destrucción-superación. En vez de generar la fuerza capaz de trascenderlo, parece descomponer a esta fuerza y, por lo mismo, generar más bien las condiciones para un gran pantano histórico, en el cual el sistema se va descomponiendo más y más pero, a la vez, no encuentra agentes sociales capaz de promover, encabezar y dirigir un movimiento de transformación socio-histórica radical.

Si nos concentramos en la dimensión internacional del fenómeno, también podemos decir que una superpotencia hegemónica entra en una crisis histórica estructural cuando: i) el excedente que se apropia fuera de su territorio –o sea, en regiones económicamente subordinadas y explotadas– alcanza niveles crecientes y llega a explicar una parte significativa del excedente total que cae en sus manos; ii) como parte de su expansión económica, se ve obligada a una expansión político-militar que abarca una escala que ya resulta muy difícil o casi imposible de controlar. La cual, además implica un nivel de gastos improductivos que le come una parte significativa del excedente apropiado;

iii) junto a ello y por razones que tienen que ver con los procesos de acumulación y realización de la plusvalía, el sistema procede a despilfarrar (es decir, a consumir improductivamente) un alto porcentaje de los excedentes que controla.

Examinar en detalle todos los rasgos del parasitismo en los países centrales más avanzados, es algo que excede ampliamente los límites de un artículo. Dada esta restricción, pasamos a delimitar drásticamente nuestra indagación. En lo que sigue, nos preocuparemos sólo de las ganancias apropiadas y su fuente originaria, distinguiendo la apropiada por sectores productivos, improductivos y foráneos. Estas variables, ciertamente no cubren toda la complejidad del fenómeno, pero apuntan a la médula misma del parasitismo. Además, junto con ser centrales, tienen la ventaja de que se pueden también manejar en términos cuantitativos. Es lo que pasamos a hacer en el siguiente apartado, en el cual precisamos y formalizamos las hipótesis a manejar.

La hipótesis formal

Para nuestros propósitos conviene precisar las siguientes categorías: a) plusvalía producida o generada (Pg); b) plusvalía transferida (Pt); c) plusvalía apropiada (Pa).

Por la primera, entendemos la plusvalía producida por los obreros de la empresa, rama o país que se está analizando. Por la segunda, la plusvalía que se cede o se recibe de otros sectores. Por la tercera, la plusvalía que finalmente queda en manos de la empresa o sector. En términos formales podemos escribir:

$$(1) Pa = Pg + Pt$$

La plusvalía transferida puede ser nula, positiva (si se recibe) o negativa (si se cede). Por lo mismo, la plusvalía apropiada puede ser igual, mayor o menor que la plusvalía generada. En este contexto conviene recordar: i) todo capital se apodera de plusvalía; ii) sólo una parte –los capitales productivos– se apropian y, a la vez, *producen* plusvalía; iii) los capitales improductivos (como el financiero y el comercial) se apropian de plusvalía más no intervienen en su producción. Por lo mismo, su existencia como capitales, exige que el sector productivo les ceda parte de la plusvalía que se genera en el sector productivo.

Podemos, en consecuencia, escribir:

$$(2) Pa (KP) = Pg (KP) + Pt (KP)$$

$$(3) Pa (KI) = Pt (KI)$$

En que KP significa capitales productivos y (KI) capitales que se localizan en los sectores improductivos de la economía. Como éstos viven de lo que los primeros les ceden, tenemos también la siguiente igualdad:

$$(4) Pt (KI) = - Pt (KP)$$

De donde, para la plusvalía apropiada total, tenemos:

$$(5) Pa (KP) + Pa (KI) = Pg (KP) + Pt (KP) + Pt (KI) \\ = Pg (KP)$$

Consideremos ahora el caso de una economía abierta en que pueden operar transferencias de plusvalía en una u otra

dirección. Esta plusvalía se agrega (o sustrae) a la plusvalía total producida por el sistema. Sin preocuparnos por ahora del sector concreto que recibe o cede plusvalía al resto del mundo, podemos escribir:

$$(6) Pa' = Pg (KP) + Prm$$

$$(7) Pa' = Pa (KP) + Pa (KI) + Prm$$

Prm = plusvalía que llega o va al resto del mundo.

Podemos dividir la expresión (7) por la plusvalía apropiada total (que incluye las transferencias con el resto del mundo) y obtenemos:

$$(8) Pa'/Pa' = 1 = Pa (KP) / Pa' + \{ Pa (KI) / Pa' + Prm / Pa' \}$$

Para simplificar la nomenclatura designemos con alfa al primer término del lado derecho. Y con beta, a los términos encerrados en el paréntesis de llave. O sea:

$$(8 a) \quad 1 = a + b$$

Sentado lo anterior podemos precisar la hipótesis central a manejar. En breve, ella nos dice que en las economías capitalistas maduras, el parasitismo creciente implica que beta se va elevando a lo largo del tiempo y, consecutivamente, alfa se va reduciendo. Es decir, crece el por ciento de las ganancias que proviene del resto del mundo (de la periferia del sistema, si consideramos al polo desarrollado en su conjunto) y, asimismo, crece el por ciento de esas ganancias que es apropiado por el sector improductivo de la economía.

Recuento de la información de base

a) Sectores no financieros y productivos

Si existe una tendencia secular al aumento del peso del capital financiero, en la fase neoliberal tal tendencia se debe acentuar. Sabemos que en la economía neoliberal el capital financiero tiende a ocupar posiciones hegemónicas. Por lo mismo, podemos esperar que el resto de los sectores capitalistas disminuya su peso económico relativo. Y valga la advertencia: los sectores no financieros no equivalen al sector productivo. El comercio, por ejemplo, es un sector no financiero y no productivo. Pero examinemos la evidencia empírica.

Si nos fijamos en los sectores no financieros, tenemos que en 1959 explicaban un 85.4% de las ganancias domésticas totales, mientras que en el 2001 esa cuota había descendido a un 69%. O sea, un descenso bastante significativo (ver Cuadro I, columna A). Si cotejamos las ganancias del sector no financiero con las del sector financiero (Cuadro I, columna B), podemos observar que en 1959, las ganancias del sector no financiero eran 5.9 veces superiores. Entre tanto, en el 2001, sólo eran 2.2 veces mayores. La deducción es muy obvia: aumenta más y más el peso del capital financiero (y caen, por ende, los del capital no financiero).

Veamos ahora el caso de las ramas productivas. En 1959, las ganancias apropiadas por el sector productivo equivalían a un 66.3% de las totales. Hasta 1967-68 (boom Kennedy-Johnson) la cuota se mantenía relativamente estable (en 1965 llega a un 68.5%) para

luego empezar a descender casi sin pausas. En el 2000 llega a un 32.0% y en el 2001 a un 26.0%. La caída es impresionante: la cuota del sector productivo se reduce a menos de la mitad en los 42 años consultados (ver Cuadro I, columna C). Por cierto, lo que pierde el sector productivo es lo que gana el improductivo. La parte de éste en las ganancias domésticas totales, eligiendo sólo algunos años, evoluciona como sigue:

1959.....	33.7%
1969.....	39.2%
1979.....	46.0%
1989.....	49.6%
1999.....	62.2%
2001.....	74.0%

Como vemos, al comenzar el período un tercio de las ganancias domésticas eran apropiadas por el sector improductivo. Al finalizar, la cuota era casi las de tres cuartas partes.

De los sectores productivos, la *industria de transformación* es el sector más decisivo, por lo menos en un sentido cualitativo: la industria es el sector que funciona como generador del progreso tecnológico y como impulsor de la inversión productiva. Por lo mismo, el funcionamiento global de la economía depende en muy alto grado de la suerte que corre el sector industrial. De aquí la importancia de seguir su comportamiento. Para el caso, podemos comparar el peso de las ganancias del sector en relación a las ganancias domésticas totales, respecto al sector productivo y respecto a los sectores financieros.

En el primer caso —ganancias industriales sobre ganancias domésticas totales—

les- la evolución resulta inquietante (ver Cuadro I, columna D). Para algunos años seleccionados se tiene:

1959.....	52.3%
1969.....	47.2%
1979.....	45.3%
1989.....	35.7%
1999.....	24.8%
2000.....	22.3%
2001.....	15.4%

Eventualmente, quizá podría pensarse que una evolución como la señalada se limita a reflejar la declinación del sector productivo. Pero hay más que esto: la industria de elaboración, como parte del sector productivo, también ve descender su participación. En 1959 era de un 78.9%, en 1974 se eleva a un 84.4% y en 1979 a un 83.9%. Luego, empieza a descender para llegar a un 59.3% en el 2001. Entre los años extremos, el descenso es de casi 20 puntos porcentuales.

Finalmente, pasamos a comparar el sector industrial con el financiero (Cuadro I, columna F). En 1959, las ganancias industriales equivalían a 3.6 veces las del sector financiero. En 1969, eran 2.8 veces mayor, en 1979 fueron 2.3 veces y en 1989 1.4 veces mayor. En la década de los noventa, las participaciones tienden a igualarse. Pero en el 2000, la cuota industrial cae hasta un 76% de la cuota del sector financiero, para llegar a un 50% en el 2001. El

cambio a favor del sector financiero, es simplemente espectacular.

b) El sector financiero

En sus formas más tempranas y primitivas, el capital financiero provocó siempre la ira y rechazo de muy variados sectores. Lutero lo describía así: "me echo a dormir detrás de la estufa y dejo que mis cien florines trabajen para mí, y como se trata de dinero prestado, el botín viene a mis manos sin trabajo ni desvelo alguno."¹⁴ Cuatro siglos después, Keynes escandaliza al bando neoclásico negando que el interés sea la contraparte de un costo real: "hoy el interés no recompensa ningún sacrificio genuino como tampoco lo hace la renta de la tierra."¹⁵ Asimismo, declara que sería una "gran ventaja" la posible "eutanasia del rentista."¹⁶ Antes, Marx habla de una "clase parasitaria", que puede alcanzar "un poder fabuloso que le permite no sólo diezmar periódicamente a los capitalistas industriales, sino inmiscuirse del modo más peligroso en la verdadera producción, de la que esta banda no sabe absolutamente nada y con la que no tiene nada que ver."¹⁷

En términos generales, parece correcto el siguiente planteo: si una parte creciente de la plusvalía asume la forma de intereses y ganancias especulativas, el beneficio empresarial se verá perjudicado lo cual, a su vez, debería afectar

14 M. Lutero, citado por Marx, "El Capital", Tomo III, pág. 376. FCE, México, 1973.

15 J. M. Keynes, "Teoría General", pág. 331. Edic. citada.

16 Ibidem, pág. 331.

17 C. Marx, "El Capital", Tomo III, pág. 511. Edic. citada.

negativamente a la inversión productiva y al crecimiento.¹⁸

Con todo, el sector financiero (bancos, seguros, organismos bursátiles) se ha venido expandiendo con gran fuerza en el último cuarto de siglo. En esto, se expresa tanto una probable tendencia secular como el impacto del patrón neoliberal. La evidencia empírica disponible es muy elocuente en cuanto a la creciente relevancia del sector. Para el caso, usamos tres indicadores. El primero (ver Cuadro I, columna G), relaciona las ganancias del sector financiero con las ganancias domésticas totales. Éste cociente, pasa desde un 14.6% en 1959 a un 31.0% en el 2001. El segundo indicador (Cuadro I, columna H), coteja las ganancias del sector financiero con los no financieros: 17.1% en 1959 y 45.0% en el 2001. Finalmente, un tercer indicador es el que relaciona las ganancias del sector financiero con las que obtiene la industria de transformación (Cuadro I, columna I). En 1959, las utilidades del capital financiero eran equivalentes a un 27.9% de las obtenidas por el capital industrial. Luego, al cabo de más de cua-

tro décadas, el cambio es espectacular: ahora, en el 2001, las ganancias financieras han pasado a duplicar (201.2%) a las ganancias industriales.¹⁹

c) El frente externo

Las ganancias que provienen del “resto del mundo” —es decir, del extranjero— representan plusvalía que se produce en otros países y que es transferida al país receptor. La transferencia suele responder a mecanismos muy diversos. Por ejemplo, al “intercambio no equivalente”: la configuración de los precios internacionales da lugar a una cesión de valores creados en la periferia a favor de los países centrales. Las estadísticas oficiales, por lo común no recogen este muy decisivo aspecto, algo que tampoco haremos en este ensayo (hacerlo, exige una investigación ad-hoc tremendamente laboriosa). La información que estamos utilizando recoge sólo una parte de las transferencias: las utilidades del capital invertido en el extranjero y los intereses que se recogen por concepto de préstamos otorgados.²⁰ En

18 A menos que la tasa de plusvalía se eleve al punto de generar una rentabilidad tan elevada que, pese al aumento de los intereses, la tasa de beneficio empresarial no se vea afectada.

19 No está demás señalar: en el sector, hacia 1929, los salarios superaban en más de un 50% a los salarios medios. En los cincuenta, eran superiores en alrededor de un 60%. Pero al finalizar el siglo, eran más de 2.6 veces más elevados. Cf. Doug Henwood, “After the New Economy”, pág. 202. The New Press, N. York, 2005.

20 Según Hilferding, “desde el punto de vista de la nación exportadora, la exportación de capital puede tener lugar de dos formas: el capital emigra al exterior como capital productor de intereses o como capital productor de beneficios. En calidad de este último puede actuar a su vez como capital industrial, comercial o bancario.” Cf. Rudolf Hilferding, “El capital financiero”, pág. 354. Edic. El Caballito, México, 1973. El último aspecto señalado por Hilferding, la localización sectorial de la inversión extranjera, es algo que no abordamos en este ensayo. Pero valga indicar que la evidencia disponible apunta a una creciente preferencia por la inversión en banca y comercio. Es decir, la exportación de capitales pareciera que también implica exportar el parasitismo propio del capitalismo maduro.

otras palabras, la estadística manejada nos informa sobre sólo *una parte* de las ganancias que la potencia imperial obtiene en otros países. Por ello, conviene no olvidar la subestimación que provoca esta insuficiencia. Como sea, según veremos, este rubro viene representando una porción cada vez mayor de las ganancias totales.

Para examinar la evolución de las ganancias externas, usaremos cuatro indicadores. El primero, relaciona las ganancias que provienen del resto del mundo con las ganancias domésticas totales. En el Cuadro II, columna A, podemos ver que en 1959 la relación era igual a un 5.3%, en 1969 igual a un 8.4%, en 1989 se elevaba a un 21.7% y en el 2001 a un 24.8%. Entre los años extremos, el factor de multiplicación fue de casi 4.7 veces.

El segundo indicador compara las ganancias externas con las del sector no financiero. En 1959 la relación fue igual a un 6.2% para llegar a un muy alto 35.9% en el 2001 (ver Cuadro II, columna B).

Otra comparación de interés es la que relaciona las ganancias del resto del mundo con las que obtiene la industria de transformación (Cuadro II, columna C). O sea, con el real núcleo del sector productivo. Considerando años seleccionados, la evolución ha sido:

1959.....	10.2 %
1969.....	17.8 %
1979.....	39.1 %

1989.....	60.7 %
1999.....	70.0 %
2000.....	88.1 %
2001.....	160.6 %

Entre 1959 y 2001, el factor de multiplicación es elevadísimo: 15.7 veces. También es interesante observar: en las fases de auge, la mencionada relación suele disminuir o variar poco. Al revés, en períodos de crisis se eleva, a veces con gran fuerza. La deducción es meridiana: las ganancias que provienen del resto del mundo juegan como un factor anti-cíclico para las economías centrales. Por lo menos, para las ganancias del gran capital.

Finalmente, comparamos las ganancias externas con las del sector financiero (ver Cuadro II, columna D). Y recordemos que es este sector el que más se expande en el plano doméstico (pasa desde un 14.6% en 1959, a un 31.0% en el 2001, como por ciento de las ganancias domésticas totales). Con todo, las ganancias externas crecen aún más rápido y si en 1959 equivalían a un 36.5% de las ganancias financieras, en el 2001 llegan a casi un 80%.²¹

Algunas conclusiones

Ahora, pasamos a considerar las ganancias totales, de origen interno y externo. Lo cual, nos permite medir el peso específico de los diversos rubros parciales. La información, se condensa en el Cuadro III.

21 "La dominación del capital financiero supone el imperialismo y el militarismo". Cf. N. Bujarin, "La economía mundial y el imperialismo", pág. 161. Pasado y Presente, México, 1979.

La columna A nos muestra la participación del sector doméstico no financiero en las ganancias totales. El descenso es bastante firme: 81.1% en 1959 y 55.3% en el 2001. La columna C muestra la cuota del sector financiero, la que sube desde un 13.9% en 1959 hasta un 24.9% en el 2001.

La columna B muestra la participación del sector productivo, la que es claramente descendente: 62.9% en 1959, 50.3% en 1981 y 20.8% en 2001. El descenso es espectacular y nos advierte, a la vez, sobre el tremendo peso que ha venido alcanzando el parasitismo en la economía estadounidense. En cuanto a la columna D, ella nos indica qué porción de las ganancias totales proviene del resto del mundo. En este rubro el aumento es también espectacular: desde un 5.1% en 1959 hasta un 19.8% en el 2001. En cuanto a la columna E, ella nos muestra la participación de los sectores improductivos, la que obviamente se eleva, pasando desde un 32% en 1959 a un 59.4% en el 2001.

La información recabada nos permite retomar la ecuación (8 a) del apar-

tado II. En ella, el coeficiente alfa nos indica el peso relativo de las ganancias percibidas por el sector productivo. O sea, lo que nos muestra la columna B del cuadro III. En cuanto al coeficiente beta, que indica el peso de las ganancias externas sumadas a las del segmento improductivo doméstico, su nivel se corresponde con lo que muestra la columna F (que es la suma de las columnas D y E).

Hemos señalado que la hipótesis de un parasitismo creciente, supone que el coeficiente beta se debe ir elevando en términos seculares. Y lo que muestra la evidencia empírica disponible es bastante elocuente. Para algunos años se tiene:

1959.....	37.1 %
1969.....	43.9 %
1976.....	47.5 %
1979.....	54.2 %
1989.....	58.6 %
1999.....	71.2 %
2001.....	79.2 %

La conclusión es muy clara: el vivir a costa de otros, de lo que otros producen, se acentúa más y más.

Cuadro I
Composición de las ganancias: el frente interno

Año	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1959	0.854	5.851	0.663	0.523	0.789	3.581	0.146	0.171	0.279
1960	0.832	4.951	0.649	0.494	0.760	2.938	0.168	0.202	0.340
1965	0.878	7.222	0.685	0.536	0.783	4.411	0.122	0.138	0.227
1970	0.777	3.467	0.531	0.407	0.766	1.813	0.224	0.288	0.551
1975	0.836	5.076	0.551	0.459	0.833	2.787	0.165	0.197	0.359
1980	0.814	4.381	0.545	0.439	0.806	2.362	0.186	0.228	0.423
1985	0.795	3.872	0.532	0.376	0.706	1.831	0.205	0.258	0.546
1990	0.710	2.449	0.486	0.346	0.711	1.192	0.290	0.408	0.839
1995	0.723	2.617	0.451	0.298	0.659	1.076	0.276	0.382	0.929
2000	0.706	2.406	0.320	0.223	0.697	0.759	0.294	0.416	1.317
2001(+)	0.690	2.223	0.260	0.154	0.593	0.497	0.310	0.450	2.012

(+) Primeros tres trimestres

Simbología: A = 6/2; B = 6/3; C = (7+8)/2; D = 7/2; E = 7/(7+8); F = 7/3; G = 3/2; H = 3/6; I = 3/7.

Fuente: Calculado a partir de Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Serie Gross Domestic Product and Corporate Profits; página electrónica

Cuadro II
Ganancias y sector externo

Año	A	B	C	D
1959	0.053	0.062	0.102	0.365
1960	0.064	0.077	0.130	0.383
1965	0.064	0.072	0.118	0.522
1970	0.106	0.137	0.261	0.473
1975	0.122	0.146	0.266	0.741
1980	0.204	0.251	0.465	1.099
1985	0.177	0.223	0.471	0.863
1990	0.230	0.324	0.666	0.794
1995	0.165	0.228	0.554	0.596
2000	0.196	0.278	0.881	0.669
2001(+)	0.248	0.359	1.606	0.798

(+) Primeros tres trimestres

Simbología: A = 12/2; B = 12/6; C = 12/7 y D = 12/3

Fuente: Calculado a partir de Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Serie Gross Domestic Product and Corporate Profits; página electrónica

Cuadro III
Cuadro III: Composición de las ganancias
Tendencias básicas, 1959-2001

Año	A	B	C	D	E	F
1959	0.811	0.629	0.139	0.051	0.320	0.371
1960	0.780	0.609	0.158	0.060	0.331	0.391
1965	0.826	0.644	0.114	0.060	0.296	0.356
1970	0.703	0.480	0.203	0.096	0.424	0.520
1975	0.745	0.491	0.147	0.109	0.400	0.509
1980	0.676	0.452	0.154	0.170	0.378	0.548
1985	0.675	0.452	0.174	0.150	0.398	0.548
1990	0.577	0.395	0.236	0.187	0.418	0.605
1995	0.621	0.387	0.237	0.141	0.472	0.613
2000	0.590	0.267	0.245	0.164	0.569	0.733
2001(+)	0.553	0.208	0.249	0.198	0.594	0.792

(+) Primeros trimestres

Simbología: A = 6/1; B = (7+8)/1; C = 3/1; D = 12/1; E = (1- B) - D y F = D+E = 1- B

Fuente: Calculado a partir de Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Serie Gross Domestic Product and Corporate Profits; página electrónica.

Nota: Rubros considerados en los cuadros estadísticos

1 = ganancias totales; 2 = ganancias domésticas totales; 3 = ganancias sector financiero; 4 = ganancias sector bancario; 5 = ganancias sector financiero otros; 6 = ganancia sector no financiero; 7 = ganancias sector industrial manufacturero; 8 = ganancias sector transportes y servicios públicos; 9 = ganancias comercio mayorista; 10 = ganancias comercio minorista; 11 = ganancias otros (servicios personales, etc.); 12 = ganancias del "resto del mundo"