

The United States of debt. The hidden message in American companies' balance-sheets

Enviado por cristobalrn en Lun, 09/18/2017 - 17:47

Cita:

The Economist [2017], "The United States of debt. The hidden message in American companies' balance-sheets", *The Economist*, London, 15 de julio, <https://www.economist.com/news/business/21725010-hidden-message-american...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Julio 15, 2017

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[2]

Formas de la competencia entre grandes empresas ^[3]

Tema:

El cambio cualitativo en las hojas de balance de las corporaciones estadounidenses y los mensajes que se encuentran ocultos detrás de ello

Idea principal:

Si el estado de la política en Estados Unidos genera incompreensión, "el debate sobre la salud de las hojas de balance de las empresas estadounidenses es, en todo caso, aún más desconcertante". Al respecto hay dos posiciones. Por un lado, están quienes sostienen que las corporaciones estadounidenses tienen más de dos mil millones de dólares de dinero ocioso y que esto "actúa como un poderoso freno sobre la economía". Por otro lado, están quienes plantean que las empresas están en una borrachera de deuda que ha alcanzado máximos históricos. "Como resultado, las empresas son simultáneamente acusadas de ser unos tímidos peleles y unos idiotas insensatos".

No obstante, de acuerdo con *The Economist*, bajo su forma actual el debate deja de lado la cuestión más intrigante sobre las hojas de balance de las corporaciones estadounidenses, es decir, no da cuenta de que éstas han sido radicalmente modificadas para adaptarse a tres debilidades de la economía nacional: un sistema financiero en el que las compañías no confían, un código fiscal inservible y la existencia de ganancias monopólicas.

Para medir el apalancamiento en la hoja de balance de una empresa se consideran principalmente tres componentes: la deuda, el dinero en efectivo y las ganancias que van al pago de intereses. Durante la década pasada, estos tres indicadores se dispararon para los miembros actuales del índice S&P500: la deuda se incrementó en 114%, el dinero en efectivo en 162% y las ganancias brutas de operación aumentaron en 51%. De ahí que sea común que se hagan afirmaciones contradictorias debido a diversas manipulaciones que se pueden hacer con

los datos. Lo que importa, no obstante, es la relación de la deuda neta (deuda menos dinero en efectivo) respecto de las ganancias. Para los miembros del índice S&P500 *esteratio* es de “un razonable 1.5”, ligeramente superior de lo que era hace una década y menor de lo que actualmente sucede en Europa y Asia. Si se considera al conjunto de la economía y no sólo a las empresas más grandes incluidas en el S&P500, la tendencia es básicamente la misma y el *ratio* de la deuda neta se mantiene sin variaciones sustanciales desde 2006. Ciertamente hay algunas empresas altamente apalancadas, pero el porcentaje de la deuda total en manos de estas empresas se ha mantenido constante a lo largo del tiempo.

Esta situación no complace a la Reserva Federal, que desde la crisis financiera ha mantenido las tasas de interés inusualmente bajas con la finalidad de persuadir a las empresas para invertir con base en el endeudamiento barato. Pero si las empresas no han respondido como el banco central quisiera, sí han tenido que implementar algunos cambios en respuesta a tres debilidades de la economía estadounidense: la falta de confianza en el sistema financiero, un código fiscal inservible y la existencia de ganancias monopólicas.

Antes de la crisis financiera, las empresas creían que siempre podrían recurrir a los mercados de dinero o pedir prestado a los bancos. Actualmente, debido a la falta de confianza en el sistema financiero, las empresas tienen un “amortiguador” de dinero en efectivo y activos líquidos cada vez mayor. “Por cada dólar de ganancias brutas totales que los actuales miembros del S&P500 reciben, tienen 1.25 dólares de dinero en efectivo, comparado con 72 centavos hace una década”.

Un segundo cambio consiste en que las empresas han tenido que adaptarse a un “código fiscal decrépito” que data de la década de 1980 y que no responde a una situación en que las empresas se han globalizado. Con el código fiscal vigente, las empresas deben pagar un impuesto si quieren repatriar sus ganancias en el exterior. Debido a ello, muchas empresas no lo hacen. “Cerca de la mitad del dinero de las empresas del S&P500 permanece fuera de las fronteras [estadounidenses]. Muchas multinacionales ahora dividen sus hojas de balance de acuerdo a la geografía. Hacen dinero en el exterior y piden prestado en Estados Unidos”. Apple, por ejemplo, prefiere emitir bonos en Estados Unidos para financiar su recompra de acciones que pagar impuestos por ingresar los 240 mil millones de dólares que tiene en el exterior. “Así, aunque la hoja de balance consolidada de Estados Unidos S.A., que suma las partes internas y externas, está prudentemente apalancada, es mucho más compleja de lo que era antes”.

Un último cambio es que las ganancias de las empresas se han disparado, lo que refleja una disminución en la competencia en la economía en general y el surgimiento de oligopolios en numerosas industrias. Las empresas han asumido en los hechos que este cambio será permanente, pues están aumentando su endeudamiento neto en la misma medida en que aumentan sus ganancias. Esto, que tiende a generalizarse en las distintas ramas industriales, es indicativo de que los grandes oligopolios no esperan que haya mucha competencia.

Así, los argumentos que sostienen que las empresas estadounidenses “han perdido la valentía o que son imprudentes” están equivocados. No obstante, la nueva forma de su hoja de balance puede traer algunos riesgos. Uno es que el “amortiguador” de 2 billones [trillions] de dólares de alta liquidez sea invertido de forma imprudente y con fines especulativos. Otro riesgo es que los cambios geopolíticos o financieros vuelvan más difícil que el capital cruce las fronteras, lo que haría que la hoja de balance de las empresas estadounidenses, dividida geográficamente, se

volviera más difícil de manejar. Un último riesgo es que las ganancias anormalmente altas que existen actualmente caigan, lo que dificultaría enormemente el pago de las deudas existentes. Frente a este último riesgo, *The Economist* propone elevar los salarios y motivar a la Fed para que eleve las tasas de interés, de tal forma que se reduzca el margen de ganancia de las empresas.

“El mensaje que está oculto en las hojas de balance no es que las empresas estadounidenses se estén comportando de forma estúpida en respuesta al clima de los negocios existente hoy día. [El mensaje] es que piensan que el decepcionante status quo consistente en altas ganancias, poca competencia, incremento salarial muy lento y sistemas político y financiero disfuncionales continuarán por mucho tiempo”.

Datos cruciales:

Como resultado de la falta de confianza en los bancos y en el sistema financiero, “por cada dólar de ganancias brutas totales que los actuales miembros del S&P500 reciben, tienen 1.25 dólares de dinero en efectivo, comparado con 72 centavos hace una década”.

“Cerca de la mitad del dinero de las empresas del S&P500 permanece fuera de las fronteras [estadounidenses]. Muchas multinacionales ahora dividen sus hojas de balance de acuerdo a la geografía. Hacen dinero en el exterior y piden prestado en Estados Unidos”.

Nexo con el tema que estudiamos:

La monopolización avanza y no hay en el horizonte medidas o siquiera planteamientos que traten de combatirla o aminorarla. El estado de cosas que *The Economist* denuncia como disfuncional es el resultado de sociedades que han adoptado como proyecto social la perspectiva de las grandes corporaciones y que evolucionan hacia un rentismo generalizado.

Sin duda la localización de las ganancias fortalece a ciertos territorios, así como su mantenimiento en los limbos financieros alimenta el estancamiento del capitalismo, pero el fondo del proceso es que el capitalismo no tiene modo de reabsorber la sobreacumulación creciente.

Source URL (modified on 24 Septiembre 2017 - 11:24pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1492>

Links

[1] <https://www.economist.com/news/business/21725010-hidden-message-american-companies-balance-sheets-united-states-debt>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>