

**ARTICULO 1. La República de Cuba es un Estado socialista de obreros y campesinos y demás trabajadores manuales e intelectuales.**

...

**ARTICULO 4. En la República de Cuba todo el poder pertenece al pueblo trabajador, que lo ejerce por medio de las Asambleas del Poder Popular y demás órganos del Estado que de ellas derivan, o bien directamente.**

**El Poder del pueblo trabajador se sustenta en la firme alianza de la clase obrera con los campesinos y las demás capas trabajadoras de la ciudad y el campo, bajo la dirección de la clase obrera.**

**ARTICULO 5.El Partido Comunista de Cuba, vanguardia organizada marxista-leninista de la clase obrera, es la fuerza dirigente superior de la sociedad y del Estado, que organiza y orienta los esfuerzos comunes hacia los altos fines de la construcción del socialismo y el avance hacia la sociedad comunista.**

**ARTICULO 6.La unión de Jóvenes Comunistas, organización de la juventud avanzada, bajo la dirección del Partido trabaja para preparar a sus miembros como futuros militantes del mismo y contribuye a la educación de las nuevas generaciones en los ideales del comunismo, mediante su incorporación al estudio y a las actividades patrióticas, laborales, militares, científicas y culturales.**

—De la Constitución de la República de Cuba

[24 de febrero de 1976]

**Antonio Barros de Castro**

**La crisis  
económica  
norteamericana**

---

EL LENTO E INESTABLE CRECIMIENTO DE LOS AÑOS 50

En un libro publicado en 192 y hoy prácticamente olvidado, Myrdal hacía un balance sombrío de la evolución norteamericana en la posguerra. “En resumidas cuentas la tasa media de crecimiento anual durante la década que terminó en 1962 está por debajo del 3% anual.” Y lo que es más, no observo señal alguna que parezca indicar que la economía norteamericana sea capaz por sí misma —esto es, como resultado de las fuerzas actualmente activas en tal economía, incluida la política gubernamental— de escapar de esa “rutina”. El “relativo estancamiento norteamericano” contrasta no sólo con la URSS y los demás países comunistas de Europa, sino también [con] la mayoría de los países occidentales y el Japón [que] experimentaron una expansión económica rápida y relativamente estable.

Las razones del lento e inestable crecimiento norteamericano residen para el autor en la política económica aplicada en el país o, mejor y literalmente, la queja que se puede formular en relación A Estados Unidos es, por consiguiente, la de que se quedó atrás en la aplicación de los nuevos conocimientos que tenemos sobre cómo inducir el progreso económico y en la decisión adoptada por nosotros de aplicar estos conocimientos en nuestro provecho.<sup>1</sup>

Justamente en la época en que Myrdal publicaba su libro, se verificaban importantes cambios en la conducción de la política económica norteamericana —lo que no parece ser percibido por el autor. Cambiaban los métodos y sobre todo la intensidad con que el Estado actuaba sobre la economía. Simultáneamente, se iniciaba un periodo de expansión sin precedentes en la historia norteamericana. Comparemos, aun que sumariamente, ambos periodos, pues esto nos proporcionará base para el análisis posterior.

En la inmediata posguerra, fue lanzada en Estados Unidos una vigorosa campaña contra

---

1 Gunhar Myrdal, *El reto a la sociedad opulenta*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 15 y 16. Posiciones semejantes a las de Myrdal fueron defendidas a continuación por Angus Maddison en *Economic Growth in the West* y Andrew Shonfield en su influyente *Modern Capitalism*.

la presencia del Estado en la economía norteamericana. Asociaciones patronales, la prensa y los teóricos conservadores hacían coro, y uno de los blancos predilectos era el “dragón” de la política fiscal Keynesiana.<sup>2</sup> La lucha fue indiscutiblemente ganada por los conservadores y, a consecuencia de esto, impedida la acción del Estado, que volvía a guiarse por preceptos típicos de los años anteriores a la Gran Depresión. No habría ninguna forma de planificación en Estados Unidos y el presupuesto sería usado como instrumento del control cuantitativo de la acción del sector público, importado, fundamentalmente, que la suma de los gastos fuese igual al total de la recaudación. A las variaciones de la receta tributaria básicamente les cabría, de forma automática, contener los auges y disminuir las caídas de la economía. Estos y otros “estabilizadores endógenos” eran todo cuanto quedaba de la guerra keynesiana. Al parecer los mecanismos anticíclicos introducidos en la economía norteamericana eran de hecho capaces de evitar grandes depresiones. Pero, ciertamente, no contribuían a la expansión económica a largo plazo.<sup>3</sup>

La reactivación de la política económica norteamericana a que nos referimos data de la llegada de Kennedy al poder. El cambio de actitud observado de ahí en adelante llevaría al consejo de asesores económicos a proclamar en 1965 el advenimiento de una “nueva era”. Oficialmente, la transformación iba asociada a la adopción de principios keynesianos. “En lo que concierne a Eisenhower y su gabinete, la teoría general podría no haber sido escrita nunca”, diría triunfante un keynesiano, comentando el nuevo impulso de la política económica norteamericana.<sup>4</sup> En su versión norteamericana, sin embargo, el keynesianismo no se limitará a la busca del empleo: en vez de un papel “correctivo”, la política económica tendría ahora una función “propulsora” del crecimiento.<sup>5</sup>

### ¿UNA CONVERSIÓN TARDÍA AL KEYNESIANISMO?

De 1962 a 1969 la economía norteamericana atravesaría el más intenso y prolongado periodo expansivo de su historia.

---

2 Véase, por ejemplo, *Nacional Association of Manufacturers, The American Individual Enterprise System*, Ed. Mc Graw Hill, 1947, y Sidney Alexander, “Opposition to Deficit Spending for the Prevention of Unemployment” en *Income, Employment and Public Policy: Essays in Honor of A. Hansen*, Norton, 1948.

3 Shigeto Tsuru trata de mostrar cómo la recesión de 1953 fue combatida con éxito por la acción de los estabilizadores endógenos de que disponía la economía norteamericana. *¿A dónde va el capitalismo?*, pp. 18 y 19. Shonfield, por su parte, sugiere que estos mecanismos eran un obstáculo a la expansión. Op. Cit. Pp. 16 y 17.

4 Michael Stewart, *Keynes and After*, Ed. Penguin Books, 1967, p. 283

5 Véase R. A. Gordon, “The Stability of the U. S Economy”, pp. 26 y 27, en la recopilación *Is the Business Cycle Obsolete?*, dirigida por M. Bronfenbrenner Jhon Willey & Sons, 1969.

Según los paladines de la “nueva economía keynesiana”, el rápido crecimiento, así como el pleno empleo y la reducción de las fluctuaciones entonces alcanzadas, se explica por el empleo de la “política fiscal con más vigor y mayor flexibilidad que antes de 1961”.<sup>6</sup> Un examen retrospectivo del periodo muestra, sin embargo, que las más importantes medidas expansionistas consistieron en sucesivas reducciones de impuestos, que combinadas con crecientes gastos militares, resultaron en repetidos (y también crecientes) déficits fiscales.<sup>7</sup>

Las reducciones de impuestos tienen en principio (a través de la conjugación multiplicador-acelerador) efectos expansionistas. Así también, los gastos bélicos hechos a descubierto financiados con déficit) dilatan la demanda a que se enfrenta la economía. Así pues, lejos de construir una nueva política económica, estas medidas consisten fundamentalmente en la reproducción (fuera del contexto de la depresión y de la guerra) de prácticas tendientes a “inflar” la economía. Además, las reducciones de los impuestos más importantes, solicitadas en la fase de recuperación, sólo llegarían en 1964-65, cuando ya no serían necesarias. Los gastos militares, por su parte, no fueron controlados o programados en ningún sentido. Los gastos de Vietnam, en particular crecieron como una bola de nieve de 1964 a 1968 y, aun cuando hubiera querido hacerlo, Johnson no hubiera logrado elevar los impuestos para financiar una guerra crecientemente impopular. A consecuencia de esto, en el año fiscal de 1968 (1o. de Julio de 1967 a 30 de junio de 1968) el gobierno federal incurrió en un gigantesco déficit, inyectando así una voluminosa suma de recursos en una economía que se movía a pleno vapor. Una política que toma cuerpo a través de tales medidas —no obstante que estimule la economía y presione en el sentido del “pleno empleo”—<sup>8</sup> constituye de hecho una desordenada secuencia de estímulos al mundo de los negocios. Keynes seguía siendo evocado, es válido suponerlo, para legitimar (desinhibir) la actuación de los poderes públicos o, más precisamente, para facilitar “la aceptación del déficit público como un respetable instrumento de política económica”.<sup>9</sup>

La verdadera motivación del impulso expansionista se encontraba a nuestro parecer en otra parte; debe ser entendido, preliminarmente, como reacción de una potencia

---

6 R. A. Gordon en Bronfenbrenner, op. cit., p. 27.

7 La administración Kennedy, inmediatamente después de tomar posesión, elevó sustancialmente los gastos militares. A continuación creó incentivos fiscales para inversiones y facilitó las cláusulas de amortización de equipo. Las grandes reducciones de impuestos, sin embargo, sólo serían conseguidas por su hábil sucesor,

8 La campaña de Vietnam fue acompañada por una elevación de personas empleadas por las fuerzas armadas, de 2.6 a 3.5 millones de hombres entre 1965 y 1968. *The Federal Budget: its Impact on the Economy -1975 Edition*, p. 25.

9 Shonfield, op. cit., P. 357. Lo que acabamos de decir se refiere a la práctica de la “nueva economía” y no a las intenciones de algunos de sus idealizadores.

hegemónica que comienza a sentirse amenazada. En resumen: el fortalecimiento de la política económica parte del trauma que afecta a las clases dominantes norteamericanas, al hacerse patente la rápida pérdida de terreno de Estados Unidos en provecho de sus aliados y sobre todo a la URSS. La toma de conciencia de la declinación tal vez incluso puede ser fechada: surge con el choque producido por la primera proeza espacial soviética en 1957.<sup>10</sup> La actitud de los soviéticos, que empiezan a definir metas de igualdad y superación de los norteamericanos —política oficializada por Jrushchov en su discurso de clausura del XXIII Congreso del PC soviético—, proporcionaría además fuertes argumentos a las corrientes “renovadoras” dentro de estados Unidos. Finalmente, y para economizar palabras, la revolución cubana, al traer el socialismo a las puertas del país, vendría a dramatizar el escenario político norteamericano. En este contexto, ganaría proporciones inusitadas la figura jovial y combativa de Kennedy, que encarna a los ojos de innumerables norteamericanos la aceptación del “desafío soviético”. Estaban reunidas las condiciones para que fuesen violadas las “reglas del juego” restablecidas en la inmediata posguerra.

## UN LARGO CICLO POLÍTICO

Sin medias palabras, el nuevo Secretario del Tesoro declaraba a fines de 1961: “el hecho principal de la política económica de Estados Unidos en los años 60 es el desafío soviético”<sup>11</sup> A partir de ese momento, el crecimiento y la recuperación del terreno perdido toman el lugar de la prudencia y el conservadurismo de las administraciones Eisenhower.<sup>12</sup>

La importancia de la política gubernamental como elemento *deflagrador* y *realimentador* de la expansión en el periodo que se abre lleva a pensar en la aparición de un largo “auge sintético”, o sea, de un prolongado “ciclo político”, para usar expresiones de Kalecki en un penetrante artículo publicado en 1943. El auge propiamente dicho duraría cerca de 8 años. a continuación, el retorno a la “austeridad” bajo Nixon —que se sustancia antes que nada en la drástica reducción en los gastos de Vietnam—<sup>13</sup> es seguido

---

10 La relación sobre el planteamiento en los Estados Unidos, publicado por la Comisión del presupuesto en 1963, señala el “inicio de la era del Sputnik” como punto de partida para las nuevas preocupaciones con los métodos de acción gubernamental. Shonfield, op. cit., p. 346.

11 Citado por Theodor Prager en “The Political Element in Post-War Economic Growth”, incluido en *Essays to Kalecki*, pp.331.

12 En la misma época llegó Mc Namara a Washington; sería intensamente comparar sus concepciones e influencia real con la retórica oficial de inspiración “neo-keynesiana”.

13 Los gastos de Vietnam disminuyeron de casi 30 a menos de 20 mil millones de dólares entre los años fiscales de 1969 y 1971. *The Federal Budget*, cit., p. 25.

por una retracción que dura aproximadamente 15 meses. Nuevamente, sin embargo, la economía sería vigorosamente estimulada a partir de 1970, dando lugar al “sobrecalentamiento” que acompañaría a la triunfal reelección de Nixon en 1972. Desde esta fecha el gobierno accionaría simultáneamente todos los instrumentos expansionistas a su disposición, llevando la economía al paroxismo.

Recapitulando: el periodo que se abre con la respuesta kennedista al desafío soviético es reforzado por la política de mantequilla y cañones de Johnson y (tras un lapso de un año) culmina con la euforia promovida por el segundo Nixon. Nada refleja mejor la tónica expansionista adquirida por la acción estatal que el presupuesto federal: de 1945 a 1954 fueron registrados 5 años de déficit y 5 años de superávit, de 1965 a 1973 serían registrados 8 déficits y un (modesto) superávit.<sup>14</sup>

En un artículo publicado recientemente procuré mostrar la importancia de los miniciclos políticos en la evolución —y crisis— de la economía inglesa en la posguerra.<sup>15</sup> Cabe pues aquí un par de consideraciones tendientes a esclarecer en que medida el largo ciclo político norteamericano al que acabamos de referirnos se distingue del tipo de fluctuaciones observado en la Gran Bretaña. El contraste entre ambos puede ser establecido mediante una sumaria recapitulación de las peculiaridades de la economía inglesa en ese periodo.

La economía británica tuvo en el curso de la posguerra un desempeño mediocre, caracterizado por un modesto crecimiento, crisis recurrentes y (gran victoria en relación a la experiencia de los años 20 y 30) un relativo pleno empleo. No cabe duda acerca de la naturaleza mercadante “política” de las fluctuaciones inglesas de la posguerra: tanto el relanzamiento como la retracción son dirigidos por cambios de la política económica —proveniente de ahí la expresión política peyorativa de *stop and go*.

Dos razones igualmente fundamentales hacían que el relanzamiento de la economía inglesa fuese poco duradero: la economía se encontraba permanentemente (incluso cuando estaba en recesión) al borde del pleno empleo;<sup>16</sup> y la expansión tendría luego a chocar con problemas de la balanza de pago, dada la crónica tendencia deficitaria de la economía inglesa.

En estas circunstancias, aun cuando no se llegase a enfrentar crisis profundas, tampoco había “aliento” para la sustentación de amplios movimientos expansivos. Reactivada la

14 “Keynesian Chickens Come Home to Rosst”, editorial de *Montly Review*, abril de 1974, p. 7.

15 “A crise actual à luz da evoluçao capitalista do após-guerra”, en *estudios Cebrap* 11.

16 Véase Charles Klindlenberger, *Europe’s Postrar Growth*, p. 84. La permanente dificultad para obtener mano de obra en Inglaterra dependía básicamente de que en la posguerra las empresas adoptaron como norma no despedir a sus empleados en los (breves) periodos recesivos.

economía, se volvía (particularmente) difícil obtener mano de obra y crecías desmesuradamente las importaciones, lo que no tardaría en imponer la revisión de la política económica.<sup>17</sup> Por último, pero también importante, los movimientos en los dos sentidos fueron interrumpidos varias veces por conveniencias del partido en el poder.

Dadas las características que acabamos de señalar, las fluctuaciones inglesas de la posguerra poco tendrías que ver con los ciclos económicos engendrados por la dinámica capitalista. El techo de la balanza de pagos era muy bajo, la tasa mínima de desempleo aceptable muy reducida, siendo aún frecuentes las volteretas dictadas por el calendario electoral. *Contrariamente*, en su largo movimiento expansivo de la posguerra, la economía norteamericana pudo ignorar (prácticamente) los problemas de la *balanza de pagos*, no enfrentó limitaciones comparables siquiera en lo que toca a la obtención de *mano de obra* y fue ininterrumpidamente presionada “*políticamente*” hacia arriba.

## EL CICLO ECONÓMICO SUBYACENTE

El extraordinario crecimiento norteamericano en el periodo aquí enfocado debe, a nuestro juicio, ser examinado en dos niveles. En primer lugar, hay que tomar en cuenta los factores más inmediatamente vinculados a la expansión, o sea, hay que prestar atención a la política sistemáticamente expansionista adoptada a partir de 1961. En otro nivel del análisis, debemos preguntarnos acerca de los mecanismos que permitieron que las medidas expansionistas obtuviesen tamaño éxito durante tan largo tiempo —en flagrante contraste, digamos con la experiencia inglesa. En este caso, hay que abandonar la esfera de la política económica y pasar a enfocar mecanismos básicos de la acumulación capitalista. Al orientar el análisis en esta dirección estaremos reuniendo las condiciones para entender el agotamiento del ciclo expansivo iniciado en 1961 y, a continuación, el hundimiento de la economía norteamericana en la presente crisis.

Después de dos recesiones separadas por un periodo de lento crecimiento, la economía ingresaba, a fines de 1961, en una larga fase de firme expansión. De 1964 a 1973, EL producto industrial crecería 5% al año, tasa sustancialmente elevada y no muy inferior a los 6.6% alcanzados en el promedio por los demás países industrializados capitalistas. El desempleo, que inicialmente se encontraba por encima de 6% se reduciría a 3.8% en 1966, y desde este año hasta mediados de 1969 permanecería por debajo de 4%. Tan sólo el

---

<sup>17</sup> “Postrar Business Cycles in the United Kingdom”, R. C. O. Mathews, en *Is the Business Cycle Obsolete?* cit., pp. 107 y 126-32.

sector manufacturero, entre 1961 y 1969, elevó de 16 a 20 millones el número de sus empleados.<sup>18</sup>

El mismo año en que el desempleo alcanzaba el reducido índice de 3.8%, la utilización de la capacidad instalada del sector manufacturero llegaría a 91.9%.<sup>19</sup> Íntimamente relacionado con lo anterior, desde mediados de los años 60 en adelante, sería drásticamente reducido el tradicional superávit en cuenta corriente de la economía norteamericana. Se acumulaba en consecuencia del déficit global (teniendo en cuenta los movimientos de capital y los gastos gubernamentales en el exterior) y los Estados Unidos pasan a inundar el mercado internacional con dólares.<sup>20</sup> Finalmente el índice de precios, que permanecerá prácticamente inalterado desde 1958 hasta 1965, se eleva firmemente a partir de 1966.

Las informaciones que acabamos de reunir indican claramente la convivencia de dividir el periodo 1961-73 en dos etapas, siendo la línea divisoria, digamos, el año de 1966. Establecida la separación, veamos cómo “juegan” en los dos periodos algunos factores fundamentales en el engranaje capitalista.<sup>21</sup>

La tendencia a la declinación del ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo, observada en el conjunto de la posguerra,<sup>22</sup> fue claramente interrumpida durante la recuperación de la economía a fines de 1961. De hecho, con los precios prácticamente estables, el producto obtenido por trabajador (en las aportaciones no financieras) crecería a la elevada media anual de 3.9%<sup>23</sup>. La explicación de este fenómeno debe buscarse, básicamente, en la mecánica del ciclo económico.

Inicialmente, a medida que se absorbía capacidad ociosa tendiéndose al aprovechamiento “óptimo” de las instalaciones, crecía rápidamente el producto por trabajador. Hacia 1965 empieza a sentirse la presión sobre la capacidad instalada y de ahí en adelante la expansión debe enfrentar diferentes tipos de problemas. Surgen puntos de estrangulamiento, hay que disputar y entrenar mano de obra y tiende a elevarse la proporción de las inversiones en la ampliación y construcción de estructuras. El ritmo al

---

18 The Conference Board, *Capital Invested in Manufacture*, 1o. de noviembre de 1973.

19 *The Economic Report of the President*, febrero de 1974, p. 291.

20 Gerald M. Meier, *Problems of World Monetary Order*, pp. 104-10.

21 Algunos de los argumentos presentados a continuación podrían encontrarse también en “Class Conflict, Keynesian Policies and the Business Cycle” de Raford Boddy y James Crotty, *Monthly Review*, octubre de 1974.

22 Según Nordhaus, el crecimiento del producto por trabajador en la economía norteamericana fue de 3.11 de 1948 hasta 1955, pasando a 2.51 de 1955 hasta 1965 y a 1.88 de 1965 hasta 1971. William Nordhaus, “The Recent Productivity Slowdown”, en *Brookings Papers on Economic Activity*, 3, 1972, tabla 4.

23 The conference Board, *Capital Invested in Manufacturing*, 1o. de noviembre de 1973. En los años de 1970 y 1971, dada la reducción del empleo, creció todavía más rápidamente el capital por trabajador, que sobrepasó los 45.000 dólares en 1971.



que crece la productividad del trabajo es, en consecuencia, perjudicado, bajando hasta cerca de 2.4% al año desde el inicio de 1966 hasta mediados del 68 y 1.3% al año desde entonces hasta finales de 1970.

No obstante la reducción verificada en el ritmo de elevación de la productividad, se mantenía inalterada la acumulación por parte de las empresas. Así, en los años 1965-69, por cuanto aumentaba lentamente la productividad del trabajo, crecería el capital invertido por empleado (en el sector manufacturero) de 24 a 33 mil dólares.<sup>24</sup> La rápida elevación del “capital” por trabajador combinada con el reducido crecimiento de la productividad *tiende* a acarrear la reducción de la tasa de ganancia por unidad de capital. En otras palabras, como resultado de estos movimientos, las ganancias tienden a ser *diluidas* por una cantidad de capital proporcionalmente creciente. Todo depende, sin embargo, de la evolución que al mismo tiempo se observe en los salarios.

El salario medio por hora de trabajo, durante el periodo aquí observado, creció lentamente en Estados Unidos cuando se lo compara con lo observado en Europa. A consecuencia de esto, el salario por hora de trabajo en Alemania, por ejemplo, pasa de 25% a más de 80% del equivalente norteamericano entre 1960 y 1973. Aquí también, sin embargo, hay que tener en cuenta la actuación de mecanismos cíclicos. Si de 1962 a 1965 la remuneración por hora de trabajo crecía a 3.9% al año, a partir de 1966 empieza a crecer a 6% y más tarde a más de 7%.<sup>25</sup> La elevación de los salarios a un ritmo muy superior al crecimiento de la productividad debería, en principio, causar un acentuado “aplastamiento” de las ganancias en la segunda mitad de los años 60. Pero esto pudo ser evitado en gran medida dado que el “recalentamiento” de la economía facilitaba la elevación de los precios de los productos en forma tal que reducía el alza “real” de los salarios. Durante la recesión ocurrida de fines de 1969 a fines del 70 parece que fue observado, si embargo, el referido aplastamiento.

Si combinamos ahora las tendencias a la elevación de la porción de capital por trabajadores y al crecimiento de los salarios por encima de la productividad, llegaremos al núcleo del callejón al que llegaba la economía norteamericana a fines de los años 60.

La tasa de ganancias sobre el capital (antes de los impuestos y para las corporaciones no financieras) se reduce entre 1965 y 1969 de 16% a 9% al año.<sup>26</sup> La aceleración del alza de precios ya no proporcionaba una defensa eficaz para las ganancias —pero servía, eso sí,

<sup>24</sup>The Conference Board, *Capital Invested in Manufacturing*, 10, de noviembre de 1973. En los años de 1970 y 1971, dada la reducción del empleo, creció todavía más rápidamente el capital por trabajador, que sobrepasó los 45 000 dólares en 1971.

<sup>25</sup> *Statistical Bulletin*, cit.

<sup>26</sup> Datos calculados por W. Nordhaus y presentados por *Business Week*, 23 de junio de 1975, p. 87.

para estimular la combatividad de los sindicatos. A medida que avanzaba la crisis—todavía latente--- iba disminuyendo la capacidad de autofinanciamiento de las empresas. La consecuencia más grave para la economía norteamericana no tardaría en surgir: a partir de 1970 las inversiones manufactureras tenderían a declinar en términos reales (descontada la inflación).<sup>27</sup>

Lo que antecede se refiere genéricamente al conjunto de las corporaciones no financieras. Un análisis detenido de la cuestión debería sin embargo introducir ciertas distinciones. Antes que nada, habría que separar aquellos sectores que han demostrado un elevado dinamismo tecnológico. Además de eso, cabría tratar separadamente la producción orientada hacia los organismos de “defensa” que se guían por reglas distintas de las del mercado. Finalmente, habría que indagar en que medida las empresas multinacionales habrían conseguido proteger su rentabilidad mediante la manipulación de los precios y maniobras financieras en la esfera internacional. Hechos todos los descuentos y admitidas las debidas reservas, sigue no obstante existiendo el fenómeno básico del comportamiento cíclico de la tasa de ganancias en los años 60: elevación de 11% a 16% entre 1961 y 1965 y disminución de ahí en adelante hasta el 9% ya mencionado, en 1969.

## LA PANACEA NIXONIANA

Hacia 1968 los síntomas de “sobrecalentamiento” de la economía eran ya bastante evidentes. Los trabajadores, reforzados por el régimen de pleno empleo y percibiendo que sus ganancias salariales tendían a ser devoradas por el alza de los precios, se volvían cada vez más combativos, tratando de incluir “sus expectativas de alzas de precios en las reivindicaciones salariales”.<sup>28</sup> Las importaciones subían en flecha acarreado la pérdida de porciones del mercado interno de acero, automóviles e innumerables otros bienes en beneficio de los competidores japoneses y europeos. No obstante la demanda global seguía siendo inflada por voluminosos déficits fiscales.

En este contexto, es bien recibida la política de contención de Nixon, que puede ser sumariamente explicada a través de las siguientes informaciones: en 1969 se obtenía el primer superávit fiscal en muchos años, seguido de un modesto y no deseado déficit en 1970; en este último año, los empréstitos comerciales crecen apenas un 4.5%, contra una

---

<sup>27</sup> “The Rising Toll of Obsolescence”, *Business Week*, 30 de Noviembre de 1974. Es curioso observar que innumerables empresas no parecían darse cuenta de que la creciente inflación provocaba ganancias ilusorias y que sus fondos de depreciación estaban, siendo reducidos.

<sup>28</sup> *The Economic Report of the president*, 1968, p. 19.

media de 9% en el cuatrienio anterior y 15% en el trienio subsiguiente.<sup>29</sup>

La recesión iniciada a mediados de 1969 parece haber sorprendido al equipo de Nixon, tanto por su intensidad como por su escaso efecto en el combate a la inflación. De enero a diciembre de 1970, el desempleo aumenta de 3 a 5 millones de personas. A mediados de 1970 la producción se encontraba 6.6% por debajo del nivel alcanzado en julio de 1968. Entre tanto los precios seguían subiendo y se sucedían importantes huelgas como las de la General Motors y la de los ferroviarios, que llevaría al presidente a solicitar una legislación especial para la represión de tales movimientos.<sup>30</sup>

La derrota sufrida en las elecciones parlamentarias de 1970 parece haber impresionado profundamente al presidente, decidido a obtener un segundo mandato en 1972. La política de contención comienza a aflojar y no tardara en ser sustituida por un programa de expansión “controlada” —con la evolución de los salarios y precios supuestamente arbitrada por el gobierno, En vez de un efectivo control de las “rentas”, lo que la administración logra promover, sin embargo, es una decidida recuperación de los negocios. Con la oferta monetaria y el volumen del crédito creciendo aceleradamente (permitiendo una extraordinaria expansión del endeudamiento de las empresas y de los consumidores) y el resurgimiento de déficits comparables a los de 1968 (en el auge de la campaña de Vietnam), la economía entra en un clima de euforia en 1972.

A los estímulos en el plano interno, Nixon sumaba una violenta ofensiva internacional, combinando devaluaciones, elevación de tarifas, reducción de la “ayuda” externa y ruptura del vínculo dólar-oro. Las sucesivas revaluaciones impuestas al marco y al yen — combinadas con la explosión salarial que simultáneamente se verificaba en Europa y el Japón— permitirían la recuperación de las exportaciones vendría a adicionar nuevos estímulos a la sobreexcitada economía norteamericana. En medio de la febril expansión de los negocios, Nixon declamaría: “Ahora yo soy Keynesiano.”<sup>31</sup>

No es preciso decir que la improvisada “política de rentas” nixoniana difícilmente podría haber tenido éxito en combatir la inflación. En 1973 el programa de control de salarios y precios ya no es más que una sombra del proyecto inicial y los precios suben explosivamente. Las empresas se mostraban “más rápidas con el gatillo”: en 1973, el salario por hora de trabajo aumentaría 8% mientras los precios subían 10% y la

---

29 *The Economic Report of the president*, 1974, p. 31.

30 “New Economic Policy in the United States” (1962-71), de Joseph Zrinyi, en *Economia Internazionale*, Agosto de 1972.

31 El impacto expansionista de la voltereta nixoniana hace pensar un “pase de magia”. El PNB, que descendía al ritmo de menos 4% en el último trimestre de 1970, se expande al ritmo de 9% en el primer trimestre de 1971. The conference Board, *Current Economic Trends*, mayo de 1974.

productividad 5%, “lo que ayudaba al auge de las ganancias”.<sup>32</sup> Por su parte, el movimiento reivindicador aumentaba amenazadoramente, traducándose en agudos choques que se extendían a más y más áreas sociales, ganando notoriedad las demandas e imposiciones de diferentes categorías de funcionarios municipales y estatales. Se multiplican los casos de encadenamiento de los salarios a la elaboración de precios, mientras que se desdoblán en nuevas direcciones las reivindicaciones de los empleados.<sup>33</sup>

La aceleración inflacionaria, así como la agudización de las tensiones sociales, indicaban claramente que la euforia de Nixon carecía de base. Sin embargo, la reversión de la política expansionista no era admitida por el presidente. En Estados Unidos había desaparecido las condiciones que hicieron posible la eficacia de la política expansionista de los años 60 y una nueva política de contención sólo evidenciaría que Estados Unidos había inaugurado un nuevo ( y posiblemente más nefasto) régimen de stop and go.

El auge detonado por la política Nixon-Connally asumió proporciones mundiales. Nunca antes el capitalismo como un todo se había expandido con tal solidaridad y tamaño ímpetu. La oferta de diversas materias primas, entre tanto, se reveló incapaz de atender a las necesidades rápidamente crecientes de los grandes centros industriales. Este fenómeno, combinado con ciertos accidentes climáticos (por ejemplo, la sequía en la URSS) y reforzado por movimientos especulativos, resultaría en la exacerbación de alza de los precios de las materias primas iniciada a fines de los años 60. En varios sectores industriales la elevación de los precios de las materias primas y la dificultad de obtención de mano de obra presionaban claramente en el sentido de introducir nuevas técnicas. La contracción de las ganancias verificada en los últimos años y la elevada tasa de endeudamiento ya alcanzada impedían entre tanto a innumerables empresas lanzarse a un efectivo programa de rejuvenecimiento tecnológico.<sup>34</sup>

En este cuadro, la violenta alza de precios del petróleo, impuesta por la OPEP, vendría a sumar nuevas presiones infraccionarias. Más que esto no obstante, la cuadruplicación del precio de esta materia prima pondría en dificultades a los procesos productivos que se encuentran en la base misma de la estructura productiva norteamericana. Nuevas formas de energía se volvía económicas ( o por lo menos promisorias); empresas del sector

---

32 The Conference Board, Corporate Profits: Manufacturing, lo. De mayo de 1974.

33 Véase por ejemplo el largo reportaje: “Public Employees vs. The Cities. What is the Price of Labor Peace when Militant Unions Confront the Nation’s Cities?”, en Business Week, 21 de Julio de 1975.

34 Véase por ejemplo “Finding Capital”, serie de artículos sobre el tema, en la edición especial de Business Week, del 14 de septiembre de 1974.

34 Véase por ejemplo “Finding Capital”, serie de artículos sobre el tema, en la edición especial de *Business Week*, 21 de julio de 1975.

químico volvían a tomar en cuenta al carbón como posible materia prima básica; en los medios vinculados a la siderurgia se empezaba a discutir el empleo de gas sintético o incluso de energía nuclear.

#### LA PASIVIDAD DE FORD (MR. VETO)

A mediados de 1974 llegaba a la presidencia un conservador, republicano del medio oeste que según sus propias palabras había “pasado toda su vida política luchando contra los déficits fiscales”<sup>35</sup> Inspirado en la vieja “filosofía” de su partido, Ford emplearía sus primeros meses en la presidencia haciendo recomendaciones triviales al pueblo norteamericano. Mientras tanto, Arthur Burns, del Banco Federal de Reserva (técnicamente independientemente de la presidencia) patrocinaba la más severa política monetaria de los últimos tiempos. En la segunda mitad de 1974, en pleno proceso inflacionario, la oferta monetaria crecía a una tasa anual de apenas 2%, menos de la mitad de lo considerado necesario para el crecimiento estable de la economía.

Según todo indica, no había todavía conciencia de que se estaba ingresando en una crisis de grandes proporciones. En efecto, hasta septiembre de 1974, existía consenso entre los economistas norteamericanos de que la crisis acarrearía en el peor de los casos “una moderada declinación”—añadiendo algunos que esto incluso proporcionaría ayuda en el control de la inflación.<sup>36</sup> Incluso cuando la baja de los negocios empezó a hacerse patente, por el mes de octubre, muchos afirmaron que se trataba de una simple liquidación de stocks. En este caso, sería de presumirse una rápida recuperación posterior, dado que no cabría a las empresas despedir trabajadores y ni siquiera abandonar los planes de expansión.

En los primeros meses de 1975 era otro el cuadro de la economía. En el último trimestre del año anterior, el PNB norteamericano se había retraído a un ritmo de menos 9% al año; de enero a marzo del año entrante, la velocidad de la baja era de menos 11%. La tasa de desempleo se eleva ahora a 0.5% al mes; la retracción del consumo privado, que en cierta medida anunciaría la crisis, se suma ahora al abrupto descenso de las inversiones. Crece la capacidad ociosa de las industrias y se acumulan los stocks en manos del comercio.

En enero de 1975, en su mensaje a la nación, Ford empleaba un nuevo tono; “Millones [...] están sin trabajo, Los precios están demasiado altos y las ventas muy lentas [...] las

---

35 Time, 27 de enero de 1975.

36 Newsweek, 24 de febrero de 1975, p. 60.

dificultades son globales.”No obstante el todo amenazador y el anuncio de que había llegado el momento de “llevar a Estado Unidos en una nueva dirección”, el programa de Ford era ciertamente tímido. Sus palabras más parecían destinadas a aplacar los ánimos de la oposición demócrata. De hecho, lo que la administración propugnaba era básicamente la devolución del 12% de los impuestos de la renta pagados en 1974 (posiblemente la forma más conservadora de “inflar” la economía),<sup>37</sup> y la imposición de una pesada tarifa sobre el petróleo importado combinada con la liberalización de los precios de producto obtenido internamente. Esta última medida, en principio contradictoria dentro de la política Ford (por realimentar las presiones inflacionarias) revelaba la opción de Ford frente ala crisis energética: a los mecanismos de mercado cabría orientar (y financiar) la respuesta de la economía norteamericana.<sup>38</sup> Finalmente, la administración se empeñaría en contener por todos los medios el gigantesco déficit fiscal, en gran medida acarreado por la misma recesión. Eran tales las limitaciones del programa que el gobierno sería acusado de ayudar al desplome de la economía.

Tal vez sea conveniente señalar que la relativa pasividad del gobierno Ford constituyó de hecho una opción. Ni siquiera el desempleo masivo de los primeros meses de empleo es un problema temporal para sólo el 8.2% de los trabajadores norteamericanos, pero la inflación es el enemigo universal del 100% de nuestro pueblo”.<sup>39</sup> En rigor el gobierno fue siendo tan inoperante cuanto era políticamente consigue bloquear las iniciativas del Congreso, gobernado por vetos. Así ocurrió, por ejemplo, en los casos del proyectos e ayuda a los agricultores (elevación de los precios de garantía) y del programa de emergencia para la creación de empleo.<sup>40</sup>

## LA CONDUCCCIÓN DE LA CRISIS: SIGNIFICADO

---

37 La devaluación sería sustituida en 1975 por un corte permanente de 9% en los impuestos pagados por individuos. Las informaciones provienen de la edición de Time del 27 de enero de 1975 y están contenidas en el artículo de fondo “Ford’s Risky Plan Against Slumpflation”.

38 “Trying to Fill an Energy Vacuum”, Business Week, 30 de junio de 1975

39 Newweek, 24 de febrero de 1975

40 No es posible extenderse en la presentación de las posiciones adoptar por el partido opositor. Además, son tan variadas las posiciones asumidas por el partido demócrata, que no sería fácil sintetizar sus críticas y proposiciones. Digamos solamente que entre algunos de los más expresivos portavoces de la oposición predomina un diagnóstico keynesiano (propiamente Reich) según el cual, en las condiciones actuales, la adopción de medidas expansionistas no sería inflacionaria. Otto Ekstein, antiguo consejero de Johnson, declaró recientemente: “Esta nación está ahora, claramente, en su primera y absolutamente pura espiral keynesiana de los últimos 40 años”. (News Hjek, 24 de febrero de 1975). Sin discutir la proposición, digamos solamente que, aun cuando correcta, no trasciende los estrechos límites del debate keynesianos versus monetaristas, apartir del cual es imposible entender la crisis actual—lo que sin duda es percibido por Leontieff, entre otros.

A los tradicionales argumentos conservadores contra el déficit, la inflación, etcétera, los partidarios de la política de riendas cortas de Ford-Burns suman otras razones para justificar la rigidez del programa. Proviene —en resumidas cuentas— de la convicción de que a partir de la segunda mitad de los 60 Estados Unidos cayó en el plano inclinado de las políticas de stop and go. Resumimos a continuación el diagnóstico particularmente claro de un banquero de Filadelfia que apoya sin restricciones la actual política gubernamental.<sup>41</sup>

El Banco Federal de Reserva trató de acabar con la inflación en 1966, pero antes que esto sucediera fue abolida la política de contención (en 1967), reiniciándose el proceso inflacionario a partir de un “residuo” (de elevación anual de preciso) equivalente a 2.8% al año. Nuevamente fueron aplicados los frenos a partir de 1969, provocando la recesión de 1970-71. A fines de 1970, prematuramente, la política restrictiva fue abandonada (con los precios aumentando aún al 4.3% al año) dando lugar a la política expansionista iniciada en 1971. La severa política de contención que caracteriza al gobierno Ford comenzó a dar sus frutos en diciembre de 1974. Pero esta vez hay que llevar la lucha hasta el fin sin ceder a la tentación de un giro expansionista. Este permitiría una fácil recuperación, pero realimentaría la inflación (a partir de un residuo mayor que los anteriores). En tal caso, podríamos tener por cierto que el gobierno elegido en 1976 se las vería con una nueva oleada inflacionaria y enfrentaría una crisis aún mayor que la actual.

Dado lo anterior no deben sorprendernos las palabras de Samuelson al señalar que una de las peculiaridades de la actual crisis consiste en la “continua preocupación de ellos [Ford, Burns y Greenspan] de que la recuperación no sea demasiado exuberante”.<sup>42</sup>

Dejamos ahora la esfera de la política económica —y su racionalización—, volviendo a las determinaciones fundamentales de la dinámica capitalista. Con esta intención, echaremos mano de una tesis concebida por Marx y retomada por Schumpeter y Kalecki, sobre el carácter saneador de las crisis en la evolución del capitalismo.

La versión más elemental de la referida tesis resalta la importancia del desempleo como mecanismo básico de contención de los salarios, y como recuperación de las ganancias.

Según todo indica, la recesión centrada en 1970, si bien elevó sustancialmente el desempleo, no comprimió los salarios y ni siquiera redujo el poder de negociaciones de los sindicatos. ¿Sería ésta una objeción grave a la vieja tesis?

---

41 Un gran número de declaraciones en el mismo sentido han venido siendo presentadas en sucesivos artículos de Business Week y Fortune. Véase por ejemplo, “Longrange Inflation is Still the Worry”, Business Week, 2 de junio de 1975.

42 Newsweek, 28 de julio de 1975.

Para responder a la cuestión anterior necesitamos tener en cuenta: primeramente, dadas la aceleración inflacionaria que precede a la recesión y la poca duración de la crisis, el desempleo no podría reducir la combatividad sindical; y, en segundo lugar, que el desempleo era considerado en aquella época una anomalía pasajera, continuando el gobierno, oficialmente, comprometido con el apoyo al pleno empleo. En otras palabras, la inflación (por si misma un mecanismo de sustención de los márgenes de ganancia, ya entonces desgastado) mantenía viva la combatividad sindical, mientras que el desempleo, aunque era real, no tenía el efecto intimidador de otros tiempos.

En la actual recesión, sin embargo, hay una progresiva reconstitución de cuadro “clásico” de las crisis capitalistas. Antes que nada, se busca a cualquier precio eliminar la inflación, el “enemigo público número uno”. Simultáneamente, un coro de voces trata de mostrar la necesidad de un retorno a las antiguas reglas del juego, especialmente por lo que toca a la aceptación del desempleo. Ford, en su ya mencionado mensaje de febrero de 1975, anunció que el desempleo será mantenido hasta fines de esta década por encima del 6%, siendo éste el precio a pagar para el control efectivo de la inflación. La Revista Fortune dedica su editorial de julio de 1974 a la “Rebelión contra el pleno empleo”; un año después explicaría el mantenimiento durante largos años del desempleo por una “ley económica” (Okun’s Law). Sería fácil, aunque fastidioso, seguir analizando declaraciones de autoridades que se “rebelan” contra el pleno empleo.<sup>43</sup>

El desempleo, como es bien sabido, no afecta uniformemente a los diferentes segmentos de la fuerza de trabajo.

Veamos lo que viene sucediendo en la actual coyuntura con los trabajadores de la construcción civil, que se estaban convirtiendo en la “oveja negra” del sindicalismo norteamericano, no sólo por sus existencia salariales, sino por las demás cláusulas que venían imponiendo a los contratos colectivos.

El desempleo en esta área, que depende profundamente de la política de crédito de Banco de Reserva, afectó al 19% de los trabajadores a mediados de este año.<sup>44</sup> Al mismo tiempo, y con los sindicatos a la defensiva, crece la contratación de mano de obra no sindicalizada. Recientemente, la actualización de un contratador de “irregulares” (que aparece en la foto protegido por un individuo armado con un file) era calificada de una verdadera

---

43 A los nuevos defensores de la inviolabilidad de las leyes del mercado (inclusive en lo que toca al empleo) se suman naturalmente viejas voces que desde hace mucho tiempo no se escuchaban. Véanse a propósito las declaraciones de Hayek en Visão, diciembre de 1974. En un tono más moderado la relación del FMI para 1974 declara que deberían ser admitidas tasas de desempleo “algo mayores”.

44 *Business Week*, 2 de junio de 1975, p. 80.



“cruzada”.<sup>45</sup> Él se refiere una fuente patronal de Nueva York como a una “luz conductora”.

Con los trabajadores no sindicalizados representado ya el 40% de la mano de obra en el sector, comienza a ceder la posición de los sindicatos: “rencorosamente, pulgada a pulgada, algunos sindicatos están retirando las cláusulas restrictivas de los contratos”. Al respecto diría un trabajador: “a ninguno de nosotros nos gusta abandonar cosa alguna, pero un hombre razonable prescinde de un objeto de lujo para preservar algo necesario”.<sup>46</sup>

La construcción civil es un caso límite pero no hace más que patentizar la función disciplinadora de la crisis. En otros frentes, como por ejemplo en los gobiernos municipales y estatales, la recesión permite también importantes avances en el sentido de “poner la casa en orden”<sup>47</sup>

Antes de abandonar la cuestión cabe señalar que el deseado cambio en la relación de fuerzas no se traduce mecánicamente en una mejoría de las ganancias. La recesión es incluso, de inmediato, perjudicial para las ganancias. Los beneficios que debe traer sólo llegan con la recuperación o, más precisamente, cuando, llegada la recuperación se eleve la productividad del trabajo, pero no crezca su remuneraciones generados por la reordenación de la sociedad.

La recesión y su prolongación permiten además obtener ventajas en otros frentes. Recientemente, Ford vetó— y consiguió apoyar el veto en el congreso— un proyecto de ley sobre el control de la minería a cielo abierto. Esta era una batalla aparentemente ganada por los ecologistas que, en el contexto de la crisis, se convirtió en una amarga derrota para el movimiento.

Mucho más complejos son los efectos en el plano externo

La crisis permitió que la dependencia norteamericana de materias primas, que venía creciendo alarmantemente durante los últimos años, fuese contenida. La coyuntura tiende pues, en principio, a reforzar la posición norteamericana, y la de los demás países importadores. Sin embargo, aquí entran en escena muchos otros factores —como, por ejemplo, las rivalidades Intercapitalistas y la actuación de los países socialistas—, haciendo el cuadro relativamente indeterminado.<sup>48</sup> Más discutibles aún son los resultados

---

45 *Business Week*, 9 de junio de 1975, p. 44.

46 *Business Week*, 2 de junio de 1975.

47 Véase el artículo ya citado “Public Employees vs. The Cities”.

48 En ciertos casos la misma crisis favorece el *endurecimiento* de la posición de los países productores. Así, el espectacular gesto de Jamaica frente a Kaiser y a la Reynolds —elevación del 800% de los impuestos sobre la bauxita extraída— se convierte hoy en una *necesidad* para que la isla enfrente los graves problemas derivados de la crisis mundial.

de la recesión (y su prolongación) frente al bloque de países suministradores de petróleo. Dejaremos, pues, esta cuestión de lado, recordando únicamente que la efectiva recuperación del capitalismo depende de acuerdos duraderos con la OPEP. En efecto, la estabilización de los precios del petróleo condiciona el lanzamiento en gran escala de inversiones en el área energética; además de esto, la reestructuración del sistema monetario internacional no puede ser llevada delante sin la concordancia y participación de las naciones árabes.

Finalicemos este comentario recordando que la presente coyuntura permite refrescar la memoria de los demás países capitalistas, en cuanto a la importancia de la economía norteamericana. No queda duda alguna en cuanto al hecho de que la recuperación europea y japonesa depende de la recuperación norteamericana.

Según la ya mencionada tesis de Marx y de Schumpeter, los efectos saneadores de la crisis están lejos de limitarse al reordenamiento de estructura capitalista. Todo o más importante es la “purga” de técnicas obsoletas y empresas marginales impuestas por las crisis. En este sentido, las retracciones tendrían por efecto “podar” periódicamente al capitalismo; al mismo tiempo, reforzarían el movimiento secular de concentración del capital.

Es muy pronto para saber si la crisis tendrá un gran efecto racionalizador y rejuvenecedor en el plano de las técnicas en la economía norteamericana. Algunos indicios, sin embargo, inducen a pensar que existen importantes fuerzas operando en esta dirección.

Se sabe desde ahora que las quiebras de pequeñas empresas (definidas según patrones norteamericanos), que en 1972-73 eran aproximadamente unas 9 000 al año, podrían alcanzar en 1975 la cifra de 12 000 si prosiguiera el ritmo observado en los primeros meses del año en curso. Por otro lado, hay razones para creer que varios de los improvisados “conglomerado” surgidos en los últimos años deberán fragmentarse.<sup>49</sup>

Tal vez más importante que estos dos movimientos es el surgimiento de situaciones verdaderamente críticas en algunas grandes empresas. Esto parece chocar con hipótesis bastante difundidas según las cuales los gigantes planean racionalmente su expansión, o incluso que el oligopolio, dotado de ventajas de todo orden (notoriamente financieras y tecnológicas), es una estructura estable. En la realidad, y ante la posible quiebra de los gigantes, lo que se viene planteando es que el gobierno tiene obligación de ampararlos

---

49“Small Business, The Maddening Struggle to Survive” (Special Report), y “Why the Profits Vanished at Singer” en *Business Week*, 30 de junio de 1975.

para impedir las consecuencias nefastas de su quiebra.

Las inmensas corporaciones de los Estados Unidos se han convertido en centros de empleo y generadoras de renta tan importantes que él [el gobierno] no osa permitir que una de ellas quiebre o salga de los negocios.<sup>50</sup>

En otras palabras, la crisis tiende a podar, pero cabe al Estado impedir o atenuar tal movimiento, por diferentes medios que, en último análisis, implican una “socialización de las pérdidas”. De cualquier forma, y aunque no dispongo de evidencia, creo que con el correr de la crisis —aunque no parezcan gigantes—muchas de las plantas anticuadas que pudieron sobrevivir durante el inusitado ciclo expansionista iniciado en 1961 deberían, finalmente, ser modernizadas o cerradas.

Lo anterior nos remite nuevamente al problema de fondo de la economía norteamericana: la declinación de la tasa de ganancia. La superación de ese problema no puede reposar en la simple recuperación de la disciplina social, con la subsiguiente elevación del hiato productividad-salario. Habría, esto sí, que enfrentar la necesidad — surgida en los últimos años de la década pasada y que se hizo patente durante la euforia nixoniana—de la realización de grandes inversiones destinadas a economizar mano de obra e incrementar el aprovechamiento de las materias primas.<sup>51</sup> La crisis energética, no cabe duda, agravó dramáticamente este cuadro, imponiendo la necesidad de nuevas economías e incluso, en ciertos casos, la reconversión de procesos básicos.

Resumiendo: la crisis por sí sola únicamente tiende a implicar una “quemadura” de capital; no obstante, su efectiva superación exige transformación de otro orden. La economía norteamericana no sólo precisa corregir su relación “capital/trabajo” —lo que exige grandes avances en dirección a la automatización de fábricas y oficinas—, sino desarrollar nuevas formas de energía y multiplicar los usos de nuevas y viejas (carbón, por ejemplo) materias primas. La automatización, el regreso al carbón (como fuente de energía y materia prima) y el desarrollo de los usos de la energía nuclear, combinados, sugiere las dimensiones de una “tercera” Revolución Industrial.<sup>52</sup>

## CONFLICTOS REALES Y EN POTENCIA: PERSPECTIVAS

---

50 “When Companies get Too Big to Fail”, en un tipo de proposición que no puede ser establecido genéricamente, debiendo por el contrario ser calificado a nivel de sectores.

51 Como ya fue anteriormente señalado, éste es un tipo de proposición que no puede ser establecido genéricamente, debiendo por el contrario ser calificado a nivel de sectores.

52 Incluso el imaginativo programa Ford de enero de 1975, preveía la necesidad de más de 200 fábricas nucleares y la apertura de 250 minas de carbón en los próximos 10 años.

¿En qué medida está el capitalismo norteamericano en condiciones de superar los presentes problemas? Obviamente, nadie puede responder cabalmente a esta pregunta. No obstante, podemos avanzar unos cuantos pasos en nuestro análisis si tomamos en cuenta el hecho — al parecer indiscutible— de que, en las condiciones en que viene operando, el capitalismo norteamericano no es capaz de enfrentar algunos de los mayores problemas con que se enfrenta. Según una encuesta realizada por la Bolsa de Nueva York, “las necesidades de capital de la industria norteamericana en un futuro previsible podría aproximarse a 50 mil millones de dólares por año. Parece que 1974 producirá aproximadamente 5 mil millones”.<sup>53</sup>

Antes de elaborar algunos comentarios sobre la carencia de recursos en la esfera privada, cabe dirigir nuestra atención, por un momento, a los llamados servicios públicos, donde se localizan algunas de las mayores deficiencias de la estructura económica norteamericana.

Tras una sucesión de años de rápida expansión económica explosiva y realimentada por la creación desordenada de demanda, el desequilibrio entre los sectores privado y público —denunciado por Galbraith ya en 1958— se volvió calamitoso. Para ahorrar palabras citaremos solamente el virtual colapso de los servicios de transporte colectivos, limpieza y, en menor medida, comunicaciones, en la región de Nueva York. Los ejemplos podrían multiplicarse a escala nacional, pero basta añadir que una gran fracción de las líneas férreas norteamericanas está condenada y muchas empresas del ramo son irrecuperables. Inevitablemente, pues, hay que descubrir maneras de contabilizar la oleada de inversiones industriales que se anuncia, con la recuperación del terreno perdido en la esfera de los servicios de utilidad pública. Dicho esto, regresemos al problema por el prisma de las corporaciones.

Dada la ya mencionada disminución de la productividad (real) y la violenta elevación de la relación deuda/ capital verificada en los últimos años,<sup>54</sup> tanto la capacidad de autofinanciamiento como la credibilidad de innumerables empresas está actualmente disminuida (en no pocos casos, la inflación y las demás condiciones enfrentadas en los últimos años hicieron difícil la simple reposición de los equipos existentes). En estas condiciones, las nuevas y grandes inversiones suponen el acceso a recursos financieros que, bien sea por la escala, bien sea por las condiciones de pago, no parecen compatibles con las fuentes crediticias existentes.<sup>55</sup> No debe pues sorprender el surgimiento de

---

53 *New York Times*, 1º. De diciembre de 1974, citado en “The Economic Crisis in Historical Perspective – Part II”, *Monthly Review*, abril de 1975.

54La relación que se mantenía alrededor del 25% de 1957 a 1964 se encontraba por encima del 45% en 1973. “The Big Cash Crunch”, *Newweek*, 30 de septiembre de 1974.

55 Véase “Banks: Skating on Thin Ice”, en *Monthly Review*, febrero de 1975.

propuestas tendientes al renacimiento de la Corporación Financiera de Reconstrucción, extinguida en 1953 (apoyadas entre otras autoridades por Alfred Hayes, presidente del Banco Federal de Reserva- Nueva York). El ya citado artículo del New York Times — firmado por un asesor del candidato a la presidencia Henry Jackson— afirmaba a propósito que la anhelada institución financiera debería “convertirse en un instrumento vital para el crecimiento y no sólo un nuevo acreedor de última instancia”. Por otro lado, y de manera relativamente independiente, acaba de ser lanzado — con el patrocinio de los senadores J. Javits y H. Humphry — un proyecto tendiente a la creación de un órgano de planeación a escala nacional.

No fácil considerar el significado real y sobre todo la viabilidad de estos proyectos (aparentemente tan adecuados a las circunstancias) sin tener en cuenta la especificidad de la “maquina” política norteamericana. La adopción de proyectos de esta naturaleza implicaría alterar profundamente las relaciones Estado-corporaciones. En pocas palabras, instituciones que, en otras partes, se convirtieron desde hace mucho en importantes piezas del engranaje capitalista son vista todavía hoy en Estados Unidos como amenazas al orden establecido. Por último ¿dónde más que en el mundo capitalista podría alguien resumir el credo del presidente diciendo “el real y verdaderamente cree que el mínimo gobierno es el mejor gobierno”?<sup>56</sup>

Sin desarrollar el tema, y para no quedar únicamente en el plano de las creencias e instituciones, señalemos un tipo de choque de intereses que en principio debería aflorar, en caso de que se intentase procurar y orientar recursos en masa, a través de entidades públicas.

Está bastante difundida la convicción de que el sacrificio de los servicios de utilidad pública se hace, en buena medida, a favor de gastos de “defensa”. Si hasta el presente fue posible mantener esta suposición, de ahora en adelante se ha vuelto menos defendible. Ante las necesidades de inversiones actualmente existentes, los gastos militares pasan a ser inevitablemente un fardo. ¿Sería posible reunir recursos para la “oleada” de inversiones a que nos referimos anteriormente, y al mismo tiempo, desarrollar las nuevas armas estratégicas que, según Galbraith, se destinan a elevar de quince a treinta veces el poder para destruir el mundo?<sup>57</sup> Súmese esto al hecho de que el problema de los gastos militares, en la actual coyuntura, no sólo es cualitativo. El sector militarizado de la

---

56 De un ayudante del presidente Ford; véanse también en el mismo reportaje las inverosímiles palabras del actual jefe del Consejo de Asesores Económicos. *Newweek*, 24 de febrero de 1975. Extraordinaria también es la virulencia del *Wall Street Journal* en sus ataques al proyecto de Humphrey y Javits.

57 *Visão*, 23 de septiembre de 1974.

economía parece tender a un “enquistamiento”, pasando a construir un subsistema que, además de oneroso, tiende a perder la influencia dinamizadora sobre el avance tecnológico del resto de la economía. Como decía el ya citado Nelman, “el estilo administrativo, los equipos y las practicas requeridas para producir submarinos nucleares a un costo de 12 dólares por libra, son absolutamente inadecuados para producir navíos comerciales”, los cuales según las normas impuestas por los japoneses, deben costar menos de un dólar por libra.<sup>58</sup>

Ante problemas como el que acabamos de mencionar, es fácil ver que la orientación dictada por el equipo Ford, según el cual el refuerzo financiero de las corporaciones debería provenir fundamentalmente de reducciones de impuestos, constituye la línea de menor resistencia. Naturalmente, falta saber en qué medida será eficaz.

La crisis, además de purgar la economía de sus excesos, llevaba a una acumulación de fuerzas que por regla general —y la crisis de los 30 años aparece aquí como una gran excepción— conduce a la recuperación. La reducción de los stocks en manos del comercio, la recuperación de la confianza de los consumidores —ayudada por el desgaste de los bienes de consumo “durables”—, la disminución de la tasa de interés y la reversión de las expectativas de los empresarios son factores con los que normalmente se puede contar para la recuperación de la economía. En el presente caso, a estos factores deben sumarse los efectos positivos producidos por la considerable reducción de la tasa inflacionaria (en un clima de psicosis antinflacionaria) y, por último, pero no totalmente desprovisto de importancia, el programa minimalista de la recuperación de la economía lanzado por el gobierno. Por las muchas razones ya expuestas aquí, no se pretende una recuperación “exuberante” —como en el primer trimestre de 1950, cuando la salida de la recesión pre-Corea implicó un salto al ritmo de 23% al año. La recuperación deberá ser, por el contrario, lenta, pero, supuestamente, duradera. Ante tal suposición no podemos dejar de interrogarnos. ¿En base a qué, entonces, se dará la recuperación de la tasa de ganancia? ¿De dónde provendrán los recursos para las grandes inversiones aparentemente indispensables? ¿Será posible elevar sustancialmente la productividad del trabajo sin grandes inyecciones del capital? En caso contrario, ¿será posible que, variando poco la productividad, las ganancias se recuperen por compresión salarial? No cabe duda de que el elevado nivel de desempleo “previsto” hasta el final de la década deberá operar en el sentido. En tal caso, cabe recordar la advertencia de Keynes: “En verdad el mundo no

---

<sup>58</sup> *El capitalismo del Pentágono*, p. 247. Véase a propósito mi artículo ya citado en Cuadernos CEBRAP, n. 11.

tolerará por mucho tiempo más, la desocupación que, aparte breves intervalos de excitación, va unida [...] al capitalismo individualista de estos tiempos.”<sup>59</sup>

Supongamos que dado el cúmulo de problemas a enfrentar, la recuperación no sea más que el ingreso de una era de relativo estancamiento. Habría entonces que preguntarse como podría Estados Unidos prescindir del *crecimiento*, cuya necesidad está ahora profundamente integrada en su engranaje económico y que fue convertido, en los últimos tiempos, en razón de ser material y cimiento ideológico de la sociedad. En fin, y dejando abiertas éstas y otras cuestiones, recordemos aquí que si Estados Unidos no volviera a ser una economía dinámica, grandes y profundas transformaciones deberán ocurrir en el resto del mundo capitalista. Bastaría señalar que una economía norteamericana estancada conduciría un enorme “peso muerto” en la dinámica del sistema capitalista a escala mundial volviendo (por ejemplo) aún más remota la posibilidad de que el viejo barco inglés “desencalle” y vuelva a trillar con éxito la vía capitalista.

No obstante, es posible que buena parte de las resistencias al cambio de las “reglas del juego” sean superadas, haciendo posible el financiamiento y la programación de una gran oleada de inversiones. Para que así fuese, y las nuevas instituciones pasaran de la retórica y el papel al mundo real, serían necesarias importantes transformaciones en el escenario norteamericano. Solamente al calor de estas transformaciones sería válido reflexionar sobre las fuerzas así desatadas, sus consecuencias y las tendencias que desencadenan.

[Agosto de 1975]

---

59 J. M. Keynes, *Teoría de la ocupación, el interés y el dinero*. FCE, México, 1974, p. 335.