



UNIVERSIDAD NACIONAL  
DE MAR DEL PLATA  
.....



**Universidad Nacional de Mar del Plata**

**Facultad de Ciencias Económicas y Sociales**

**Tesis de Grado:**

**“Salarios reales y Ciclos Económicos en  
Estados Unidos”**

***(1970-2001)***

***¿Tres décadas perdidas para los asalariados?***

**Autor: Saúl Ricardo Gaviola**

**Licenciatura en Economía**

**Mar del Plata**

**Mayo de 2011**

**Tesis de Grado:**

**“Salarios reales y Ciclos Económicos en  
Estados Unidos”**

*(1970-2001)*

*¿Tres décadas perdidas para los asalariados?*

Dirección: Lic. Miguel Marcelo Garrote López

Integrantes del comité evaluador:

Lic. Miguel Marcelo Garrote López

Lic. Jorge Robuschi

Lic. Marcos Gallo

Alumno: Gaviola, Saúl Ricardo

Matrícula: 17499

DNI: 30.682.275

## **AGRADECIMIENTOS**

**Al Lic. Marcelo Garrote, quien fue mi guía en esta investigación y de quien aprendí mucho durante la cursada de la carrera y fuera de ella.**

**Al “Pollo” Sergio Anchorena, con quien tuve la suerte de compartir las clases como compañero tanto en el rol de alumno como en el de docente, por la lectura y la paciencia desde los primeros borradores hasta la ayuda en el cierre del trabajo.**

**A todos aquellos que de una forma u otra me acompañaron y me dieron una mano con el trabajo.**

**Todos los errores y omisiones que contiene este trabajo son responsabilidad exclusiva del autor.**

## ÍNDICE

Portada	I
Agradecimientos	III
Índice	IV
Resumen	IX
Introducción	X
Preguntas de Investigación	XIV
Objetivos	XV
Hipótesis	XVI
<b>CAPÍTULO I: LOS CICLOS ECONÓMICOS</b>	<b>1</b>
1.1 Origen etimológico del término “ciclo”	2
1.2 Ciclos en la organización económica capitalista	2
1.3 Los movimientos cíclicos	3
1.4 El ciclo económico	3
1.5 Fases de los ciclos económicos	4
1.6 Relación entre las variables económicas y el ciclo económico	7
1.6.1 <i>Prociclicidad, aciclicidad y contraciclicidad</i>	7
1.6.2 <i>Indicadores líderes, series coincidentes y series rezagadas</i>	8
1.7 Tipos de ciclos	9
1.7.1 <i>Ondas largas</i>	9
1.7.2 <i>Ciclos largos o ciclos clásicos (Ciclos Juglar)</i>	10
1.7.3 <i>Ciclos cortos o ciclos de inventarios</i>	11
1.7.4 <i>Ciclos del sector de la construcción</i>	11
1.7.5 <i>Otros ciclos de sectores particulares de la economía</i>	11
1.8 Otros tipos de fluctuaciones	11
1.8.1 <i>Tendencias seculares</i>	12
1.8.2 <i>Fluctuaciones irregulares o accidentales</i>	12
1.8.3 <i>Fluctuaciones estacionales</i>	12
1.9 Clasificación entre factores endógenos y factores exógenos	12
Notas Capítulo I	15
<b>CAPÍTULO II: TEORÍAS DE LOS CICLOS ECONÓMICOS</b>	<b>18</b>
2.1 Introducción	19
2.2 Antecedentes del ciclo económico en la historia del pensamiento económico	19
2.3 Los clásicos y su visión de las fluctuaciones económicas	20
2.3.1 <i>Adam Smith</i>	20
2.3.2 <i>La ley de los mercados o Ley de Say</i>	21
2.3.3 <i>Ricardo y la Ley de Say</i>	23
2.3.4 <i>Malthus y los primeros estudios acerca de la demanda efectiva insuficiente</i>	23
2.4 Otros autores contemporáneos de los clásicos	24
2.4.1 <i>Tooke y Overstone</i>	24
2.5 Orígenes del enfoque impulso-propagación	25
2.5.1 <i>Tipos de shocks</i>	25
2.6 Teorías monetarias del ciclo económico	26
2.6.1 <i>La teoría puramente monetaria de los ciclos económicos de Hawtrey</i>	26
2.6.1.1 <i>La expansión a partir de la creación de crédito</i>	27

2.6.1.2	<i>La fase de contracción</i>	27
2.6.2	<b>Teoría Monetaria de la Sobreinversión de Hayek</b>	28
2.6.2.1	<i>Fundamentos de la teoría de Hayek</i>	28
2.6.2.2	<i>La crisis y la depresión</i>	29
2.6.2.3	<i>Ahorro forzado</i>	29
2.6.3	<b>Escuela Monetarista</b>	30
2.6.3.1	<i>Ciclos por malas intervenciones de política</i>	30
2.6.3.2	<i>Información imperfecta como causa de los ciclos</i>	31
2.7	<b>El ciclo real de negocios (Real Business Cycles) y el reencuentro entre la nueva macroeconomía clásica y la economía neokeynesiana</b>	32
2.7.1	<b>Introducción</b>	32
2.7.2	<b>Problemas y debilidades de los Modelos RBC</b>	33
2.7.2.1	<i>Dificultad de explicar las recesiones</i>	33
2.7.2.2	<i>El supuesto del agente representativo y los problemas de agregación</i>	34
2.7.2.3	<i>Naturaleza de los shocks y el Residuo de Solow</i>	34
2.8	<b>Keynes y los ciclos económicos</b>	35
2.8.1	<i>Lineamientos básicos de la Teoría General de Keynes</i>	35
2.8.2	<i>El análisis del ciclo crediticio en el Treatise</i>	37
2.8.3	<i>Las fluctuaciones</i>	38
2.8.4	<i>El capítulo XXII de la Teoría General</i>	39
2.8.5	<i>Límites de las fluctuaciones</i>	40
2.9	<b>El modelo de Hicks</b>	40
2.9.1	<i>Ideas generales de la teoría hicksiana del ciclo económico</i>	40
2.9.2	<i>Fases del ciclo</i>	41
2.9.3	<i>Asimetría del acelerador y "techos y pisos" en los ciclos</i>	42
2.9.4	<i>Introducción del factor monetario</i>	42
2.9.5	<i>Algunas críticas a la teoría de Hicks</i>	43
2.10	<b>El modelo del ciclo endógeno de Kaldor</b>	44
2.10.1	<i>Ideas generales sobre la teoría de Kaldor</i>	44
2.10.2	<i>La descripción del proceso cíclico endógenamente generado</i>	45
2.11	<b>Teoría de la interacción entre el multiplicador y el acelerador de Samuelson</b>	47
2.11.1	<i>El modelo de Samuelson</i>	47
2.11.2	<i>La clasificación de los distintos movimientos cíclicos</i>	48
2.11.3	<i>Algunas observaciones</i>	49
2.12	<b>Teoría Kaleckiana del ciclo</b>	49
2.12.1	<i>Introducción</i>	49
2.12.2	<i>Supuestos del modelo kaleckiano</i>	49
2.12.3	<i>Las causas de la expansión</i>	50
2.12.4	<i>Otra fuente de crecimiento: la intervención estatal</i>	51
2.12.5	<i>La crisis</i>	51
2.13	<b>Teorías heterodoxas del subconsumo</b>	52
2.13.1	<i>Introducción</i>	52
2.13.2	<i>Antecedentes de la teoría del subconsumo: Los críticos de los clásicos</i>	52
2.13.2.1	<i>Sismondi</i>	52
2.13.2.2	<i>Rodbertus</i>	53
2.13.2.3	<i>Teoría "ingenua" del Subconsumo</i>	54
2.13.2.4	<i>Teoría del Subconsumo de Hobson</i>	54
2.13.2.5	<i>Otras teorías del subconsumo</i>	55

2.14	La teoría de las crisis de Marx	56
2.14.1	<i>Introducción a la teoría de Marx</i>	56
2.14.2	<i>Marx y los clásicos: La teoría del valor-trabajo</i>	56
2.14.3	<i>La concepción de Marx acerca de la economía capitalista</i>	57
2.14.4	<i>Marx y las crisis</i>	59
2.14.5	<i>Marx y la Ley de Say</i>	60
2.14.6	<i>Las posibilidades abstractas de la crisis</i>	60
2.14.6.1	<i>Crisis por separación entre compra y venta</i>	60
2.14.6.2	<i>Crisis por dinero como medio de pago y el crédito</i>	61
2.14.7	<i>Causas y efectos de las crisis</i>	62
2.14.8	<i>Las tendencias estructurales del capitalismo</i>	63
2.14.8.1	<i>La tendencia decreciente de la tasa de ganancia</i>	63
2.14.8.2	<i>La tendencia a la concentración y a la centralización del capital</i>	64
2.14.9	<i>La integración de la teoría marxista de las crisis</i>	65
2.15	Teoría Regulacionista	67
2.15.1	<i>Introducción a la teoría de la regulación</i>	67
2.15.2	<i>Diferencias con otras escuelas</i>	67
2.15.3	<i>Las crisis según la Teoría de la Regulación</i>	68
2.16	Teoría Schumpeteriana de los ciclos económicos	69
2.16.1	<i>Introducción a la obra schumpeteriana</i>	69
2.16.2	<i>La economía capitalista según Schumpeter</i>	70
2.16.3	<i>La teoría del empresario innovador como explicación del ciclo económico</i>	70
2.16.4	<i>La crisis y la depresión</i>	72
2.16.5	<i>La recuperación</i>	74
2.16.6	<i>Ahorro, crédito y la onda secundaria</i>	75
2.16.7	<i>La articulación de los tres ciclos</i>	75
2.16.8	<i>Resumen de la teoría schumpeteriana del ciclo económico</i>	76
2.16.9	<i>Críticas</i>	77
	Notas Capítulo II	78
	<b>CAPÍTULO III: ANÁLISIS GENERAL DEL PERÍODO</b>	<b>91</b>
3.1	Introducción	92
3.2	Análisis de los ciclos económicos en los Estados Unidos	92
3.2.1	<i>Definición del período bajo análisis</i>	92
3.3	Rasgos generales del período bajo análisis	93
3.3.1	<i>El desgaste del paradigma keynesiano</i>	93
3.3.2	<i>Incremento de las desigualdades sociales y económicas: la redistribución regresiva de la renta</i>	95
3.3.3	<i>Toyotismo, desindustrialización relativa, terciarización de la economía y deslocalización</i>	97
3.3.4	<i>La solución neoliberal a la caída en la tasa de ganancia</i>	98
3.3.5	<i>Gasto militar y ciclo económico</i>	100
3.4	Desempeño de los indicadores relevantes en el período 1970-2001	100
3.4.1	<i>Crecimiento del Producto Bruto</i>	100
3.4.1.1	<i>Tendencia declinante en la tasa de crecimiento promedio de las expansiones</i>	101
3.4.2	<i>Productividad</i>	101
3.4.3	<i>Inflación</i>	102
3.4.4	<i>Desempleo</i>	103

3.4.5	<i>Participación de los salarios en el PIB total</i>	104
3.4.6	<i>Capacidad industrial utilizada</i>	104
3.4.7	<i>Déficit Fiscal y Deuda Federal</i>	105
3.4.8	<i>Sector Externo</i>	107
3.4.9	<i>Tipo de cambio</i>	108
3.4.10	<i>Tasa de Interés</i>	108
Notas Capítulo III		110
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE COYUNTURA		112
4.1	Introducción	113
4.2	Los setenta en la economía estadounidense: el regreso de las crisis	113
4.2.1	<i>Nixonomics</i>	114
4.2.2	<i>La Nueva Política Económica de Nixon</i>	114
4.2.3	<i>La caída de Bretton Woods y la crisis del sistema monetario internacional</i>	115
4.2.4	<i>La primera crisis del Petróleo</i>	116
4.2.5	<i>El deterioro de la tasa de beneficios</i>	117
4.2.6	<i>Diversas interpretaciones del ciclo</i>	119
4.3	La década del neoliberalismo: los ochenta	120
4.3.1	<i>La "double dip" y las reformas neoliberales</i>	120
4.3.2	<i>Desempleo, caída de salarios, precarización y derrota de la clase obrera</i>	123
4.3.3	<i>La caída de las Sociedades de Ahorro y Préstamo y el crack financiero del año 1987</i>	124
4.3.4	<i>Diferentes interpretaciones sobre la década de los ochenta</i>	125
4.4	La nueva economía y la vuelta al crecimiento	126
4.4.1	<i>El contexto de los noventa</i>	126
4.4.2	<i>La recesión 1990-1991</i>	127
4.4.3	<i>"Es la economía, estúpido"</i>	127
4.4.4	<i>El superávit fiscal</i>	128
4.4.5	<i>La revolución tecnológica y el "milagro" del crecimiento con eliminación del déficit</i>	129
4.4.6	<i>Las causas del crecimiento</i>	129
4.4.7	<i>La "burbuja de las Punto Com"</i>	130
4.4.8	<i>La recesión del 2001 :¿Aterrizaje suave o "huida hacia adelante"?</i>	130
4.4.9	<i>La salida de la recesión de 2001</i>	131
Notas Capítulo IV		132
CAPÍTULO V: ANÁLISIS DE LA SERIE DE SALARIOS REALES		137
5.1	Introducción	138
5.2	Definiciones previas al análisis de la serie	138
5.2.1	<i>Definición de salario real</i>	138
5.2.2	<i>Composición de los salarios nominales</i>	138
5.3	Salarios reales y su relación con el ciclo económico	139
5.3.1	<i>Evolución de los salarios reales según los principales teóricos</i>	139
5.4	Clasificación teórica de los ciclos económicos en relación con el salario real	142
5.5	Aclaración sobre datos de salarios reales por hora	143
5.6	La serie de salarios reales para el período (1970-2001)	145
5.7	Relación entre salarios reales y otras variables económicas	147
5.7.1	<i>Relación entre salarios reales y Producto Bruto</i>	147

5.7.2	<i>Relación entre salarios reales e inflación</i>	149
5.7.3	<i>Relación entre salarios reales y productividad</i>	150
5.7.4	<i>Relación entre salarios reales y desempleo</i>	152
5.7.5	<i>Relación entre salario real por hora y horas trabajadas</i>	152
5.8	Simetría y asimetría de los ciclos económicos respecto al salario real	153
5.8.1	Comportamiento de los salarios reales durante las expansiones	153
5.8.2	Comportamiento de los salarios reales durante las recesiones	154
5.9	Clasificación de los ciclos del período	155
	Notas Capítulo V	157
	CONCLUSIONES	160
	Bibliografía	165
	Anexo I: Apéndice estadístico de Tablas y Gráficos	173
	Anexo II: Cuadro de variables económicas y contexto internacional por presidencias	187



## **RESUMEN**

Este estudio está dirigido a realizar un análisis de las distintas teorías del ciclo económico y verificar su utilidad en relación con cinco de los ciclos económicos de Estados Unidos que tuvieron lugar en el período 1970-2001. En dichos ciclos se estudiará el comportamiento de la variable salarios reales de los trabajadores no agrícolas a través de las distintas fases de los mismos. A partir de esto se caracterizará a los mismos como ciclos progresivos, neutros o regresivos respecto al salario real.

El período bajo estudio abarca el origen, implantación y la consolidación del régimen de acumulación neoliberal. Se analizarán las consecuencias que tuvo dicho régimen de acumulación caracterizado como neoliberal no sólo sobre la variable salario real y otras relacionadas al mercado de trabajo tales como condiciones laborales y desempleo sino que también se estudiarán las consecuencias sobre otras variables claves de la economía tales como tasas de crecimiento, inflación, productividad, resultado fiscal, balanza comercial, entre otras. Las consecuencias se evaluarán en torno a la efectividad que tuvieron para cumplir o no con los objetivos de política económica enunciados por los distintos gobiernos.

**PALABRAS CLAVE:** SALARIOS REALES – MERCADO DE TRABAJO – CICLOS ECONÓMICOS – NEOLIBERALISMO – PATRÓN DE ACUMULACIÓN – ESTADOS UNIDOS

## **ABSTRACT**

This study aims to conduct an analysis of the various theories of business cycles and verify its usefulness in relation to five of the U.S. business cycles that occurred in the period 1970-2001. In these cycles will study the behavior of the variable of real wages of non-agricultural workers through the various stages of them. From this it will characterize themselves as progressive cycles, neutral or regressive with respect to real wages.

The period under study covers the origin, implantation and consolidation of neoliberal accumulation regime. Analyzing the consequences of that regime of accumulation not only on the real wage variable and related to the labor market such as working conditions, unemployment, but also exploring the impact on other key economic variables such as growth rates, inflation, productivity, fiscal balance, trade balance, among others. The consequences will be evaluated regarding the effectiveness they had to comply or not with the economic policy objectives set by different governments.

**KEY WORDS:** REAL WAGES – LABOUR MARKET – BUSINESS CYCLES – NEOLIBERALISM – ACCUMULATION PATTERN – UNITED STATES

## **INTRODUCCIÓN:**

### **¿Por qué estudiar los ciclos económicos?**

El estudio de los ciclos económicos se vuelve imprescindible en épocas como la actual donde la reciente “Gran Recesión” iniciada en 2008, que afectó severamente a gran parte de las principales economías de los países centrales, recordó a muchos economistas que las crisis económicas y las grandes recesiones siguen siendo un problema que el sistema económico capitalista no ha superado. Esta gran crisis puso bajo cuestionamiento a buena parte de las teorías de los ciclos económicos y mostró la necesidad de su reactualización para dar respuesta a fenómenos nuevos de una economía cada vez más compleja, más internacionalizada y más financiarizada. Como se estudia en este trabajo, las crisis siguen siendo una característica inevitable del desarrollo de todas las economías capitalistas.

### **¿Por qué estudiar los salarios reales?**

Los salarios reales son una variable de vital importancia en toda economía debido a que constituyen la fuente de ingreso de la mayor parte de la población de los países de desarrollo capitalista avanzado. Los asalariados, lejos de disminuir en cantidad o en peso social como lo pregonaban algunas teorías sobre el “fin del trabajo” a principios de los noventa, se han multiplicado numéricamente en las últimas décadas a lo largo de todo el mundo. La evolución de los salarios reales es, en principio, un índice confiable para estimar los cambios en el nivel de vida (bienestar) de la mayor parte de los habitantes de las principales economías del mundo.

### **¿Por qué estudiar Estados Unidos?**

La economía estadounidense sigue siendo aún la principal generadora de riqueza del mundo, se calcula que el 20% del PIB mundial es generado dentro de sus fronteras, es la principal protagonista en los flujos de comercio, concentrando a los principales propietarios de empresas, radica a las principales empresas transnacionales, posee a los gobiernos que manejan los presupuestos más cuantiosos y cuenta con una clase obrera de más de ciento cincuenta millones de trabajadores. De allí que los procesos que tienen

lugar en esta economía influyen significativamente sobre la economía mundial y sobre cada una de las economías nacionales.

### **¿Por qué estudiar el período 1970-2001?**

En el período mencionado tuvieron lugar en Estados Unidos y en el mundo importantes transformaciones socio-económicas que cambiaron estructuras y lógicas de funcionamiento del sistema capitalista internacional, modificando principalmente los modos y patrones de acumulación y crecimiento así como también las pautas de distribución de la riqueza generada. Se reemplazó el paradigma del Estado de Bienestar por el paradigma neoliberal. Dicho neologismo expresa el retorno a pautas de libre mercado y tiene como principales características la eficiencia, la reducción y los cambios drásticos en las formas de intervención estatal sobre la economía, la desregulación, liberación de restricciones al movimiento de capitales, la privatización y la hegemonía del sector servicios, en particular del sector financiero, así como de las grandes corporaciones. Todos estos cambios surtieron importantes efectos sobre los asalariados de todo el mundo, incluidos los de las economías centrales, de allí la importancia de identificar cambios y continuidades respecto al período de los casi tres decenios que marcaron la posguerra.

Las consecuencias del neoliberalismo fueron múltiples y no pueden observarse mediante una única variable, pero es posible a través de un estudio de los salarios reales y su comportamiento a lo largo de las diversas fases de los ciclos económicos, definir ciertas características fundamentales de los ciclos en cuestión. En este período los trabajadores de todo el mundo sufrieron reducciones de sus salarios reales, incrementos en la tasa de desocupación y deterioro de las condiciones laborales. Esto marcó un cambio respecto al período precedente, debido a que los trabajadores de los países desarrollados (países centrales) en los años de posguerra habían disfrutado de salarios reales crecientes, mientras los trabajadores de países subdesarrollados se veían perjudicados, entre otras cuestiones, debido al deterioro de los términos del intercambio. A partir de la aplicación de las reformas neoliberales, las condiciones materiales de existencia de los trabajadores de todo el mundo, tanto de países centrales como de países periféricos, fueron empeorando dramáticamente.

De la respuesta a estos interrogantes previos surge la necesidad y se revela la importancia del estudio de la interrelación entre salarios reales y ciclos económicos en los Estados Unidos en las últimas tres décadas del siglo XX.

En este trabajo se realiza además un estudio profundo sobre la naturaleza y las características de los ciclos económicos y de las teorías más relevantes que los explican. Dicho marco teórico es una referencia para estudiar, como se verá en el Capítulo IV, los cinco ciclos completos de la economía estadounidense en el período antes señalado. La importancia de este período en relación con los salarios reales de los trabajadores estadounidenses está marcada por el hecho de que entre 1970 y 2001 se originó y consolidó el modo de acumulación llamado “neoliberal” que vino a reemplazar al “compromiso keynesiano” de posguerra, también llamado “Estado de Bienestar”.

El carácter de este trabajo es doble: por un lado se ofrece una reconstrucción no exhaustiva de las teorías de la crisis y el ciclo económico, que en opinión del autor, resultan relevantes para estudiar dichos fenómenos en la economía estadounidense de las últimas décadas, mientras que al mismo tiempo se expone una breve historia económica de los cinco ciclos antes mencionados, para analizar la evolución de la serie de salarios reales y su comportamiento con respecto al ciclo.

A lo largo de la descripción de la historia económica del período se focalizará en las causas que provocaron dicho deterioro cuantitativo y cualitativo en el nivel de vida de los trabajadores. Se puntualizará tanto en factores económicos como extraeconómicos.

La contrastación de las distintas teorías del ciclo económico con los datos que se observaron en las principales variables de la economía estadounidense en el período ya señalado pretende arrojar luz en uno de los campos en que las teorías económicas muestran mayor desacuerdo: la teoría de los ciclos económicos. No obstante, dado lo limitado de este estudio, no se pueden realizar afirmaciones concluyentes ni generalizaciones determinantes y solamente se pondrán a prueba las teorías para explicar la evolución de los salarios reales en el período que abarca los treinta y dos años estudiados.

Los dos primeros capítulos son el marco teórico-conceptual para abordar los ciclos económicos. En el Capítulo I se exponen los conceptos principales para entender los ciclos económicos en las economías de mercado y en el Capítulo II se reconstruye

un resumen de las principales teorías que explican los ciclos económicos y las crisis económicas.

Los capítulos III y IV ofrecen el marco histórico para comprender la economía estadounidense entre 1970 y 2001. En el Capítulo III se ofrece una breve descripción de la evolución de un decálogo de variables económicas relevantes (análisis general), mientras que en el capítulo siguiente se estudia con mayor profundidad el desempeño coyuntural en cada uno de los ciclos y las décadas abarcadas en el estudio, y la relación entre los resultados obtenidos y los objetivos de política económica de cada una de las administraciones gubernamentales, así como también las diversas interpretaciones que los economistas hicieron utilizando las teorías expuestas en el Capítulo II.

En el Capítulo V se analizan las principales teorías sobre salarios reales, la evolución de dicha serie en el período ya señalado y su relación con otras variables económicas de importancia, para llegar finalmente a los resultados de la investigación en el capítulo de conclusiones.

## **PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN**

Este estudio tiene por objeto aproximar respuestas a los siguientes interrogantes:

- 1. ¿Cuáles son las teorías que permiten caracterizar los ciclos económicos y qué comportamiento de los salarios reales predicen?**
- 2. ¿Cómo pueden clasificarse los ciclos económicos a partir de su relación y efecto sobre los salarios reales, en el período bajo análisis?**
- 3. ¿Puede ser contracíclico el comportamiento de los salarios reales? ¿Por qué? ¿En qué casos y bajo qué circunstancias se observan salarios reales por hora contracíclicos?**
- 4. ¿Fue simétrico el comportamiento de los salarios reales por hora respecto al ciclo económico? ¿Qué tipo de asimetría se observó?**
- 5. ¿Qué comportamiento predicen las principales teorías que estudian el salario real? ¿Qué comportamiento presentó dicha variable en Estados Unidos durante el período bajo análisis en relación con el ciclo económico?**
- 6. ¿Cuál fue el comportamiento de los salarios reales en relación con la productividad media de los trabajadores? ¿Se observaron cambios significativos en la participación de los asalariados en el ingreso?**

## **OBJETIVOS**

Los objetivos del presente trabajo son los siguientes:

- **Clasificar los ciclos económicos del período 1970-2001 en la economía estadounidense a partir de su relación y efecto sobre los salarios reales.**
- **Verificar qué tipo de comportamiento presentaron los salarios reales promedio por hora de los trabajadores no agrícolas estadounidenses en relación con el ciclo económico.**
- **Identificar los elementos que influyeron en el comportamiento -procíclico o contracíclico- de los salarios reales en cada uno de los cinco ciclos analizados.**
- **Revisar a la luz de los datos empíricos el potencial explicativo de cada una de las teorías de los ciclos económicos y de las principales teorías que estudian el comportamiento de los salarios reales.**

## **HIPÓTESIS**

### **HIPÓTESIS PRINCIPAL:**

**La hipótesis principal de este trabajo plantea que los salarios reales medios de los trabajadores no agrícolas estadounidenses han mostrado para el período 1970-2001 una tendencia descendente que no ha sido revertida ni por los aumentos de productividad ni por las fases expansivas de los ciclos económicos.**

### **HIPÓTESIS SECUNDARIAS**

- Los salarios reales semanales de los trabajadores no agrícolas de los Estados Unidos en el período 1970-2001 han mostrado una tendencia a la baja.
- En el período bajo análisis la disminución del salario real se dio no solamente en las coyunturas negativas (recesiones), sino que se puede observar como una tendencia a la baja a lo largo del período. Los ciclos económicos han tenido efectos asimétricos sobre los salarios reales medios semanales de los trabajadores no agrícolas.
- Las variaciones de la productividad han superado a lo largo de todo el período a las variaciones en los salarios reales medios no agrícolas.
- Los salarios reales medios de los trabajadores no agrícolas mantuvieron una tendencia a la baja aún cuando la productividad exhibió una tendencia al alza durante todo el período estudiado.
- La participación casi constante de la masa salarial en el PIB oculta el descenso en los salarios reales medios de los trabajadores no agrícolas.



# **CAPÍTULO I:**

# **LOS CICLOS ECONÓMICOS**

### 1.1 ORÍGEN ETIMOLÓGICO DEL TÉRMINO “CICLO”

Etimológicamente el término “ciclo” viene del latín *cyclus*, que a su vez procede del vocablo griego *κυκλος*, que significa círculo. El Diccionario de la Real Academia Española (R.A.E) define al ciclo en su forma más genérica como un “*Período de tiempo o cierto número de años que, acabados, se vuelven a contar de nuevo*”. También lo define como una “*serie de fases por las que pasa un fenómeno periódico*”. La definición específica de ciclo económico que da la R.A.E es la siguiente: “*Alternancia de las fases expansiva y depresiva en la evolución de una economía*”.<sup>1</sup> Esta definición pretende alcanzar una neutralidad académica, pero no lo logra debido a que incluye términos como expansión y depresión, así como la palabra “evolución”.

### 1.2 CICLOS EN LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA CAPITALISTA

Las economías capitalistas han mostrado a lo largo de la historia una tendencia al crecimiento de su producto agregado. Esto demuestra el crecimiento de las fuerzas productivas de la sociedad que posibilitan una mayor generación de riqueza. El incremento de la productividad posibilitado por la creciente utilización de capital por trabajador y la creciente calificación de la mano de obra permitió el crecimiento del producto por habitante a nivel mundial.

Pero esta tendencia al incremento del producto no es uniforme sino que, por el contrario está plagada de períodos de auge o expansión, así como de crisis y recesiones económicas.

La expansión de las economías no se da de modo constante y gradual sino que, por el contrario, exhibe períodos de abundancia y crecimiento, en contraste con períodos de escasez y miseria generalizada.

Sin embargo, las distintas fases del ciclo afectan de modo diferente a las diversas clases sociales que componen la sociedad capitalista, así como también tienen efectos diferenciados en distintas fracciones y grupos al interior de cada clase.

Se debe aclarar que no solamente la sociedad organizada según un modo de producción capitalista ha conocido auges y escaseces generalizados. De hecho, otros modos de producción anteriores también estaban expuestos a variaciones en la disponibilidad total de bienes y servicios. Pero la característica particular de los períodos de penuria económica en las sociedades capitalistas es que no se deben únicamente a malas cosechas, desastres naturales o climáticos, sino que las crisis y depresiones capitalistas pueden darse por razones meramente sociales provocadas por este tipo de organización económico-social basada en la propiedad y el lucro privado. Por ejemplo, existe la posibilidad en la sociedad capitalista de una crisis que manifieste una “sobreproducción” de bienes y servicios, cosa totalmente desconocida en organizaciones sociales precapitalistas, donde las crisis estaban asociadas a períodos de escasez de subsistencias.

Por lo tanto se debe reconocer que la sociedad capitalista permitió un incremento extraordinario de la productividad y del total de bienes y servicios producidos por la economía mundial de una magnitud nunca antes vista en la historia de la humanidad, así como también reconocer los límites y las contradicciones que el mismo sistema económico contiene en su esencia. Estas contradicciones marcan la posibilidad de una “crisis debido al exceso de riqueza de la sociedad en su conjunto”, o el despilfarro de recursos tanto materiales como humanos que día a día amenazan y complican la existencia de toda la humanidad. El incremento de la desigualdad entre ricos y pobres dentro de un país, y entre naciones ricas y pobres en el plano

internacional, son claras muestras de que el capitalismo entraña en sí mismo graves contradicciones y que históricamente, hasta el momento, se ha demostrado incapaz de garantizar un incremento permanente en el bienestar material de gran parte de los habitantes del planeta.

### **1.3 LOS MOVIMIENTOS CÍCLICOS**

Para estudiar el desarrollo fluctuante de las economías capitalistas se debe hacer una conceptualización previa de los movimientos cíclicos. Los movimientos cíclicos son movimientos alternados, ya que muestran diferentes sentidos. Por eso se dice que son no monotónicos, ya que no crecen, decrecen ni se mantienen constantes indefinidamente. Los movimientos alternados cambian de sentido en el tiempo. El economista francés Henri Guitton (1904-1992) los define con mayor precisión: “*Se dice que un movimiento es alternado cuando es a veces ascendente, a veces descendente, a veces constante, y cuyas diversas fases de ascenso, de descenso o de constancia se suceden con regularidad, o con una relativa regularidad, a la vez en el espacio y en el tiempo*”.<sup>2</sup>

Si esos recomienzos, repeticiones y regresos se dan a una velocidad más o menos fija o constante, se puede decir que el movimiento cíclico es *regular*.

Otro concepto importante es el período. Se llama período a la duración a cuyo término el movimiento recomienza idéntico a sí mismo. “*Un movimiento alternado perfecto en el tiempo, será llamado periódico*”.<sup>3</sup>

Sin embargo no todo movimiento periódico es cíclico, ni a la inversa, no todo movimiento cíclico es periódico. Un ejemplo de movimiento cíclico y periódico perfecto es el expresado por las funciones matemáticas trigonométricas seno y coseno, que exhiben un crecimiento seguido por un decrecimiento de igual magnitud en cada ciclo.

El carácter cíclico del movimiento expresa una amplitud de tipo constante, mientras que la periodicidad expresa recomienzos que se dan a intervalos regulares de tiempo.

### **1.4 EL CICLO ECONÓMICO**

H. Guitton, siguiendo al economista estadounidense Wesley C. Mitchell (1874-1948), del NBER<sup>4</sup>, precisa la naturaleza de los ciclos: “*Adoptando el punto de vista de Mitchell se puede decir que los fenómenos económicos no son ni rigurosamente cíclicos ni rigurosamente periódicos: son recurrentes. La noción de recurrencia que expresa la de retorno moderadamente irregular en el tiempo y en el espacio sería un nombre más elegante para lo que hemos llamado la cuasi ciclicidad y la cuasi periodicidad*”.<sup>5</sup> Este autor remarca la cuasi ciclicidad y la cuasi periodicidad, ya que las fluctuaciones económicas no son ciclos perfectos, ni su periodicidad es exacta, ya que la amplitud y la duración de los ciclos económicos varían permanentemente de un ciclo a otro. En este trabajo se hablará de ciclos económicos, aún cuando las fluctuaciones económicas que serán referidas no presenten una ciclicidad y una periodicidad perfectas.

El *Tratado de Ciclos económicos* de J. Estey define más directamente a las fluctuaciones cíclicas como: “*...olas periódicas de dilatación y contracción, que no tienen un ritmo fijo. Contracciones y expansiones se repiten con frecuencia y en tipos bastante similares*”.<sup>6</sup>

Arthur Burns (1904-1987) y el ya mencionado W. Mitchell del NBER (*Nacional Bureau of Economic Research*) definen al ciclo económico en los siguientes términos:

*“Los ciclos económicos son una forma de fluctuación que se encuentra en la actividad económica agregada de las naciones que organizan su trabajo principalmente en empresas: un ciclo consiste en expansiones que ocurren al mismo tiempo en múltiples actividades económicas, seguidas de recesiones de igual modo generales, contracciones y recuperaciones que se funden con la fase expansiva del ciclo siguiente; esta secuencia de cambios es recurrente, pero no periódica; en su duración, los ciclos económicos varían desde algo más de un año hasta diez o doce años; no son divisibles en ciclos más cortos de similar carácter cuyas amplitudes se aproximen a la propia”.*<sup>7</sup>

Para R. Gordon: *“Los ciclos son... alternancias recurrentes de expansión y de contracción de la actividad económica agregada. Los movimientos alternativos en cada dirección se autorrefuerzan y dominan ampliamente en todas las partes de la economía”.*<sup>8</sup>

Los ciclos económicos como todo fenómeno histórico, no son en manera alguna repetibles uniformemente. Sin embargo todos los ciclos registrados en la historia del capitalismo mantienen algunos caracteres comunes, más allá de sus diferencias concretas específicas.

Los ciclos poseen una duración variable. Asimismo la amplitud asociada a la intensidad de los ciclos es igualmente variable, ya que no todas las expansiones, ni todas las contracciones tienen la misma amplitud.

El economista austriaco Joseph A. Schumpeter (1883-1950) define al ciclo en los siguientes términos: *“Estadísticamente, el término ‘ciclo’ significa dos cosas: en primer lugar, que las secuencias de valores de magnitudes económicas en el tiempo histórico (en distinción del tiempo teórico) no presentan aumentos o disminuciones monótonas, sino repeticiones (irregulares) de algunos de estos valores, o de sus primeras o segundas derivadas de tiempo; en segundo lugar, que estas ‘fluctuaciones’ no ocurren independientemente en cada serie cronológica, sino que aparecen siempre íntimamente asociadas, ya sea de una manera instantánea o retardada”.*<sup>9</sup>

Geoffrey y Melita Moore del *Center for International Business Cycles Research* (CIBCR) establecen condiciones para que una fluctuación pueda ser denominada ciclo económico:

1. Duración mínima del ciclo completo de 15 meses.
2. Longitud de cada fase, expansión o recesión, de por lo menos 5 meses.
3. Alternancia de las sucesivas fases cíclicas: a un pico siga un valle y viceversa.<sup>10</sup>

Es aceptable definir al ciclo como un período en el desarrollo de una economía que abarca tanto una fase de crecimiento en el producto total como otra de decrecimiento o caída del mismo. La definición anterior no excluye que existan fases intermedias, que son las que mayor atención requieren y las que generalmente presentan mayor dificultad para su explicación, tales como la crisis y la recuperación. La crisis y la recuperación son los puntos de flexión que invierten las tendencias crecientes y decrecientes respectivamente, para transformarlas en sus contrarias.<sup>11</sup> Las fases del ciclo se explicarán *in extenso* en el siguiente acápite.

### **1.5 FASES DE LOS CICLOS ECONÓMICOS**

Si bien existen algunas divergencias menores entre autores en lo que tiene que ver con la identificación de las fases de los ciclos, generalmente se acepta un ciclo de cuatro fases.

El economista ortodoxo sueco Gottfried von Haberler (1900-1995)<sup>12</sup>, presenta un ciclo de cuatro fases, cuya fase de auge es denominada de expansión o prosperidad, la cual desemboca inevitablemente en una crisis, que en el sentido técnico de los teóricos del ciclo marca el punto de giro (*turning point*) donde la serie analizada invierte su tendencia. En este vocabulario técnico, si se toma como variable clave el producto, la crisis comienza hacia el máximo relativo de dicha serie. A esta fase de crisis le sigue la fase de contracción o depresión, donde los valores de la serie disminuyen hasta llegar a un mínimo relativo a partir del cual comienza la recuperación que da lugar nuevamente a la fase expansión donde comienza otro nuevo ciclo.

La fase de contracción o de depresión, también es llamada fase de receso o recesión.

Los economistas suelen definir convencionalmente a la recesión por la caída en dos trimestres consecutivos del Producto Interno Bruto de una economía. Por su parte el NBER define a la recesión como: *“una caída significativa en la actividad económica que afecta a varios sectores, dura por lo menos algunos meses y es generalmente visible en el Producto Interno Bruto real, ingreso personal disponible real menos pagos de transferencias, empleo no agrícola, producción industrial y ventas de productos industriales y de comercios mayoristas y minoristas”*.<sup>13</sup>

Dicha definición concibe el ciclo a partir de un conjunto de series e indicadores económicos, y no solamente a partir del PIB.

Wesley C. Mitchell utiliza el concepto “receso” para el punto de flexión que marca el máximo valor de la serie de producto, mientras que la mayoría de los autores denominan receso o recesión a la fase de contracción de dicha serie. En este trabajo se seguirá este segundo criterio. Asimismo Mitchell propone llamar a la fase ascendente expansión, y a la descendente contracción, ya que estos términos no implicarían juicios de valor como los términos “auge” y “depresión”. También al punto máximo de la serie lo llama pico y al mínimo cavidad. La moderna terminología de los estudiosos del ciclo ha eliminado, siguiendo el criterio de Mitchell, los términos crisis y recuperación, y los ha sustituido por los términos “pico” y “valle” respectivamente. Así al punto máximo de la serie se lo denomina “pico”, mientras que al punto mínimo de la misma se lo denomina “valle”.

En gran parte de los autores las recesiones profundas y prolongadas serán llamadas depresiones. Estos son períodos en los cuales existe una gran destrucción de fuerzas productivas, con el consecuente incremento del desempleo, descenso de las ganancias y salarios, aumento y generalización de la pobreza y la miseria social. Son fases que conmocionan a la sociedad en su conjunto, donde las bases mismas del sistema económico muestran su fragilidad. De todos modos durante la recesión, también se producen los mismos fenómenos, pero con una profundidad y una duración menor a la observable durante una depresión. Es una diferencia de grado y de duración la que se establece entre una recesión y una depresión, en tanto que las segundas expresan períodos de conmoción social, miseria y pánico generalizado por un período importante de tiempo.

En este trabajo se estudiarán los ciclos económicos a través del siguiente modelo de cuatro fases:

**1) Recuperación:** Es el comienzo del ciclo<sup>14</sup>, en el sentido que marca el fin de la caída previa en los indicadores de producto. Marca el comienzo de una nueva fase expansiva. Resurgen las inversiones que van a posibilitar el ascenso ulterior. Suelen ser períodos donde las contradicciones que llevaron a la crisis y recesión previas han sido resueltas o se ha encontrado una salida que permite recuperar la rentabilidad de las

inversiones, y en consecuencia generar expectativas de beneficios futuros para los empresarios que emprendan negocios. Las perspectivas son optimistas. En esta fase se da el comienzo de la recuperación del nivel de actividad. Generalmente existe un alto desempleo y bajos salarios. También suele existir importante capacidad ociosa de infraestructura y capital. Todos estos factores combinados permiten que ante la recuperación de los precios, la producción vuelva a ser rentable.

**2) Prosperidad, expansión o auge:** Es la fase del ciclo en la cual crecen los indicadores de producto, crece la ocupación de la fuerza laboral y la utilización de los medios de producción (disminuye la capacidad ociosa). Crecen las ganancias, lo que a su vez retroalimenta el círculo virtuoso de crecimiento del consumo, de las inversiones y del producto. Los precios pueden mostrar una tendencia creciente, aunque ésta no es una característica generalizable a todos los ciclos.

**3) Crisis:** Marca el fin de la expansión y el comienzo de la contracción. La expectativa de ganancias crecientes que alimentaba a la inversión durante la expansión llega a su fin. Los proyectos de inversión que se realizaron hacia el final de la expansión no obtienen la rentabilidad esperada. Los capitales más pequeños comienzan a tener dificultades y comienzan a generalizarse las pérdidas y las quiebras que pueden afectar incluso a grandes capitales. La inversión se detiene y suele ubicarse en niveles en los cuales sólo alcanza a cubrir la depreciación del capital, aunque también pueden darse casos de inversión neta negativa o desinversión. Se incrementa el desempleo y aumenta la capacidad ociosa. La crisis revierte la tendencia expansiva y da inicio a la contracción.

**4) Recesión, Contracción (Depresión):** Durante esta fase se profundizan los efectos de la crisis. Desempleo creciente, salarios en baja, pérdidas crecientes y quiebras generalizadas, inversiones prácticamente nulas, problemas de realización que generan acumulación de inventarios. El círculo vicioso generado por todos estos factores retroalimenta la contracción, hasta llegar a un punto mínimo de actividad donde los factores que generan la contracción se agotan, debido a que el consumo presenta una variabilidad menor que el producto. La caída del producto es detenida en el momento donde comienzan a aparecer oportunidades de inversión rentables, debido a que existe un consumo que es cada vez más inflexible a la disminución ante sucesivas caídas del producto. En el resto del trabajo se profundizará en este punto que es crucial para entender cuáles son las causas de la recuperación.

También hay que decir que no todas las contracciones se transforman en depresiones. Las depresiones pueden definirse como períodos prolongados y profundos de contracción de la actividad económica. Son catástrofes sociales que generan miseria extrema, niveles altos de desocupación, y gran proporción de la población queda sin la posibilidad de obtener ingresos. A su vez los propietarios ven diluirse a niveles muy bajos la valuación de sus activos, mientras que las empresas y familias endeudadas no pueden afrontar sus compromisos de pago. Se produce la ruptura de la cadena de pagos, no existe demanda solvente capaz de *comprar* el producto generado por la economía, lo cual obliga a la reducción permanente del mismo. Se acumulan los stocks de mercaderías no vendidas, lo que hace que los pedidos de los comercios minoristas disminuyan, contrayendo de este modo la producción, y en consecuencia el empleo de la economía. Las depresiones son períodos de conmoción social donde no existen perspectivas optimistas, que en las economías de mercado suelen superarse con grandes

ajustes, los cuales no están exentos de gran sufrimiento y penuria para la población, en especial para aquellos grupos de menores ingresos.

Hasta aquí sólo se han descrito algunos síntomas de cada una de las fases. En el capítulo II de este trabajo se estudiarán las explicaciones que cada teoría de los ciclos esgrime como causas de los mismos. Este último es el mayor punto de desacuerdo, ya que en los síntomas de cada una de las fases generalmente existe un consenso bastante generalizado.

El mayor desacuerdo entre los estudiosos del tema reside en las explicaciones del crecimiento cíclico, acerca de cuál o cuáles son los factores que desencadenan los ciclos económicos, y acerca del orden de concatenación entre los distintos fenómenos en cada una de las fases.

### **1.6 RELACIÓN ENTRE VARIABLES ECONÓMICAS Y CICLO ECONÓMICO**

En el siguiente trabajo se tomará como variable fundamental en la determinación de los ciclos económicos al producto agregado de una economía, estimado básicamente a través del Producto Interno Bruto. Con esta afirmación no se desestima la posibilidad de que otras variables resulten particularmente significativas en el estudio del ciclo, sino que metodológicamente se medirán los ciclos que se analizarán bajo el criterio del producto. Esto no genera mayores inconvenientes, ya que el objeto del trabajo no rebasará el análisis de los ciclos clásicos que promedian una duración de entre ocho y once años.<sup>15</sup>

#### **1.6.1 Prociclicidad, aciclicidad y contraciclicidad**

Existen variables procíclicas, que siguen la misma dirección de la evolución del producto, como la evolución de los agregados monetarios, las tasas de interés de corto plazo, las ganancias de las empresas, los productos sectoriales, la velocidad de circulación del dinero y el nivel de precios.<sup>16</sup>

Otras variables se mueven en sentido inverso a la evolución del producto agregado y son llamadas variables contracíclicas. Ejemplos de variables contracíclicas son la tasa de desempleo, el número de quiebras, el nivel de inventarios de bienes terminados y de insumos de producción.

También puede darse el caso de variables económicas que no tengan relación alguna con el producto agregado. Estas últimas son llamadas variables acíclicas. Sachs y Larraín ejemplifican este tipo de variables con las exportaciones en los Estados Unidos.<sup>17</sup>

Operativamente el modo más sencillo de determinar la prociclicidad de una variable respecto al producto agregado, es a través de un coeficiente de correlación positivo. Si este coeficiente entre una variable bajo análisis y el producto, es negativo, la variable es anticíclica o contracíclica. Con el mismo criterio un coeficiente de correlación cercano a cero entre una variable económica y el producto agregado, demostraría que la variable es acíclica.

Otras formas más complejas de determinar la ciclicidad utilizan métodos estadísticos que aíslan los componentes tendenciales de una serie separándolos de los componentes cíclicos. La herramienta estadística más utilizada con este propósito es el Filtro Hodrick-Prescott.<sup>18</sup>

La clasificación de variables en procíclicas, anticíclicas y acíclicas expresa en términos generales la dirección de determinadas variables en relación con el producto.

De todas formas, dicha clasificación es poco útil, ya que no es una generalización absoluta y que no expresa relación de causalidad alguna.

**1.6.2 Indicadores líderes, series coincidentes y series rezagadas**

Otro tipo de clasificación de los distintos indicadores económicos respecto a su relación con el ciclo es aquella que los separa en indicadores o series coincidentes, series líderes y serie rezagadas. Esta clasificación fue elaborada por Geoffrey H. Moore. Mario Jorrat resume dicha clasificación: *“Las series coincidentes son aquellas que se mueven en aproximada sincronía entre ellas y con el PIB, y van a construir el nivel de actividad económica mensual, expresado en el Índice Compuesto Coincidente (ICCO). Los indicadores líderes son series que consistentemente se anticipan por algunos meses a los puntos de giro en el nivel de actividad. Mientras que las series rezagadas son las que presentan sus puntos de giro con demoras respecto a los del ciclo económico”*.<sup>19</sup>

Esta clasificación de las variables económicas respecto al ciclo para los Estados Unidos puede resumirse en el siguiente cuadro<sup>20</sup>:

**Cuadro N° 1: Series líderes, series coincidentes y series rezagadas en la economía estadounidense**

Actividad Económica	Correspondencia cíclica		
	Series Líderes	Series Coincidentes	Series Rezagadas
<b>Empleo y desempleo</b>	(1) Horas promedio semanales por obrero industrial. (A), (B) (2) Nuevos pedidos de seguro de desempleo (invertido). (A) y (B).	(1) Empleo no agrícola. (A), (B) (2) Desempleo (invertido). (A)	(1) Duración media del desempleo. (A), (B)
<b>Producción, ingreso consumo y comercio interior</b>	(3) Nuevos pedidos de insumos industriales y bienes de consumo. (A), (B) (4) Índice de confianza del consumidor (B)	(3) Producto Interno Bruto. (A), (B) (4) Producción industrial. (A), (B) (5) Ingreso personal (A), (B) (6) Ventas industriales y comerciales (A),(B)	
<b>Inversión fija</b>	(5) Formación de empresas. (A) (6) Nuevos pedidos industriales de plantas y equipos, excluido defensa. (A), (B). (7) Permisos de construcción de nuevas viviendas. (A), (B)		(2) Gasto en inversión en plantas y equipos. (A)
<b>Inventarios e inversión en inventarios</b>	(8) Cambios en los inventarios comerciales. (A) (9) Demoras en las entregas de insumos industriales (B)		(3) Inventarios comerciales. (A) (4) Razón inventario a ventas en industria y comercio. (B)
<b>Precios, costos y beneficios</b>	(10) Índice de precios de insumos industriales. (A) (11) Índice de precios de acciones. (A), (B) (12) Razón precio a costo unitario laboral, no agrícola. (A)		(5) Cambios en la productividad por hora en la industria (invertido). (A) (6) Costo laboral por unidad de producto en la industria. (B) (7) Índice de precios de servicios al consumidor
<b>Dinero y crédito</b>	(13) Oferta monetaria. (A), (B) (14) Cambio en crédito en cuotas para consumo. (A) (15) Diferencia entre tasas de interés de largo y corto plazo. (B)		(8) Préstamos industriales y comerciales. (A), (B) (9) Tasa de interés activa a empresas de primera línea. (A), (B) (10) Razón préstamos al consumidor a ingreso personal. (B)

**Fuentes:** (A) Moore, G. H., *Statisticals indicators revivals and recessions*, Occasional paper 31. National Bureau Economic Research-New York. (B) The Conference Board. *Business Cycle indicators, General information*. <http://www.conference-board.org/economic/bci/general.cfm>. Jorrat, Mario, *Construcción de índices compuestos mensuales coincidente y líder de Argentina*. En Marchioni, Mariana (comp.) et. al., *Progresos en Econometría*, Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, 2005. p. 54.



### 1.7 TIPOS DE CICLOS

No existe un único tipo de ciclo económico. A decir verdad, se pueden observar en las diversas variables económicas, numerosos tipos de ciclos o fluctuaciones.

Para W. Mitchell no existe uno, sino gran número de ciclos. J. Estey lo resume de la siguiente forma: *“El gran número de ciclos específicos que aparecen en los procesos económicos están claramente interrelacionados y este `cúmulo de fenómenos interrelacionados’, para usar la frase de Mitchell, puede definirse como un ciclo económico. Es decir, los ciclos económicos son fluctuaciones relacionadas entre sí de numerosos ciclos específicos”*.<sup>21</sup>

Schumpeter también adhiere a la hipótesis de la multiplicidad de ciclos, y como se estudiará en el capítulo II, logra una original integración entre tres tipos de ciclos (las ondas largas, los ciclos Juglar y los ciclos de inventarios asociados al nombre de Joseph Kitchin).

Los tipos de ciclos más importantes que los estudiosos han podido identificar son los siguientes:

- Ondas Largas (Kondratiev)
- Ciclos “clásicos” (Juglar)
- Ciclos Cortos o ciclos de inventarios (Kitchin)
- Ciclos de construcción

#### 1.7.1 Ondas largas

Son movimientos cíclicos observables en series de precios y tasas de interés, formalizados por el economista ruso Nikolái Dmitrievich Kondratiev (1892-1938?).

Cada movimiento u onda tiene una duración de entre 48 y 60 años aproximadamente.

A su vez cada onda consta de dos fases: una fase A de ascenso y otra fase B de depresión, cada una con una duración media de entre 25 y 30 años.

Kondratiev analizó precios de mercancías al mayoreo, la tasa de interés, el salario nominal de obreros agrícolas y textiles, el comercio exterior, la producción de carbón, de hierro, de plomo, para el caso de Inglaterra. También estudió, con éstos y con otros indicadores, países como Francia, Estados Unidos y Alemania. A partir del estudio en el que emplea métodos estadísticos sencillos, como la aplicación de una media móvil de 9 años para eliminar la tendencia secular de las series de datos, encontró regularidades cíclicas de aproximadamente cincuenta años.

Cabe aclarar que Kondratiev no contaba con un material estadístico lo suficientemente abundante y confiable, sobre todo para el período anterior a la Primera Guerra Mundial.

El economista ruso estableció los siguientes períodos para sus ondas largas:

**Cuadro N° 2: Ondas largas de Kondratiev**

<b>Onda Larga</b>	<b>Período</b>	<b>Fase Ascendente</b>	<b>Fase Descendente</b>
Primera	<b>Desde 1780-1790 hasta 1844-1851</b>	(Desde 1780/90 hasta 1810/17)	(Desde 1810/17 hasta 1844/51)
Segunda	<b>(Desde 1844-1851 hasta 1890-1896)</b>	(Desde 1844/51 hasta 1870/75)	(Desde 1870/75 hasta 1890/96)
Tercera	<b>(Desde 1890-1896 hasta 1914-1920)</b>	(Desde 1890/96 hasta 1914/20)	(Desde 1914/20 hasta ¿?)

**Fuente:** Estey, J.A., *Tratado sobre los ciclos económicos*, Fondo de Cultura Económica, México, 3ª ed., 1956, p. 31.

De este modo completa dos ondas largas y media, ya que publica su estudio en 1923. Cada ciclo contiene alrededor de 50 años.

El ascenso en las ondas largas es explicado por su principal teórico como producto de cambios tecnológicos, descubrimiento e invenciones, aumentos en el número de países incorporados a la economía mundial y por incrementos en la producción de oro y de la circulación monetaria.<sup>22</sup> También explica que la agricultura está sujeta a una depresión particularmente grave en la fase descendente de la onda larga.

La idea de Kondratiev es dilucidar que el flujo y reflujo del ritmo de la actividad económica no es un factor casual, sino que depende de causas estructurales profundas.

Posteriormente, sería el economista austriaco Joseph A. Schumpeter quien desarrollaría muchas sugerencias realizadas por Kondratiev, tales como la integración entre ondas largas y ciclos menores, o como la asociación entre causas del ascenso con descubrimientos e inventos aplicados a la producción.

La polémica causada por los trabajos de Kondratiev ha sido enorme, no obstante lo cual su obra ha sido un importante aliciente para la investigación de los ciclos económicos a lo largo de todo el siglo XX.

Gran cantidad de estudios y trabajos han sido realizados para confirmar o refutar las ondas largas de Kondratiev. Éste postuló que precios y producción son variables que mantienen una relación directa.

Giannetti afirma que: “*Gerztein, Simiand y Marjolin han observado correlación inversa entre precios y producción en períodos largos*”<sup>23</sup>. Sin embargo otros autores como “*Simon Kuznets y Gaston Imbert han descubierto la correlación directa entre las dos series, confirmando la hipótesis de Kondratiev*”<sup>24</sup>.

### **1.7.2 Ciclos largos o ciclos clásicos (Ciclos Juglar)**

Llevan este nombre en honor a quien formalizó su estudio. Si bien ya existían otros autores que habían sugerido la repetición de crisis periódicas, según Schumpeter, fue el médico francés Clement Juglar (1819-1905), quien introdujo a las crisis dentro del esquema del ciclo económico general<sup>25</sup>.

Juglar, quien introdujo el ciclo como objeto de estudio mediante su artículo del año 1860 “*De las crisis comerciales, y de su retorno periódico*”, tuvo como mayor mérito haber sido el primero en trascender el estudio de las crisis para pasar a estudiar el ciclo económico completo, con sus fases de prosperidad y de depresión. Su frase célebre

fue: “*La causa de la depresión es la prosperidad*”. De esta manera vincula las diferentes fases del ciclo dentro de un mismo esquema analítico. Este autor estudió las crisis económicas en Inglaterra, Francia y en los Estados Unidos a lo largo de buena parte del siglo XIX, descubriendo ciclos de una duración promedio de entre 9 y 10 años. Juglar identifica un ciclo de tres períodos: prosperidad, crisis y liquidación, que se seguían continuamente en el mismo orden.

Los ciclos Juglar, así denominados por Schumpeter en honor al médico francés, han sido los ciclos más estudiados, por ello se los denomina ciclos “clásicos”.

De hecho son el tipo de ciclo con mayor evidencia empírica que demuestra su existencia, en comparación con las controvertidas ondas largas y los siempre difíciles de estimar ciclos cortos o de inventarios que se explican a continuación. La mayoría de los economistas ha acogido el trabajo de Juglar y ha profundizado la investigación de los ciclos.

### 1.7.3 Ciclos cortos o ciclos de inventarios

Fue Joseph Kitchin (1861-1932), quien en 1923 introdujo la idea de un ciclo económico de corta duración. Los mismos tenían en promedio una duración de 40 meses, y estaban asociados a las variaciones en los inventarios que poseen las empresas en su poder para poder satisfacer a la demanda. Dentro de un ascenso o descenso en el ciclo Juglar existen diversos ciclos menores. Kitchin examinó los índices de compensaciones bancarias, de los precios mayoristas y de las tasas de interés de los Estados Unidos en el período 1890-1922.

Apoyando el descubrimiento de Kitchin, una investigación de William L. Crum (1894-1967) descubre un ciclo, cuyo período medio es de 40 meses, analizando los datos de la tasa de interés del papel comercial.

### 1.7.4 Ciclos del sector de la construcción

Son ciclos que expresan las fluctuaciones en la actividad de la construcción inmobiliaria con una duración media de entre 18 y 20 años.

Estos hiperciclos vinculados a un sector específico han sido sugeridos por Gaston Imbert y por el ya mencionado H. Guitton. Las expansiones de la actividad económica general serán más duraderas si coinciden con un auge en la construcción, mientras que las contracciones serán más severas si la construcción está atravesando una depresión.

### 1.7.5 Otros ciclos de sectores particulares de la economía

Otros autores han sugerido la presencia de ciclos en otras ramas de actividad, tales como ciclos de cosechas, pero en la actualidad los economistas no dan mayor importancia a este tipo de ciclos.<sup>26</sup>

## 1.8 OTROS TIPOS DE FLUCTUACIONES

También son observables en las diferentes variables económicas, otro tipo de fluctuaciones que no son tenidas en cuenta en el estudio de las fluctuaciones cíclicas. Siguiendo a Estey, además de las fluctuaciones cíclicas podemos encontrar:

1. Tendencias Seculares
2. Fluctuaciones irregulares o accidentales
3. Fluctuaciones Estacionales

### 1.8.1 Tendencias seculares

Son movimientos continuos no periódicos y no recurrentes, de tipo prolongado en cualquier actividad. Tienen una dirección conocida (crecimiento o decrecimiento) durante un período de tiempo superior al del ciclo económico.

En largos períodos de tiempo las tendencias pueden invertir su dirección, y convertirse en tendencias reversibles.

Para J. Estey son *“la población en aumento, la eficiencia económica ascendente por la educación, los inventos, mejoramientos en la técnica y el crecimiento gradual de la riqueza acumulada y el capital productivo”*<sup>27</sup> las que pueden definir tendencias seculares ascendentes como las observadas en variables que miden producción y producto en períodos largos de tiempo.

### 1.8.2 Fluctuaciones irregulares o accidentales

Son movimientos fluctuantes en las variables económicas provocados por causas no periódicas y generalmente extraeconómicas o indirectamente económicas que afectan a la economía. Estey ejemplifica este tipo de fluctuaciones a través de: *“incendios, tormentas, inundaciones u otros desastres, huelgas, revoluciones, guerras, elecciones, cambios legislativos y resoluciones judiciales”*.<sup>28</sup>

### 1.8.3 Fluctuaciones estacionales

Son fluctuaciones recurrentes que se producen en la actividad económica asociadas al ritmo fijo de las estaciones.

Estey las clasifica en fluctuaciones estacionales naturales, que son causadas por la influencia física o meteorológica de una estación sobre la oferta o demanda de un producto, y en fluctuaciones estacionales “artificiales” o “convencionales” que dependen de instituciones, costumbres, reglamentos, leyes, etc.<sup>29</sup>

## 1.9 CLASIFICACIÓN ENTRE FACTORES ENDÓGENOS Y FACTORES EXÓGENOS

Las teorías endógenas explican los ciclos económicos a partir de cambios en las variables exclusivamente económicas, es decir que es el propio sistema económico que genera en su desenvolvimiento desajustes que conducen a sucesivas crisis, períodos de contracción de la actividad económica, recuperaciones y períodos de crecimiento del nivel de actividad.

Estas teorías no niegan que factores externos a la economía (factores políticos, sociales, demográficos, climáticos, etc.) puedan afectar el desenvolvimiento del sistema económico, pero ponen el acento en que no es necesario que un factor externo afecte a la economía para que se produzcan las fluctuaciones cíclicas.

Las teorías exógenas explican las fluctuaciones en la actividad económica solamente como consecuencia de perturbaciones de factores extraeconómicos. Niegan que exista una tendencia inherente al sistema económico que genera fluctuaciones

ondulatorias en las variables económicas. Estas teorías reconocen que el sistema económico es capaz de procurarse a sí mismo un equilibrio de modo armónico y que los desajustes y fluctuaciones provienen únicamente de la influencia de factores no económicos.

Para estas teorías el sistema económico no puede generar la crisis y recesiones por sí mismo, sino que éstos son siempre consecuencia de perturbaciones políticas, militares, sociales, naturales, etc.

Dice Schumpeter: *“Entre los factores que determinan cualquier situación económica dada existen algunos que actúan desde dentro y otros que actúan desde fuera de la esfera de lo económico. La reflexión especializada sólo puede explicar por completo los primeros; los últimos tienen que tomarse como datos y cuanto podemos hacer con ellos en el análisis es explicar sus efectos sobre la vida económica. Por tanto, llegamos al importantísimo concepto de los factores que actúan desde fuera (permítasenos llamarlos factores externos), lo cual conlleva que debemos intentar abstraerlos cuando estamos explicando la causación de las fluctuaciones económicas propiamente dichas, es decir, de aquellos cambios económicos que son inherentes al funcionamiento del organismo económico en sí mismo”*.<sup>30</sup>

Es acertado el criterio de Schumpeter cuando afirma que los factores exógenos que derivan de procesos sociales, podrían ser incluidos como factores endógenos. Por ejemplo una guerra es en principio un factor exógeno que afecta a la economía, pero una guerra motivada por fines económicos sería muy difícil de clasificar en la dicotomía esquemática entre factores endógenos y exógenos. Los factores exógenos políticos y sociales, pueden incluso darse como reacción a una causa económica.

En cambio existen factores que pueden clasificarse como claramente exógenos o exclusivamente “naturales”, como por ejemplo lo son los cambios climáticos, desastres naturales y todos los cambios provenientes de la naturaleza que afecten a los seres humanos y a sus relaciones económicas.<sup>31</sup>

La división entre teorías exógenas y endógenas del ciclo como categorías mutuamente excluyentes constituye una dicotomía artificial que sólo es útil para fines clasificatorios. La división de las materias de estudio en ciencias sociales separadas en compartimentos estancos impide explicar fenómenos que trascienden el ámbito puramente económico.

Un enfoque de estudio que integre las relaciones económicas, políticas, sociales e incluso las relaciones de la humanidad con la naturaleza, podría transformar muchas de las teorías exógenas del ciclo económico para pasar a explicar muchos de sus factores dentro de un marco de estudio holístico e integrador de las ciencias sociales, o incluso trascendiendo las mismas.<sup>32</sup>

El catedrático italiano Francesco Vito (1902-1968) rechaza la división entre factores endógenos y exógenos en los siguientes términos: *“...la distinción (entre factores endógenos y exógenos) carece de rigor científico. En efecto, resulta obvio que, aún aceptando las explicaciones externas, no se puede dejar de admitir que las fluctuaciones se producen por causa de la manera particular con que el sistema económico reacciona ante las sacudidas exteriores; o –si se quiere– a causa de la incapacidad del sistema para absorber las sacudidas y eliminar los efectos perturbadores. Por otra parte, si se admite –siguiendo las explicaciones internas– que el sistema económico atraviesa, a causa de deficiencias internas, fases alternadas de acentuadas expansiones y depresiones, hay que admitir que, con mayor razón, el sistema puede estar sujeto, por acción de causas externas, a perturbaciones o agravaciones de las ya producidas”*.<sup>33</sup>

Vito afirma correctamente que las fluctuaciones cíclicas se dan por combinación de ambos tipos de factores: endógenos y exógenos, y las reacciones que se suceden entre ambos. Sin embargo se llega a una conclusión demasiado trivial si solamente se avanza hasta ese resultado. El fondo de la cuestión reside en investigar si en ausencia de factores exógenos, continúan produciéndose los ciclos económicos. En caso afirmativo, los factores preponderantes en la explicación de los ciclos serían los endógenos (propios del sistema económico). Si en ausencia de factores exógenos, el sistema se comporta dentro de cauces de crecimiento armónico y sin fluctuaciones, sería correcta la tesis que atribuye preponderancia a las perturbaciones extraeconómicas.

Puesto que la ciencia económica es una ciencia fáctica y por lo tanto no experimental, es imposible aislar la influencia de los factores exógenos sobre el sistema económico. Sin embargo es posible observar el comportamiento del mismo y la posibilidad de que se generen fluctuaciones independientes de las perturbaciones externas. Schumpeter propone como metodología para aislar la influencia de los factores externos *“la construcción de un modelo basado en nuestro conocimiento histórico y actual de la conducta económica”*.<sup>34</sup> El autor continúa: *“Construiremos un modelo del proceso económico en el tiempo, veremos si opera en forma de ondas y compararemos el resultado con los hechos observados”*.<sup>35</sup>

Esta metodología propuesta por Schumpeter es la base de lo que este autor llama el método de la “historia razonada”, en contraposición con los métodos puramente econométricos.

En la compleja realidad, los factores económicos y los extraeconómicos están profundamente interrelacionados, siendo muy difícil separar las causas de los efectos y las acciones de las reacciones entre los mismos.

---

### NOTAS DEL CAPÍTULO I

<sup>1</sup> Definiciones extraídas de la edición online del Diccionario de la Lengua Española, 22ª edición. Disponible en [www.rae.es](http://www.rae.es)

<sup>2</sup> Guitton, H., *Fluctuaciones económicas*, Ed. La Ley, Buenos Aires, 1965, p. 21.

<sup>3</sup> *Ibid.*, p. 23.

<sup>4</sup> NBER (*National Bureau of Economic Research*). Institución estadounidense destacada particularmente por el estudio y medición de los ciclos económicos desde principios de siglo XX, cuyo primer director fue Wesley Clair Mitchell, sucedido posteriormente por Arthur Burns, estudiosos de los ciclos que serán citados a lo largo de este trabajo.

<sup>5</sup> Guitton, H., *op. cit.*, p. 30.

<sup>6</sup> Estey, J., *Tratado sobre los ciclos económicos*, Fondo de Cultura Económica, México, 3ª ed., 1956, p. 22.

<sup>7</sup> Burns, A. y Mitchell, W. C. *Medición de los Ciclos Económicos (Measuring Business Cycles)*, NBER, Nueva York, 1946, citado en Sachs, J. y Larrain, F. "Macroeconomía en la economía global", Ed. Prentice Hall, México D.F., 1994, p. 511. Cabe aclarar que Burns y Mitchell están hablando de empresas privadas en el marco de una economía capitalista.

<sup>8</sup> Gordon, R. A., *Business fluctuations*, 2ª ed., Harper & Row, 1951. Citado en Rau, Nicholas, *Ciclos económicos: teoría y evidencia*, Mac Millan – Vicens Vives, Barcelona, 1976, pp. 13-14.

<sup>9</sup> Schumpeter, Joseph A., *Análisis del cambio económico, The Review of Economic Statistics*, vol. XVII, nº 4, mayo de 1935 pp. 2-10. Compilado en Haberler, Gottfried (comp.) "Ensayos sobre el ciclo económico", F.C.E., México D.F., 1946, p. 18.

<sup>10</sup> Moore, G. H. y Moore, M. H., *International Economic Indicators: A Sourcebook*, Greenwood Press, Westport, 1985. Citado en Jorrat, Mario, *Construcción de índices compuestos mensuales coincidente y líder de Argentina*. En Marchioni, Mariana *et. al.* (comp.), *Progresos en Econometría*, Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, 2005, p. 47-8.

<sup>11</sup> Estos conceptos suelen adquirir cierta flexibilidad, tal es así que algunos autores como Schumpeter prefieren estudiar la crisis y la recuperación, no como puntos, sino más bien como zonas, para poder indicar que estas fases abarcan un período no infinitesimal de tiempo. Estey también adhiere a esta postura de considerar a la crisis y a la recuperación como "zonas de flexión".

<sup>12</sup> Haberler, G., *Prosperidad y Depresión: Análisis teórico de los movimientos cíclicos*, Fondo de Cultura Económica, 2ª Ed., 1945, pp. 269-328.

<sup>13</sup> Business Cycle Dating Comitee. Comunicado del 21 de octubre de 2001. National Bureau Economic Research (NBER), Washington. Citado en Jorrat, M., *op. cit.* En un reciente informe el NBER no deja de ser ambiguo en cuanto a la definición de recesión: "Una recesión económica normal debería durar aproximadamente un año. Si se extiende más, se la denomina depresión. Si dura menos, es una corrección". Citado de "La recesión y sus síntomas". Diario Clarín. 18/11/2008. Para una ampliación sobre la definición de recesión que actualmente concibe el NBER ver: [http://www.nber.org/cycles/recessions\\_faq.html](http://www.nber.org/cycles/recessions_faq.html).

<sup>14</sup> Existe cierta divergencia entre autores para determinar el comienzo del ciclo. En este trabajo se seguirá la pauta establecida por Schumpeter quien en el ensayo arriba citado sobre el ciclo, afirma: "debemos principiar [el ciclo] siempre después de la recuperación y antes del principio del período de auge". (Schumpeter, J. A., *op. cit.*, p. 24.). Otros autores prefieren medir el ciclo desde una crisis o "pico" hasta el siguiente. Según se adopte uno u otro criterio se obtendrán diferentes duraciones de los ciclos.

<sup>15</sup> Se trata de los ciclos que se definen en el acápite 1.7.2 como Ciclos Juglar, cuya variable principal de definición es el producto agregado.

<sup>16</sup> Sobre esta última variable, el nivel de precios, y su relación con el producto, no pueden hacerse afirmaciones absolutas. La mayoría de los autores toman al nivel de precios como una variable procíclica que sigue la evolución del producto agregado, sin embargo vale interponer algunas reservas antes de hacer dicha generalización, ya que de lo contrario serían inexplicables dentro de estas teorías del ciclo algunos hechos históricos como la *estanflación* (estancamiento con inflación) de la década de los setenta, o retrocediendo en el tiempo, la expansión de la economía norteamericana entre 1926-29. Este tema se desarrollará en los capítulos III y IV de este trabajo.

<sup>17</sup> Sachs, J. y Larraín, F., *Macroeconomía en la economía global*, Ed. Prentice Hall, México D.F, 1994, p. 512.

<sup>18</sup> El Filtro Hodrick-Prescott es un método estadístico para obtener una estimación del componente secular o tendencial de una serie de tiempo. Permite aproximar el componente cíclico de una serie. El ajuste de sensibilidad de la tendencia a las fluctuaciones a corto plazo es obtenido modificando un multiplicador. Tiene su origen en el método llamado de “Whittaker-Henderson de tipo A” que fue usado primero por actuarios para suavizar las tablas de mortalidad, pero también ha sido de utilidad en astronomía y balística. Ver: Muñoz, Evelyn y Kikut, Ana, *El filtro de Hodrick y Prescott: una técnica para la extracción de la tendencia de una serie*, Banco Central de Costa Rica, Departamento de Investigaciones Económicas, Marzo de 1994. Disponible en: <http://www.bccr.fi.cr/ndie/Documentos/NT0394R Filtro Hodrick Prescott.pdf>.

<sup>19</sup> Jorrat, M., *op. cit.*, p. 52.

<sup>20</sup> Fuentes: (A) Moore, G. H., *Statistical indicators revivals and recessions*, Ocasional paper 31. National Bureau Economic Research-New York. (B) The Conference Board. Business Cycle indicators, *General information*. <http://www.conference-board.org/economicsbci/general.cfm>. En Jorrat, M., *op. cit.*, p. 54.

<sup>21</sup> Estey, J., *op. cit.*, p. 23.

<sup>22</sup> Giannetti, Renato, *Crisis económicas en el siglo XIX*, Ed. Oikos Tau, Barcelona, 1988, p. 15.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 18.

<sup>24</sup> *Idem.*

<sup>25</sup> Henryk Grossmann (1881-1950) polemiza con Schumpeter al respecto, alegando que Marx mucho antes que Juglar había visualizado la totalidad del ciclo económico. En el *Discurso sobre el problema del librecambio* dado por Marx el 9 de enero de 1848 decía: “En economía política, por principio, no hay que fijarse nunca en las cifras de un solo año, para extraer de ellas leyes generales. Hay que tomar siempre el término medio de seis a siete años, que es el lapso de tiempo durante el cual la industria moderna pasa por las diferentes fases de prosperidad, superproducción, estancamiento y crisis, consumando su ciclo fatal”. (Citado en Grossmann, H., *La ley de acumulación y del derrumbe del sistema capitalista: una teoría de la crisis*, Siglo XXI, México D. F., 1979, p. 65).

<sup>26</sup> El economista que dio importancia a los ciclos de cosechas fue William S. Jevons (1835 - 1882) quien creyó encontrar un vínculo causal entre los ciclos solares y los ciclos de cosechas. En base a este aparente descubrimiento estadístico elaboró una teoría donde explicaba los ciclos económicos causados por los ciclos solares. Esta teoría entró en descrédito rápidamente y fue duramente criticada.

<sup>27</sup> Estey, J., *op. cit.*, p. 15.

<sup>28</sup> *Ibid.* p. 16.

<sup>29</sup> *Ibid.* p. 19.



---

<sup>30</sup> Schumpeter, Joseph A., *Ciclos Económicos: Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Prensa Universitaria de Zaragoza, Zaragoza, 2002, p. 1. (1º Ed. en Inglés: 1939).

<sup>31</sup> En alguna medida también algunos “desastres naturales” podrían catalogarse como reacciones a la acción destructiva del hombre sobre la naturaleza.

<sup>32</sup> En los últimos años se ha desarrollado la Economía Ecológica como una rama de la nueva economía heterodoxa que presenta modelos bioeconómicos que incorporan al medio ambiente y a los recursos naturales como variables endógenas que se relacionan con las variables económicas. Para mayor detalle sobre los adelantos en Economía Ecológica véase el texto clásico de Martínez Alier, Joan, *Introducción a la economía ecológica*, Ed. Rubes, Barcelona, 1999.

<sup>33</sup> Vito, Francesco, *Las fluctuaciones cíclicas*, Club de Lectores, Buenos Aires, 1958. p. 47.

<sup>34</sup> Schumpeter, J. A., *Análisis del cambio económico*, *op. cit.*, p. 17.

<sup>35</sup> Ídem.

# **CAPÍTULO II:**

# **TEORÍAS DE LOS CICLOS ECONÓMICOS**

### 2.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se resumirán las teorías económicas de las crisis y el ciclo económico que el autor juzga de mayor relevancia a los fines de poder llevar adelante la investigación propuesta.

A su vez se clasificarán las distintas teorías, siguiendo un criterio mixto, asociando a los autores o grupos de autores con grupos de teorías, o cuando esto no sea posible, asociando las teorías a determinados autores influyentes que no pueden ser clasificados en un único grupo de teorías. Se adoptó un criterio de agrupamiento y clasificación en base a rasgos de homogeneidad y características comunes. Desde ya, el adoptado no es el único criterio posible. Como toda clasificación, la que se expondrá a continuación, corre el riesgo de ser arbitraria. Sin embargo, es necesario algún tipo de agrupamiento de las diversas teorías para ordenar la exposición.

En primer lugar se expondrán los antecedentes a las teorías del ciclo (acápites 2.2). Luego se presentarán las teorías de los pensadores clásicos (acápites 2.3) y la de sus continuadores neoclásicos (acápites 2.5 a 2.7 incluido).

Otro grupo de teorías parten de la raíz teórica de John Maynard Keynes. En ese grupo se incluirán las ideas de Keynes acerca del ciclo y la crisis, así como las teorías desarrolladas por sus continuadores (acápites 2.8 a 2.11).

Dentro del último grupo que se denominó “Teorías Heterodoxas” (acápites 2.12 a 2.15), se agrupan las diversas teorías del subconsumo, la teoría de Marx (que no puede ser encasillada unilateralmente), las teorías regulacionistas de la crisis y finalmente la del economista austríaco Joseph Schumpeter, quien se fue distanciando de la ortodoxia de la escuela austríaca hasta adoptar enfoques histórico-evolucionistas.

Dado los límites del presente trabajo, no se podrán exponer la totalidad de las teorías del ciclo, y sólo se consideran aquellas que a juicio del autor resultan más relevantes para explicar los ciclos económicos del período a analizar.

### 2.2 ANTECEDENTES DEL CICLO ECONÓMICO EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO

Es un lugar común pensar que los ciclos económicos fueron objeto de estudio a partir de los estragos producidos las crisis y depresiones económicas, que generan grandes conmociones sociales en las comunidades. Tal es así que para remontarnos al origen del estudio sistemático en la literatura económica de las crisis en la sociedad capitalista debemos retroceder hasta comienzos del siglo XIX. Esto no significa de ninguna manera que no hayan existido crisis y depresiones de la actividad económica durante los siglos anteriores, sino que fundamentalmente las crisis que se dieron durante la Edad Media y en los albores del capitalismo no podían ser diferenciadas de las crisis de escasez provocadas por malas cosechas, guerras y otros factores externos ajenos al sistema económico, como se planteó en el capítulo I.

Las sociedades precapitalistas divididas en clases sociales, y por tanto productoras de un excedente, se reproducían básicamente a través de lo que Marx llamó reproducción simple. Esto significa que la totalidad del producto era consumido, y no era posible la acumulación de excedentes para generar un mayor producto, propia del capitalismo. La producción y el consumo estaban estrechamente ligados, por oposición a lo que sucede en la sociedad capitalista.<sup>1</sup>

El fin de las guerras napoleónicas en Europa permitió observar que las crisis económicas se sucedían aún en tiempos de paz y sin que medien necesariamente factores climáticos que afecten al sector agrícola. El medio siglo que transcurrió a partir

de la batalla de Waterloo, impuso la atención sobre el fenómeno de las crisis periódicas y recurrentes que se dieron en Inglaterra en los años 1815, 1825, 1836-39, 1847-48, 1857 y 1866. La complejidad de la sociedad capitalista en expansión generaba la posibilidad de crisis y depresiones que no manifestaban escasez, sino todo lo contrario se daban conjuntamente con el exceso de producción.<sup>2</sup>

Hasta mediados del siglo XX, las crisis económicas no eran consideradas como un factor inherente al desarrollo capitalista, “sino que eran consideradas como ‘calamidades aisladas’ que podían verificarse a partir de errores de comportamiento o del funcionamiento equivocado del mecanismo de crédito”.<sup>3</sup>

Posteriormente y como ya se señaló, el trabajo de Clement Juglar introduce a la crisis en el interior del ciclo económico, como un momento específico del mismo, dándole un significado técnico preciso.

### 2.3 LOS CLÁSICOS Y SU VISIÓN DE LAS FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

Se puede afirmar que en términos generales los economistas clásicos no desarrollaron en profundidad el problema de las crisis y los ciclos económicos.

Preocupados por problemas estructurales como las causas de la riqueza (Smith), la distribución del producto (Ricardo), el crecimiento de la población y sus efectos sobre el desarrollo económico (Malthus) etc., no pusieron especial cuidado en estudiar los vaivenes coyunturales a las que se ven sometidas las economías capitalistas.

Los primeros pensadores clásicos no alcanzaron a ver acabada la consolidación del capitalismo a nivel mundial.

#### **2.3.1 Adam Smith**

En su obra considerada por gran parte de los economistas como la fundadora de la Economía Política *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* de 1776, Adam Smith (1723-1790) no se ocupa específicamente de las fluctuaciones económicas.

Si bien Smith no analiza la crisis, deriva una tendencia a la caída de las ganancias a medida que la sociedad se desarrolla. Según este autor, el incremento de la productividad logrado por la creciente división del trabajo, permitiría un crecimiento de la economía con una mayor disponibilidad de mercancías. A su vez, éstas serían progresivamente más baratas, ya que las fuerzas de la libre competencia, la multiplicidad y atomización de productores, harían caer los precios de las mercancías. Esto tendría como consecuencia en el largo plazo la caída en la tasa de ganancia de los productores, debido a que la acumulación del capital haría que los retornos del mismo fuesen cada vez menores.<sup>4</sup> Smith lo explica a través de desequilibrios en la oferta y demanda de mercancías, ya que un exceso de oferta de las mismas se correspondería con una escasez en el mercado de trabajo, esto haría que en el largo plazo los salarios tiendan al alza, reduciendo así la proporción de beneficios, y consecuentemente la tasa de ganancia. En palabras del escocés: “El aumento de capital que eleva los salarios, tiende a reducir los beneficios. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos afluyen a los mismos negocios, su mutua competencia tiende a reducir, naturalmente, los beneficios; y cuando hay un aumento semejante de capital en todas las industrias de un país, esa competencia tiene que ocasionar los mismos efectos en todas”.<sup>5</sup> Smith identifica la demanda de mercancías con la oferta de trabajo, y la demanda de trabajo con la oferta de mercancías, haciendo la excepción del consumo de la clase capitalista.

Tiene presente la tendencia al estancamiento de la población, lo que ejerce una restricción sobre el crecimiento de la oferta de trabajo, presionando al alza a los salarios, y a la baja sobre la ganancia, ante precios decrecientes. Respecto a la noción de crisis presente en Smith, Marx dice: *“A. Smith no admite tampoco el fenómeno de superproducción, de las crisis nacidas de la superproducción. Lo único que admite son las simples crisis de crédito y de dinero, que se van acoplando por sí mismas al sistema de crédito y al sistema bancario. En realidad, ve en la acumulación de capital un aumento incondicional de la riqueza y el bienestar de la nación. Y, de otra parte, concibe el simple desarrollo del mercado interior con respecto al mercado exterior, colonial y mundial, como prueba de una superproducción relativa, por decirlo así, en el mercado interior”*.<sup>6</sup>

De todas formas no hay una visión clara de la crisis en Smith, y no alcanza a distinguir a la crisis como fase del ciclo económico, de la tendencia a la caída en la tasa de ganancia que se puede ubicar en un plano estructural de las economías capitalistas. La misma ubicación temporal en la que desarrolla su obra, período de transición del feudalismo al capitalismo, no le permite observar crisis capitalistas como las que se desarrollarían en el siglo XIX. Esta ubicación temporal, en los albores del capitalismo, le permite pensar en la posibilidad de un desarrollo armónico de la producción capitalista de libre competencia que redundará en mayor bienestar para toda la población, a través del desarrollo de la división del trabajo y el intercambio comercial (*círculo virtuoso smithiano*).

### 2.3.2 La ley de los mercados o Ley de Say

Los clásicos habían aceptado, al menos en la mayor parte de su cuerpo teórico, la ley de los mercados de Jean Baptiste Say (1767-1832), a través de la cual este economista francés explicó que no era correcto explicar una crisis a partir de la superproducción generalizada. La forma en que se popularizó la ley de los mercados de Say partía del postulado que afirmaba que toda producción engendra su propia demanda.<sup>7</sup>

El falso dogma vulgarizado a través de la proposición: “la oferta que crea su propia demanda”<sup>8</sup>, impidió que los economistas clásicos hicieran referencias concretas al problema de las crisis y de las fluctuaciones de la actividad económica.

La Ley de los mercados de Say llevaba a la conclusión de que no era posible una situación de superproducción de mercancías generalizada. Quienes toman este postulado como base fundamental para sus estudios económicos, olvidan que el primero en criticar, desviarse y negar la propia ley fue quien la formuló, el mismo Say. Esto es comentado por Hans Neisser en un artículo del año 1934: *“Sin embargo, la presencia de la sobreproducción general impresionó de tal manera a este autor (a Say) que se sintió impulsado a introducir modificaciones en la teoría destruyendo su consistencia. Procedió de esta forma al definir el término ‘producción’ no en el sentido acostumbrado de producción material de bienes y servicios, sino sólo de aquellos bienes en los cuales los ingresos por ventas cubren el costo. De esta manera Say redujo su Ley del Mercado a una tautología sin sentido”*.<sup>9</sup> De esta forma, considerando solamente mercancías a aquellas que puedan venderse al costo<sup>10</sup>, es decir aquellas que no manifiestan la posibilidad de superproducción ni presentan problemas de realización, niega por completo la generalización que hacen el resto de los economistas clásicos y neoclásicos de la Ley de los Mercados. Sobre esta base tan endeble, se monta todo el edificio teórico clásico-neoclásico que niega la posibilidad de crisis periódicas, o que las

presentan como anomalías del sistema, que se dan a partir de una combinación de fenómenos exógenos que repercuten negativamente sobre el sistema económico.

Por ejemplo, John Stuart Mill (1806-1873) entiende la ley de Say de la siguiente manera: *“Los medios de pago de los bienes son sencillamente otros bienes. Los medios de que dispone cada persona para pagar la producción de otras consisten en los bienes que posee. Todos los vendedores son, inevitablemente, y por el sentido mismo de la palabra, compradores. Si pudiéramos duplicar repentinamente las fuerzas productoras de un país, duplicaríamos por el mismo acto la oferta de bienes en todos los mercados; pero al mismo tiempo duplicaríamos el poder adquisitivo. Todos ejercerían una demanda y una oferta dobles; todos podrían comprar el doble, porque tendrían dos veces más que ofrecer en cambio”*.<sup>11</sup>

Para Bernice Shoul la Ley de Say tiene cuatro posibles significados:

1) *“La oferta crea su propia demanda; de aquí que una superproducción general, o una `saturación general`, sea imposible.*

2) *Puesto que las mercancías se cambian contra mercancías, el dinero no es más que un `velo` que no desempeña papel alguno independiente.*

3) *En el caso de superproducción parcial, que implica necesariamente subproducción en otro punto cualquiera, el equilibrio se restablece mediante la competencia, es decir, por el mecanismo de los precios y la movilidad del capital.*

4) *Puesto que la demanda y la oferta globales son iguales necesariamente, y habida cuenta de los mecanismos de equilibrio, la producción puede crecer indefinidamente y tener lugar una acumulación de capital indefinida”*.<sup>12</sup>

El primer significado es el que interpreta Keynes. Es un argumento vulgarizado, para hacer más fácil su crítica. Además, en este argumento se afirma teóricamente que no hay diferencia temporal entre la venta de una mercancía y la posterior compra de otra, sino que éstas se sincronizan de modo que no exista posibilidad de una demanda insuficiente. En otras palabras, todas las ventas se transforman en compras de un modo más o menos constante e instantáneo.

El segundo significado plantea la neutralidad del dinero postulada por clásicos y neoclásicos, que refugia a la teoría en una abstracción alejada de la realidad concreta de la economía en la cual el dinero ocupa un rol central al ser equivalente general y depósito de valor, que permite la posibilidad de su acumulación y su utilización como capital. Al postular el dinero como neutro, es decir que no tiene efectos sobre el cambio de mercancías, se oculta la posibilidad de que la “metamorfosis de la mercancía”<sup>13</sup> no cumpla su ciclo. Los clásicos postulaban que la venta de una mercancía por dinero para luego obtener otra mercancía, producía los mismos efectos que el cambio directo a través del trueque. Con este se oculta la posibilidad de que se cambie la mercancía por dinero y éste no sea utilizado para comprar otras mercancías y sea sustraído a la circulación de mercancías, por medio del atesoramiento. Esto implica la posibilidad de la crisis en la economía capitalista, posibilidad que no es analizada por los clásicos, debido a que estos consideraban que el atesoramiento era “irracional”, supuesto que más tarde Keynes destruiría completamente.

En el punto tres se afirma que el exceso de demanda en un mercado, significa exceso de oferta en otro mercado. Esto plantea la posibilidad teórica de alcanzar un equilibrio general de tipo walrasiano, donde todos los mercados estén equilibrados.

Por último, se deriva que existe un equilibrio agregado, entre oferta global y demanda global. Esto permite un desarrollo armonioso y una acumulación de capital

que no se encontrará con problemas de demanda efectiva o con problemas de superproducción. Se excluye teóricamente la posibilidad de las crisis, como producto del propio funcionamiento del sistema económico.

### 2.3.3 Ricardo y la Ley de Say

En las obras de David Ricardo (1772-1823), se puede ver claramente que el problema teórico que se plantea está dado por un desarrollo insuficiente de la agricultura que inevitablemente llevará a la economía a un estado estacionario del que no se podrá escapar, si no se logra el progreso técnico en suficiente medida en este sector para superar los rendimientos decrecientes, mientras que el problema práctico derivado es cómo impedir que la economía caiga en dicho estado de estancamiento secular o estado estacionario. Cualquier lectura de Ricardo advierte que las crisis coyunturales no eran de particular atención para el autor, no por ignorar su existencia, sino más bien por centrar la atención en los problemas de estancamiento de largo plazo.

En el Capítulo XIX de sus *Principios de Economía Política y Tributación* de 1817, hace referencia a desajustes coyunturales en la producción debidos a la reasignación de capitales. Plantea que es difícil identificar y diferenciar estos desajustes de corto plazo de lo que sería el estancamiento secular.<sup>14</sup> En el capítulo XXXI sobre la maquinaria va todavía más allá admitiendo la posibilidad de que el capital podía llegar a encontrarse con situaciones donde no puede ser empleado productivamente, lo que en consecuencia significa que podía existir una mano de obra que no sería empleada permanentemente, poniendo de esta forma en cuestión el supuesto clásico que subyace toda su obra: el pleno empleo de todos los factores. Este es quizás uno de los capítulos donde Ricardo abandona la consistencia lógica de su obra, para poder dar cuenta de fenómenos reales de la economía capitalista como es la permanencia de lo que Marx llamaría más tarde “ejército industrial de reserva”. (Ver nota nº 129 de este capítulo en p. 87-8).

De todos modos, no existe una visión clara del ciclo endógenamente generado por factores económicos, sino que más bien relaciona los desajustes económicos coyunturales con el cambio de las condiciones de una nación al pasar de prolongados tiempos de guerra a tiempos de paz, o viceversa, de largos tiempos de paz a tiempos de guerra. Más aún, Ricardo nunca atribuye la tendencia hacia el estado estacionario a la posibilidad de que no se cumpla la Ley de Say.

Cabe aclarar a favor de Ricardo, que dada su ubicación temporal no pudo asistir a las crisis periódicas que se sucedieron a lo largo del resto del siglo XIX, donde éstas se manifestaban claramente como independientes de factores exógenos como las guerras.<sup>15</sup>

### 2.3.4 Malthus y los primeros estudios acerca de la demanda efectiva insuficiente

También en la obra del inglés Thomas Robert Malthus (1766-1834) existen visiones estancacionistas. De hecho este autor desarrolla una teoría del estancamiento y la desocupación prolongada, más que de las crisis como un momento del ciclo. La tesis principal malthusiana planteaba que la población crecía a un ritmo insostenible y mayor que el ritmo de crecimiento de las provisiones para abastecerla. Esto generaba una situación de estancamiento, desocupación y hambre en el largo plazo.

Es Malthus el economista clásico más crítico de la ley de los mercados de Say. Comienza atacando el concepto que subyacía en Ricardo de que “todo hombre frugal es

un bienhechor público”, ya que tanto Smith como Ricardo consideraban al ahorro (abstención de consumo) como la principal vía para la acumulación de capital, y pone en evidencia la simplicidad del análisis ricardiano basado en la Ley de Say, cuando en sus *Principios de Economía Política considerados desde el punto de vista de su aplicación práctica* de 1820 escribió: “*El principio de ahorro, llevado al exceso, destruiría el móvil de la producción*”. Luego agrega: “... *si la producción muestra un gran exceso sobre el consumo, el móvil para acumular y producir tiene que cesar por la falta de voluntad para consumir*”.<sup>16</sup>

La crítica de Malthus a Ricardo, quien aceptó la Ley de Say sin un análisis a fondo de la misma, es una crítica cuyo fundamento ideológico era una acrítica reivindicación de los terratenientes como clase social caracterizada por el dispendioso consumo de productos de lujo. Ricardo había criticado muy duramente a la clase terrateniente por este mismo motivo, mientras que oponía a esta clase a la burguesía industrial, capaz de acumular capital a través del ahorro (o abstención del consumo) para aumentar el empleo y generar el crecimiento económico.

Malthus creía que el móvil de acumulación podía frenarse por la falta de demanda, antes de ser frenado por la dificultad de procurar alimentos.<sup>17</sup> Para evitar esta *falta de demanda*, prescribía: “*podemos concluir que es necesario un cuerpo de trabajadores improductivos como estímulo para la riqueza*”.<sup>18</sup> Para Malthus las crisis tienen su origen en el consumo insuficiente, y para evitarlas es conveniente promover el lujo y el despilfarro. El sujeto social que podía llevar adelante el consumo de lujo era el “cuerpo de trabajadores improductivos”, o mejor dicho: la clase terrateniente (o sea, no trabajadores), que debía cerrar a través de su consumo la brecha de demanda. Esta idea de promover el consumo lujoso y despilfarrador también estaba presente en Bernard de Mandeville (1670-1733), Richard Cantillon (1680?-1734) y en los autores de la escuela fisiocrática.<sup>19</sup>

A pesar de estas incipientes críticas a la Ley de Say, Malthus no supo formular una teoría de la insuficiencia de demanda que pudiera sustituir a la primera. La teorización económica clásica y posteriormente neoclásica siguió su cauce bajo la hipótesis de la Ley de los mercados, que el mismo Say había reducido a una tautología. La acepción incondicional y acrítica de dicha ley permitió que la economía capitalista no sea puesta en cuestión como generadora de crisis recurrentes, sino que dichos acontecimientos fueron explicados por la economía clásica como fenómenos atípicos y excepcionales originados por factores extraeconómicos. Esta creencia en la imposibilidad de crisis endógenas por disfunciones en el propio sistema económico, sustenta una visión idealizada de la sociedad capitalista, totalmente alejada de la realidad económica concreta que presenta a las crisis económicas como una fase necesaria del ciclo económico.

## 2.4 OTROS AUTORES CONTEMPORÁNEOS DE LOS CLÁSICOS

### 2.4.1 Tooke y Overstone

Thomas Tooke (1774-1858) y Samuel Jones Lloyd (1796-1883), más conocido como Lord Overstone, fueron, a decir de Schumpeter, quienes realizaron importantes aportes al estudio de los ciclos económicos. El primero fue director de la *Banking School* e importante partícipe de la fundación del *Political Economy Club* en 1821. El segundo fue un importante banquero londinense.

Ambos son precursores en la identificación del ciclo como objeto de estudio. “*Hablaron de `periodicidad` de esos ciclos, expresión con la cual la mayoría de ellos,*



*sin embargo, no significaba más que una secuencia determinada de fases, sin precisiones acerca de su duración”.*<sup>20</sup>

Tooke publica entre 1838 y 1857 los 6 volúmenes de su *History of Prices and of the State of the Circulation during the Years 1703-1856*, en la que desarrolla una importante aproximación descriptiva a los ciclos que comienzan a marcarse más claramente en el siglo XIX. En dicha obra atribuye la fase de “mercados en alza” a la existencia de un retraso de la oferta respecto al consumo, mientras que lo contrario sucede durante la fase que denomina de “estancamiento”.<sup>21</sup>

Lord Overstone identifica un ciclo comercial de diez fases. Dice que: “*el estado del comercio gira manifiestamente en un círculo establecido*”.<sup>22</sup> Dichas fases son: reposo, mejora, confianza creciente, prosperidad, excitación, recalentamiento, convulsión, presión, estancamiento y escasez.

Si bien los aportes de ambos autores fueron importantes para la identificación de los ciclos económicos, sus aportes estuvieron orientados hacia la descripción de los mismos y no en su explicación que apenas puede considerarse como rudimentaria. Tampoco se los puede considerar como economistas científicos, ya que ambos eran hombres prácticos ligados a los negocios antes que teóricos.

### **2.5 ORÍGENES DEL ENFOQUE IMPULSO-PROPAGACIÓN**

La idea de que la economía es impedida de crecer sostenida y establemente a través de una senda de crecimiento lineal y sin fluctuaciones, debido a la actuación de factores exógenos o “choques” (en inglés *shocks*), tiene más de 8 décadas, y su autoría pertenece al economista ruso Eugene Slutsky (1880-1948), quien en 1927 estableció las bases de una teoría del ciclo económico como respuesta a shocks aleatorios, a través de su trabajo llamado *La sumatoria de causas aleatorias como fuente de procesos cíclicos*. El hecho de que Slutsky haya escrito en ruso, hizo que su trabajo no haya sido tenido en cuenta hasta después de su traducción al inglés en 1937.

Sin embargo el economista noruego Ragnar Frisch (1895-1973), en el año 1933 publica un trabajo donde expone ideas similares a las de Slutsky llamado *Problemas de propagación y problemas de impulsos en la economía*.

Tanto Slutsky como Frisch se oponen a los modelos deterministas del ciclo, y en cambio plantean que éste se configura en base a reacciones del sistema económico a impulsos que lo impactan y son ajenos a él. Sachs y Larraín dicen: “*La naturaleza cíclica de cualquier respuesta particular tiende a disminuir con el paso del tiempo (si adoptamos la visión tradicional de fluctuaciones en torno a una tendencia invariable). Los ciclos económicos son recurrentes, sin embargo, porque llegan nuevos impulsos que vuelven a perturbar el equilibrio de la economía*”.<sup>23</sup> Así el ciclo económico es el resultado de múltiples choques exógenos que afectan al sistema económico. Frisch y Slutsky han sido los precursores de los teóricos del ciclo exógeno.

#### **2.5.1 Tipos de shocks**

Los shocks o choques que afectan al sistema económico habiendo provocado que el mismo a través de sus reacciones genere el ciclo económico, pueden ser de diversa naturaleza.

Básicamente se puede distinguir entre tres tipos: los *shocks* de oferta, los *shocks* de política, y los *shocks* de demanda privada.

Los *shocks* de oferta se dan por perturbaciones en el terreno de la producción. Se incluyen en esta clase de shocks: “*los avances en el conocimiento tecnológico, cambios*

*climáticos, desastres naturales, descubrimientos de recursos naturales o (desde el punto de vista de un solo país) variaciones en los precios mundiales de materias primas”.*<sup>24</sup>

Los *shocks* de política son provocados por los cambios en las políticas económicas ejercidas por las autoridades políticas del país en cuestión.

Por último los *shocks* de demanda privada están dados por cambios sustanciales en el destino de la inversión o el consumo, como aquellos frecuentemente designados por los economistas como cambios en las expectativas o cambios en los gustos, o en las preferencias de los consumidores.

### 2.6 TEORÍAS MONETARIAS DEL CICLO ECONÓMICO

#### 2.6.1 La teoría puramente monetaria de los ciclos económicos de Hawtrey

El economista inglés Ralph G. Hawtrey (1879-1971) ha sido quien con mayor tenacidad ha sostenido una teoría puramente monetaria del ciclo económico.

Cabe aclarar que la teoría del ciclo esbozada por este autor que se explica a continuación es precedente a la publicación de la *Teoría General* de Keynes. De hecho las principales obras de Hawtrey sobre esta temática como *The trade cycle*, *Trade and Credit* y *The Art of Central Banking*, están fechadas en 1926, 1928 y 1932 respectivamente.

Como explica J. Estey<sup>25</sup> la teoría de Hawtrey se basa en las siguientes proposiciones:

1. Que el comportamiento conocido del ciclo no podría ocurrir si no hubiera una oferta elástica de dinero.
2. Que la oferta monetaria de todos los países con sistema de banca moderna es elástica y capaz de dilatación y contracción.
3. Que cuando ocurren esa expansión y contracción conducen a una expansión y contracción acumulativa de la industria y son suficientes para explicar el ciclo económico, aun cuando no coadyuvara ninguna otra causa.
4. Que la conducta normal de los bancos produce estas contracciones y dilataciones en lugar de controlar la oferta monetaria en bien de la estabilidad.
5. Que, por lo tanto, el ciclo económico es, en esencia, el resultado de las variaciones que en la oferta de dinero hace el sistema bancario de las comunidades industriales modernas.

Esta teoría toma como causa de los ciclos económicos a las variaciones en la cantidad de moneda circulante, modificada a través de variaciones en los créditos otorgados por el sistema bancario. Hace responsables a los bancos y a las entidades de crédito tanto de la expansión como de la contracción. Para Hawtrey las variables reales dependían de las variables monetarias, en especial de la cantidad de moneda (incluyendo al crédito).

Estey dice: *“Se puede concluir que el desarrollo del ciclo depende de la existencia de una moneda elástica en el sentido amplio de un volumen variable de poder de compra y que, si no existiera esta elasticidad, no ocurrirían los cambios en el nivel de precios, tan característicos del ciclo”.*<sup>26</sup>

Hawtrey postula la existencia de una correlación positiva entre producto, precios y cantidad de dinero, al argumentar que todas estas variables se mueven en el mismo

sentido, pero atribuye la causalidad a las variaciones en la cantidad de dinero, por la elasticidad del crédito, que se convierte en una variable procíclica. En este sentido Estey comenta: “...la elasticidad que se relaciona con el ciclo económico es, fundamentalmente, la elasticidad de la oferta monetaria que en las comunidades modernas industrializadas equivale a la elasticidad del crédito bancario”.<sup>27</sup>

Vito explica las teorías monetarias de manera esquemática y simplificada: “La idea central de las teorías monetarias es muy simple: el aumento del medio circulante estimula la demanda de bienes y provoca el alza de los precios, de la demanda de trabajo, de los salarios, de los beneficios, de la tasa de interés; en otras palabras, suscita la expansión. La contracción del medio circulante reduce la demanda de los bienes, y ocasiona la caída de los precios, la desocupación, la disminución de las ganancias y la baja de la tasa de descuento: es decir, provoca la depresión”.<sup>28</sup>

### 2.6.1.1 La expansión a partir de la creación de crédito

La creación de nuevo poder de compra mediante un incremento de los créditos otorgados por los bancos hace que aumenten los ingresos nominales y en consecuencia aumente el gasto en bienes y servicios. Esto retroalimenta la expansión del crédito ya que también aumentaron ante el crecimiento de la demanda tanto los beneficios como los salarios. El incremento de la demanda efectiva permite que los bancos liberen reservas y se incrementen los créditos, haciendo crecer aún más la demanda efectiva.

En la fase expansiva es poco ventajoso mantener saldos en efectivo, por ello se incrementa la velocidad de circulación del dinero, alimentando el crecimiento de la demanda, pero también el de los precios.

En consecuencia el orden de los acontecimientos según esta teoría, es el siguiente:

1. Se incrementan los créditos.
2. Aumenta el ingreso como consecuencia del aumento del crédito.
3. Aumentan los gastos de los consumidores como consecuencia del aumento del ingreso.
4. Suben los precios, por la presión ejercida por la demanda ante una oferta que no crece o que lo hace a una tasa menor a la de la demanda.
5. La consecuencia es un drenado de efectivo y de las reservas.

### 2.6.1.2 La fase de contracción

Los bancos comienzan a ver disminuidas sus reservas ante el aumento de los créditos. A su vez, según Hawtrey, la fase expansiva del ciclo va asociada con un déficit comercial, lo cual entraña una salida compensatoria de oro, generando caída de las reservas. Los sucesivos incrementos de los créditos se traducen cada vez más en incrementos de precios. Las reservas de los bancos disminuyen y el tipo de interés comienza su marcha ascendente.

En un artículo se explica el fin de la expansión, el comienzo de la crisis y la depresión: “Llega un momento en que, agotada la capacidad productiva, comienzan a subir los precios y se desata un espiral inflacionario. Paralelamente, la plata de los bancos comienza a escasear, por lo que, necesariamente, obliga a estas instituciones a subir las tasas de interés para impedir que se siga expandiendo el crédito. Esto desalienta a los comerciantes a invertir y comienza un proceso de despidos que, al mismo tiempo, contrae el ingreso del consumidor. Tarde o temprano la demanda efectiva también se contrae y la sociedad queda sumida en una crisis y depresión”.<sup>29</sup>

Al perder reservas los bancos deciden transformar en contracción lo que era la expansión del crédito. Pero al contraer la oferta de crédito, el tipo de interés crece, el gasto comienza a caer, contrayendo más el ingreso, los beneficios, los salarios y ejerciendo presiones deflacionistas.

La disminución de crédito mejora la posición de los bancos, mientras que a medida que continúa la depresión, el bajo volumen de actividad y de precios disminuye la necesidad de efectivo y comienza el regreso de efectivo a los bancos.

Hawtrey vuelve a vincular el ciclo con la balanza de pagos, diciendo que si la depresión no es de carácter internacional, habrá un saldo de la balanza comercial favorable que produce una afluencia de oro hacia el país, incrementando las reservas y generando las condiciones para que se incube un nuevo ciclo expansivo que tendrá inicio una vez que los bancos se sientan suficientemente sólidos e incrementen la oferta de crédito.

### 2.6.2 Teoría Monetaria de la Sobreinversión de Hayek

#### 2.6.2.1 Fundamentos de la teoría de Hayek

La teoría monetaria de la sobreinversión comparte algunas características con las teorías puramente monetarias, pero hace énfasis en la diferencia de reacción de las diferentes partes de la estructura productiva de una economía, en particular de los movimientos que suceden en la producción de bienes de consumo, por un lado, y de la producción de los bienes de capital por el otro, ante cambios en la cantidad de dinero.

El economista austríaco Friedrich von Hayek (1899-1992) divide las etapas de producción según la proximidad que éstas tengan con el consumidor final. Así denomina etapas de producción lejanas a aquellas que se ocupan de extraer materias primas, construir edificios, producir bienes de capital, etc., y llama etapas de producción próximas a aquellas cuyo resultado son bienes de consumo.

Para los partidarios de este tipo de teorías la estructura de la producción se determina a partir de la relación ahorro/gasto. Cuanto más elevada sea esta proporción, mayor será la proporción entre bienes de capital y bienes de consumo, y por tanto más “alargada” la estructura productiva.

Esto parte de la premisa que todo el ahorro se canaliza hacia inversión productiva, es decir, se utiliza el ahorro para la fabricación de los bienes de capital.

Vito, quien también es partidario de una teoría del ahorro forzado, explica la teoría de Hayek diciendo que este último: “... *se propone demostrar que, introducidos el crédito y la moneda en el sistema económico, no sólo se da la posibilidad de desequilibrio entre demanda de capital y oferta de ahorro, sino que está marcada la necesidad de tal desequilibrio, mientras persista la actual ordenación del crédito y cualquiera otra que sea dable imaginar. En otros términos, Hayek quiere probar la tesis: no es concebible una teoría no monetaria de las fluctuaciones*”.<sup>30</sup>

El problema para Hayek es que los bancos, cuya oferta de crédito es elástica, tienden con el crecimiento desproporcionado de la oferta de crédito a hacer que la tasa de interés se ubique a niveles inferiores a los de la tasa natural wickselliana (que iguala oferta de ahorro y demanda de capital).<sup>31</sup> Esto genera un ahorro forzado, generando desproporciones entre la relación ahorro/gasto y su correlativa en la producción de bienes de capital/ bienes de consumo.

Como el crédito supera al ahorro, la sociedad invierte más de lo que ahorra. Este hecho termina generando un crecimiento desproporcionado de las etapas de producción lejanas (bienes de capital). Tarde o temprano, este ahorro forzado, que en condiciones

de pleno empleo se da a partir de una contracción en la producción de bienes de consumo, termina generando la depresión, ya que ésta es un reajuste o readecuación de las proporciones de la estructura productiva a la proporción ahorro/gasto.

En palabras de Vito: *“Si los bancos, antes que responder a la acrecida demanda de capitales con un aumento de la tasa del interés para llevarla al nivel de la nueva tasa natural, satisfacen, en todo o en parte, la nueva demanda de capitales con créditos adicionales, ponen en acción una causa de trastorno en el sistema económico. Los bancos consienten de este modo que se inicien nuevos procesos productivos, para los cuales no existe seguridad alguna de que haya en los períodos subsiguientes ahorro disponible en cantidad suficiente. Tanto los bancos como los empresarios creen obrar en su propio beneficio al conceder o recibir respectivamente los créditos adicionales, cuando en realidad los desarrollos sucesivos pueden ocasionar graves desequilibrios, que terminarán por perjudicar a las empresas y a los bancos”*.<sup>32</sup> En este sentido Estey afirma que: *“Por medio de la elasticidad del crédito, la inversión puede variar independientemente del ahorro y es esta variación, en la teoría monetaria de la sobreinversión, la que explica el fenómeno del ciclo”*.<sup>33</sup>

### 2.6.2.2 La crisis y la depresión

La causa de la depresión termina siendo la sobreinversión debida a la disminución de la tasa de interés por debajo de su nivel natural generada por el incremento de crédito de los bancos durante la expansión.

Para explicar el fin del auge, Haberler dice: *“Con arreglo a la teoría de la sobreinversión esto es imposible [el crecimiento sostenido de la economía, es decir, el sostenimiento del auge], porque la rebaja artificial del tipo de interés induce a la economía a adoptar procedimientos mediatos y largos de producción, que no pueden utilizarse de una manera permanente. Los primeros estadios del aparato de producción se hallan sobrecargados en extremo. Son necesarios ciertos correctivos para restablecer la organización anterior. Durante algún tiempo los créditos concedidos por los bancos hacen posible que los empresarios continúen desarrollando los nuevos procedimientos mediatos de producción. Pero tarde o temprano – y cuanto más tardía sea esta reacción, será más grave – es evidente que las nuevas ampliaciones del aparato económico no pueden ser terminadas y que es preciso renunciar a los nuevos procedimientos mediatos de producción, que aún no se han instalado por completo. El auge se malogra y se pierde gran parte de los capitales invertidos”*.<sup>34</sup> Como ya se explicó, el auge hace que la estructura productiva se prolongue en los primeros estadios de producción, es decir que se expandan las industrias de bienes de capital. Pero el crédito no se puede expandir indefinidamente, ya que la oferta de crédito no es ilimitada, y los bancos comenzarán a exigir el pago de préstamos anteriores y a racionar el crédito actual, incrementando de esta forma la tasa de interés. Debido a la escasez de crédito (“penuria de capitales” en la terminología de Hayek), los últimos proyectos de inversión emprendidos, así como también los de menor rentabilidad, son abortados. La caída de los créditos impide la realización de los planes de inversión inconclusos y también de aquellos que eran rentables con tasas de interés menores.

### 2.6.2.3 Ahorro forzado

La desconexión entre ahorro e inversión que permite el crédito, es la causa del ciclo, que se da a través de un proceso de ahorro forzado, que puede revestir por ejemplo la fórmula de depreciación de la moneda por la vía de la inflación. También

Vito afirma que el ahorro forzado puede revestir otras formas, como por ejemplo la que es fundamental en la opinión del autor italiano, la de autofinanciación de las empresas.

La teoría de Hayek representa un avance respecto a la teoría puramente monetaria de Hawtrey, en el sentido de que el austriaco establece mecanismos de conexión entre la producción real y las causas monetarias que originan el ciclo, en las cuales coincide con Hawtrey. Ambos atribuyen como problema fundamental la elasticidad de la oferta de dinero generada por el sistema bancario de crédito (creación secundaria de dinero). En la teoría de Hawtrey no están explicitados los mecanismos que hacen que las fluctuaciones originadas única y exclusivamente por la moneda se trasladen al campo de la producción real.

La conclusión de la teoría monetaria de la sobreinversión es que: *“toda expansión de crédito conduce fatalmente a un exceso de capitalización y al colapso. [Estos teóricos] Repiten con insistencia que es imposible aumentar de una manera permanente el capital de la sociedad, considerada en su conjunto, por medio del ahorro forzoso y desarrollar el aparato productor de una manera duradera con la ayuda de una expansión de crédito procedente de inflación”*.<sup>35</sup>

### 2.6.3 Escuela Monetarista

Los autores monetaristas han pertenecido a una de las corrientes más influyentes del *mainstream* tanto en los ambientes académicos como en los ambientes de políticas económicas. La literatura monetarista ha sido muy rica en otros campos de la ciencia económica, pero no han prestado especial atención al problema de los ciclos económicos. A continuación se repasará cuales son las conclusiones de los monetaristas en este campo.

#### 2.6.3.1 Ciclos por malas intervenciones de política

La explicación de la escuela monetarista de la crisis y el ciclo económico está basada en factores exógenos, más específicamente en los errores de la política económica gubernamental.

Según el Premio Nobel de Economía Milton Friedman (1912-2006), principal representante de la Escuela de Chicago, así como también para sus discípulos, la causa de las crisis y las depresiones es: *“...nacional, monetaria, relacionada con una decisión política”*.<sup>36</sup>

Para los monetaristas es la mala política monetaria seguida por la banca central de un país la que genera la crisis y la contracción de la economía. Si la banca central mantiene en circulación un stock real de dinero inferior al necesario para comprar el producto a precios que garanticen la rentabilidad media al conjunto de los empresarios, se dará una disminución del gasto real en la economía. La causalidad expresada por los monetaristas explica que la caída en la cantidad real de dinero es la que disminuye el gasto, por oposición a la explicación keynesiana en la cual la caída del gasto real es la causa, mientras que la disminución de la cantidad real de dinero es el efecto.

Friedman cree haber demostrado en su obra *A Monetary History of the United States, 1867-1960* publicada en 1963, que cada recesión y cada depresión de la economía norteamericana ha sido precedida por políticas que contrajeron la base monetaria real.

Robert Woodward en su libro sobre Greenspan dice: *“Milton Friedman... tenía la opinión..., de que la Fed siempre estaba equivocada en 180 grados... Es decir, que subían las tasas demasiado tarde, cuando la economía ya había desacelerado, o las*

*bajaban cuando la economía ya se había acelerado de nuevo. Aseguraba que el lapso promedio era de alrededor de medio ciclo de negocios”.*<sup>37</sup>

Friedman no niega que la política monetaria pueda ser efectiva en el corto plazo, sino que advierte los daños que en el largo plazo puede causar una política monetaria expansiva: *“Friedman atribuye el origen del ciclo a factores monetarios, más concretamente al manejo discrecional de la política monetaria. A su juicio, la política monetaria es una herramienta peligrosa. Contra lo que algunos piensan, Friedman no es que la considere inefectiva, sino muy potente a corto plazo sobre la actividad y el empleo, pero no debe ser utilizada con el pretendido fin de estabilizar la economía, porque los retardos de esta herramienta, largos y variables, la convierten en un instrumento desestabilizador. A largo plazo, además, los efectos reales de la política monetaria expansiva desaparecen”.*<sup>38</sup>

El argumento que subyace intenta plantear que las políticas expansivas si bien pueden tener efectos reales en el corto plazo, en el largo plazo dejan como herencia una tasa de inflación mayor a la que se daría si estas políticas no hubiesen tenido lugar, generando una inestabilidad mayor en el futuro.

### 2.6.3.2 Información imperfecta como causa de los ciclos

Friedman arguyó que la información imperfecta de los agentes económicos, aún en una economía perfectamente competitiva, es un factor causante de fluctuaciones. En el caso de políticas monetarias expansivas, los agentes no logran diferenciar las mejoras en los precios relativos de los bienes que ofrecen, de los aumentos nominales de precios. De esta forma adoptan conductas irracionales como expansiones en la producción que los conducen a una disminución en los beneficios y a un posterior reajuste en las cantidades producidas. En palabras de Friedman: *“...la mayor parte del aumento en el ingreso (nominal) tomará la forma de un incremento en el producto y el empleo, antes que en los precios. La gente ha estado esperando que los precios sean estables y sobre esta base se han fijado los precios y los salarios que regirán durante algún tiempo en el futuro. Toma tiempo para que la gente se ajuste a un nuevo estado de la demanda. Los productores tenderán a reaccionar a la expansión inicial en la demanda agregada incrementando el producto, los empleados trabajando jornadas más largas y los desocupados tomando empleos ofrecidos a los salarios nominales anteriores. Todo esto va muy de acuerdo con la doctrina económica convencional. Sin embargo sólo describe los efectos iniciales. Debido a que los precios de venta responden a un aumento no anticipado de la demanda nominal con más rapidez que los precios de los factores de producción, resultará que los salarios reales percibidos han caído –aunque los salarios reales anticipados por los trabajadores habían subido–, ya que los trabajadores habían evaluado implícitamente los salarios ofrecidos en términos del nivel de precios anterior”.*<sup>39</sup>

De haber existido información completa en los agentes, éstos no modificarían su oferta de bienes y de trabajo, ya que advertirían que el aumento de precios nominales es general y no específico del bien o factor que ellos ofrecen. En este sentido Sachs y Larraín comentan: *“El argumento de Friedman explica por qué existe un ‘trade off’ de corto plazo entre inflación y desempleo. La base para este resultado es que los agentes económicos son engañados por la expansión monetaria ya que no disponen de información completa. Los productores piensan que el incremento de precios sólo se aplica a sus propios productos, lo que los lleva a creer que es un cambio sólo en los precios **relativos**, no en el nivel general de precios. Los trabajadores están dispuestos a ofrecer más trabajo porque consideran equivocadamente que el incremento en el*

*salario nominal es un aumento del salario real. Si estos agentes tuvieran información completa, entenderían que los shocks de demanda nominal simplemente han hecho subir los salarios y los precios nominales, sin que cambien los precios relativos o los salarios reales. Con información completa, los trabajadores no ofrecerían más trabajo ni las empresas aumentarían la producción”.*<sup>40</sup>

El ciclo para los monetaristas surge de la imposibilidad de los agentes económicos de distinguir un aumento de precios nominal del bien o servicio que ofrecen de un incremento generalizado de los precios. Estos errores son más frecuentes cuanto más frecuentes sean los shocks de política a los que una economía es sometida, en particular a los shocks de política económica generados por cambios no esperados en las pautas de política de la banca central.

### **2.7 EL CICLO REAL DE NEGOCIOS (REAL BUSINESS CYCLES) Y EL REENCUENTRO ENTRE LA NUEVA MACROECONOMÍA CLÁSICA Y LA ECONOMÍA NEOKEYNESIANA**

#### **2.7.1 Introducción**

En las últimas décadas buena parte de la corriente principal en lo que tiene que ver con los estudios acerca de los ciclos económicos, ha venido desarrollándose en torno a los modelos del Ciclo Real de Negocios, más conocido por su traducción al inglés *Real Business Cycles*. Este tipo de modelos ha sido aceptado, en términos generales, tanto por los nuevos macroeconomistas neoclásicos como por los neokeynesianos. Si se realiza un análisis a fondo, las diferencias entre estas corrientes no son sustanciales y solamente se puede reducir a diferencias en los supuestos que incluyen en sus modelos.

Tanto los nuevos macroeconomistas clásicos como los neokeynesianos, en general, aceptan las expectativas racionales y los modelos de agente representativo.

Stadler dice que: *“El nuevo paradigma neoclásico intentó dar cuenta de la existencia de ciclos en economías de competencia perfecta con expectativas racionales. Estas teorías resaltan el rol de la información imperfecta, y ven a los shocks nominales, en la forma de percepciones monetarias erróneas, como causas de los ciclos”.*<sup>41</sup> El mismo autor describe a los modelos sobre el ciclo de la Nueva Economía Keynesiana de la siguiente manera: *“La Nueva economía Keynesiana ha aceptado generalmente la idea de expectativas racionales, pero resalta la importancia de la competencia imperfecta, los costos de ajuste de precios y las externalidades, considerando a los shocks nominales como el mecanismo de impulso predominante”.*<sup>42</sup>

Los modelos del ciclo real de negocios, en adelante RBC por sus siglas en inglés, muestran que aún una economía de competencia perfecta con agentes económicos que posean expectativas racionales, no estaría exenta de fluctuaciones cíclicas. Como dice Stadler: *“Fallas de coordinación, rigidez de precios, ondas de optimismo y pesimismo, política monetaria, o política gubernamental en general no son necesarios para dar cuenta de los ciclos económicos”.*<sup>43</sup>

Los modelos RBC postulan que las fluctuaciones económicas se producen debido a que la economía es sometida a shocks aleatorios exógenos. Estos pueden ser principalmente shocks tecnológicos o shocks de cambios en los gustos de los consumidores. Al respecto Sachs y Larráin dicen: *“Los dos supuestos principales de los modelos del ciclo real son que el cambio tecnológico es la fuente de shocks económicos que tiene importancia decisiva y que estos shocks tecnológicos se propagan en mercados perfectamente competitivos”.*<sup>44</sup> En estos modelos las fluctuaciones son causadas a partir de un shock exógeno que quita a la economía de su senda de



crecimiento equilibrado, pero el sistema económico en sí mismo no es capaz de generar ciclos, más que como reacciones a estos shocks exógenos.

Buena parte de los modelos RBC explican el ciclo en base a los cambios en la oferta de trabajo en respuesta a los distintos tipos de shocks que son el mecanismo o impulso inicial que quita a la economía del estado de equilibrio inicial. Por ejemplo, ante un shock tecnológico positivo (una mejora técnica), se da un incremento en la productividad del trabajo, y en consecuencia las empresas incrementan su demanda laboral. Incluso si no incrementan su demanda de trabajo, el producto crece debido al crecimiento de la productividad. Los salarios tenderán al alza, y por lo tanto, según la lógica de este modelo, la oferta de trabajo se incrementará debido a que el ocio se vuelve relativamente más costoso. Estos modelos están basados en la alta sensibilidad de la oferta de trabajo a los cambios en el salario real, como resultado de la sustitución intertemporal del trabajo. Otra extensión de los mismos incluye la tasa de interés como factor para descontar el intercambio de trabajo presente por trabajo futuro, aunque la evidencia empírica no muestra relación significativa entre tasa de interés y la oferta de trabajo.

De esta forma, y en base a estos fundamentos microeconómicos, las épocas de expansión económica son épocas de salarios altos, y por lo tanto de incrementos en la oferta de trabajo, mientras que las épocas de recesión son épocas de salarios bajos, donde los oferentes de trabajo optan en el presente por consumir más ocio a la espera de futuras alzas salariales. Así, los modelos RBC, basados en el análisis walrasiano de equilibrio general combinado con los modelos microeconómicos de sustitución intertemporal del trabajo, llegan a la conclusión de que no existe el desempleo involuntario, ya que el desempleo durante las recesiones se debe a que los oferentes de trabajo ante los salarios bajos prefieren consumir más ocio a la espera de que en el futuro se incrementen los salarios reales.

Otra conclusión importante, pero no menos polémica, de los modelos RBC, postula que toda intervención pública a través de políticas económicas tiene consecuencias negativas. Al respecto Gregory Mankiw hace la siguiente crítica: *“Las teorías del ciclo real de negocios son potencialmente peligrosas. El peligro es que aquéllos que aconsejan a los policy-makers pueden intentar usarlas [a las teorías RBC] y evaluar los efectos de políticas macroeconómicas alternativas usándolas concluyendo que las políticas macroeconómicas son innecesarias”*.<sup>45</sup>

### 2.7.2 Problemas y debilidades de los Modelos RBC

#### 2.7.2.1 *Dificultad de explicar las recesiones*

Una de las principales debilidades de este tipo de modelos es la dificultad que tienen para explicar las recesiones. Modelos como el de Kydland y Prescott, en los cuales el impulso inicial está dado por shocks tecnológicos, no son muy consistentes con el desarrollo económico real, cuando tienen que recurrir a la existencia de “shocks tecnológicos negativos” para poder explicar las recesiones.

Como no es convincente ni realista el hecho de que la economía pueda entrar en “períodos de regresión tecnológica”, ya que el stock de técnicas, descubrimientos y conocimientos científicos, si bien durante ciertos períodos crece a tasas menores en comparación con otros, es un stock acumulativo que no decrece.<sup>46</sup>

Los teóricos de los modelos RBC han tenido que adoptar hipótesis alternativas para poder explicar las recesiones. Por ejemplo en el trabajo arriba citado de 1993, Gary Hansen y Edward Prescott han prestado atención al marco legal e institucional, que es

un componente determinante de la adopción de tecnologías. Cambios que afecten la posibilidad de innovación tecnológica son interpretados por estos autores como un shock tecnológico negativo.<sup>47</sup>

Al respecto dice Pablo Díaz Almada: *“Un supuesto crucial es que la tecnología puede avanzar o retroceder, estos últimos producen las recesiones, pero la noción de un retroceso tecnológico parece rara. Es verdad que existen shocks negativos de oferta (mal tiempo, desastres naturales, cambios en términos de intercambio) pero cuesta creer que ello sea la causa de las recesiones en un país. Además esta teoría tiende a ignorar la evidencia de que los cambios en el nivel nominal del dinero parecen haber jugado un papel importante en la activación económica de varios países”*.<sup>48</sup>

### 2.7.2.2 El supuesto del agente representativo y los problemas de agregación

El supuesto de agente representativo, utilizado por casi la mayoría de los modelos macroeconómicos del *mainstream* en las últimas décadas, es una abstracción extrema que reduce todos los comportamientos individuales a un único comportamiento racional. Conlleva la necesidad de postular la homogeneidad entre los seres humanos, es decir, la misma respuesta por parte de cada agente ante un determinado cambio.

Los modelos de agente representativo constan de la maximización de una única función de utilidad por parte de los consumidores y de la maximización de beneficios de una única función de producción.

Estos modelos pueden conducir bajo ciertas condiciones a un gran número de equilibrios inestables.

Otra cuestión importante reside en que: *“No hay necesariamente una clara correspondencia entre las preferencias y reacciones de los agentes individuales a los cambios de política y las preferencias y reacciones del promedio hipotético o agente representativo...Consecuentemente, cambios en el bienestar del agente representativo no se corresponden necesariamente con cambios en el bienestar de la sociedad”*.<sup>49</sup> Esto significa que puede darse el caso de que la conducta maximizadora para el agente representativo puede no ser la misma que para un agente individual.

### 2.7.2.3 Naturaleza de los shocks y el Residuo de Solow

El principal problema de estos modelos es que no se puede verificar empíricamente cuál es el mecanismo que impulsa los shocks aleatorios. Entre los supuestos de estos modelos se afirma que los shocks tecnológicos afectan igualmente a todos los sectores de la economía, y afectan de la misma manera la productividad de todos los factores de producción. Esto no se puede verificar en la realidad, ya que las innovaciones tecnológicas comienzan a introducirse en un único o unos pocos sectores de la economía, y en algunos casos se difunden hacia el resto de los sectores.

Utilizar el Residuo de Solow<sup>50</sup> como un indicador de un cambio tecnológico hace que otros cambios y variaciones en otros factores también se incluyan bajo este concepto, lo cual invalida la pretensión de estos modelos de identificar las variaciones de dicho residuo con la tasa de cambio tecnológico. En sus estudios Solow parte de una función de producción agregada definida por la adición de la contribución de los factores económicos, ponderada por su participación en el producto total, resultando un componente adicional que surge de las variaciones en el producto que no son explicadas por la variación de ningún factor de producción. Este “residuo” refleja la *Productividad Total de Factores*, que generalmente suelen atribuirse a componentes que la teoría neoclásica considera exógenos como el avance tecnológico, también llamado progreso

técnico. En los hechos el Residuo de Solow es altamente procíclico, es decir, está correlacionado positivamente con las variaciones del producto. Pero esto no significa que haya mejoras absolutas en la tecnología utilizada para los procesos productivos durante las épocas de expansión y deterioro de la misma durante las recesiones, sino que existen otros factores como la disponibilidad de factores productivos, la intensidad del trabajo (que no es tenida en cuenta al estimar la oferta laboral), entre otros, que afectan el producto pero no son consideradas como *imput* de ningún factor productivo.

Estos modelos afirman la neutralidad del dinero, y niegan la posibilidad de influencia alguna de las variables nominales sobre las variables reales. En esto incluso se apartan de modelos de la Nueva Macroeconomía Clásica, como el del Premio Nobel de Economía Robert Lucas, en el cual se estudia la confusión de los agentes que no pueden reconocer los cambios nominales de los cambios en precios relativos (reales). Al respecto dice el ya citado Mankiw: *“En contraste a ambos, los trabajos keynesianos y los primeros trabajos de la nueva macroeconomía clásica que estudian los ciclos económicos, ...[los modelos RBC] aceptan la completa irrelevancia de la política monetaria...”*.<sup>51</sup> Más adelante continúa: *“Se supone que variables nominales como la oferta de dinero y el nivel de precios no cumplen rol alguno en la explicación de las fluctuaciones en las variables reales como el producto y el empleo”*.<sup>52</sup>

Los economistas Finn Kydland y Edward Prescott, desarrollaron durante la década del noventa y también durante nuestra década estudios acerca de los ciclos con modelos de RBC. Por estos trabajos fueron premiados por Academia de Ciencias Sueca con el Premio Nobel de Economía en el año 2004.

Básicamente se centraron en explicar los ciclos como producto de las reacciones del sistema económico a los “shocks tecnológicos” introducidos exógenamente.

El economista germano-colombiano Franz Hamann dice al respecto: *“Kydland y Prescott (1982) fueron capaces de elaborar un conjunto de herramientas que permitieron el desarrollo posterior de una metodología sistemática para el estudio de los ciclos económicos. La Teoría RBC enfatiza en que el ciclo económico puede ser conducido por “choques” a la producción real (más específicamente, choques a la Productividad Total de los Factores -PTF). Dichos choques a la productividad deben entenderse no sólo como cambios tecnológicos sino cambios en la regulación, en el ambiente económico o en general cualquier cosa que afecte el proceso productivo, exceptuando los insumos de producción”*.<sup>53</sup>

Como ya se aclaró, numerosos estudios han confirmado que el Residuo de Solow es procíclico, pero esto no confirma que la economía se comporte de acuerdo a como lo predice el modelo de Kydland y Prescott, y menos aún que la causa de las fluctuaciones económicas esté dada por choques exógenos de productividad, o por cambios en el ambiente económico.

## **2.8 KEYNES Y LOS CICLOS ECONÓMICOS**

### **2.8.1 Lineamientos básicos de la Teoría General de Keynes**

John Maynard Keynes (1883-1946) esbozó una explicación sobre la crisis y el ciclo en su *Teoría General de la ocupación el interés y el dinero* (1936) que fue un disparador para que sus seguidores y estudiosos desarrollaran una importante cantidad de teorías explicativas del ciclo. Dicha obra es hija de la “Gran Depresión” (1929-1933) e intenta superar los límites de la economía neoclásica para poder explicar la crisis y recomendar políticas para lograr la recuperación económica.

Dudley Dillard expone en su obra sobre la *Teoría General* de Keynes<sup>54</sup>, que ésta última incluye ideas fundamentales acerca de cinco tópicos que son:

1. El carácter *general* de las ideas de Keynes
2. El papel del dinero
3. La relación entre el interés y el dinero
4. La inversión
5. La incertidumbre del futuro

En este sentido se afirma que la teoría de Keynes es “general”, porque es aplicable tanto a economías con pleno empleo (caso especial postulado por los clásicos)<sup>55</sup>, como a aquellos casos donde hay recursos ociosos o desempleo. Históricamente la *Teoría General* es hija de la mayor depresión que sufrió el capitalismo en el siglo XX, y sustituyó a la teoría neoclásica que continuaba manteniendo el supuesto de pleno empleo como uno de sus pilares fundamentales. De todas formas la teoría keynesiana sólo se constituyó en la teoría económica principal, luego de ser absorbida, adaptada y neutralizada por los teóricos neoclásicos en lo que se llamó “síntesis neoclásica”.<sup>56</sup>

Keynes plantea la posibilidad de que la economía encuentre un nivel de ingreso de equilibrio (que define como igualdad entre la oferta agregada y la demanda agregada) que esté asociado a un nivel de empleo inferior al que garantiza pleno empleo, donde existan recursos productivos ociosos. Esto se debe a una insuficiencia de demanda efectiva.

La renta nacional puede ser gastada en la compra de bienes de consumo o en la inversión. Cuando se incrementa la renta, el consumo también se incrementa, aunque en una cuantía menor (porque la propensión al consumo es menor a 1). Esto hace que sea necesaria una cantidad determinada de inversión que cubra la diferencia entre la renta total y el gasto en consumo. Si la inversión es menor a esa diferencia, entonces la economía alcanzará un ingreso de equilibrio menor al de pleno empleo.

La insuficiencia de demanda efectiva se origina por la insuficiencia de la inversión, y cuando la inversión privada es baja debido a expectativas negativas acerca del futuro por parte de los empresarios, según Keynes, el Estado debe suplirla a través de la inversión pública.

La inversión depende en el esquema keynesiano de dos variables: una es la “eficacia marginal del capital” y la otra el tipo de interés.

Dillard lo resume de la siguiente forma: “*La eficacia marginal de un bien de capital es el tipo de rendimiento más elevado sobre el costo previsto para producir una unidad más (una unidad marginal) de un tipo particular de bien de capital*”.<sup>57</sup> La eficacia marginal del capital es excesivamente fluctuante y no puede ser controlada directamente por los ejecutores de la política económica. Si bien no es un concepto exactamente equivalente, la eficacia marginal del capital puede asimilarse a la tasa de ganancia esperada de Marx, ya que depende de las expectativas que poseen los empresarios. Las decisiones de inversión presentes de los empresarios dependen de las expectativas que tienen acerca de los rendimientos futuros de sus inversiones.

La otra variable es la tasa de interés. En palabras de Keynes: “*La tasa de interés no es ‘precio’ que pone en equilibrio la demanda de recursos para invertir con la buena disposición para abstenerse del consumo presente. Es el ‘precio’ que equilibra el deseo de conservar la riqueza en forma de efectivo, con la cantidad disponible de este último...*”.<sup>58</sup> Por tanto, la tasa de interés depende de la cantidad de dinero (oferta

monetaria) y de la preferencia por la liquidez (que es uno de los factores determinantes de la demanda de dinero).

El tipo de interés puede ser manejado por los ejecutores de la política monetaria a través de la modificación en la cantidad de dinero, a través de diversos mecanismos.

Ante una caída en la eficacia marginal de capital que desalienta las inversiones privadas, el Banco Central puede abaratar el crédito mediante reducciones en los tipos de interés.

Pero esta política monetaria expansiva es limitada, y en ciertas épocas de crisis o depresiones graves la reducción del tipo de interés se transforma en una herramienta impotente para recuperar altos niveles de inversión que sostengan el nivel de ocupación y el ingreso (caso de la “trampa de la liquidez”).

Cuando la política monetaria se vuelve impotente, el Estado debe intervenir y compensar esa insuficiente inversión privada con inversión pública, aún a costa de tener que incurrir en déficit fiscal, o de incrementar el mismo en caso de que existiese previamente. Esta es, según Keynes, la salida de la depresión, a través del gasto público y la inversión pública que vía multiplicador incrementa el ingreso de la economía y por consiguiente el empleo de los recursos productivos, para llevar de este modo a la economía a un nivel de ingreso de equilibrio asociado al nivel de pleno empleo.

### 2.8.2 El análisis del ciclo crediticio en el *Treatise*

Si bien Keynes no reparó especial atención en los problemas de crecimiento y de las fluctuaciones cíclicas, se pueden encontrar en su obra (no solamente en su *Teoría General*, sino que también en su *Treatise on Money* del año 1930), una descripción del ciclo crediticio. Galindo y Malgesini hacen la siguiente explicación al respecto: “*En concreto en el Treatise se presenta la evolución que experimenta el ciclo crediticio, que se caracteriza por las siguientes fases: a) Los empresarios realizan nuevas inversiones que consideran ventajosas para sus empresas. Aquéllas pueden llevar incorporados nuevos avances tecnológicos que mejoren la producción, lo que puede conducir a un mayor nivel de empleo que provoque a su vez un aumento en el nivel de precios. Hay que tener en cuenta que este proceso inflacionista es consecuencia de un exceso de inversión sobre el nivel de ahorro, que resulta necesario para implantar la nueva tecnología y probablemente por la mayor remuneración que perciben los trabajadores. Así pues, para que el proceso culmine, debe existir una cierta permisividad por parte de las autoridades monetarias para que exista la cantidad de dinero que necesita la economía, lo que nos conduce a contemplar una oferta monetaria endógena en vez de exógena. Por otro lado, hay que tener en cuenta que si el proceso descrito produjese una subida en el tipo de interés, ésta no debería ser demasiado alta para no perjudicar a la inversión que se está realizando. b) La segunda fase surge cuando nos acercamos a una situación de pleno empleo, derivada de la etapa anterior. Ello da lugar a que los salarios vayan aumentando cada vez más y conducirá a unos mayores costes, por lo que la consecuencia final será una subida de los precios. El problema que se deriva de este proceso es que los empresarios van a ser cada vez menos optimistas respecto al futuro, reduciendo así sus inversiones. Por tanto, la fase expansiva anterior desaparece provocando un mayor paro y un exceso de ahorro sobre inversión*”.<sup>59</sup> En el *Treatise* no existe una explicación desarrollada sobre el ciclo, ya que Keynes toma elementos que pueden considerarse lugares comunes en muchas otras teorías sobre el ciclo. Por ejemplo, el deterioro de las expectativas empresariales ocasionado por el alza de salarios, vienen a poner fin a la expansión. Es decir, un factor objetivo (alza de salarios) influye sobre las expectativas empresariales sobre el futuro (factor subjetivo) que a su

vez repercute negativamente sobre la inversión y el crecimiento de la economía. Comparte en este caso con las teorías del *profit squeeze* (estrangulamiento de ganancias), la explicación de que los salarios reales crecientes ahogan la expansión.

Sin embargo, pese a que la atención de este texto no es el ciclo y a que los desarrollos sobre la teoría del ciclo se montan sobre argumentos muy rudimentarios, el único mérito que se puede rescatar en este campo, es que Keynes da una explicación sencilla donde entrelaza los elementos monetarios con los elementos reales. Posteriormente en su Teoría General refinará e incluso cambiará radicalmente muchos de sus presupuestos acerca del ciclo.

### 2.8.3 Las fluctuaciones

Según Keynes las fluctuaciones en el ingreso, y por consiguiente en el empleo se daban fundamentalmente por las amplias fluctuaciones de la inversión. Ésta depende de los empresarios, y éstos deciden básicamente sus niveles de inversión en capital productivo a partir de la diferencia entre la eficacia marginal del capital y la tasa de interés.

A este respecto Dillard comenta: *“Es una teoría [la de Keynes] en la que las fluctuaciones en el volumen de inversión explican las fluctuaciones en el empleo. Las fluctuaciones en el volumen de inversión se explican en gran parte por el carácter fluctuante e incierto de las previsiones respecto a los rendimientos futuros de los bienes de capital y los términos futuros en que puede prestarse dinero a interés”*.<sup>60</sup>

En palabras de Keynes: *“Se desprende, por tanto, que, dado lo que llamaremos propensión a consumir de la comunidad, el nivel de equilibrio de la ocupación, es decir, el nivel que no induce a los empresarios en conjunto a ampliar o contraer la ocupación, dependerá de la magnitud de la inversión corriente. El monto de ésta dependerá, a su vez, de lo que llamaremos el incentivo para invertir, que, como después se verá, depende de la relación entre la curva de eficiencia marginal del capital y el complejo de las tasas de interés para préstamos de diversos plazos y riesgos”*.<sup>61</sup>

En términos simplificados podría expresarse de la siguiente forma:

$$I = f(\text{EMgK} - i) \quad [1]$$

Donde: **I** = Inversión bruta real

**EMgK** = Eficacia marginal del capital

**i** = Tasa de interés

Luego reafirma: *“La inversión en capitales reales solamente tiene lugar cuando las previsiones de beneficios exceden al premio que hay que pagar por el dinero tomado a préstamo”*.<sup>62</sup> Este premio que se debe pagar por el dinero tomado a préstamo es el interés. Keynes percibe claramente la función del dinero como medio de acumular riqueza y la importante predisposición de los individuos a mantener dinero en efectivo. Exceptuando épocas de inflación, en las cuales el poder adquisitivo del dinero disminuye debido al aumento de los precios, los individuos tienen importantes motivos para mantener dinero en efectivo. Keynes enumera tres motivos importantes para demandar dinero en efectivo: el motivo transacción, el motivo precaución y el motivo especulación. El primero es el referido al dinero que se utiliza como equivalente general, es decir, como medio de cambio y se necesita para comprar bienes y servicios. El segundo motivo está asociado a la incertidumbre que genera el futuro ya que en caso de imprevistos los individuos prefieren mantener ciertas sumas de dinero en efectivo

para hacer frente a gastos no planificados. Estos dos motivos de la demanda de dinero tienen una relación directa con el ingreso de los individuos. A mayor ingreso, más dinero se demandará por estos dos motivos. El tercer motivo es el motivo especulación. La demanda de dinero para tal fin depende negativamente de la tasa de interés. Cuanto mayor sea la tasa de interés menos dinero se demandará por este motivo, ya que es mayor el costo de oportunidad de mantener dinero en efectivo.

En cuanto a la explicación de Keynes acerca de las fluctuaciones, Dillard dice: *“Keynes intenta demostrar que la situación normal del capitalismo del ‘laissez-faire’ en su estadio actual se desarrolla en una situación fluctuante de la actividad económica, que puede recorrer toda la gama que va desde el empleo total hasta el paro amplio, con un nivel característico bastante alejado del empleo total. Aunque el paro es característico, no es en modo alguno inevitable. Otro aspecto ‘general’ de la teoría general es que explica la inflación con tanta facilidad como el paro, ya que ambos dependen fundamentalmente del volumen de demanda efectiva. Cuando la demanda es deficiente se produce paro, y cuando la demanda efectiva es excesiva se produce inflación”*.<sup>63</sup>

### 2.8.4 El capítulo XXII de la *Teoría General*

En dicho capítulo Keynes se dispone a utilizar el herramental teórico expuesto anteriormente en su obra cumbre, para tratar de explicar en sus trazos generales el ciclo económico.

Concede importancia relevante a las fluctuaciones en la eficiencia marginal del capital, colocándola como la variable fundamental para explicar el ciclo, muy por encima de la tasa de interés: *“Si examinamos los detalles de cualquier ejemplo real del ciclo económico, veremos que es muy complejo y que para su explicación serán necesarios todos y cada uno de los elementos de nuestro análisis. En particular, encontraremos que las fluctuaciones en la propensión a consumir, en el estado de la preferencia por la liquidez y en la eficiencia marginal del capital han desempeñado su parte. Pero sugiero que el carácter esencial del ciclo económico y, especialmente, la regularidad de la secuencia de tiempo y de la duración que justifica el que lo llamemos ciclo se debe sobre todo a cómo fluctúa la eficiencia marginal del capital. A mi modo de ver, lo mejor es considerar que el ciclo económico se debe a un cambio cíclico en la eficiencia marginal del capital, aunque complicado y frecuentemente agravado por cambios asociados con las otras variables importantes de período breve del sistema económico”*.<sup>64</sup> Más adelante argumenta en contra de aquellas explicaciones de las teorías puramente monetarias que marcan al incremento de la tasa de interés como la causa del comienzo de la crisis: *“...creo que la explicación más típica, y con frecuencia la predominante de la crisis, no es principalmente un alza en la tasa de interés, sino un colapso repentino de la eficiencia marginal del capital”*.<sup>65</sup>

También niega que el incremento en la preferencia por la liquidez sea la causa de la crisis, ya que afirma: *“La preferencia por la liquidez, excepto en aquellas de sus manifestaciones que van asociadas con un aumento en el comercio y la especulación, no sube hasta después del derrumbamiento en la eficiencia marginal del capital”*.<sup>66</sup>

Y a continuación Keynes resalta el alto componente subjetivo existente en la determinación de la eficiencia marginal del capital, al mismo tiempo que muestra los límites de la política monetaria expansiva: *“...un descenso en la tasa de interés será de gran ayuda para la recuperación y, probablemente, condición necesaria de la misma. Pero, por el momento, el colapso en la eficiencia marginal del capital puede ser tan completo que no baste ninguna reducción factible en la tasa de interés. Si una baja de*

*ésta fuera capaz de proveer un remedio efectivo por sí misma, cabría alcanzar la recuperación sin el transcurso de algún intervalo considerable de tiempo y por medio más o menos directamente bajo el control de la autoridad monetaria. Pero de hecho, esto no suele ocurrir, y no es tan fácil resucitar la eficiencia marginal del capital, estando, como está, determinada por la indirigible y desobediente psicología del mundo de negocios. Es el retorno de la confianza, para hablar en lenguaje ordinario, el que resulta tan poco susceptible de control en una economía de capitalismo individual. Éste es el aspecto de la depresión que los banqueros y los hombres de negocios han tenido razón en subrayar, y el que los economistas que han puesto su fe en un remedio 'puramente monetario' han subestimado".<sup>67</sup>*

### 2.8.5 Límites de las fluctuaciones

Las amplias fluctuaciones que posee el ingreso nacional de una economía no constituyen un ciclo explosivo, sino que posee dos límites establecidos. El límite inferior al que puede caer el producto está dado por el nivel de ingreso mínimo donde toda la renta es consumida y no existe inversión. El límite máximo está dado por el pleno empleo de los recursos productivos. En este sentido Dillard dice: *"Una vez puestos en marcha los movimientos de la renta y del empleo, tienden a ser acumulativos. Estos movimientos acumulativos explican el carácter fluctuante del empleo. A la extensión de la fluctuación sirven de límites, en la dirección descendente, el nivel en que la renta se hace igual al consumo, y en la dirección ascendente, el empleo total. Las fluctuaciones efectivas no recorrerán, por lo general, todo el trayecto de un extremo a otro. Un movimiento ascendente se detendrá característicamente cerca del empleo total, y un movimiento descendente se detendrá normalmente cerca del punto en que la renta se iguale con el consumo. El recorrido efectivo dependerá del vigor o debilidad de la propensión al consumo y del aliciente para la inversión en las circunstancias imperantes".<sup>68</sup>*

A partir de la función de inversión keynesiana se derivaron diferentes teorías del ciclo. En términos simplificados se puede afirmar que la variabilidad de la inversión debida a la variabilidad en la eficacia marginal del capital es la que hace que el producto fluctúe.

A continuación se examinarán algunas teorías del ciclo derivadas a partir de las ideas de Keynes.

## 2.9 EL MODELO DE HICKS

### 2.9.1 Ideas generales de la teoría hicksiana del ciclo económico

El profesor John Richard Hicks (1904-1989), en su obra *Una contribución a la teoría del ciclo económico* del año 1951, elabora un modelo del ciclo basado en algunas de las sugerencias realizadas por Keynes sobre este tema.

El propio Hicks se encarga de aclarar que Keynes no desarrolló ningún modelo definido para explicar el ciclo económico: *"La economía keynesiana, a pesar de todo lo que ha hecho para nuestra comprensión, ha dejado indudablemente inexplicada una cuestión importante: nada menos que el propio ciclo económico".<sup>69</sup>*

En este sentido continúa: *"Porque Keynes no nos demostró, y no intentó demostrarnos, salvo en algunas alusiones, por qué en el pasado el nivel de actividad ha fluctuado conforme a un modelo tan definido".<sup>70</sup>*



Hicks ve el problema de los ciclos, como un problema propio e inherente a una economía que se desarrolla a través de una senda expansiva, es decir, una economía en crecimiento. En esto coincide con otros teóricos del crecimiento como Roy Harrod (1900-1978) o Evsey Domar (1914 -1997).<sup>71</sup>

Para Hicks los factores exógenos pueden causar ciclos, tales como guerras y revoluciones, pero también dice que: “...*las oscilaciones que pueden atribuirse a los grandes inventos, tales como el ferrocarril y el automóvil, se deben a causas estrictamente económicas*”.<sup>72</sup> Luego plantea que el sistema económico reacciona ante las perturbaciones exógenas, pero dice que: “*la pregunta crucial que una teoría del ciclo debe formular es si las fluctuaciones son posibles y, en caso afirmativo, cómo son posibles en ausencia de perturbaciones exógenas*”.<sup>73</sup>

Este autor se limita al estudio de los ciclos endógenos, aislando teóricamente toda influencia de hechos extraeconómicos. En este sentido reafirma que, en ausencia de influencia de factores exógenos, el crecimiento se produce en forma oscilante: “*Supongamos que tomamos una economía real con un stock de capital cuya composición refleja las innumerables vicisitudes del pasado, y decimos que de ahora en adelante ha de someterse a un progreso perfectamente regular de inversión autónoma mientras que puede confiarse que permanezcan invariables sus relaciones entre ahorro e inversión inducida –de forma que pudiera situarse en equilibrio progresivo si tuviera la estructura adecuada de capital–. Si podemos demostrar que una economía sujeta por estos supuestos tan rígidos no llegará a encontrar su equilibrio, sino que tendrá una tendencia a oscilar, nos habremos acercado mucho a la raíz del asunto. Porque entonces estaríamos en camino de demostrar que puede engendrarse un ciclo, y casi necesariamente debe engendrarse, incluso en ausencia de perturbaciones exógenas; estas perturbaciones pueden introducirse luego en el lugar adecuado para explicar las diferencias entre la conducta del sistema durante un ciclo y su conducta durante otro*”.<sup>74</sup>

El modelo de Hicks incluye el multiplicador del gasto autónomo keynesiano conjuntamente con el acelerador de la inversión. La combinación de estos mecanismos da lugar a fluctuaciones como lo mostró Samuelson en su famoso artículo, que se explicará en este mismo capítulo.<sup>75</sup>

Sin embargo, Hicks va más allá del mero descubrimiento de las fluctuaciones a partir de la interacción entre el multiplicador y el acelerador haciendo un intento explicativo, aunque en dicho intento no se aleje demasiado del determinismo mecanicista.

Este modelo está basado en la idea keynesiana de que la volatilidad de la inversión es la que explica las fluctuaciones en el producto. Hicks concede a la inversión autónoma el rol de fuente del impulso expansivo. La misma incluye a las variaciones en la población y a los cambios en la tecnología. Los cambios en la demanda van guiando a la inversión.

### 2.9.2 Fases del ciclo

Hicks postula la existencia teórica de una senda o tendencia de crecimiento a la que denomina trayectoria de equilibrio, que marcaría el camino de la economía en ausencia de ciclos. En base a esto identifica cuatro fases en el ciclo<sup>76</sup>:

- 1) Alza que va desde el punto de partida al comienzo de la recuperación hasta el punto en el cual se encuentra con el “techo”.
- 2) Plenitud del auge que discurre a lo largo del “techo”.

3) Descenso marcado por la caída de la producción; una caída que comienza por no ser más que relativa con respecto a la trayectoria del equilibrio, pero pronto llega a ser absoluta.

4) Depresión, en la que producción ha cesado para caer absolutamente, y volverá a elevarse pronto también de modo absoluto; pero en la cual no existe tendencia alguna a subir en relación con el nivel de equilibrio.

### 2.9.3 Asimetría del acelerador y "techos y pisos" en los ciclos

El acelerador de la inversión no opera de la misma manera durante el incremento de la inversión, que en el período de contracción de la misma. Existe un límite para la desinversión, ya que el stock de capital fijo sólo puede disminuir en la medida de la depreciación de cada período. Explicando este aspecto la teoría de Hicks, Estey dice: *“El capital de trabajo como los inventarios ordinarios puede ser reducido por las ventas mientras cesan las nuevas órdenes, pero el capital fijo sólo puede reducirse por el lento proceso de la obsolescencia”*.<sup>77</sup>

En el alza el único límite que existe para la inversión es el del pleno empleo de los factores productivos, que impedirá que el producto y la inversión continúen aumentando por encima de cierto techo. Sin embargo, Hicks se distancia de Keynes estableciendo que los auges que chocan contra el techo de pleno empleo no necesariamente generarán una inflación galopante.

De esta manera en base a estos límites inferior y superior, Hicks llega a la conclusión de que la economía no describe ciclos explosivos (sin límites), sino que los mismos, a pesar de ser dinámicos, impedirán que exista un crecimiento ilimitado o una caída extraordinaria.

De todas formas, Hicks admite que pueden darse máximos relativos de producción que no llegan hasta el pleno empleo. A estos máximos los llama “finales débiles”, también llamados “auges que mueren de muerte natural”. Son recuperaciones con poco impulso muy propensas a la crisis antes de desplegar toda la potencialidad de crecimiento de la economía.

### 2.9.4 Introducción del factor monetario

La teoría expresada en términos reales no muestra una rápida caída en las contracciones. Para explicar este fenómeno Hicks recurre a explicaciones de tipo monetario, invocando la preferencia por la liquidez. Por ejemplo en el capítulo IX de su obra dice: *“las mismas fuerzas de la preferencia de liquidez que, evidentemente, son responsables de la asociación del principio de la depresión con la crisis financiera pueden muy bien invocarse para explicar la rapidez de la baja aun en aquellos casos en que la buena dirección monetaria mantiene la crisis financiera dentro de ciertos límites”*.<sup>78</sup>

También cuando introduce el factor monetario en su modelo, Hicks advierte que los auges pueden finalizar debido a la restricción monetaria, añadiendo de esta forma otro modo de finalización de los mismos (además de los auges que chocan contra el techo de pleno empleo, y de aquellos “finales débiles” por insuficiencia de inversión). Estos auges que se ahogan por restricción monetaria son descritos por Hicks del siguiente modo: *“Es posible, por una parte, que el freno monetario pueda funcionar antes de haber alcanzado el ‘techo’ del empleo total, en cuyo caso nuestra teoría precisaría una importante enmienda, pues no sería un ‘techo’ real, debido a limitación real de recursos, sino un ‘techo’ monetario, debido a la falta de elasticidad en el*

*sistema monetario, que rompería el auge. Por otra parte, es posible que el freno monetario entre en funcionamiento después de haber alcanzado el 'techo' real".<sup>79</sup> E inmediatamente aclara: "Yo admitiría que una de las cosas que le puede suceder a un auge es ser cortado por escasez monetaria".<sup>80</sup>*

Y en otro párrafo explica los tres tipos de fin de auge posibles en una economía monetaria: *"Ahora bien: permaneciendo pasivo el sistema monetario, la expansión acabará en una u otra de estas dos formas: o se extingue por debilitamiento del acelerador, o se mata al chocar con el 'techo' real. Cuando admitimos la reacción monetaria, hemos de añadir una tercera forma posible: que el propio sistema monetario se encuentre extendido en exceso y rompa el auge por la contracción monetaria, con objeto de restaurar el equilibrio monetario".<sup>81</sup>*

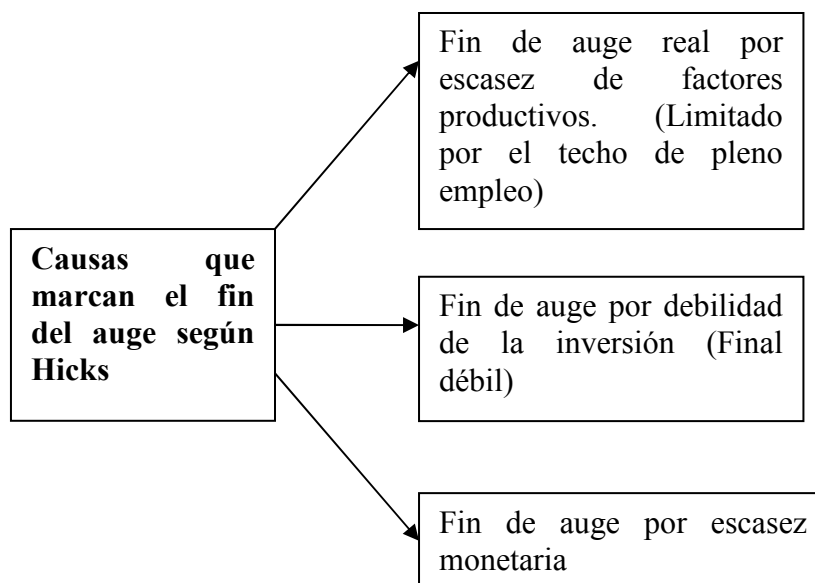
Hicks abogaba por de la aplicación de una política monetaria combinada con una política fiscal para poder suavizar el ciclo. Era consciente de que éste no se podía eliminar, pero creía que se podía atenuar a partir de una reforma monetaria que le diera mayor estabilidad y seguridad al sistema monetario, sumada a una política fiscal de uso moderado de inversión estatal y controles fiscales.

### 2.9.5 Algunas críticas a la teoría de Hicks

Estey critica la teoría de Hicks en los siguientes términos: *"En resumen, es una explicación en términos reales de cierta índole tecnológica y mecánica en el que los factores monetarios se dejan fuera y sólo se admiten como factores modificadores, en donde aparentemente el juicio humano o las previsiones variables de los negocios y las decisiones no juegan ningún papel o si lo juegan es muy pequeño. La inversión juega el papel principal, pero se basa en una fórmula y no en el juicio. Esto parece indicar la limitación más seria de dicha teoría".<sup>82</sup>*

Si bien la teoría de Hicks se desarrolla íntegramente en términos reales, y en los últimos capítulos de su libro ya citado recién es añadido el factor monetario, admitiendo que éste no modifica las conclusiones esenciales extraídas del análisis real, es destacable rescatar su clasificación de los auges (ver Cuadro N° 3), y también la explicación del impulso que se da a partir de la inversión exógena y el acelerador de la inversión. Como punto débil puede señalarse que no existe una explicación acabada de los factores determinantes de dicha inversión autónoma, quedando sin explicar los factores que dan impulso al auge.

**Cuadro N° 3: Causas que marcan el fin del auge en la teoría de Hicks.**



**Fuente:** Elaboración propia, en base a la lectura de Hicks, *op. cit.*

### **2. 10 EL MODELO DEL CICLO ENDÓGENO DE KALDOR**

#### **2.10.1 Ideas generales sobre la teoría de Kaldor**

Nicholas Kaldor (1908-1986), basado en varias de las sugerencias expuestas por Keynes, elaboró un modelo para explicar el ciclo económico, que posee la particularidad de utilizar funciones de inversión y de ahorro no lineales.

De hecho, presenta propensiones marginales al ahorro y propensiones marginales a la inversión, ambas no constantes.

Determina que una Propensión marginal al ahorro mayor a la propensión marginal a invertir determina una posición de equilibrio estable, sucediendo lo opuesto en caso de que la segunda sea mayor a la primera, dando lugar a alta inestabilidad en el modelo.

Shapiro dice: “...Kaldor deduce que las funciones de ahorro y de inversión no pueden ser ambas lineales, al menos en el trozo total de variación de la renta que tiene lugar durante el ciclo. Además hay buenas razones en defensa del argumento de que ninguna de las dos funciones es lineal”.<sup>83</sup>

Kaldor clasifica el ciclo en 3 fases a partir de la relación con la renta asociada a cada una de ellas. Simplemente las divide en fases de renta relativamente alta, fase de renta normal y fase de renta relativamente baja, y concluye que las propensiones a invertir y a ahorrar no pueden ser las mismas a lo largo de todo el ciclo, sino que éstas varían de acuerdo a la fase que esté atravesando la economía. En este sentido dice: “Si consideramos el ciclo en fases de renta relativamente alta, relativamente baja y ‘normal’, la PMgI [Propensión marginal a invertir] no será la misma en los tres casos. Tanto para niveles de renta relativamente altos, como relativamente bajos la curva [de inversión] es casi horizontal, y la PMgI es, aproximadamente, cero. La PMgI se acercará a cero en niveles de renta relativamente bajos, pues en ellos existirá un gran excedente de capacidad y, por ello, los aumentos de renta no inducirán al principio, un gasto de inversión”.<sup>84</sup>

También en los niveles de renta relativamente altos, la PMgI será baja: “*debido a que los costes crecientes y la creciente dificultad de obtener préstamos hará disuadir a los empresarios de seguir aumentando la producción en un momento en que ya tienen bastantes obligaciones*”.<sup>85</sup> Estos son los límites a la inversión que surgen de una economía que se aproxima al pleno empleo. En esto Kaldor coincide con Hicks, al colocar al pleno empleo como techo del ciclo.

Kaldor también presenta una función de ahorro no lineal con propensiones marginales variables. Shapiro explica: “*A niveles de renta relativamente bajos y relativamente altos, la situación será la contraria de la que ocurría con la inversión. La PMgS [Propensión marginal al ahorro] es relativamente grande en comparación con el valor que toma en los niveles de renta ‘normales’... Al disminuir la renta en las recesiones a niveles relativamente bajos, la gente reduce drásticamente el ahorro con el fin de mantener aproximadamente el mismo nivel de vida que antes; después, en las primeras fases de la recuperación, aumentan el ahorro de forma pronunciada, con el fin de restaurar a su nivel usual los agotados ahorros. Así la PMgS es relativamente grande y la función de ahorro relativamente inclinada. En el caso contrario, en el que la renta crece a niveles relativamente altos, la gente tiende a ahorrar, no sólo una cantidad mayor, sino también una proporción mayor de su renta*”.<sup>86</sup>

La introducción de estos supuestos en la forma de las funciones de ahorro y de inversión puede mostrarse en la figura N° 1, donde a lo largo del ciclo la economía puede alcanzar diversos equilibrios, no todos ellos estables. Kaldor pone énfasis en el análisis de la estabilidad o inestabilidad de las posiciones de equilibrio alcanzadas por el sistema económico.

Además de introducir la forma característica de estas funciones no lineales, Kaldor introduce la influencia de otra variable para explicar el ciclo económico: el stock de capital. “*El ahorro es una función directa del ‘stock’ de capital; para todo nivel de renta, cuanto mayor sea el ‘stock’ de capital, mayor será el volumen de ahorro. La inversión es una función inversa del ‘stock’ de capital; para todo nivel de renta, cuanto mayor sea el ‘stock’ de capital, menor será el volumen de inversión*”.<sup>87</sup>

### 2.10.2 La descripción del proceso cíclico endógenamente generado

El ciclo de esta forma discurre como un dinámico salto de una posición de equilibrio a otra. En la figura pueden observarse tres posiciones de equilibrio.

Kaldor parte de una situación de equilibrio colocada en un nivel de renta alto, en un punto como el B, asociado a un nivel de ingreso  $Y_3$ . Si la economía permanece en dicho nivel por un período de tiempo, se da una importante acumulación de capital, debido a la alta inversión, asociada al relativamente alto nivel de renta. Esta acumulación de capital, disminuye la eficiencia marginal del capital, desplazando “hacia abajo” la función de inversión. Al mismo tiempo, se incrementa la propensión al ahorro, debido a que la economía goza de un nivel de ingreso relativamente alto. Esto genera un desplazamiento “hacia arriba” de la función de ahorro.

En función de estos desplazamientos, los puntos B y C se acercan entre sí, hasta formar un solo punto. Una vez que esto sucede, el equilibrio que se da sobre el punto que surge de la unión de B y C no es estable, ya que el ahorro es mayor a la inversión tanto para niveles de renta más altos, como para niveles más bajos. Que el ahorro supere a la inversión hace que el nivel de renta continúe cayendo (fase contractiva o recesiva del ciclo), hasta llegar al punto A.

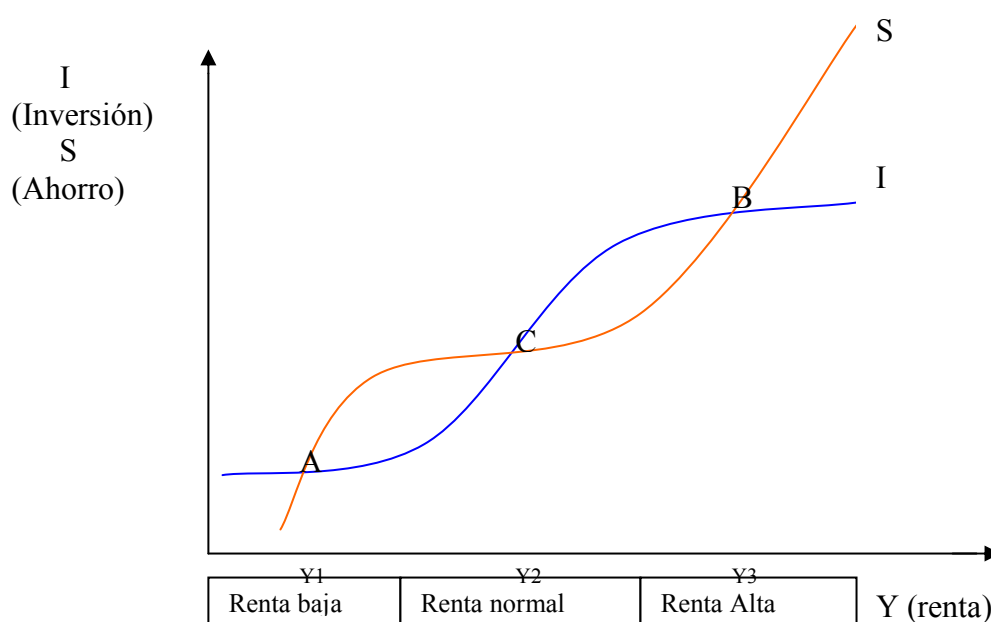
En A se logra una posición de equilibrio estable sólo a corto plazo, ya que las funciones de ahorro e inversión se desplazan hacia abajo y hacia arriba respectivamente, por representar el punto A, un nivel de renta relativamente bajo.

La permanencia de la economía en un nivel de renta relativamente bajo, va acumulando las oportunidades de inversión, haciendo que la función de inversión se vaya desplazando gradualmente hacia arriba, y la función de ahorro se desplaza en sentido opuesto. Estos movimientos posibilitan la confluencia de A y C en un mismo punto. Cuando la economía alcanza ese punto (el que surge de la unión de A y C), no puede permanecer allí, ya que éste es un equilibrio inestable. Esto es así, porque la inversión es mayor al ahorro, tanto para niveles mayores como para niveles menores de renta, respecto del equilibrio. Por lo tanto, la economía tiende a expandirse hasta llegar a un punto de renta relativamente alta como B, volviendo a la posición que dio origen al ciclo.

Dice Shapiro: *“El proceso cíclico descrito por Kaldor es, pues, auto-generador. El mismo movimiento hacia niveles de renta relativamente altos pone en juego fuerzas que, después de cierto tiempo, producen un movimiento descendente hacia niveles de renta relativamente bajos, y viceversa”*.<sup>88</sup>

Es la simple permanencia del sistema económico en una posición de equilibrio, la que hace que los movimientos seculares, como puede ser la acumulación de capital, influya en los movimientos de coyuntura o cíclicos, tornando inestable dicha posición de equilibrio y dando lugar a fluctuaciones que se autogeneran. Por eso el modelo de Kaldor es un modelo del ciclo endógeno, que no necesita de perturbaciones externas para generar fluctuaciones. En este sentido: *“Estas fuerzas, tales como la variación del tamaño de la propensión media a ahorrar y la acumulación o desacumulación de capital que tiene lugar a lo largo del ciclo, son inherentes al proceso económico, o son fuerzas endógenas en el pleno sentido de la palabra”*.<sup>89</sup>

**Figura N° 1: Funciones de Ahorro e Inversión no lineales de Kaldor**



Fuente: Shapiro, Edward *Análisis Macroeconómico*, Ediciones ICE, 3ª ed., Madrid, 1979, p. 401.

### 2.11 TEOREMA DE LA INTERACCIÓN ENTRE EL MULTIPLICADOR Y EL ACELERADOR DE SAMUELSON

#### 2.11.1 El modelo de Samuelson

Paul Samuelson (1915-2009), importante economista estadounidense y Premio Nobel, publicó en 1939 un artículo en el cual presentó un interesante modelo teórico, muy útil para clasificar los diversos tipos de movimientos cíclicos que puede presentar una economía.

Este modelo muestra la posibilidad de que el producto de la economía experimente fluctuaciones de diverso tipo, a partir de un cambio en alguno de los componentes autónomos de la demanda.

En este esquema se hace interactuar la teoría del multiplicador de Kahn - Keynes, y la teoría del acelerador de la inversión de Alvin Hansen (1887-1975).

Utiliza una función de consumo que incluye una parte autónoma (independiente de la renta) y un consumo inducido, que es una proporción ( $c$ ) del ingreso rezagado en un período, o sea del ingreso del período anterior.

La inversión también es dividida en dos partes: la primera, autónoma, y la segunda resulta a partir del producto entre un coeficiente de aceleración de la inversión, que Samuelson llama  $\beta$ , y la diferencia entre el consumo del período presente y el consumo del período precedente.<sup>90</sup>

Las ecuaciones presentadas por Samuelson dicho su artículo fueron las siguientes:

$$C_t = C_0 + c Y_{t-1} \quad [2]$$

$$I_t = I_0 + \beta (C_t - C_{t-1}) \quad [3]$$

Donde:

$C_t$  = Consumo del período actual

$C_0$  = Consumo autónomo (independiente de la renta o el consumo)

$c$  = Propensión marginal al consumo

$Y_{t-1}$  = Renta del período anterior

$I_t$  = Inversión del período actual

$I_0$  = Inversión autónoma (independiente de la renta o el consumo)

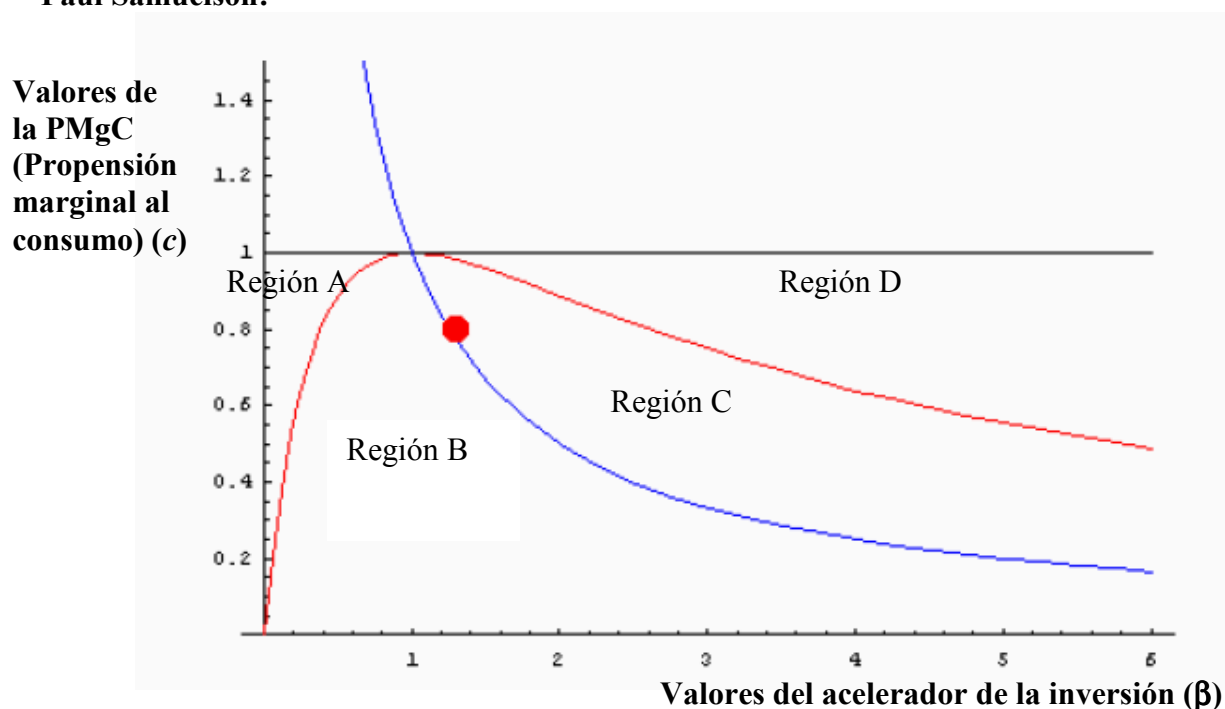
$\beta$  = Coeficiente de aceleración de la inversión

$C_{t-1}$  = Consumo del período anterior

Luego de trabajar algebraicamente con las ecuaciones en diferencias, Samuelson obtiene como resultado las diferentes formas posibles a través de las cuales puede darse el ajuste desde un nivel de ingreso de equilibrio a otro nuevo, una vez introducido un cambio en algún componente autónomo del gasto.

2.11.2 La clasificación de los distintos movimientos cíclicos

Figura N° 2: Modelo de interacción entre el multiplicador y el acelerador de Paul Samuelson:



Fuente: Oviedo, Jorge, *Interacciones entre el multiplicador-acelerador y la política fiscal*. Universidad Nacional de Córdoba. Disponible en [http://www.eco.unc.edu.ar/ief/miembros/archivos/prof\\_oviedo/oviedo-multiplicadoracelerador.PDF](http://www.eco.unc.edu.ar/ief/miembros/archivos/prof_oviedo/oviedo-multiplicadoracelerador.PDF).

Samuelson construye un mapa donde identifica cuatro regiones en base a los valores que adoptan  $c$  (propensión marginal al consumo) medida en el eje de ordenadas y el coeficiente de aceleración ( $\beta$ ) expresado en el eje de abcisas.

Identifica la región A con “valores relativamente pequeños de la relación”<sup>91</sup> [así llama Samuelson al coeficiente de aceleración  $\beta$ ]. No existe en este caso fluctuación alguna sino ajuste gradual desde el nivel de ingreso de equilibrio original al nuevo nivel de ingreso de equilibrio.

Las combinaciones de valores de  $c$  y  $\beta$ , ubicados en la región B darán lugar a fluctuaciones amortiguadas que tienden al nuevo nivel de ingreso de equilibrio.

En la zona C con niveles del coeficiente de aceleración mayor que uno, pero con valores de  $c$  más altos que en la región B, los movimientos oscilatorios que tendrán lugar a partir de una variación en el gasto autónomo, serán de tipo explosivo. Esto implica que la fluctuación adquiere una amplitud creciente, a partir de un impulso inicial.

En el caso representado por la zona D es aquél que genera un movimiento explosivo no cíclico, es decir una tendencia permanente al ascenso o descenso del ingreso, según el carácter de la variación operada en el gasto autónomo). Samuelson dice que este caso refleja: “valores grandes de la propensión marginal a consumir y de la relación”<sup>92</sup>.

En su artículo Samuelson opera un incremento en el gasto público, por eso para describir el caso dice: “Un nivel constante del gasto público puede dar lugar a un ingreso nacional siempre creciente, que eventualmente alcanza una tasa de aumento de interés compuesto...”.<sup>93</sup> Luego continúa: “Un único impulso de la inversión neta hará



*crecer el sistema de modo indefinido a una tasa exponencial. Por otra parte, una desinversión infinitesimal puede reducir la renta nacional a una tasa creciente*".<sup>94</sup> Samuelson asocia este tipo de situaciones a casos de expansión monetaria: "*Esta es una situación muy inestable, pero corresponde más exactamente al caso puro de estímulo monetario por medio de gastos públicos, en donde el incremento total en el ingreso nacional no tiene una relación finita con los estímulos originales*".<sup>95</sup>

El mismo Samuelson reconoce los límites de su modelo teórico diciendo que el mismo: "*...se supone que la propensión marginal al consumo y la relación son constantes; en realidad estos valores cambian con el nivel del ingreso y por lo tanto, esta representación es estrictamente un análisis marginal que se debe aplicar al estudio de oscilaciones pequeñas*".<sup>96</sup>

### 2.11.3 Algunas observaciones

El modelo de interacción entre el multiplicador y el acelerador está formulado en un alto nivel de abstracción. Muestra la posibilidad de obtener distintos tipos de movimientos cíclicos y no cíclicos, dados determinados parámetros (esencialmente  $c$  y  $\beta$ ), a partir de un impulso exógeno inicial.

Quizás la mayor debilidad del modelo está dada por la inexistencia de una explicación acerca del origen de esos impulsos, y sólo se dedica a analizar las consecuencias de un único tipo de impulso, en el corto plazo, con numerosos supuestos que alejan a la teoría de las fluctuaciones económicas reales.

## 2.12 TEORÍA KALECKIANA DEL CICLO

### 2.12.1 Introducción

El economista marxista-keynesiano de origen polaco Michal Kalecki (1899-1970) en sus trabajos de principios de la década de los treinta llegó por otras vías a conclusiones similares a las de John Maynard Keynes. Es probable que la obra de este economista no haya tenido la misma repercusión debido a que las universidades occidentales, en general, no le daban la misma acogida a los teóricos marxistas o debido al idioma nativo del autor. En 1933 publica en polaco lo que posteriormente se titulará en inglés como *An Essay on the Theory of the Business Cycle* donde explica el mecanismo y la naturaleza del ciclo económico realizando una importante crítica a la teoría neoclásica. Prestó mayor atención y dedicó gran parte de sus esfuerzos de investigación en la década de la Gran Depresión a estudiar el ciclo y la crisis que el mismo Keynes. De hecho en 1939 publica en inglés *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*.

Kalecki ha sido un olvidado por gran parte de los manuales de economía e incluso por buena parte de los tratados sobre el ciclo económico.

### 2.12.2 Supuestos del modelo kaleckiano

Este autor realiza un modelo cíclico que parte de una economía cerrada y desprovista de tendencias.

Kalecki trabaja con un modelo de tres sectores, diferenciándose de Marx que trabaja sólo con dos. Uno es el departamento que produce bienes de inversión, y los otros dos son departamentos que producen bienes de consumo, subdivididos en aquel

que produce bienes-salario (consumidos por los trabajadores) y el que produce bienes que consumen los capitalistas.

El precepto fundamental de Kalecki es que *“los asalariados gastan todo lo que ganan y los capitalistas ganan todo lo que gastan”*. Los trabajadores gastan la totalidad de sus ingresos, mientras que la clase capitalista en su conjunto obtiene mayores beneficios a medida que el gasto agregado en consumo e inversión de esa clase se incrementa.<sup>97</sup>

Los capitalistas pueden extender su gasto por encima de la renta presente apelando a créditos bancarios o a reservas acumuladas en períodos anteriores.<sup>98</sup>

Este postulado se traduce en la siguiente ecuación kaleckiana:

$$Y = \text{Salarios} + \text{Beneficios} = \text{Consumo} + \text{Inversión} \quad [4]$$

Aquí el producto nacional se divide entre lo que reciben los trabajadores (salarios) y lo que reciben los capitalistas (beneficios). Esto a su vez es equivalente a la suma del consumo y la inversión. Claro está que el consumo incluye tanto el consumo de los capitalistas como el consumo de los trabajadores.

### 2.12.3 Las causas de la expansión

Las fluctuaciones en este modelo se deben a las variaciones en el gasto agregado de la clase capitalista, debido a que los trabajadores no tienen gran variabilidad en sus gastos, y como ya se dijo, la totalidad de los salarios es destinada al consumo de los llamados bienes-salario. Al respecto plantea que: *“...las fluctuaciones de la producción y de los beneficios dependen de las fluctuaciones del consumo y de la inversión de los capitalistas”*.<sup>99</sup>

Kalecki identifica las fases del ciclo a partir de los pedidos de bienes de inversión. Si existe un exceso de demanda de bienes de inversión esto significa que la economía está en plena expansión, mientras que un exceso de oferta de los mismos demuestra que la economía se halla en depresión. Otro indicador del ciclo de gran importancia para el polaco es el grado de capacidad instalada utilizada.

Para Kalecki la expansión puede ser originada por inventos que incentiven a los empresarios a invertir para obtener beneficios extraordinarios. Las inversiones se llevan a cabo a través de la creación de nuevo poder adquisitivo (crédito bancario). El incremento de la inversión mediante crédito bancario genera una disminución inmediata en las reservas bancarias, pero da lugar a un incremento en la demanda de los bienes de inversión, disminuyendo la capacidad ociosa y aumentando el empleo en dicho sector. La expansión se difunde hacia otros sectores de la economía como el departamento productor de bienes de consumo, que también ve incrementada su demanda y aumenta el empleo. Luego *“...el desembolso de las inversiones adicionales pasa directamente, y a través de los gastos de los trabajadores, a los bolsillos de los capitalistas (suponemos que los trabajadores no ahorran). Los beneficios adicionales vuelven como depósitos a los bancos, cuyas reservas se ven, de este modo, repuestas. Esto permite volver a recurrir a ellas para conceder los créditos necesarios para la continuación de la inversión asociada al nuevo invento. Como resultado de la aceleración de la circulación monetaria, los créditos bancarios se incrementan en una cantidad igual a la inversión adicional y los depósitos en una cantidad igual a los beneficios adicionales”*.<sup>100</sup> Kalecki introduce por la vía real (invento) el impulso que da origen a la expansión, pero este debe ser acompañado por la creación de poder adquisitivo

(incremento del crédito bancario), ya que las nuevas inversiones no se financian por una disminución en el consumo de la clase capitalista.

El incremento en la demanda de créditos, por parte de los capitalistas que desean obtener beneficios asociados a la nueva invención, puede incrementar la tasa de interés. Si esta suba es brusca la expansión puede frenarse e incluso dar lugar al estancamiento.

La expansión puede continuar aún cuando el nuevo invento ha sido difundido por toda la economía, debido a que la inversión puede sostenerse si la rentabilidad se mantiene en valores elevados, ya que la inversión es función directa de la rentabilidad bruta y función inversa de la tasa de interés. Esta idea es expresada en el siguiente pasaje: “¿Qué ocurre, sin embargo, cuando el nuevo invento ha sido totalmente difundido y se agota la fuente original del alza económica, desapareciendo así el estímulo a la inversión? No, porque, mientras tanto, el elevado nivel de rentabilidad prevalente en la economía en su conjunto habrá provocado un aumento de la inversión. Y es precisamente la inversión originada por la mayor rentabilidad la que intervendrá cuando se haya agotado el efecto del nuevo invento”.<sup>101</sup>

### 2.12.4 Otra fuente de crecimiento: la intervención estatal

Las fuentes de la expansión no sólo pueden provenir de inventos e innovaciones en el plano técnico, sino que puede tener su origen en el incremento del gasto por parte del Estado. A este caso Kalecki lo denomina expansión “artificial”. Las obras de infraestructura llevadas adelante por el Estado con créditos solicitados al sector bancario cumplen idéntica función que las inversiones privadas. Reactivan la economía del mismo modo que el explicado en el acápite anterior, incrementando la demanda de bienes de inversión así como también el empleo en esta rama de la economía. Este impulso se traslada al resto de los sectores de la economía como el sector de bienes de consumo. Posteriormente la inversión privada toma la posta y sustituye la inversión pública, lo que en palabras de Kalecki significa que: “*la prosperidad artificial es reemplazada por una natural*”.<sup>102</sup> De todas formas, el autor, advierte que si la tasa de interés se incrementa lo suficiente puede que el aumento del gasto público sea compensado con una disminución en la inversión privada por el encarecimiento del crédito, generando el famoso “efecto desplazamiento”.<sup>103</sup>

Una variante de intervención estatal puede ser el aumento del gasto a través de gastos de consumo. El autor da el ejemplo del pago de subsidios de desempleo. Esto tendrá los mismos efectos expansivos que el incremento de la inversión pública pero comenzará con un incremento en la demanda de bienes-salario que posteriormente aumentará la demanda y el empleo en la industria de bienes de inversión.

### 2.12.5 La crisis

El proceso de expansión continúa con la dinámica anteriormente explicitada, la inversión nueva se continúa alimentando en base a nuevo poder adquisitivo. Pero la velocidad con que la inversión crece puede superar al incremento de la demanda efectiva. Tanto es así que comenzará a darse una situación de exceso de capital, que se manifestará en capacidad ociosa. En palabras del autor: “*La expansión del equipo capital, es decir, el incremento de la riqueza nacional, contiene la semilla de la depresión, en el curso de la cual se demuestra que la riqueza adicional sólo tiene carácter potencial. Esto se debe a que una parte considerable del equipo capital está ocioso y sólo vuelve a ser útil en la siguiente fase de alza*”.<sup>104</sup> Kalecki expresa en términos sencillos dicha situación planteando que una cantidad cada vez mayor de

plantas debe satisfacer la misma demanda, generando una gran subutilización del equipo de capital y disminuyendo la rentabilidad. Es a partir de esta disminución de la rentabilidad que la inversión cae dando lugar a la depresión aumentando el desempleo y disminuyendo el producto total.

Otro elemento característico de Kalecki es el análisis sobre el grado de monopolio. Esta es una variable importante que puede ser definida a través de la razón entre el precio y el costo marginal. Según este autor el grado de monopolio se incrementa durante las depresiones y disminuye en las expansiones.<sup>105</sup>

En la depresión la inversión no alcanza a cubrir las necesidades de reposición, por lo tanto el equipo de capital no sólo se deprecia sino que también disminuye en términos físicos. Esto hace que el grado de utilización vaya aumentando progresivamente logrando incrementar el coeficiente de rentabilidad ya que el denominador es cada vez menor. Esta mejora en la rentabilidad es el aliciente para un incremento de la inversión que da lugar a una nueva expansión.

### **2.13 TEORÍAS HETERODOXAS DEL SUBCONSUMO**

#### **2.13.1 Introducción**

Para las teorías del subconsumo: *“la causa fundamental de las crisis y las depresiones periódicas es la incapacidad de los consumidores para adquirir productos de la industria a precios que cubran sus costos. Lo que produce las interrupciones periódicas es la incapacidad de los productores, no para continuar la producción (no hay ninguna prueba de la falta de aptitud o de capital), sino para encontrar una salida, a precios lucrativos, para sus artículos”*.<sup>106</sup>

Como se ve, la posibilidad de subconsumo, en el sentido de que implica la imposibilidad de dar salida a los productos a precios lucrativos, se da ante el incumplimiento de la Ley de Say, que se analizó anteriormente.

El subconsumo, analizado desde la demanda, plantea el mismo problema que la superproducción analizada desde la oferta.

Como bien observa J. Estey, los teóricos del subconsumo bien podrían llamarse teóricos del exceso de ahorro, ya que es ésta la causa de los problemas de demanda efectiva que generarán la crisis y la depresión. En palabras del autor: *“...la verdadera dificultad es que, después de la distribución, el poder de compra no se ‘gasta’ en la forma debida. Es el ‘ahorro’ la causa de la dificultad. Él crea una situación en que los bienes no pueden venderse. Si bien los que consideran el ahorro como la raíz del problema se llaman ‘teóricos del subconsumo’, lo que caracteriza sus teorías es el exceso de ahorro y no el subconsumo”*.<sup>107</sup>

No es el ahorro en sí mismo la causa de la crisis y la depresión, sino el aumento del ahorro que no se corresponde con un aumento semejante de la inversión. *“El ahorro sin la inversión es deflacionista, reduce el poder de compra total en comparación con el valor de la producción y, por lo tanto produce una baja de precios, pérdidas para los productores y una reducción en el volumen de los negocios”*.<sup>108</sup>

#### **2.13.2 Antecedentes de la teoría del subconsumo: Los críticos de los clásicos**

##### **2.13.2.1 Sismondi**

Por fuera de la corriente clásica y en franca crítica a ésta, Simonde de Sismondi (1773-1842) desarrolló, no solamente una, sino varias teorías explicativas de la crisis de

la economía capitalista. En sus escritos sostuvo desde teorías donde denuncia que el exceso de ahorro perturba el equilibrio entre producción y consumo, hasta otras donde la crisis es causada por la distribución viciosa de la riqueza asociada al desempleo generado por la introducción de maquinaria. En el marco de la crítica de este autor a la economía capitalista, remarcó que la competencia en este sistema tenía como consecuencia la anarquía en la producción, propia de la descentralización de decisiones de producción tomadas por los capitalistas individuales, que no atienden a la satisfacción de necesidades sociales, sino que están solamente en función de la ganancia privada. Este concepto sería desarrollado posteriormente por Karl Marx, como característica propia del capitalismo de libre competencia.

Hay que remarcar que en Sismondi no existe una causa única como generadora de la crisis, sino que el mismo autor desarrolla varios factores que pueden actuar como desencadenantes de la misma. El énfasis puesto por Sismondi en las causas de la crisis, es producto del énfasis puesto en remarcar las debilidades de la economía capitalista, en contraste con las virtudes de una economía de pequeños artesanos.<sup>109</sup>

Según Schumpeter: *“Sismondi presenta tal cantidad de factores causales que es imposible clasificarle adecuadamente. El argumento del exceso de ahorro está sin duda presente en sus escritos y constituye el núcleo de su análisis de los desequilibrios de la producción y del consumo. Pero aún destaca más el subconsumo debido a bajos salarios, a causa de la ‘viciosa’ distribución de las rentas y a causa del desempleo producido por maquinaria que ahorra trabajo humano. Luego tenemos, en el marco de su análisis secuencial, la idea de que unos outputs crecientes se encuentran en el mercado con totales de poder de compra ganados algún tiempo antes participando en la producción de un output menor.”*<sup>110</sup>

Diego Guerrero, basado en un artículo del economista polaco Henryk Grossmann comenta: *“Sismondi no fue sólo un historiador sino un teórico de la economía, que se opuso a las concepciones armonicistas de Say, Malthus y Ricardo, y desarrolló una teoría de las crisis que veía en éstas, no algo accidental, sino ‘perturbaciones derivadas necesariamente de la propia naturaleza del capitalismo, destinadas a hacerse cada vez más violentas a medida que se desarrolla el capitalismo’, ya que la capacidad productiva de la industria crece mucho más rápidamente que el limitado poder adquisitivo de los trabajadores, y esta divergencia no hace otra cosa que crecer cada vez más, a medida que se desarrolla el capitalismo”*.<sup>111</sup>

El típico argumento subconsumista ya aparecía en Sismondi, la expansión creciente de la producción superaba al limitado crecimiento del poder adquisitivo de la inmensa masa trabajadora de las sociedades industriales.

### 2.13.2.2 Rodbertus

En Sismondi, pero también en Karl Rodbertus (1805-1875) existe una explicación de las crisis a partir de la pobreza de las masas que no pueden con sus magros ingresos comprar la totalidad de la producción que generan. Este argumento sería encontrado nuevamente en las teorías del subconsumo que el inglés John Atkinson Hobson desarrollaría a principios de siglo XX.

Rodbertus era un terrateniente prusiano, que abogaba por la introducción de reformas progresivas adoptadas por el Estado, en vistas de un porvenir socialista. Para Rodbertus: *“el Estado era concebido como un motor del progreso”*.<sup>112</sup> Llegó a hablar de que aún faltaban aproximadamente 500 años “para llegar al socialismo”, y se limitó a

apoyar la legislación para elevar los salarios, siempre en el marco de la reivindicación de la monarquía prusiana.

Sostenía que las depresiones económicas estaban originadas por el subconsumo de las masas trabajadoras, y pensaba que mejorando la situación económica de éstas se podrían eliminar o atenuar las depresiones.

Resumiendo la teoría de Rodbertus, Spiegel dice: *“Sobre la base de la teoría de los salarios de subsistencia, Rodbertus argüía que los salarios eran insuficientes para garantizar la venta de la producción nacional. El aumento de la productividad hace crecer la renta nacional, pero la participación del trabajador en esta última, constreñida como está por el salario de subsistencia, tiene tendencia a disminuir. Se producen mercancías para las que no hay demanda efectiva y de aquí se siguen depresiones que Rodbertus relaciona directamente con la superproducción, e indirectamente con el defectuoso sistema de distribución”*.<sup>113</sup>

### 2.13.2.3 Teoría “ingenua” del Subconsumo

En la teoría simple del subconsumo se postula que existe una desigualdad entre el producto total de una economía y el poder adquisitivo engendrado como pago a los factores productivos que participaron en la generación de ese producto.

Exponente de esta visión simplista del sistema económico fue el inglés Clifford Hugh Douglas (1879-1952), quien postuló que las reservas y las depreciaciones que las empresas no distribuyen son la causa principal de que el producto generado sea mayor al poder de compra en manos de los consumidores, con lo cual todo el producto no puede ser vendido a un precio que cubra todos sus costos de producción (incluida una ganancia “prudente”).

Douglas plantea el “Teorema A+B”, donde los costos de producción son igual a los salarios y los dividendos pagados (A) más los pagos por maquinaria, materias primas, interés, etc... (B). La crisis y la depresión surge a partir de que solamente los conceptos englobados en A forman parte de la corriente de poder de compra efectivamente ejercido, mientras que los conceptos incluidos en B no son consumidos inmediatamente, y por lo tanto generan una deficiencia de poder de compra igual a la magnitud de los conceptos incluidos en B. En palabras de J. Estey: *“Los pagos A constituyen la corriente de poder de compra; los pagos B... no forman parte de ella. Tanto A como B son costos y entran en el precio. Por eso el precio es igual a A más B, pero el poder de compra es igual a A. En consecuencia, hay una deficiencia del poder de compra igual a B, y a menos de que se reponga, la producción debe cesar”*.<sup>114</sup>

Si bien esta teoría no se puede tomar en consideración de manera íntegra, ya que nada impide que los pagos hechos por materias primas, intereses y otros conceptos incluidos en B, puedan ser consumidos, tiene como aspecto interesante la posibilidad de una deficiencia en la demanda efectiva a partir del atesoramiento llevado adelante por los particulares o por la retención de ganancias en las empresas.

### 2.13.2.4 Teoría del Subconsumo de Hobson

El economista inglés John Atkinson Hobson (1858-1940), formuló su propia explicación de las crisis apartándose de la teoría neoclásica en la cual fue formado.

Hobson también veía al ahorro excesivo como la causa de la crisis y la depresión, y como reformador social, dentro de los marcos del capitalismo, proponía que una redistribución de la riqueza desde los grupos de mayores ingresos a favor de los grupos de menores ingresos, podría hacer más estable el crecimiento económico, e

impedir o atenuar las crisis, ya que los grupos de más bajos ingresos de la sociedad no tenían una disposición al ahorro tan alta como los grupos de mayores ingresos.

La teoría del subconsumo de Hobson, también puede interpretarse no sólo como una teoría del exceso de ahorro, sino también como una teoría de la sobreinversión. Es la desproporción en la distribución de las riquezas a favor de las clases ricas (capitalistas y empresarios), la que produce el exceso de ahorro y de inversión en bienes de capital, y por consiguiente el aumento de los bienes de consumo. Según Hobson *“el insuficiente poder de compra de la gran masa no permite adquirir estos bienes, produciéndose de nuevo un desequilibrio entre la producción y la capacidad de consumo”*.<sup>115</sup>

Para el inglés, la solución que podía otorgarle estabilidad al sistema económico residía en una redistribución de ingresos, aún dentro de los marcos del capitalismo. Si las clases altas resignaran parte de su ingreso y éste fuera destinado a las clases más pobres, el sistema se dotaría de una mayor estabilidad, y tendría la capacidad de atenuar las crisis, ya que sería más improbable una situación generalizada de superproducción.

Haberler explica de la siguiente forma la teoría hobsoniana del subconsumo: *“El ahorro voluntario de los particulares y de las sociedades rompe el equilibrio entre la producción y la venta. Hobson agrega a esta premisa la idea de que el exceso de ahorro se debe a una desigualdad en la distribución del ingreso nacional. El ahorro proviene, en su mayor parte, de los poseedores de ingresos cuantiosos. El ahorro no alcanzaría proporciones peligrosas si se pudiera elevar el nivel de los salarios y repartir el ingreso nacional de una manera más equitativa. La nivelación de ingresos, preconizaba con calor en ciertos modos, como expediente capaz de reducir la amplitud de las fluctuaciones cíclicas, se deduce, en parte de esta idea”*.<sup>116</sup> Luego continúa generalizando que: *“Según la teoría del exceso de ahorro, o del subconsumo, el equilibrio se rompe... por la contracción de la demanda de bienes de consumo”*.<sup>117</sup>

En las obras de Hobson, se pueden encontrar similitudes con el pensamiento de Keynes, quien también propuso reformas al capitalismo, para conservar su existencia y dotarlo de mayor estabilidad. Si bien Hobson fue un reformista crítico del sistema social, no fue sin embargo un crítico de la economía neoclásica, de la cual tomó muchos de sus elementos, en particular de la economía de Alfred Marshall.

### 2.13.2.5 Otras teorías del subconsumo

Otros representantes de teorías del subconsumo fueron William Trufant Foster (1879-1950) y Waldill Catchings (1879-1967) en los Estados Unidos y el Profesor austríaco Emile Lederer (1882-1939), entre otros.

En la segunda década del siglo pasado, un economista y un hombre de negocios estadounidenses, W. Foster y W. Catchings, publicaron su obra denominada *Profits* y lograron llamar la atención de economistas y de los hombres de negocios de la época. En ella sostenían que el exceso de ahorro era el factor que provocaba fluctuaciones cíclicas en la producción. Los autores sostenían que: *“ el dinero gastado en los bienes de consumo, es la fuerza que pone en movimiento todas las ruedas de la industria. (...) Para mover las mercancías año tras año sin perturbar la marcha de los negocios, los consumidores tienen que gastar la suficiente cantidad de dinero (...), al objeto de igualar todas las mercancías ofrecidas dólar a dólar”*. Por tanto, concluían que: *“Lo que antes que cualquier otra cosa se necesita para sostener la buena marcha de los negocios es dinero suficiente en manos de los consumidores”*.<sup>118</sup>

Haberler comenta: *“El profesor Lederer atribuye principalmente el derrumbamiento del auge a la insuficiencia de la demanda de los consumidores. Dice*

que el desequilibrio puede restablecerse fácilmente si aumentan los salarios y disminuyen los beneficios”.<sup>119</sup>

En general estas teorías alternativas del subconsumo coinciden con la teoría hobsoniana, en el hecho de que todas concluyen que una distribución más equitativa de los ingresos, que favorezca a los grupos de menores ingresos de la sociedad, permitirá atenuar o evitar los períodos de crisis y depresión. En términos keynesianos, una distribución del ingreso a favor de los grupos de menores ingresos elevaría las propensiones medias y marginales al consumo, lo que permitiría cerrar la brecha de demanda, abierta por una excesiva concentración del ingreso. En este sentido el modo de cerrar la brecha de demanda es el opuesto al planteado por Malthus en el siglo XIX, pero las teorías del subconsumo citadas aquí no llegan a la crítica del sistema capitalista, sino que critican la “injusta y desigual” distribución del ingreso, separando las relaciones de producción de aquéllas que se dan en la esfera de la distribución del producto.

### **2.14 LA TEORIA DE LAS CRISIS DE MARX**

#### **2.14.1 Introducción a la teoría de Marx**

Un autor emblemático en el estudio de las crisis de la economía capitalista ha sido, sin duda, Karl Heinrich Marx (1818-1883). Su obra ha dado y sigue dando lugar a innumerables e interminables controversias, dentro del ámbito de la teoría económica marxista, pero también entre otros economistas no pertenecientes a esta escuela. La controversia se extiende a su teoría de la acumulación capitalista y su teoría de las crisis económicas. Si se estudia fragmentariamente la obra de Marx se pueden extraer diversos pasajes apoyando una u otra de las teorías de las crisis.<sup>120</sup> Hay que aclarar que Marx no pudo completar *El Capital*, su obra cumbre en economía política (sólo vio salir de imprenta el tomo I en 1867), y tampoco pudo desarrollar su teoría de las crisis de modo acabado en un único texto. Sin embargo, a partir de un extenso e integrador estudio que no se pierda en unilateralizaciones parciales de textos particulares, puede ser reconstruida una teoría marxiana de las crisis.

No es azaroso el camino seguido por Marx en sus estudios económicos, en particular, el que sigue en *El Capital*. Comienza analizando el “átomo” de la economía capitalista: la mercancía. De ella pasa a su equivalente general, la mercancía-dinero, para luego estudiar la transformación del dinero en capital, lo que supone la explotación del trabajo asalariado y la extracción por parte de los capitalistas de plusvalía.

Mientras en el tomo I de *El Capital*, Marx analiza las relaciones de producción en un nivel de abstracción alto, aunque también repasa históricamente la génesis de la acumulación capitalista en Inglaterra y las diversas fases que ésta recorrió, en el tomo II (1885)<sup>121</sup> analiza al capital en la esfera de circulación y las condiciones para la realización de la plusvalía mediante la venta de las mercancías. También estudia la metamorfosis de la mercancía y las diversas formas que puede adquirir el capital. En el tomo III (1894)<sup>122</sup>, se aproxima a formas concretas de la producción y la circulación del capital, desarrollando temas como la división de la plusvalía en renta, interés, ganancia comercial, etc., así como también comienza a desarrollar su teoría de las crisis.

Ésta continúa en su *Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía* (1905-1910)<sup>123</sup>, que es una excelente reseña crítica del pensamiento económico hasta la época de Marx. En particular en esta obra plasma su crítica a la Ley de Say.



### 2.14.2 Marx y los clásicos: La teoría del valor-trabajo

Marx es a la vez un heredero de la economía política clásica inglesa y el mayor crítico de la economía política que llamó “burguesa”.

Sus fuentes más importantes fueron David Ricardo y los socialistas ricardianos, de los que toma las ideas básicas de la teoría del valor-trabajo, aunque sobre esa base desarrollada por el primero termina derivando su teoría de la plusvalía.

Ricardo es el economista clásico que desarrolla la teoría del valor-trabajo esbozada por Adam Smith. En el capítulo I de sus *Principios de Economía Política y Tributación* dice: “El valor de un producto, o la cantidad de cualquier otro producto por el cual se cambiará, depende de la relativa cantidad de trabajo necesario para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo”.<sup>124</sup> Claramente esta doctrina representa una ruptura con respecto a la que presentó Adam Smith, quien determinaba el precio de una mercancía a través de la suma de las retribuciones a los factores. Spiegel señala que: “Para Smith el precio de un producto estaba compuesto por una parte de salarios, otra de renta de la tierra y una tercera de beneficios para el capitalista”.<sup>125</sup>

Luego Ricardo aclara que el valor de un producto no solamente está dado por el trabajo directo necesario para su producción, sino que también incluye a todo el trabajo indirecto necesario para producir los útiles y herramientas utilizados en la producción del producto en cuestión. En este sentido Ricardo señala: “No sólo el trabajo aplicado inmediatamente a los productos afecta el valor de éstos, sino también el trabajo empleado en los utensilios, herramientas y edificios de que tal trabajo se sirve”.<sup>126</sup>

Ricardo da un gran paso adelante en este sentido y además formula la ley de contradicción entre el salario y la ganancia, según la cual, a mayores salarios serán menores los beneficios del capitalista, mientras que mayores serán éstos cuando menores sean los salarios. Ricardo se interesó en la distribución del producto entre las diversas clases sociales, que según él contribuían a producirlo y en el Prefacio de sus *Principios* decía...: “determinar las leyes que regulan esta distribución (del producto entre renta, beneficios y salarios) es el problema principal en Economía Política”.<sup>127</sup>

Marx refina la teoría del valor trabajo de Ricardo cuando en el capítulo I del primer volumen de *El Capital* enuncia que: “...lo que determina la magnitud de valor de un objeto no es más que la cantidad de trabajo socialmente necesario, o sea el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción”.<sup>128</sup> Cuando aclara que sólo el tiempo de trabajo socialmente necesario genera valor, obviamente hace alusión a que un productor ineficiente que necesita más horas de trabajo que el promedio para producir una mercancía no es generador de más valor que aquel que produce con mayor eficiencia, sino que el tiempo de trabajo socialmente necesario es un promedio social, dado el estado promedio de desarrollo de fuerzas productivas. Aquel productor que elabore una mercancía en un tiempo de trabajo menor al socialmente necesario gozará de ganancias superiores a la tasa promedio, y aquél que produzca en un tiempo superior al tiempo promedio tendrá ganancias inferiores a las asociadas a la tasa media de ganancia o directamente tendrá pérdidas y será desplazado del mercado por medio de la competencia capitalista.

### 2.14.3 La concepción de Marx acerca de la economía capitalista

No sería coherente tratar de abordar la teoría de Marx acerca de las crisis capitalistas, si antes no se revisan los fundamentos generales de la economía política de Marx, a través de la cual analiza el capitalismo.

Para Marx el capitalismo, surgido como formación socio-económica nacido de las ruinas de la sociedad feudal, puede ser caracterizado a partir de dos elementos centrales.

En primer lugar, el capitalismo universaliza las relaciones mercantiles, convierte a la mayor parte del producto generado por el trabajo social, en mercancías, o sea en productos que no serán consumidos por su productor, sino que para llegar al consumidor deben ser intercambiados en el mercado. De este modo la producción se disocia del consumo, productor y consumidor dejan de encarnarse en el mismo sujeto, y su relación pasa a estar mediada por el mercado.

En segundo lugar, existe también una separación entre los productores asalariados y los medios de producción, que adquieren la forma de propiedad privada de los capitalistas. Esto impide la producción para el propio consumo por parte de la inmensa mayoría de la población (obreros), por hallarse desposeídos de los medios de producción. Por eso Marx dice que los obreros son doblemente libres. El sentido progresivo de esta afirmación reside en que no se hallan sujetos a relaciones de dominio personal (como por ejemplo se encontraba el siervo en la Edad Media sometido al dominio personal del Señor, o el esclavo de las sociedades antiguas), pero también el obrero es libre porque está desposeído de los medios de producción, ha sido despojado de los mismos.

Esta situación, hace que en una sociedad mercantil donde ya no es posible, salvo en casos marginales, la producción para el propio consumo, el obrero doblemente libre se ve obligado a vender o intentar vender la única mercancía que posee: su fuerza de trabajo.<sup>129</sup>

La venta de la fuerza de trabajo se puede realizar en el modo de producción capitalista, sólo si su comprador y consumidor (capitalista) puede apropiarse, mediante su empleo en un proceso productivo, de un mayor valor al pagado. De este modo se da la extracción de plusvalía. Según define Ernest Mandel: *“La plusvalía no es otra cosa que la forma monetaria del producto social excedente, es decir, la forma monetaria de esa parte de su producción que el trabajador cede al propietario de los medios de producción sin recibir nada a cambio”*.<sup>130</sup> Surge por la diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo pagado por los capitalistas a los obreros, y el valor que ésta genera cuando es consumida durante el proceso productivo por un poseedor de los medios de producción (capitalista). Esta diferencia hace que la jornada de trabajo se divida en dos partes, una, en la cual el obrero produce generando el valor necesario para reponer su salario (trabajo necesario) y la otra en la cual el valor generado por encima del salario propio que percibe el obrero es apropiado como producto sobrante por el capitalista (trabajo excedente). Es de este trabajo excedente que surge el producto excedente, que cuando encarna forma monetaria se transforma en plusvalía.

Dicha división de la jornada de trabajo es ocultada por las relaciones de producción y circulación capitalistas. Las teorías económicas “burguesas” están basadas en la exaltación de la esfera del intercambio y presentan a éste, como un proceso llevado a cabo entre iguales que intercambian equivalentes. Esto es discutido por Marx, al presentar el hecho de que el intercambio no se da entre iguales, sino entre los poseedores de los medios de producción y aquéllos que fueron desposeídos de los mismos y se ven imposibilitados de adquirirlos en el mercado (proletariado). En el esquema lógico de Marx, los primeros cuentan inicialmente con dinero que busca ser incrementado transformándose en capital. Esto es posible a través de la absorción de trabajo asalariado que tenga la capacidad de generar un mayor valor al de su costo. En el otro polo, los obreros se encuentran dotados únicamente de su fuerza de trabajo. Al haber sido despojados de los medios de producción se ven imposibilitados

materialmente de producir por cuenta propia y, en consecuencia, deben vender necesariamente su fuerza de trabajo a un capitalista. Los obreros venden su fuerza de trabajo, y la capacidad extraordinaria de ésta, que al ser consumida genera un mayor valor que el precio que pagan por ella los capitalistas. De esta forma, para Marx, los obreros solamente obtienen el dinero necesario para la compra de mercancías que le permitan la reproducción de su fuerza de trabajo.<sup>131</sup> El mayor valor generado por los obreros y no retribuido por los capitalistas es apropiado por éstos últimos, legitimados jurídicamente por ser propietarios de los medios de producción.

### 2.14.4 Marx y las crisis

El interés de Marx por las crisis comerciales puede advertirse ya en sus obras tempranas, que no son exclusivamente económicas y en donde comienza a descubrir las características y contradicciones de la economía capitalista, como en *La ideología alemana* de 1845/1846, en *La Miseria de la Filosofía* de 1847 y también en el célebre Programa de la Liga de los Comunistas de 1848 más conocido como *Manifiesto del Partido Comunista*.

De esta última obra merece citarse “in extenso” el siguiente pasaje donde se hace referencia explícita a las crisis capitalistas:

*“Desde hace algunas décadas, la historia de la industria y del comercio no es más que la historia de la rebelión de las fuerzas productivas modernas contra las actuales relaciones de producción, contra la burguesía y su dominación. Basta mencionar las crisis comerciales que, con su retorno periódico, plantean, en forma cada vez más amenazante, la cuestión de la existencia de toda la sociedad burguesa. Durante cada crisis comercial, se destruye sistemáticamente, no sólo una parte considerable de productos elaborados, sino incluso de las mismas fuerzas productivas ya creadas. Durante las crisis, una epidemia social, que en cualquier época anterior hubiera parecido absurda, se extiende sobre la sociedad: la epidemia de la superproducción. La sociedad se encuentra súbitamente retrotraída a un estado de súbita barbarie: diríase que el hambre, que una guerra devastadora mundial la han privado de todos sus medios de subsistencia; la industria y el comercio parecen aniquilados. Y todo eso, ¿por qué? Porque la sociedad posee demasiada civilización, demasiados medios de vida, demasiada industria, demasiado comercio. Las fuerzas productivas de que dispone no favorecen ya el régimen burgués de la propiedad; por el contrario, resultan ya demasiado poderosas para estas relaciones, que constituyen un obstáculo para su desarrollo; y cada vez que las fuerzas productivas salvan este obstáculo, precipitan en el desorden a toda la sociedad burguesa y amenazan la existencia de toda la propiedad burguesa. Las relaciones burguesas resultan demasiado estrechas para contener las riquezas creadas en su seno. ¿Cómo vence esta crisis la burguesía? De una parte, por la destrucción obligada de una masa de fuerzas productivas; de otra, por la conquista de nuevos mercados y la explotación más intensa de los antiguos. ¿De qué modo lo hace, pues? Preparando crisis más extensas y más violentas y disminuyendo los medios de prevenirlas”.*<sup>132</sup>

Puede observarse que para Marx las crisis expresaban la explosión de todas las contradicciones que entraña el modo de producción capitalista. En cada crisis se expresan las irracionalidades del sistema. La disociación entre valor de uso y valor, debido a que el progreso técnico capitalista permite que mayores masas de mercancías (cantidades crecientes de valores de uso) representen cantidades decrecientes de valor, la contradicción entre el trabajo crecientemente socializado, mientras sus productos (mercancías) son apropiadas privadamente por los propietarios de los medios de

producción, la paradoja de que las crisis manifiestan un exceso de producción y no son causadas por escasez como sucedía en otras formaciones sociales precapitalistas, marcan para el Marx de 1848 los límites de la sociedad capitalista.

Marx veía que las fuerzas productivas se habían desarrollado de tal forma que comenzaban a exceder los límites impuestos por su forma capitalista. Por eso era necesaria la revolución socialista para terminar con las trabas que constituía toda la superestructura burguesa para el desarrollo de las fuerzas productivas, y para la socialización de los frutos de tal desarrollo.

El pronóstico de Marx no fue certero en los tiempos que preveía para la revolución social, pero a medida que el autor fue adentrándose en el análisis de las relaciones económicas de la sociedad capitalista logró una comprensión más clara de la estructura económica capitalista que pudo explicar mejor en las obras de su madurez.

### 2.14.5 Marx y la Ley de Say

Marx fue un ferviente crítico de la Ley de Say. Su crítica al economista francés se puede extender para la escuela clásica y para la neoclásica. Sus fundamentos residen en que éstos no consideran el rol del dinero en la economía capitalista, sino que analizan una ficticia economía de trueque para luego extender las conclusiones de ésta a la economía capitalista, en la cual el dinero juega un rol fundamental.

Como ya se expuso en el acápite 2.3.2, para Say no existe la posibilidad de superproducción generalizada, porque toda compra se transforma necesariamente en venta, lo que es conocido vulgarmente como “la oferta crea su propia demanda”. Esto lo expresa claramente Ricardo quien dice: *“Puede ocurrir que se produzca demasiado de una determinada mercancía, de la que exista tal superabundancia en el mercado, que no reembolse el capital invertido en ella, pero no podrá ocurrir esto con todas las mercancías en general...”*<sup>133</sup> Marx dice que el dinero como medio de cambio introduce la posibilidad de la separación en el tiempo entre la compra y la venta, o lo que es lo mismo decir, que una compra no es inmediatamente seguida de una venta. Este hecho puede generar atascamientos y entorpecimientos en la circulación de mercancías, ya que pueden amontonarse mercancías entre los stocks sin ser vendidas, por tanto, cesarán las órdenes de compra de las mismas y se detendrá o disminuirá su producción. El punto central de la controversia entre Marx y Say, y por extensión entre Marx y Ricardo, no está en que esto pueda suceder con alguna mercancía en particular, puesto que Say admite el caso de superproducción parcial de algunas mercancías, sino en la posibilidad de que lo mismo pueda suceder con todas las mercancías, es decir que pueda darse un abarrotamiento o superproducción generalizada. Esta idea de que se presente la posibilidad de una insuficiencia de demanda efectiva ya se hallaba presente, como ya se expuso más arriba, en la obra de Thomas Malthus. (Ver p. 23-4).

### 2.14.6 Las posibilidades abstractas de la crisis

#### 2.14.6.1 Crisis por separación entre compra y venta

Marx plantea claramente las posibilidades de crisis en torno a las funciones del dinero en una economía capitalista: *“La posibilidad general de las crisis va implícita en el mismo proceso de la metamorfosis del capital, de un doble modo: de una parte, en la medida en que el dinero funciona como medio de circulación, por la disociación de la compra y la venta; de otra parte, en cuanto funciona como medio de pago, actuando en dos funciones distintas: como medida de valores y como realización del valor. Estas*

*dos funciones, en la crisis, se disocian*”.<sup>134</sup> Existe posibilidad de crisis cuando se realizan ventas sin una contrapartida semejante de compras, es decir, cuando la existencia de una mercancía-dinero permite el atesoramiento. Se disocian en el tiempo la compra y la venta, y una parte de la demanda se pospone o se elimina.

En términos de Marx esto significa que de una parte la metamorfosis de la mercancía en dinero quede trunca bajo esta forma, es decir que se realice M-D, pero que D no se transforme nuevamente en M, y que a la vez esto genere que algún capitalista convierta su dinero en capital D-M, pero no puede dar salida a sus mercancías, sin poder realizar la plusvalía contenida en ellas. Esto ocasiona un trastorno que, lejos de quedar reducido a un mercado o de compensarse entre los distintos mercados como lo planteaba Say, puede llegar a generalizarse a toda la economía capitalista.

### 2.14.6.2 Crisis por dinero como medio de pago y el crédito

Si se tiene en cuenta que el dinero no sólo actúa como medio de cambio, sino también como medio de pago, existe una posibilidad más concreta de crisis que la estudiada en el acápite anterior.

Rolando Astarita, en un reciente documento de trabajo sobre la posibilidad de las crisis en la teoría de Marx, comenta: *“El segundo momento en el desarrollo de la dialéctica de la crisis aparece en la función del dinero como medio de pago, que surge con el crédito derivado de la circulación mercantil. Cuando se compra a crédito el dinero funciona primero como medida de valor, y sólo al vencer el plazo convenido entra en escena como medio de pago. Ahora el dinero ya no es mediador del proceso, sino le pone punto final, de manera autónoma”*.<sup>135</sup>

Y el crédito es un adelanto de la plusvalía que se realizará en el futuro, si la plusvalía que se esperaba realizar no puede realizarse, el capitalista en cuestión tendrá problemas para pagar los créditos tomados. En épocas de crisis, la no realización de la plusvalía, la desvalorización de enormes masas de capital, impide el pago de los créditos tomados por las empresas, rompiendo así la cadena de pagos de toda la economía.

Los capitalistas no sólo no venden para comprar, sino que en realidad, cuando el dinero asume la función de medio de pago, necesitan vender (realizar la plusvalía) para pagar. A partir de esto Marx, vuelve a refutar la Ley de Say: *“La crisis, en su segunda forma, es la función del dinero como medio de pago (...) Ambas formas son todavía abstractas, aunque la segunda es más concreta que la primera”*.<sup>136</sup>

A medida que se van analizando las sucesivas formas, comenzando por el dinero, siguiendo luego por el crédito, se van haciendo cada vez más concretas las posibilidades de crisis, y más grandes las contradicciones que entraña el modo capitalista de producción asociado a estas formas. Por eso Astarita aclara el carácter contradictorio de las mismas, ya que no sólo se incrementa y se hace más concreta la posibilidad de la crisis, sino que las formas más desarrolladas que va descubriendo el capitalismo permite un mayor desarrollo de las fuerzas productivas: *“Si bien las posibilidades de las crisis se hacen más concretas, todas las formas contienen un ‘aspecto positivo’. Así, con el dinero surge la posibilidad de la crisis, pero también se amplían los alcances geográficos y temporales del comercio muy por encima del trueque. A su vez el dinero como medio de pago agudiza la posibilidad de crisis, pero también posibilita un mayor entrelazamiento de la producción de las mercancías. Con la relación capitalista se hace aún más concreta la posibilidad de las crisis, pero también se potencia el desarrollo de las fuerzas productivas, porque permite un mayor entrelazamiento de los circuitos del capital. Esto significa que estamos ante fenómenos*

*inherentemente contradictorios. La expansión de las fuerzas productivas en el capitalismo no puede hacerse si no es al costo de desarrollar al mismo tiempo todo el potencial de sus contradicciones”.*<sup>137</sup>

El crédito es vital para que la circulación del capital productivo no se vea detenida ante atascamientos transitorios. El mismo Marx advertía que el sistema crediticio: “...pone a disposición de los capitalistas industriales todo el capital disponible, y aun el potencial de la sociedad, que no haya sido ya activamente empleado, de tal modo que ni el prestamista ni el usuario de este capital son sus propietarios o productores. (...) En virtud del sistema bancario, la distribución del capital queda sustraída de las manos de los capitalistas privados y usureros en cuanto actividad particular, en cuanto función social. Pero a causa de ello, al mismo tiempo, la banca y el crédito se convierten asimismo en el medio más poderoso para impulsar la producción capitalista más allá de sus propios límites, y en uno de los vehículos más eficaces de las crisis y de las estafas”.<sup>138</sup>

Astarita enfatiza: “Por eso el sistema del crédito, actúa como un amplificador de la crisis, repercutiendo sobre toda la economía. Y lo hace de dos maneras. Por una parte, porque al desatarse la crisis tienden a subir la tasa de interés, lo que ejerce una punición negativa sobre la tasa de ganancia, afectando al consumo y la inversión. Este elemento juega un rol importante en los ciclos de negocios, dado que las variaciones de la tasa de interés tienen un carácter decididamente procíclico, como ya había advertido Marx, y constata Sherman”.<sup>139</sup>

### 2.14.7 Causas y efectos de las crisis

En la siguiente cita se puede observar cómo Marx describe los efectos de la crisis: “... en la reproducción, exactamente lo mismo que en la acumulación del capital, no se trata solamente de reponer, en la misma escala anterior o en una escala ampliada (en el caso de la acumulación), la misma masa de valores de uso que forma el capital, sino de reponer el valor del capital invertido con la cuota usual de ganancia. Si, por tanto, en virtud de una circunstancia cualquiera o de un conjunto de circunstancias, los precios comerciales de las mercancías (de todas o de la mayoría de ellas, pues esto es completamente indiferente) descienden muy por debajo de sus precios de producción, la reproducción del capital se contraerá todo lo posible. Y la acumulación, por su parte, se estancará todavía más. La plusvalía acumulada en forma de dinero (oro o billetes de banco) sólo se convertirá en capital con pérdida. Se quedará, por tanto, ocioso en los bancos como tesoro o inmovilizado en forma de dinero-crédito, lo que en el fondo no supone una gran diferencia. Y el mismo estancamiento podría producirse por las causas contrarias, por no darse las premisas reales de la reproducción (como ocurre en los casos de encarecimiento del trigo o cuando no se acumula bastante capital constante en especie)”.<sup>140</sup>

En este esclarecedor párrafo, si bien no da cuenta de las causas detonantes de la crisis, señala que éstas sólo representarían la chispa que hace explotar todas las contradicciones propias del modo de producción capitalista, las que durante las fases de prosperidad se encuentran ocultas pero no desaparecen. Marx da una explicación completa de los efectos que permiten explicar crisis y depresiones clásicas (deflacionarias), pero también, y sobre todo en la última oración, crisis de tipo estanflacionarias. Más adelante continúa profundizando las características y el origen de una crisis por sobreacumulación de capital: “El mismo fenómeno (y esto es lo que sucede principalmente en las crisis) puede presentarse cuando la producción del capital sobrante (surpluscapital) se efectúe muy rápidamente y su transformación de

*nuevo en capital productivo haga subir de tal modo la demanda de todos los elementos del mismo que la producción efectiva no dé abasto, con lo cual subirán de precio todas las mercancías que forman el capital. En este caso, la cuota del interés desciende considerablemente, en la misma proporción en que aumenta la ganancia, y esta baja de la cuota de interés da lugar a las empresas de especulación más arriesgadas. El estancamiento de la reproducción determina la disminución del capital variable, la baja del salario y el descenso de la masa de trabajo empleado. Y ésta repercute, a su vez sobre los precios y se traduce en una nueva baja de éstos”.*<sup>141</sup>

### 2.14.8 Las tendencias estructurales del capitalismo

#### 2.14.8.1 La tendencia decreciente de la tasa de ganancia

La famosa ley tendencial de la tasa de ganancia decreciente ha sido objeto de numerosas controversias y diversas interpretaciones y críticas, tanto por parte de marxistas como de no marxistas y antimarxistas.

Para Marx, el desarrollo de la economía capitalista evolucionaba de modo tal que la composición orgánica del capital, o más precisamente la proporción de capital constante respecto al capital total, tenía una tendencia a crecer. Como la parte del capital constante crecía en comparación con la parte variable (destinada al pago de salarios) del capital, existiría una tendencia a la caída de la tasa de ganancia, ya que en el esquema teórico de Marx, es la fuerza de trabajo la única mercancía que genera valor durante el proceso productivo. La parte constante del capital, formada por materias primas y auxiliares, maquinarias, herramientas, etc., no generan valor porque sólo transfieren a la mercancía a la cual contribuyen a producir un equivalente al valor que van perdiendo mediante su uso o desgaste. Por tanto, si se expresa la tendencia a crecer por parte de la parte no creadora de valor (capital constante) a expensas de la disminución proporcional de la inversión en la mercancía que genera valor (fuerza de trabajo pagada por el capital variable), y manteniendo la tasa de plusvalía o tasa de explotación constante, necesariamente la tasa de ganancia calculada como la masa de ganancia sobre el total del capital invertido (capital variable más capital constante) debe caer. Y esto sucede aún cuando la masa de plusvalía se incrementa, en tanto la misma aumenta en menor medida que el capital total. Sin embargo, durante la crisis, no sólo la masa de plusvalía no se sigue incrementando, sino que cae, golpeando a la tasa de ganancia, y en consecuencia haciendo disminuir la inversión.

En palabras de Henryk Grossmann: *“La insuficiente valorización provocada por la sobreacumulación indica que el capital crece más rápido que el plusvalor que puede extraerse de una cierta población; o sea que la base de la valorización, la población, resulta demasiado reducida para un capital tan inflado. Pero pronto se pone de manifiesto necesariamente también y a consecuencia de la sobreacumulación el fenómeno contrario: en la fase final del ciclo coyuntural la masa de ganancia (m) se contrae, por tanto ello sucede también con  $a_c$  y  $a_v$ , y esto se produce tan violentamente que la misma ya no alcanza para proseguir la acumulación bajo los presupuestos que regían hasta entonces, o sea de acompasarse de un año para otro con el crecimiento de la población”.*<sup>142</sup>

A partir de estos hechos, se manifiesta una sobreproducción generalizada de mercancías, y en particular de aquellas mercancías que son utilizadas como medios de producción. Al caer la inversión, por la caída de la tasa de ganancia suscitada debido a la imposibilidad de que la economía incrementa permanentemente la masa de plusvalía, existen medios de producción y mercancías que pasan a ser invendibles a precios

rentables, es decir a precios que incluían la tasa de ganancia esperada originalmente por los capitalistas. Para realizar, es decir, para poder vender sus mercancías, todos los capitalistas, deben rebajar sus precios, depreciando así buena parte de sus capitales. Eso es lo que sucede en cada crisis, buena parte de los capitales se destruyen y desvalorizan. Además también opera la ley de concentración y centralización del capital, haciendo que los pequeños capitales sean destruidos o absorbidos por otros capitales mayores, y pasando a ser propiedad de un número menor de capitalistas más poderosos.

Marx enunció la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, justamente como una ley tendencial, que puede ser contrarrestada por factores que operan como contratendencias o causas contrarrestantes:

1. Abaratamiento de los elementos del capital constante
2. Aumento de la intensidad de explotación
3. Depresión de los salarios por debajo de su valor
4. Sobrepoblación relativa
5. Comercio exterior

La primera de estas causas contrarrestantes es el abaratamiento en valor de los elementos del capital constante, que puede venir dado a partir de una disminución en el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir ciertas mercancías que actúan en el proceso de producción de otras mercancías como capital constante, sea como materias primas, objeto de trabajo o materias auxiliares. Con el mismo capital constante se puede absorber más trabajo y extraer más plusvalía (trabajo sobrante).

El segundo factor contrarrestante es el incremento en la intensidad de explotación, que puede ser llevado adelante por los capitalistas de diversas maneras, entre las cuales se puede incluir, el incremento en la intensidad del trabajo, la inclusión de nuevas máquinas que logran incluir más trabajo en el mismo tiempo exigiendo mayor rapidez en los movimientos de los obreros, etc. Este factor incrementa la tasa de explotación calculada como el total de plusvalía sobre el total de capital variable.

El tercer factor también incrementa la tasa de explotación o tasa de plusvalía (plusvalía / capital variable), y también consiste en hacer rendir por una unidad de salarios más cantidad de trabajo, debido a la disminución de salarios reales.

El cuarto factor, incide presionando a la baja sobre los salarios e incrementando de la misma forma la tasa de explotación.

El comercio exterior puede actuar sobre los factores anteriormente enumerados, por ejemplo disminuyendo la cantidad de trabajo socialmente necesaria para obtener una unidad de capital constante, o deprimiendo el valor de los salarios, al tender a incrementar la oferta de fuerza de trabajo a escala mundial.

La dialéctica concreta entre la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, y por lo tanto, la tendencia a la crisis, con el accionar de las causas contrarrestantes generarían el ciclo económico capitalista, siendo los momentos de crisis y depresión aquellos donde la tendencia predomina, mientras que las contratendencias actúan en momentos de alza y expansión de la economía.

### ***2.14.8.2 La tendencia a la concentración y a la centralización del capital***

Además del proceso que lleva tendencialmente a la caída de la tasa de ganancia, Marx también observó que la prolongación en el tiempo de la acumulación capitalista, conllevaba implícita la tendencia a la centralización y a la concentración de los capitales. Es la misma competencia capitalista, y el desarrollo de este modo de



producción lo que a través del proceso de “guerra entre capitales” hace que los capitales de menor cuantía, que además suelen ser aquéllos con mayor proporción de capital variable, o lo que es lo mismo con menor composición orgánica, sucumban ante los grandes capitales. A través de este proceso de competencia los capitales de menor composición orgánica, y por tanto de menor productividad terminan siendo destruidos o absorbidos por los capitales de mayor cuantía y de mayor composición orgánica. Es un proceso intrínseco de la acumulación capitalista, en el cual la intervención estatal a favor de los pequeños capitales, sólo podrá retrasar los efectos de esta ley inexorable.

El proceso en el cual capitales de cuantía creciente se transforman en propiedad de un número decreciente de capitalistas, es llamado por Marx, proceso de centralización del capital.

La diferencia entre la concentración y la centralización del capital está marcada por su origen. Shaikh especifica la concentración por acumulación como un proceso que concentra capital en el proceso de trabajo pero descentraliza su propiedad: *“La acumulación es la reinversión de las ganancias en métodos de producción más nuevos y potentes. Nuevos métodos conllevan una escala de inversión mínima incrementada y un aumento de la tasa de capital invertido por trabajador, y por tanto, una creciente concentración del capital respecto al proceso de trabajo. Al mismo tiempo, aun cuando la acumulación tiende a incrementar el monto de capital a disposición de un capitalista individual, la división de la propiedad entre los miembros de una familia, la separación de los capitales nuevos de los viejos y el nacimiento de nuevos capitales, todo ello, tiende a aumentar el número de los propios capitalistas y, en consecuencia, a disminuir el capital social concentrado en unas pocas manos. Como la acumulación es comparativamente lenta en relación con estos últimos factores, el efecto neto sobre la propiedad tiende a ser una descentralización. Como resultado final, la acumulación concentra el capital en el proceso de trabajo, pero tiende a descentralizar su propiedad”*.<sup>143</sup>

Sin embargo, la competencia y el crédito actúan como factores que incrementan la concentración tanto en el proceso de trabajo como en la propiedad: *“La competencia favorece las inversiones en gran escala debido a sus menores costos de producción, mientras que el sistema crediticio permite a los grandes capitalistas individuales reunir las grandes sumas necesarias para estas inversiones. La concentración del capital en el proceso de trabajo avanza así mucho más velozmente que lo que permite la sola acumulación del capital. Al mismo tiempo, debido a que la competencia destruye a los capitalistas más débiles y el sistema crediticio habilita al fuerte para tragarse al débil, estos dos elementos conducen a una concentración de la propiedad de capitales que compensa con creces las tendencias descentralizadoras propias de la simple acumulación”*.<sup>144</sup>

Estas tendencias a la concentración y a la centralización de capitales se exacerbaban en los períodos de crisis y liquidación de valores.

### 2.14.9 La integración de la teoría marxista de las crisis

Como se vio más arriba, existen en Marx diversos factores que pueden actuar como causas desencadenantes de las crisis económicas de las economías capitalistas.

Existen tendencias estructurales de la economía capitalista que se superponen con movimientos coyunturales. La unilateralización en cualquiera de los aspectos parciales, o la atribución de causas a fenómenos que son manifestaciones de la crisis como el subconsumo, la superproducción o la desproporción entre sectores, ha sido tanto frecuente en diversos autores marxistas. Al respecto Ronald Meek dice que:

“... no podía ser correcto plantear una serie de factores como la causa de la tendencia a largo plazo a la caída de la tasa de ganancia (en términos de valores), y otra serie completamente distinta de factores como la causa de la caída coyuntural de las ganancias o de las expectativas de ganancia (en términos de precios) que precipitaban la crisis a través de sus efectos sobre los incentivos para la inversión. Los factores cuyo conflicto e interacción incesantes producían estas dos series de fenómenos se encontraban íntimamente relacionados en opinión de Marx, y surgían de ciertas contradicciones implícitas en las relaciones de producción características de la economía capitalista”.<sup>145</sup>

La superproducción y el subconsumo son características de una economía en crisis y son dos caras de una misma moneda, aunque si por subconsumo se entiende la miseria y penuria generalizada de las masas, este no necesariamente se presentará en tiempos de crisis, sino que puede permanecer en épocas de expansión profundizándose durante épocas de crisis, recesión y depresión. **Por lo tanto, el subconsumo, como privación material de las grandes masas, no puede ser atribuido como causa de la crisis, ya que es una situación esencial del régimen capitalista, que no es exclusiva de momentos donde la economía está sufriendo una crisis o una depresión.**

Sin embargo tanto superproducción como subconsumo son manifestaciones que se exacerban en épocas de crisis y depresión.

La tendencia a la caída de la tasa de ganancia no puede separarse de la evolución del ciclo, que se manifiesta en crisis periódicas de superproducción o sobreacumulación. De hecho en periodos de crisis, se observa una caída de la tasa de ganancia generalizada en toda la economía, la producción existente a tasas de ganancia mayores se vuelve excesiva con una tasa inferior, ya que la demanda solvente también cae, y la cuantía del capital, que dada una tasa de ganancia mayor era adecuado, con una tasa menor se vuelve excesivo.

La superproducción en épocas de crisis es un fenómeno concomitante a la caída en la tasa de ganancia. La superproducción es relativa a una determinada tasa de ganancia. La tasa de ganancia esperada puede ser mayor a la que efectivamente se puede realizar en el mercado. En esta situación, la producción planeada con una tasa de ganancia mayor se vuelve abundante o excesiva. Se puede decir que la superproducción es relativa, ya que está relacionada con la tasa de ganancia vigente, que es menor a la esperada cuando se invirtió para iniciar el proceso productivo. Es decir, existe una diferencia entre la tasa de ganancia esperada (*ex ante*) y la realizada efectivamente (*ex post*).

La superproducción es generalizada en las crisis, afectando también a los medios de producción. Al caer la tasa de ganancia, disminuye la demanda de inversión, y por tanto disminuye la demanda de medios de producción, haciendo que éstos se hallen invendibles a precios que satisfagan la rentabilidad esperada. Esto da lugar a una sobreproducción de medios de producción. A su vez los medios de producción ya instalados, dejan de utilizarse, ellos también pierden gran parte de su valor, ya que caen los precios de todos los medios de producción.

Pero el problema no radica únicamente en una tasa de ganancia que decrece, debido a que durante el período de acumulación el capital crece a un ritmo mayor que las ganancias, sino que durante épocas de crisis también cae la masa de ganancia. Al caer la masa de ganancia generada por un capital social incrementado, cae notablemente la tasa de ganancia, generando el desarrollo de la crisis con los fenómenos característicos asociados a la misma. La salida de las crisis en las economías capitalistas se da a través de una disminución de los salarios reales que contribuya a recuperar la tasa de ganancia.

### 2.15 TEORÍA REGULACIONISTA

#### 2.15.1 Introducción a la teoría de la regulación

En estos apartados se expondrá cuál es la concepción de la crisis y de los ciclos económicos de la teoría de la regulación. Previamente se hará una introducción a las ideas principales de esta escuela que surge de una particular síntesis de la escuela institucionalista, la neokeynesiana, la marxista y la escuela histórica de los *Annales*.<sup>146</sup>

La teoría de la regulación parte del estudio de las formas institucionales básicas de una economía y de una sociedad particular. A partir de la conjunción de formas institucionales básicas se define el concepto de “modo de regulación”. Pero dicho análisis está inserto en un marco histórico de sucesión de modos de regulación.

La teoría de la regulación define cinco formas institucionales ocultas que se hallan presentes en una economía de mercado:

1. **El régimen monetario:** Está constituido por el conjunto de reglas que presiden la gestión del sistema de pagos y créditos.
2. **Las formas de competencia:** Dice Robert Boyer: *“Llamaremos formas de competencia al proceso de formación de precios que corresponde a una configuración tipo de relaciones entre los participantes del mercado”*.<sup>147</sup>
3. **La relación salarial:** Son las reglas generales que rigen el trabajo. *“Describe las modalidades según las cuales cada empresa administra los componentes organización del trabajo, duración, salarios, perspectivas de carrera, ventajas sociales y otros elementos del salario indirecto”*.<sup>148</sup>
4. **Forma de adhesión al régimen internacional:** Se refiere a: *“La conjunción de reglas que organizan las relaciones entre el Estado-nación y el resto del mundo, tanto en materia de intercambio de mercancías como de localización de la producción, vía la inversión directa o por financiamiento de los flujos y saldos externos”*.<sup>149</sup>
5. **Formas institucionales del Estado:** *“Conjunto de compromisos institucionalizados que una vez logrados, crean reglas y regularidades en la evolución de los gastos e ingresos públicos”*.<sup>150</sup>

Un modo de regulación se define a partir de las interrelaciones entre las cinco formas institucionales básicas. Boyer afirma que: *“es de la interacción entre la esfera económica y la esfera jurídica/política que resultan los modos de regulación”*.<sup>151</sup>

Además del concepto de modo de regulación, existe otro concepto clave en la teoría de la regulación: el “régimen de acumulación”. Este último puede definirse como el que marca los lineamientos fundamentales de un modelo de crecimiento a largo plazo.

A su vez de la integración de un modo de regulación junto con un régimen de acumulación se deriva otro concepto que es el “modo de desarrollo”.

#### 2.15.2 Diferencias con otras escuelas

La teoría de la regulación surge como una teoría crítica de la teoría neoclásica, pero al mismo tiempo que comparte algunos supuestos, se distancia en otros de la teoría marxista. Por ejemplo la teoría de la regulación reconoce cambios en las formas institucionales aún durante el desarrollo de un mismo modo de producción. Los autores

de la teoría de la regulación rechazan la teoría de Marx sobre la inexorabilidad de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia en el largo plazo. Existe además una profunda divergencia entre la concepción marxista del Estado definida por el mismo Marx en el *Manifiesto Comunista* como un estado de la clase burguesa y agente del capital, y la conceptualización regulacionista que interpreta al Estado como un vector de los compromisos institucionalizados entre el capital y el trabajo. También hacen una separación entre las esferas económica y política, para estudiar mejor la interrelación entre ambas. En este sentido admiten dos lógicas diferentes, ya que según Bruno Théret: “los trabajos pluridisciplinarios muestran de hecho la necesidad de una distinción entre las esferas económica y política. En el nivel más abstracto, la primera, bajo el aguijón del capitalismo, tiende a la acumulación de la riqueza, la segunda se concentra sobre la acumulación de poder”.<sup>152</sup>

### 2.15.3 Las crisis según la Teoría de la Regulación

La teoría de la regulación distingue cinco tipos de crisis, que se pueden enumerar en orden creciente de importancia.

El primer tipo de *crisis* es la provocada por una *perturbación externa o choque exógeno*, en la cual una economía nacional es perturbada a partir de la escasez que puede generar alguna catástrofe natural o climática, o debido a derrumbes económicos originados en un espacio exterior (otras economías), o por causa de guerras y otros factores extraeconómicos.

Otro tipo de crisis es la *crisis endógena o cíclica*, como expresión del modo de regulación. Esta se da como “una reabsorción de las tensiones y desequilibrios acumulados en la expansión, dentro mismo de los mecanismos económicos y de las regularidades sociales, por lo tanto del modo de regulación que prevalece en un país y en una época determinados. En este sentido, la recurrencia de fases favorables, luego desfavorables a la acumulación constituye la consecuencia directa de las formas institucionales vigentes, que sólo muy lenta y parcialmente se ven afectadas por estas crisis cíclicas”.<sup>153</sup> Este tipo de crisis son crisis cíclicas de baja intensidad, ya que el sistema económico se reordena sin sufrir grandes cambios estructurales, para luego continuar su rumbo ascendente. El sistema económico elimina los obstáculos que bloquean el régimen de acumulación a través de ajustes menores para continuar el proceso de acumulación, sin modificaciones mayores en las instituciones económicas.

El tercer tipo de crisis es la que se da en el *modo de regulación*. En este tipo de crisis, los mecanismos asociados al modo de regulación se muestran impotentes para revertir los encadenamientos coyunturales desfavorables, pero el régimen de acumulación es por el momento viable.

El cuarto tipo de crisis es la del *régimen de acumulación*, que es la llegada al límite y el aumento de las contradicciones dentro de las formas institucionales vigentes. Implica a mediano plazo la crisis de la regulación y por lo tanto del modo de desarrollo en su conjunto.

El último y más profundo de todos los tipos de crisis, es la que afecta al modo de producción. Este tipo de crisis se da ante “el derrumbe del conjunto de las relaciones sociales en lo que tienen de propio de un modo de regulación”.<sup>154</sup> Esta crisis se resuelve por medio de la abolición de las relaciones sociales vigentes y su sustitución por otras pertenecientes a la lógica de otro modo de producción.

Para ejemplificar lo antedicho es oportuno transcribir un cuadro elaborado por Robert Boyer<sup>155</sup>:

**Cuadro N° 4: La aplicación de la taxonomía de las crisis**

Tipo de crisis	En la historia	Período contemporáneo
<b>1. Choque aparentemente exógeno</b>	Crisis de aprovisionamiento	Shocks petroleros 1973, 1979, primera y segunda Guerra de Irak
<b>2. Crisis como parte de la regulación</b>	Ciclo de negocios en el siglo XIX	<i>Stop and go</i> en la regulación monopolista
<b>3. Crisis de la regulación</b>	Ciclo no reproductivo 1929/1932	Aceleración de la inflación y reivindicación de la indexación en los años 1960
<b>4. Crisis del régimen de acumulación</b>	Acumulación intensiva sin consumo de masas	Crisis japonesa de los años 1990, crisis asiática de 1997
<b>5. Crisis del modo de producción</b>	Crisis del feudalismo	Derrumbe de la economía soviética

**Fuente:** Boyer, Robert, *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*. Ed. Miño y Dávila, CEIL-PIETTE-CONICET, Buenos Aires, 2007, p. 89.

La perspectiva histórica de la teoría de la regulación concibe a cada crisis como una consecuencia de un proceso temporal y no la constatación de una imperfección respecto de una economía de mercado en equilibrio, en contraste con las nuevas teorías ortodoxas.

La conclusión acerca de las crisis por parte de los regulacionistas es que: “*las crisis se suceden pero no se parecen*”<sup>156</sup>, haciendo alusión a una recurrencia de las mismas pero con un cambio en sus formas, poniendo el acento en que “*cada economía tiene las crisis de su estructura*”.<sup>157</sup>

### **2.16 TEORÍA SCHUMPETERIANA DE LOS CICLOS ECONÓMICOS**

#### **2.16.1 Introducción a la obra schumpeteriana**

Joseph Alois Schumpeter (1883-1950) ya había desarrollado su teoría del empresario innovador hacia el año 1911, a partir de allí su vida profesional discurrió entre estudios metodológicos, donde incursionó en la epistemología, el estudio de la economía como ciencia, la historia del pensamiento económico y los ciclos económicos.

Schumpeter, exponente de la *Escuela Austríaca*, estaba preocupado por la aplicación de la matemática, la estadística y la historia a la ciencia económica.

Se podría resumir su producción intelectual en cuatro libros fundamentales: *Teoría del desenvolvimiento económico* del año 1911 donde explica el desarrollo económico capitalista en base a la teoría del empresario innovador, que se explicará a continuación; el segundo libro, *Ciclos Económicos: Análisis histórico y estadístico del proceso capitalista* de 1939, es su principal obra donde trata la temática de ciclos económicos, destacada por hacer un riguroso análisis teórico y por llevar a cabo la integración entre tres tipos de ciclos (las ondas largas o ciclos Kondratiev, los ciclos Juglar y los ciclos de inventario o Kitchin). En 1942 publica *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, la más importante obra escrita por un autor no socialista sobre sistemas económicos comparados, donde rescata parte del legado de Marx, y concibe al capitalismo como un sistema transitorio, que puede dar paso a otro sistema diferente. Por último su obra magna, fue su póstuma *Historia del Análisis Económico*, que vio la

luz en 1954. Este voluminoso texto acerca de la historia del pensamiento económico es aún hoy día uno de los más recomendados en la materia.

### 2.16.2 La economía capitalista según Schumpeter

Para Schumpeter es posible escribir una historia económica de las fluctuaciones basada en hechos absolutamente exógenos al sistema económico, sin embargo lo fundamental del análisis en este campo debe remontarse al estudio teórico de la posibilidad de que las fluctuaciones existan independientemente de los cambios en los factores exógenos que alteran al sistema económico. Schumpeter responde afirmativamente a este problema, debido a elementos que se hallan presentes en su concepción del sistema económico.

En *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, libro en el que admite la posibilidad del derrumbe del capitalismo, dice: *“El punto esencial que hay que tener en cuenta consiste en que, al tratar del capitalismo, nos enfrentamos con un proceso evolutivo”*.<sup>158</sup>

Concibe el desarrollo del sistema económico como una mutación permanente del mismo, un cambio permanente, que se da a través de un proceso de competencia dinámico. En la misma obra sostiene: *“El capitalismo es, por naturaleza, una forma o método de transformación económica, y no solamente no es jamás estacionario, sino que no puede serlo nunca”*.<sup>159</sup>

Existen muchas similitudes entre el proceso de competencia capitalista analizado por Marx, y el proceso de competencia mediante “destrucción creadora” postulado y sistematizado por el economista austríaco Joseph A. Schumpeter. Este último reconoce haberse basado tanto en Darwin como en Marx, al concebir al capitalismo como un sistema que evoluciona permanentemente, un sistema de “destrucción creadora”: *“...el problema que usualmente se toma en consideración es el de cómo administra el capitalismo las estructuras existentes, siendo así que el problema relevante es el de descubrir cómo las crea y cómo las destruye”*.<sup>160</sup> Para Schumpeter la evolución del sistema económico se da a través de ciclos económicos, los cuales son provocados básicamente por la actividad de los empresarios innovadores, proceso que se explicará en el siguiente acápite.

### 2.16.3 La teoría del empresario innovador como explicación del ciclo económico

Schumpeter divide al ciclo en cuatro fases: Prosperidad – Recesión – Depresión– Recuperación.

Para Schumpeter no es necesario explicar las crisis ni las depresiones, ya que comparte con Clement Juglar que: *“...la única causa de la depresión es la prosperidad”*.<sup>161</sup>

Es relevante para el economista austríaco, explicar el movimiento que saca a la economía de un equilibrio de corriente circular y la impulsa hacia la expansión. Por ello el factor clave en la explicación del ciclo son las innovaciones, que anteceden y originan la expansión. La innovación adquiere un sentido más amplio que el del simple cambio técnico, descubrimiento, invento o adelanto tecnológico. Detrás de la innovación, y para que ésta se concrete es necesaria la figura del empresario innovador, quien combina los factores productivos de un modo diferente y novedoso permitiendo de esa forma la innovación. Para Schumpeter una innovación es la sustitución de una función de producción por otra más eficiente. *“Ahora definiremos la innovación de forma más*

*rigurosa, por medio de la función de producción previamente introducida. Esta función describe la forma en que varía la cantidad del producto cuando varían las cantidades de factores. Si, en lugar de las cantidades de los factores, variamos la forma de la función, tenemos una innovación*".<sup>162</sup> Luego aclara: "*definiremos simplemente la innovación como el establecimiento de una nueva función de producción. Esto incluye el caso de una nueva mercancía, así como los de una nueva forma de organización, tal como una fusión, de la apertura de nuevos mercados, etc.*".<sup>163</sup>

No es el mero incremento en las cantidades de los factores productivos aplicados al proceso productivo, lo que genera la innovación. Eso simplemente generaría un crecimiento del "output" con la misma función de producción. La innovación implica una combinación diferente, el cambio de una función de producción por otra más eficiente. Puede consistir en una nueva combinación de factores productivos que genere una nueva mercancía, en apertura de nuevos mercados o descubrimiento de nuevas fuentes de aprovisionamiento de materias primas o en distintos modos de organización y nuevos métodos de producción.

La innovación explica el ciclo económico, no por que su mera aparición provoque fluctuaciones en la actividad económica por sí misma, si no que lo hace debido a la aparición en masa o en bandadas de las innovaciones en determinados períodos de tiempo. Schumpeter se pregunta: "*¿por qué no procede el desenvolvimiento económico (...), con la misma regularidad con que crecen los árboles, sino a saltos? ¿Por qué presenta esas alzas y bajas características?*".<sup>164</sup> Y responde: "*La respuesta no puede ser suficientemente corta y precisa: exclusivamente por no distribuirse igualmente en el tiempo las nuevas combinaciones, como podría suponerse por los principios generales de la probabilidad- en forma tal que pudieran escogerse intervalos de tiempo dentro de los cuales se llevará a la práctica una nueva combinación- sino que, en caso de aparecer, lo hacen en forma discontinua, en grupos o bandadas*".<sup>165</sup>

La aparición en masa de las innovaciones, se da por el simple hecho de que luego de que unos "empresarios pioneros" hayan logrado realizar exitosamente nuevas combinaciones de factores productivos, otros se lanzarán a imitarlos, estimulados por el suceso y los beneficios extraordinarios alcanzados por los pioneros. De hecho, si las innovaciones se distribuyeran normalmente en el tiempo, apareciendo gradual y uniformemente, el fenómeno de los ciclos y las fluctuaciones no se daría, sino que se verificaría un crecimiento sin saltos, gradual y equilibrado, o en caso de darse en forma de ciclos los mismos serían muy suavizados y no generarían fluctuaciones de gran amplitud.

Para el autor, el desenvolvimiento a través de fluctuaciones cíclicas tiene un origen interno en el sistema económico, y lo define como un constante cambio en el cual el sistema se traslada permanentemente a estados de equilibrio distintos del existente con anterioridad a la ola de innovaciones que hizo que el sistema saliera de un equilibrio estacionario o de corriente circular. En su obra *Ciclos Económicos* aclara: "*Tan pronto como se separa del invento, la innovación se ve fácilmente como un factor interno de cambio distinto. Es un factor interno porque el empleo de los factores de producción existentes en los nuevos usos es un proceso puramente económico, y en la sociedad capitalista es puramente un asunto de comportamiento económico. Es un factor interno distinto porque no está implicado en cualquier otro, ni es una mera consecuencia de éste. Por supuesto, en realidad los tres factores – cambios en los gustos, crecimiento e innovación– interactúan y se condicionan mutuamente, y los cambios históricos observados son el resultado de todos ellos*".<sup>166</sup>

Schumpeter asume como punto de partida para el análisis teórico de los ciclos la existencia originaria de un estado de equilibrio de corriente circular donde no existe

crecimiento, y los valores de las variables económicas se repiten período tras período y están en perfecto equilibrio. El economista austriaco admite que no es realista partir del equilibrio, pero es un supuesto teórico bastante útil, ya que partir de situaciones de desequilibrio acarrearía mayores dificultades y podría hacer caer la argumentación en un círculo vicioso sin final. Por ejemplo, si se parte de una situación de depresión, luego se podría explicar la fase de auge como causada por la misma depresión, y así sucesivamente.

El austriaco parte del estado de equilibrio, y explica el impulso que da lugar al auge, a partir de la actividad de los empresarios innovadores.

Una vez que un empresario haya combinado factores de un modo innovador y haya obtenido importantes utilidades en una rama industrial determinada, disfrutará de estos beneficios extraordinarios o “cuasirentas” por un período no muy extenso, debido a que otros empresarios, en un sistema de competencia, ingresarán al sector e imitarán las innovaciones introducidas por el empresario pionero, obteniendo así también beneficios extraordinarios, y disminuyendo la cuantía de beneficios medios que obtiene cada empresario en esa rama industrial. Define a los beneficios como *“la prima por la innovación afortunada en la sociedad capitalista, y es temporal por naturaleza: desaparecerá en el subsiguiente proceso de competencia y adaptación”*.<sup>167</sup>

Según Schumpeter las innovaciones son introducidas por nuevas empresas y por nuevos hombres, que debido a la competencia, desplazarán a las viejas empresas decadentes que no innovan, a menos que éstas últimas efectúen una rotación importante del personal, a fin de incorporar empresarios innovadores. Es un crítico del sistema bancario de su época, sobre todo cuestionaba el hecho de que las grandes empresas conseguían crédito con facilidad debido a su patrimonio y la confianza del sistema bancario en éstas, mientras que las nuevas empresas debían luchar mucho para conseguir financiamiento, y por lo tanto muchas veces no podían realizar nuevas combinaciones debido a la negativa de crédito por parte de las entidades bancarias.

También critica el “capitalismo trustificado”, en la medida que anula la competencia y por lo tanto anula también los incentivos a la innovación, y por lo tanto retrasando y obstaculizando el desenvolvimiento.

### 2.16.4 La crisis y la depresión

La reversión de la tendencia expansiva, es el punto donde comienza a cesar la actividad económica, el inicio de la fase recesiva. *“El período de expansión termina en el momento en que se altera la relación entre los precios, los costos y las cantidades producidas, hasta el punto de tornar imposible cualquier formulación de planes para el futuro”*.<sup>168</sup> La crisis es explicada por la desaparición de las innovaciones en masa, (y éstas desaparecerán tanto más rápidamente cuanto más se concentran en pocos sectores industriales), y por la contracción del crédito debido a que los bancos se muestran reticentes a seguir concediendo nuevos préstamos, ocupándose básicamente de cobrar los otorgados con anterioridad. Pero las innovaciones en masa desaparecen porque son los beneficios empresariales los que primero disminuyen y luego desaparecen, desincentivando por completo a los empresarios innovadores. Es importante aclarar, que no es la contracción del crédito la que genera las crisis y las depresiones, sino que éstas se dan, como dice Schumpeter, por el fin de las innovaciones o por una “recogida de la cosecha” de las innovaciones ya producidas.

Además, durante la fase de prosperidad, los costos son crecientes y los precios decrecientes, debido a que la competencia disminuye progresivamente los beneficios, con lo cual se van desvaneciendo los incentivos a invertir y a innovar.



En las fases cíclicas que postula Schumpeter, todas son necesarias, salvo una: la depresión. Ni la recuperación ni la recesión son inevitables, pero la depresión surge a partir de la introducción de elementos que agravan la recesión, como puede ser el pánico que genera una liquidación inusitada de valores. Durante la depresión se da una caída en términos absolutos de la producción. También disminuyen el empleo, los precios y el interés.

En palabras de Schumpeter: “...*el producto total aumentaría en todas las fases del ciclo, excepto sólo en la depresión `profunda'...*”.<sup>169</sup> A continuación prosigue: “*no extendiéndose casi nunca la excepción al conjunto de la fase depresiva, dado que se debe al pánico y a las espirales viciosas, lo que por regla general no dura más de un año*”.<sup>170</sup> Schumpeter describe dicho proceso: “... *bajo la presión de la crisis de la onda secundaria, y de la previsión a la baja que vendrá inducida por ella, nuestro proceso, en general, aunque no necesariamente, rebasará los límites (generalmente no los alcanzará) de la zona de equilibrio hacia la que se dirigía, y entrará en una nueva fase, ausente en nuestra primera aproximación, que se caracterizará por la liquidación anormal, es decir, por una revisión de los valores a la baja y una contracción de operaciones que los reducirá, a menudo de forma completamente irregular, por debajo de sus cantidades de equilibrio. Mientras que en la recesión funciona un mecanismo para llevar el sistema hacia el equilibrio, ahora se desarrolla un nuevo desequilibrio: el sistema se aleja nuevamente de una zona de equilibrio, como hizo durante la prosperidad, pero bajo la influencia de un impulso diferente. A esta fase le reservaremos el término depresión. Pero cuando la depresión ha recorrido su curso, el sistema comienza a regresar a una nueva zona de equilibrio. Esto constituye nuestra cuarta fase. La llamaremos recuperación, o reanimación...*”.<sup>171</sup>

La bolsa de valores puede anticipar la llegada de la crisis y la posterior depresión, pero una caída de la bolsa no necesariamente anticipa la crisis.

Cuando los mercados financieros y de capitales son afectados por la crisis, generalmente agregan el nerviosismo y el pánico, factores que pueden profundizar los efectos de la contracción sobre la economía real. Schumpeter lo aclara diciendo: “[El pánico]... *fue un factor importantísimo de las crisis anteriores. Pero también hay pánicos sin crisis, así como también hay crisis sin que el pánico haya hecho anteriormente su aparición... En todo caso no existe una relación entre la intensidad del pánico y la de la crisis. Y, finalmente sería más justo afirmar que los pánicos son más bien las consecuencias del estallido de la crisis que la causa directa*”.<sup>172</sup> Es fundamental remarcar este último párrafo, ya que para Schumpeter la crisis tiene un origen real. En esto se contraponen claramente con los autores que le otorgan un origen financiero a la crisis económica.

El austríaco afirma que si intervienen fuerzas exógenas al sistema económico para amortiguar los efectos negativos de la depresión, lo único que se puede lograr son más complicaciones, puesto que se fomentará una recuperación artificial, la cual será de muy corto alcance cayendo nuevamente en la crisis. Esto se debe a que Schumpeter plantea que se debe dejar operar las fuerzas destructivas de la depresión, hasta que el sistema por sí mismo llegue hasta niveles de producción y consumo tan bajos, que genere las fuerzas de la recuperación automáticamente. Se debe librar de trabas al sistema, para que por sí mismo genere un proceso de “destrucción creadora”, que será la base de la próxima expansión.

Sin embargo, afirma que las depresiones pueden no estar presentes en todos los ciclos, sino que pueden darse fases recesivas que no conducen a la depresión, sino a la recuperación y a una nueva expansión.

Durante la prosperidad se puede analizar el proceso como un círculo virtuoso, cuyas olas secundarias basadas en la expansión del crédito reforzaban la expansión generada por las innovaciones en masa. También durante la expansión se verifican la especulación al alza de los valores y el optimismo generalizado. Durante la depresión se da exactamente el fenómeno opuesto, a la falta de innovaciones aplicadas a la producción se le suma la contracción del crédito, la especulación a la baja de los valores y el pesimismo, a veces devenido en pánico generalizado. Esta combinación de factores configura un perfecto círculo vicioso que aleja a la economía del equilibrio, ya que ésta se halla en caída libre.

Pueden distinguirse en la obra schumpeteriana dos clases de depresiones: las normales y las anormales, las primeras son reacomodamientos del sistema económico que exigen la destrucción de valores y el cambio de las condiciones fundamentales del sistema, pero no duran más de un año, puesto que rápidamente se generan las condiciones para iniciar el período de recuperación, tales como la disminución de costos, la estabilización del sistema bancario, etc. En las depresiones anormales se suma el elemento pánico, que genera desequilibrios más duraderos en todo el sistema económico e incrementa la incertidumbre de modo de hacer prácticamente imposible la planeación de los negocios, inclusive en el corto plazo.

Schumpeter comparte con Juglar que *“la depresión cumple todo lo que había prometido la expansión”*.

### 2.16.5 La recuperación

La pregunta clave en este tópico es: ¿cómo se da la recuperación? ¿Es automática o necesita la intervención de los empresarios innovadores?

Schumpeter en *Ciclos Económicos* sostiene al respecto: *“Puede demostrarse efectivamente que la presión de la espiral produce reacciones en el sistema que tienden a detenerlo. Por una parte, se producirá lo que podemos llamar difusión, o dilución, de efectos. El proceso en espiral comienza por una serie de acontecimientos individuales desfavorables, tales como quiebras, rupturas en los mercados individuales y cierres de empresas. Estos hechos provocan episodios semejantes, pero se ve fácilmente que cada uno de ellos, tomado en sí mismo, pierde impulso a medida que se difunden sus efectos. El fracaso de una empresa puede provocar el fracaso de otras empresas, pero parte de sus pasivos estará en empresas que pueden soportar la pérdida y que, por tanto, actúan como amortiguadores. Cada aumento del desempleo provocará más y más desempleo, pero, tomado individualmente, a una tasa decreciente...”*<sup>173</sup> En esta frase Schumpeter muestra que la destrucción de valores no puede continuar indefinidamente, y que los efectos contractivos de la espiral tienden a disminuir. En términos keynesianos podría decirse que a medida que la depresión destruye producción, el multiplicador keynesiano, que en este caso se encuentra operando a la baja, tiende a disminuir. Esto significa que la espiral contractiva tiende a agotarse por sí misma: *“...el aumento de los efectos totales observados es perfectamente compatible con la proposición de que cada efecto individual tiende a agotarse, y de que sobre estas bases puede hallarse una razón para creer que la propia espiral se agotará por sí misma”*.<sup>174</sup>

Como ya se dijo anteriormente, luego de un período de depresión la economía restablece automáticamente su equilibrio y comienza el período de recuperación. La recuperación es un período de mayor estabilidad o equilibrio donde se preparan las condiciones para la aplicación de las nuevas innovaciones que sustentarán el próximo auge. Sin embargo, no debe creerse que la recuperación necesariamente llevará a la prosperidad, ya que en caso de que no se introduzcan exitosamente nuevas

combinaciones de factores (innovaciones), ésta no tendrá lugar, o en caso de darse un período de expansión, éste será poco duradero y débil llevando a la economía nuevamente hacia la crisis.

### 2.16.6 Ahorro, crédito y la onda secundaria

El autor no concede al crédito (creación de poder adquisitivo) un papel preponderante para la explicación del inicio de la expansión, ya que ésta se da por la oleada de innovaciones, pero reconoce que es un factor importante una vez que el auge ya ha comenzado, debido a que el aumento del crédito en la economía refuerza la tendencia expansiva, y propicia la aparición de nuevas innovaciones. Es decir, no atribuye al crédito la capacidad de ser la fuerza motriz que origina la expansión, y por lo tanto el ciclo –como si lo hacen las teorías monetarias del ciclo–, sino que tal capacidad se la confiere a la aparición de innovaciones en masa y a las características particulares de los empresarios que las llevan adelante.

Efectúa un razonamiento interesante en el que afirma que, por una parte, el crédito es condición para poder invertir, y la inversión a su vez es necesaria para poder realizar innovaciones. Por otra parte, y siguiendo con el mismo razonamiento, la innovación genera ganancias no esperadas en quienes las llevan adelante, debido a que el empresario que se lanza a efectuar nuevas combinaciones no tiene certeza sobre el éxito o fracaso de las mismas. Son justamente esas ganancias no esperadas las que constituyen el ahorro. Uniendo los extremos del razonamiento, y a modo de silogismo, podemos concluir lógicamente que según Schumpeter el ahorro proviene del crédito. En esto Schumpeter se aparta de la ortodoxia que plantea que el crédito no puede preexistir al ahorro. Esto no contradice su tesis de que el crédito no es el factor causal que da inicio a la fase expansiva del ciclo, sino que tan solo afirma la necesidad de un sistema de crédito fuerte y abierto para financiar las innovaciones que son el factor clave que explica el desenvolvimiento capitalista. En sí, el crédito refuerza los efectos de la expansión, genera la onda secundaria del círculo virtuoso de la prosperidad, que es iniciada, como Schumpeter enfatiza en toda su obra, por las innovaciones.

Pero el crédito tampoco actúa como causa de la crisis ni de la recesión, ya que como se explicó más arriba éstas se dan por ausencia de innovaciones en masa, y el crédito también tiene un factor amplificador de los desequilibrios, como onda secundaria que refuerza la tendencia depresiva, pero no como causa de la misma.

Durante la prosperidad se destina mayor proporción de factores para producir bienes de capital, sacrificando producción de bienes de consumo final.

### 2.16.7 La articulación de los tres ciclos

Según Schumpeter existe una superposición entre numerosas clases de ciclos. Sin embargo, toma sólo tres tipos de ciclos como relevantes para la explicación del desenvolvimiento económico capitalista.

En su resumen, Rending Fels, sostiene que existen fundamentalmente tres razones para esperar que operen simultáneamente muchas y diferentes tipos de ondas<sup>175</sup>:

1. La existencia de períodos de gestación y absorción distintos para cada tipo de innovación.
2. Las innovaciones de larga duración son llevadas a cabo por pasos, cada uno de estos puede implicar un ciclo.

3. Puede producirse una acumulación de efectos de todos los procesos comerciales o industriales de una época, los cuales toman la forma de un ciclo largo.

Para Schumpeter todos los ciclos son generados por la innovación, aunque en el caso de los ciclos cortos (Kitchin), estos pueden deberse a “ondas de adaptación” que implican desajustes transitorios en los inventarios. Pero los ciclos de mayor importancia, los Juglar y los Kondratiev tienen como causa, según el austríaco, a la innovación.

Los tres tipos de ciclos, si bien mantienen cierta interacción y dependencia entre sí, no pueden dar lugar a pronósticos exactos. Sólo puede saberse que la alineación de los tres ciclos en una fase expansiva acentuará la duración y la intensidad de la prosperidad, y análogamente la alineación de los mismos en una fase de contracción dará lugar a una depresión duradera y profunda.

En el período analizado por el economista austríaco, detalla las innovaciones que dieron lugar a cada uno de las ondas largas Kondratiev, las cuales son de larga duración y son llevadas a cabo por pasos, como ya se explicó más arriba. El autor dice: *“Históricamente, el primer Kondratiev incluido por nuestro material significa la revolución industrial, incluyendo el largo proceso de su absorción. Lo datamos desde los años ochenta del siglo XVIII hasta 1842. El segundo se extiende sobre lo que se ha llamado la era del vapor y del acero. Transcurre entre 1842 y 1897. Y el tercero, el Kondratiev de la electricidad, la química y los motores, lo datamos desde 1898 en adelante”*.<sup>176</sup> Esta periodización coincide aproximadamente con la realizada por el mismo Kondratiev, ya presentada en el capítulo I (ver acápite 1.7.1 y Cuadro N° 2).

La articulación que hace Schumpeter de los ciclos tiende a ser demasiado idealizada, en el sentido de que remarca que no es aproximada: *“Excluyendo unos pocos casos en los que surgen dificultades, es posible identificar, tanto histórica como estadísticamente, seis Juglar por un Kondratiev y tres Kitchin por un Juglar; no en promedio, sino en cada caso individual”*.<sup>177</sup> Más adelante aclara que su esquema teórico no depende de la perfección de esta coincidencia. Sin embargo fue duramente criticado por otros autores por manipular datos para lograr perfectas coincidencias entre ciclos.<sup>178</sup>

### 2.16.8 Resumen de la teoría schumpeteriana del ciclo económico

Puede resumirse que para este autor, la expansión se da a partir de la puesta en funcionamiento de las innovaciones productivas por parte de los empresarios pioneros, que actúan por lo general en oleadas, a partir de allí, estos comienzan a recibir beneficios extraordinarios.

Pero la competencia misma, hace que estas innovaciones se difundan primero por toda la rama del empresario innovador y luego por toda la economía. La cuasirenta o beneficios extraordinarios percibidos por los innovadores van erosionándose hasta desaparecer, allí comienza la crisis. Para Schumpeter la prosperidad es un período de abstención del consumo en pos de la inversión; la recesión es un período de recogida de la cosecha. Si se agrega el elemento pánico, junto con alguna otra perturbación externa, la recesión puede dar lugar a una depresión que liquida valores de forma extraordinaria. Pero toda esa destrucción, necesariamente va a dar lugar a la recuperación, ya que el sistema no puede alejarse permanentemente del equilibrio, ya que destruido cierto nivel de producción, la misma es cada vez más resistente a continuar disminuyendo ya que el gasto en bienes de consumo es más inflexible a la baja que los sueldos y salarios, y estos a su vez fluctúan menos que la renta total.<sup>179</sup> Una vez que la inversión disminuyó

lo suficiente pueden comenzar a surgir nuevas oportunidades de inversión, que en la teoría schumpeteriana constituyen nuevas posibilidades de innovar. Si bien la recuperación no depende de la innovación, la prosperidad es imposible si los empresarios no combinan de manera novedosa los factores productivos.

### 2.16.9 Críticas

Schumpeter si bien elabora un ingenioso esquema de análisis teórico no logra demostrar, (por más que dirige buena parte de sus esfuerzos en hacerlo), que la causa principal del ciclo económico es la aparición en masa de una ola de innovaciones llevadas adelante por los *entrepreneurs*. Schumpeter no logra fundamentar científicamente la necesidad de las innovaciones para que se produzcan las fluctuaciones, y su teoría podría quedar reducida a una mera apologetica de la función empresarial.

La teoría de Schumpeter es asimétrica, debido a que solamente es necesario explicar la expansión, pero no así la recesión o la depresión, ni tampoco la recuperación.

Es muy ingenioso aunque no menos criticado, su intento por establecer en un esquema único tres tipos de ciclos y más meritorio todavía la explicación histórica, que hace, a partir de este cuerpo teórico, de los ciclos económicos desde 1787 hasta fines de la década del treinta del siglo XX.

Resulta interesante la analogía entre las fases del ciclo schumpeteriano, en las que el autor plantea el alejamiento del sistema económico de las zonas de equilibrio (auge y depresión) con la idea hicksiana de ciclos explosivos, y las fases donde el sistema económico, según Schumpeter, se dirige hacia zonas de equilibrio (recesión y recuperación) con el concepto de Hicks de ciclos amortiguados.

También es de destacar la similitud entre las conclusiones de Schumpeter y las de Marx. Ambos llegan por caminos teóricos totalmente diferentes a predecir el fin del capitalismo. El austriaco llega a esta conclusión en *Capitalismo, Socialismo y Democracia* (1942) donde deja claro el carácter temporal del sistema capitalista y plantea la posibilidad del agotamiento de la cuasirenta del empresario, sin la cual no existen incentivos para producir innovaciones. Esto lleva a transformar el circuito económico en un flujo de corriente circular (estancado), lo cual si permanece por demasiado tiempo lleva a la disolución del capitalismo, ya que el capitalismo para subsistir implica necesariamente la idea de crecimiento por oposición a la de estancamiento. En términos de Marx se podría decir que existe una necesidad permanente de llevar adelante la reproducción ampliada.

Otro punto de contacto entre Marx y Schumpeter es el énfasis puesto en el factor tecnológico como eje central para el desarrollo del capitalismo. La revolución permanente de los medios de producción o la innovación sobre los métodos productivos son condición *sine qua non* para la reproducción ampliada en un sendero de expansión de la economía.

### NOTAS DEL CAPÍTULO II

<sup>1</sup> En este sentido Noemí Levy Orlik aporta una cita: “Victoria Chick plantea que en los sistemas económicos precapitalistas, donde predominaba el trueque pues la moneda sólo se usaba para el intercambio en el comercio internacional, era aplicable la Ley de Say, porque los agentes económicos que intercambian mercancías que necesariamente debían consumirse o invertirse, poniendo como ejemplo el trigo, el cual podía convertirse en alimento (pan) o bien se utilizaba en inversión al guardarse como semilla. Consecuentemente el ahorro determinaba a la inversión”. En Levy Orlik, N., *Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis*. Revista Comercio Exterior N° 50, 1993, México D.F., p. 1053. Esta autora coincide con Keynes, quien en su *Teoría General del interés, la ocupación y el dinero*, le otorgó una validez limitada y de carácter lógico a la Ley de Say, planteando que sólo se verifica únicamente como un argumento puramente teórico para una sociedad precapitalista de pequeños productores (artesanos), basada en el trueque, pero inaplicable a la sociedad capitalista del siglo XX. El economista mexicano Alejandro Valle Baeza dice al respecto: “En las sociedades precapitalistas las crisis económicas ocurrían cuando las desgracias naturales o ciertas catástrofes sociales como las guerras destruían sus medios de vida. Hoy, como en las etapas precapitalistas de la historia humana, las crisis económicas originadas por la naturaleza afectan desigualmente a las distintas clases sociales pues frecuentemente golpean más a los trabajadores. Por ello estrictamente no puede hablarse de crisis económicas naturales pues todas las crisis son moduladas por las características de las sociedades que las padecen” (Valle Baeza, A., *Crisis Capitalista*. Versión digital disponible en: <http://www.paginasprodigy.com/avalleb/Crisis.htm>. Consulta realizada 08/07/2009).

<sup>2</sup> Más adelante en el análisis de las teorías del ciclo económico se profundizará sobre las doctrinas de la sobreproducción, que postulan básicamente que las crisis se dan por un exceso de producción por sobre las posibilidades de consumo de la sociedad. Esta idea está presente en un importante número de autores, aunque ha sido formulada de diversas maneras. Algunos nombres asociados a ella son Sismondi, Marx, Hobson y otros autores del subconsumo, hasta Kalecki y Keynes con su planteo de la demanda efectiva insuficiente.

<sup>3</sup> Giannetti, R., *op. cit.*, p. 9.

<sup>4</sup> Adam Smith sostiene que un progreso de la economía capitalista, a través de una mayor división del trabajo, genera a su vez una mayor masa de mercancías y una acumulación de capital harán decaer la tasa de ganancia por una plétora de capital. Ricardo, sin embargo es opuesto a esta teoría, ya que si bien comparte la conclusión de Smith: caída en la tasa de ganancia, explica a ésta únicamente por un crecimiento en los salarios monetarios, y no admite, como lo hace Smith, la posibilidad de una plétora o exceso de capital. Smith no distingue entre coyuntura y tendencias estructurales. Al respecto, Marx dice en una nota al pie: “Hay que distinguir. Cuando A. Smith explica la baja de la cuota de ganancia por la plétora de capital, por la acumulación de capital, se trata de un efecto permanente, y esto es falso. En cambio, la plétora transitoria de capital, la superproducción, la crisis, es una cosa distinta. No existen crisis permanentes”. (Marx, K., *Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía*, Ed. Brumario, Buenos Aires, 1974, Tomo II, p. 29).

<sup>5</sup> Citado en Ricardo, David, *Principios de Economía Política y Tributación*, 2ª Ed., Ed. Claridad, 2007., p. 225.

<sup>6</sup> Marx, K., *op. cit.*, T. II, p. 49.

<sup>7</sup> Dice Say: “Vale la pena señalar que nada más haber sido creado un producto, desde ese mismo instante, proporciona un mercado para otros productos por el entero importe de su propio valor. Cuando el productor ha puesto la última mano en su producto está deseando venderlo inmediatamente, para que su valor no desaparezca en sus manos. Y no está menos deseoso de dar salida al dinero que pueda conseguir por aquél; porque el valor del dinero también es perecedero. Pero la única forma de librarse del dinero es comprar con él un producto u otro. Así, el mero hecho de la creación de un producto abre inmediatamente una salida (un débouché) para otros productos”. Citado en Pasinetti, Luigi, *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Ensayos de Teoría Económica, Alianza Editorial, Madrid, 1978, p. 45.

<sup>8</sup> Keynes criticó en su *Teoría General* la proposición de que la “oferta crea su propia demanda”, mostrando la posibilidad de la existencia de una brecha de demanda por insuficiencia de demanda efectiva.

<sup>9</sup> Neisser, H., *Sobreproducción general: un estudio de la ley del mercado de Say*, en Haberler, Gottfried, *Ensayos sobre el ciclo económico*, op.cit., p. 387.

<sup>10</sup> Cabe aclarar que para Say el costo de una mercancía estaba compuesto por una proporción que representa beneficios.

<sup>11</sup> Mill, J. S., *Principios de Economía Política*, Libro III, cap. XIV, acápite 2, citado en Keynes, J. M., *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, 2ª ed. (8º reimpresión), México D. F., 1974. (1º ed. en inglés, 1936), p. 28.

<sup>12</sup> Shoul, B., *Carlos Marx y la ley de Say*, en Spengler, J. y Allen, W., *El pensamiento económico de Aristóteles y Marshall*, Ed. Tecnos, Madrid, 1971, p. 465, reproducido de *The Quarterly Journal of Economics*, LXXI, noviembre de 1957, pp. 611-29.

<sup>13</sup> La “metamorfosis de la mercancía” es el termino utilizado por Marx para denominar aquel ciclo que cumple el capital-mercancía en la sociedad capitalista convirtiéndose en dinero (mediante la venta que realiza la plusvalía), pasando luego dicho monto a reinvertirse en medios de producción y fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo y los medios de producción se combinan en el proceso productivo dando lugar nuevamente a las mercancías. (Ver: Marx, Karl, *El Capital*, Tomo I, Cap. III).

<sup>14</sup> Dice Ricardo: “*Un gran país manufacturero está expuesto particularmente a reveses temporarios y a contingencias producidas por los cambios de capital de uno a otro empleo*” (Ricardo, D., op. cit., p. 207.) Luego prosigue: “*La perturbación que procede de un cambio repentino en el comercio se confunde, con frecuencia, con la que acompaña a una disminución del capital nacional y a un estado de decadencia económica de una sociedad; y es quizá difícil señalar algún carácter por el cual puedan distinguirse exactamente*”. (Ricardo, D., op. cit., p. 209).

<sup>15</sup> Esto lo explica uno de sus más detallados críticos, Karl Marx: “*Es cierto que Ricardo, personalmente, no tenía, en rigor, conocimiento de lo que eran las crisis, las crisis generales, las crisis del mercado mundial, nacidas del propio proceso de producción. Pudo explicar las crisis de 1800 a 1815 como consecuencia del encarecimiento del trigo provocado por las malas cosechas, por la depreciación del papel-moneda y de las mercancías coloniales, etc., ya que el bloqueo continental había hecho que el mercado se contrajese violentamente, por razones políticas y no por causas económicas. Asimismo, pudo explicar la crisis de 1815, en parte como resultado de una mala cosecha, de la escasez de trigo, en parte como consecuencia de la baja de precio de los cereales, pues habían dejado de actuar las causas que, según su propia teoría, obligaba a que subiesen los precios del grano durante la guerra y el bloqueo de Inglaterra desde el continente y, en parte, finalmente, por el paso de la guerra a la paz y los `súbitos cambios que esto produjo en los canales de comercio’*”. (Marx, K., *Historia de las teorías de la plusvalía*, T. II, op. cit., pp. 29-30).

<sup>16</sup> Malthus, T. R., *Principles of Political Economy Considered with a View to their Practical Application*, Londres, 1820, pp. 8-9. Citado en Pasinetti, L., op. cit., p. 43.

<sup>17</sup> Ídem.

<sup>18</sup> Ídem.

<sup>19</sup> Ver: Del Castillo, José I., *La refutación de Keynes*, en Revista Libertas N° 35, Octubre de 2001. (Versión digital en [www.esade.edu.ar](http://www.esade.edu.ar)). Richard Cantillon, al iniciar el capítulo XV de su obra *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en general* del año 1755, dice que: “*La multiplicación y el descenso en el número de habitantes de un Estado dependen principalmente de la voluntad, de los modos y maneras de vivir de los terratenientes*”. En el capítulo XII sentencia de manera todavía más firme: “*Todas las clases y todos los hombres de un Estado subsisten o se enriquecen a costa de los propietarios de tierras*”.

- 
- <sup>20</sup> Schumpeter, J. A., *Historia del Análisis Económico*, Ed. Ariel, Barcelona, 1971, p. 814.
- <sup>21</sup> Citado en Schumpeter, J. A., *Ibíd.*, p. 816.
- <sup>22</sup> *Ídem.*
- <sup>23</sup> Sachs, J. y Larraín, F., *Macroeconomía en la economía global*, Ed. Prentice Hall, México D. F., 1994, p. 518.
- <sup>24</sup> *Ibíd.*, p. 519.
- <sup>25</sup> Estey, J., *op. cit.*, p. 214.
- <sup>26</sup> *Ibíd.*, p. 216.
- <sup>27</sup> *Ibíd.*, p. 219.
- <sup>28</sup> Vito, F., *op. cit.*, p. 89.
- <sup>29</sup> Sin mención del autor, *Pensamiento económico de Ralph G. Hawtrey*, en Eco-Finanzas. Versión digital disponible en: (<http://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/Ralph-Hawtrey-Pensamiento-economico.htm>). Consulta realizada el 16/10/2009.
- <sup>30</sup> Vito, F., *op. cit.*, p. 140.
- <sup>31</sup> Estey explica el concepto neoclásico de tasa natural de interés: “*La función de la tasa de interés es producir la igualdad entre la corriente de ahorros y de inversiones de los empresarios, y si opera con propiedad, tenderá a alcanzar el nivel que iguale la oferta y la demanda de fondos de ahorro. Este nivel puede denominarse ‘la tasa natural de interés’, o también ‘la tasa de equilibrio’*”. (Estey, J., *op. cit.*, p. 232). Si la tasa de interés de mercado es mayor que la tasa natural, los ahorros serán mayores a la demanda de créditos, y una parte de los fondos no se prestará, con lo cual la economía se contraerá. En el caso inverso cuando la tasa de interés de mercado es menor que la tasa natural, la demanda de créditos excederá a los fondos disponibles existentes como ahorros, con lo cual los bancos ejercerán la elasticidad de la oferta de dinero expandiendo los créditos más allá de los ahorros disponibles.
- <sup>32</sup> Vito, F., *op. cit.*, pp. 199-200.
- <sup>33</sup> Estey, J., *op. cit.*, p. 234.
- <sup>34</sup> Haberler, G., *Prosperidad y Depresión*, *op. cit.*, p. 44.
- <sup>35</sup> *Ibíd.*, p. 51.
- <sup>36</sup> Kindleberger, Ch., *La Crisis Económica 1929-1939*, Vol. I, Ed. Crítica, Barcelona, 1997, p. 24.
- <sup>37</sup> Woodward, R., *Greenspan: Alan Greenspan, Wall Street y la economía mundial*, Ed. Península, Barcelona, 2001, p. 167.
- <sup>38</sup> Sin mención de autor. (<http://www.gees.org/articulo/3762/>). Consulta realizada el 17/01/2009.
- <sup>39</sup> Discurso Presidencial de Milton Friedman en la *American Economic Association*, Diciembre de 1967. Publicado como *The role of Monetary Policy*, *American Economic Review*, marzo de 1968. Citado en Sachs, J. y Larraín, F., *op. cit.*, pp. 528.
- <sup>40</sup> *Ibíd.*, *op. cit.*, p. 528-9.
- <sup>41</sup> Stadler, G., *Real Business Cycles*. En *Journal of Economics Literature*, Vol. XXXII, pp. 1750-1783, Diciembre 1994, p. 1750. (“*The New Classical paradigma tried to account for the existent of cycles in perfectly competitive economies with racional expectations. It emphasized the role of imperfect*”).



*information, and saw nominal shocks, in the form of monetary misperceptions, as the cause of cycles*". (Traducción propia). Estas percepciones monetarias erróneas se refieren a la confusión de los agentes económicos que reside en la imposibilidad de distinguir entre cambios en los precios relativos (reales) y cambios meramente nominales. Es la llamada "ilusión monetaria" ya mencionada por Friedman, explicada en el acápite 2.6.3.

<sup>42</sup> Idem.

<sup>43</sup> *Ibíd.*, p. 1751.

<sup>44</sup> Sachs, J. y Larraín, F., *op. cit.*, p. 531.

<sup>45</sup> Mankiw, G., *Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective*, en *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, N° 3, Verano de 1989, p. 79. ("...real business cycles theory is potentially dangerous. The danger is that those who advise policy-makers might attempt to use it to evaluate the effects of alternative macroeconomic policies or to conclude that macroeconomic policies are unnecessary"). (Traducción propia).

<sup>46</sup> Así lo expresan Gary Hansen y Edward Prescott en: *Did Technology Shocks Cause the 1990-1991 Recession?*, *The American Economic Review*, Mayo 1993. "Although the rate at which inventions and discoveries are made may vary over time, the stock of knowledge should not decrease". ("Aunque la tasa a la que inventos y descubrimientos son realizados puede variar en el tiempo, el stock de conocimiento no debería decrecer"). (Traducción propia).

<sup>47</sup> En dicho artículo Hansen y Prescott explican las diferencias de riqueza entre India y los Estados Unidos casi exclusivamente basados en la incapacidad de India de establecer instituciones económicas que conduzcan al desarrollo. "Esto no debería ser sorprendente, ya que cambios legales y el sistema de regulación de un país, a veces inducen cambios tecnológicos positivos o negativos". Hansen, G. y Prescott, E., *op. cit.*, p. 281. ("The reason for the huge difference between the United States and India must be that India has been less successful than the United States in setting up economic institutions conducive to development. It would not be surprising then, that changes in the legal and regulatory system within a country often induce negative as well as positive changes in technology"). (Traducción propia).

<sup>48</sup> Díaz Almada, P., *Aproximación al estudio de los ciclos económicos*, Abril de 2009. Versión digital en: (<http://www.econlink.com.ar/ciclos-economicos>). Consulta realizada el 25/10/2009.

<sup>49</sup> Stadler, G., *op. cit.*, p. 1772. ("There is not necessarily a clear correspondence between the preferences and reactions to policy changes of the individual agents and the preferences and reactions of the hypothetical 'average' or representative agent"). (Traducción propia).

<sup>50</sup> Según el diccionario de EUMED.NET el residuo de Solow puede definirse como una: "variación porcentual del producto menos la variación porcentual de los factores de la producción; puede interpretarse como la tasa de cambio tecnológico, pero es una medición controvertida". Surge de una función de producción neoclásica presentada por Robert Solow hacia finales de la década de los cincuenta, como aquella variación del producto que no puede explicarse por las variaciones en los factores productivos considerados. La polémica científica originada surgió debido a la incertidumbre entre los economistas para dar cuenta de esa variación del producto que no podía ser explicada a través de las vías tradicionales (aumento en la dotación de capital y aumento en la mano de obra utilizada). En varios manuales de economía se considera que está determinada por el progreso técnico o cambio tecnológico, pero nadie ha podido demostrar científicamente dicha afirmación, ya que infinidad de factores afectan aquella variación del producto que no puede ser explicada por las variaciones en los factores productivos. Al respecto Rolando Astarita hace un interesante comentario: "Aunque el término "residuo" induciría a pensar que se trata de un "resto" no significativo, sin embargo parece jugar un rol clave en el análisis neoclásico del crecimiento. Por ejemplo, en Solow (1957) el residuo aparece contribuyendo con 1,49 puntos porcentuales al crecimiento promedio del 2,9% anual de la economía de EEUU entre 1909 y 1949; solo 0,32 puntos porcentuales eran atribuibles al capital, y 1,09 al trabajo. Más en general, para los países de la OCDE las estimaciones usuales del crecimiento de la PTF van desde el 1,4% al 4% anual, para el período 1947-73; y del 0,3% al 1,4% para 1973-1989 (Barro, 1998).

La baja tasa de incremento de la PTF a partir de 1973 y hasta fines de los 80 se presenta como causa de la caída relativa del crecimiento económico. Y los países en que los teóricos neoclásicos no encuentran una alta PTF, son sospechosos de tener un mal crecimiento, sesgado hacia la baja productividad (...) Dada entonces su importancia, sería de esperar que la noción esté definida con cierta precisión. Pero no es lo que sucede. Lipsey y Carlaw (2004) distinguen tres interpretaciones del significado de la PTF dentro de la literatura 'mainstream'. Un primer grupo, formado entre otros por Krugman, Young, Barro y Crafts, considera que la PTF comprende el cambio tecnológico. Otro grupo, entre los que se encuentran Jorgenson y Griliches, y también Lipsey y Carlaw, considera que la PTF abarca todas las mejoras de productividad que son gratis, asociadas principalmente a externalidades y efectos de escala, y no incluye el cambio tecnológico. Por último, un tercer grupo sostiene que la PTF no mide nada que pueda ser de utilidad. Frente a ese panorama, Lipsey y Carlaw concluyen que 'seguramente es casi escandaloso que una medida en la que se confía tan ampliamente sea interpretada de tan diversas formas', y admiten que hay bastantes razones para dar crédito a la sentencia de que la PTF 'es una medida de nuestra ignorancia'.

El lío conceptual se advierte asimismo en las presentaciones de la PTF contenidas en los manuales formadores de economistas. En 'Macroeconomía' de Blanchard y Pérez Enrrri la PTF se asocia al progreso tecnológico, sin mayores discusiones. En Macroeconomía argentina, de Braun y Llach, la PTF se define como la tecnología, pero cuando se precisa en qué consiste esta tecnología, se incluyen variables 'tan sutiles como la disposición física de la máquina en una fábrica o la manera de distribuir el tiempo de los trabajadores en distintas tareas' (p. 50). Estas variables 'sutiles' parecen encajar más en las concepciones del segundo grupo que distinguen Lipsey y Carlaw; aunque Braun y Llach ponen como ejemplo de cambio tecnológico asociado a la PTF las computadoras y la Internet, que evidentemente exigen inversiones de capital. Por último, en 'Macroeconomía' de Dornbusch, Fisher y Startz, la PTF se identifica con los métodos de la producción que permiten elevar el producto sin alterar la cantidad utilizada de ninguno de los factores. En ninguna de estas presentaciones se hace la menor alusión a los problemas que encierra el concepto, ni a los debates que lo atraviesan" (Astarita, Rolando, *La productividad total de factores, sin sentido y mistificación*, publicado en [www.rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/](http://www.rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/). Consulta realizada 19/01/2011).

Los datos muestran que el cálculo del residuo de Solow explica una importante proporción del crecimiento de la economía de Estados Unidos. Según José Reyes Bernal: "En Estados Unidos, por ejemplo, el residuo calculado con la ecuación de Harrod contribuye al crecimiento en el 2,87% mientras que la tasa de crecimiento promedio de la economía fue del 2,99% en el período 1980-2004" (Reyes Bernal, José, *El residuo de Solow revisado*, Revista de Economía Institucional, vol. 12, n° 23, Segundo semestre 2010, p. 360. Versión digital disponible en: <http://www.economiainstitutional.com/pdf/No23/jbernal23.pdf>. Consulta realizada 26/12/2010).

Esto significa que la "medida de nuestra ignorancia", según la definición de Abramowitz, ha sido de casi el 96% según este estudio. Según este método de cálculo del Residuo de Solow dicho porcentaje del crecimiento no pudo ser explicado a través de un crecimiento en la dotación de factores productivos aplicados a la producción de bienes y servicios. Esto deja al descubierto la debilidad de este tipo de cálculos y lo mucho que queda por mejorar en este campo.

<sup>51</sup> Mankiw, G., *op. cit.*, p. 81. ("In contrast to both the Keynesian and the early new classical approaches to the business cycle, real business cycle theory embraces the classical dichotomy. It accepts the complete irrelevance of monetary policy..." (Traducción propia).

<sup>52</sup> Ídem. ("Nominal variables, such as the money supply and the price level, are assumed to have no role in explaining fluctuations in real variables, such as output and employment"). (Traducción propia).

<sup>53</sup> Hamann, F., *Sobre el premio Nobel de Kydland y Prescott*, (Versión digital disponible en: [www.webpondo.org/sonob.htm](http://www.webpondo.org/sonob.htm)). Consulta realizada 6/02/2009.

<sup>54</sup> Dillard, D., *La teoría económica de John Maynard Keynes*, Ed. Aguilar, 9ª Ed., Madrid, 1980. (1º Ed. en Inglés, Prentice Hall, Nueva York, 1948), p. 5.

<sup>55</sup> Se incluye en este caso dentro de los clásicos, a todos los economistas neoclásicos, tal como lo entiende Keynes, quien en la introducción al Libro I señala: "Los economistas clásicos' fue una denominación inventada por Marx para referirse a Ricardo, James Mill y sus predecesores, es decir, para los fundadores de la teoría que culminó en Ricardo. Me he acostumbrado quizá cometiendo un solecismo, a

incluir en la 'escuela clásica' a los continuadores de Ricardo, es decir, aquellos que adoptaron y perfeccionaron la teoría económica ricardiana, incluyendo (por ejemplo) a J. S. Mill, Marshall y el profesor Pigou". (Keynes, J. M., *op cit.*, p. 23). Claro es que Keynes incluye dentro del término clásicos, tanto a los neoclásicos como a los mismos clásicos.

<sup>56</sup> Para una importante discusión al respecto ver: Kicillof, Axel, *Fundamentos de la Teoría General: Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*, Ed. Eudeba, Buenos Aires, 2007, pp. 17-30.

<sup>57</sup> Dillard, D., *op. cit.*, p. 42.

<sup>58</sup> Keynes, J. M., *op. cit.*, pp. 146-7.

<sup>59</sup> Galindo, M. A. y Malgesini, G., *Crecimiento Económico: Principales teorías desde Keynes*. Ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1994, p. 5.

<sup>60</sup> Dillard, D., *op. cit.*, p. 13.

<sup>61</sup> Keynes, J. M., *op. cit.*, p. 35

<sup>62</sup> Dillard, D., *op. cit.*, p. 13.

<sup>63</sup> *Ibíd.*, p. 5.

<sup>64</sup> Keynes, John M., *op. cit.*, p. 263.

<sup>65</sup> *Ibíd.*, p. 265.

<sup>66</sup> *Ídem.*

<sup>67</sup> *Ibíd.*, pp. 265-6.

<sup>68</sup> Dillard, D., *op. cit.*, p. 54.

<sup>69</sup> Hicks, J. R., *Una aportación a la teoría del ciclo económico*, Ed. Aguilar, Madrid, 1954, p. 3.

<sup>70</sup> *Ídem.*

<sup>71</sup> Estos autores plantean las condiciones necesarias para un crecimiento estable y sostenible. En el caso de Domar, plantea que existe una tasa de crecimiento de la inversión que permitirá que la renta crezca a un ritmo sostenible y manteniendo un nivel de ocupación de pleno empleo de factores. Cabe aclarar que el modelo de Domar parte del supuesto de que inicialmente existe pleno empleo de los factores, por ello se debe buscar la tasa de crecimiento de la inversión y la renta que permitan mantener un crecimiento sostenido que ocupe a todos los factores. En palabras del autor: "El mantenimiento de un estado continuo de pleno empleo exige que la inversión y la renta crezcan a un porcentaje anual constante (o interés compuesto) igual al producto de la propensión marginal al ahorro por la productividad media de la inversión". En Domar se encuentra claramente explicado el doble rol de la inversión. La misma es un componente de la demanda global, en tanto es demanda de bienes de capital, y al mismo tiempo la inversión es, al menos en potencia, generadora de capacidad productiva. Por lo tanto la inversión juega su papel tanto en la demanda como en la oferta. El modelo de Domar es una inteligente integración entre el multiplicador keynesiano del gasto y una teoría de la capacidad productiva que muestra como los cambios en la oferta también dependen de la inversión realizada en cada período.

A continuación se presentará la ecuación fundamental del modelo de Domar:

$$\Delta I \frac{1}{\alpha} = I \sigma$$

Donde: **I** = Inversión

**$\alpha$**  = Propensión marginal al ahorro

$\sigma$  = Crecimiento de la capacidad productiva que acompaña a cada dólar invertido. (Capacidad potencial de incrementar la capacidad productiva de la economía).

En esta ecuación es claro que el primer miembro marca la variación en la demanda agregada, mientras que el segundo miembro muestra el incremento en la capacidad productiva, que según los supuestos del modelo entre los cuales se encuentra la utilización plena de todos los factores (incluido el capital) es equivalente a la variación en la oferta agregada.

El primer término (de la demanda) es también llamado por Domar *lado del multiplicador*, ya que la variación en la inversión multiplicada por  $1/\alpha$  da por resultado la renta nacional.

También la ecuación puede presentarse de la siguiente forma:

$$\frac{\Delta I}{I} = \alpha \sigma$$

Aquí se explicitan las condiciones para que el tipo de variación en la inversión sea suficiente para mantener un crecimiento que mantenga el pleno empleo de todos los factores. El incremento en el tipo de inversión debe ser igual al producto entre la propensión marginal al ahorro y el coeficiente que marca la productividad media efectiva de cada unidad monetaria invertida. El aspecto más criticado a esta teoría es la dificultad de determinación empírica del coeficiente  $\sigma$ .

También Harrod le criticará a Domar la completa identificación entre la tasa de crecimiento de la inversión y la tasa de crecimiento de la renta.

La conclusión en el modelo de Domar reside en que para sostener una tasa de crecimiento que mantenga el pleno empleo en una economía capitalista son necesarias tasas de inversión crecientes. Domar va más allá que Keynes demostrando que no solamente es necesaria la ausencia de atesoramiento para evitar el desempleo sino que: *“No basta que el ahorro de ayer sea invertido hoy, como se dice a menudo que la inversión sea igual al ahorro. La inversión de hoy tiene que ser siempre superior al ahorro de ayer. La simple ausencia de atesoramiento no basta, es preciso que exista, día a día una inyección de moneda fresca (o bien desatesoramiento). Además, dicha inyección debe producirse en términos absolutos a un ritmo acelerado. La economía ha de expansionarse continuamente”*.

Es claro que esta sucesión de eventos sólo puede darse en una única fase del ciclo económico, esto es, durante el primer período del auge, donde las tasas de inversión se superan período tras período. A este respecto Domar plantea: *“Ya es bastante difícil mantener la inversión, año tras año, a un nivel razonablemente elevado: pero la necesidad de que siempre esté creciendo no parece que pueda satisfacerse durante un período demasiado largo”*. El hecho de que las economías capitalistas no puedan incrementar permanentemente su tasa de inversión es en términos de este modelo la causa de los ciclos económicos. Harrod planteó un modelo que guarda un alto grado de similitud con el de Domar.

El primer autor, no obstante, introdujo una mayor elaboración teórica donde introduce conceptos como la *tasa natural de crecimiento* y la *tasa garantizada de crecimiento*. Además inserta estas teorías de crecimiento de largo plazo en el análisis de los ciclos económicos (corto plazo). Es en la explicación del ciclo donde Harrod le lleva una ventaja a Domar.

Al igual que Domar, Harrod introduce un coeficiente que relaciona a la nueva inversión con el *output* o producto generado por la misma. Utiliza el coeficiente  $C_r$  que muestra, en palabras del autor, *“...cuantas unidades de nueva inversión son necesarias para producir una unidad adicional de output”*.

<sup>72</sup> Hicks, J. R., *op. cit.*, p. 87

<sup>73</sup> Ídem.

<sup>74</sup> *Ibíd.*, pp. 88-89.

<sup>75</sup> El artículo referido es Samuelson, P. *Interacción entre el análisis por medio del multiplicador y el principio de aceleración*. En Haberler, G. (comp.), *Ensayos sobre el ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1946, pp. 263-270.

<sup>76</sup> Hicks, J.R., *op. cit.*, p. 153.

<sup>77</sup> Estey, J.A., *op. cit.*, p. 315.

<sup>78</sup> Hicks, J., *op. cit.*, p. 162.

<sup>79</sup> *Ibíd.*, p. 172.

<sup>80</sup> *Ibíd.*, p. 173.

<sup>81</sup> *Ibíd.*, p. 261.

<sup>82</sup> Estey, J., *op. cit.*, p. 318.

<sup>83</sup> Shapiro, Edward, *Análisis Macroeconómico*, Ediciones ICE, 3ª ed., Madrid, 1979, p. 399. Otros autores como R. C. O. Matthews a efectos de simplificar, explican el modelo kaldoriano transformando en lineal la función de ahorro, haciendo variable solamente la propensión marginal a invertir. Ver: Matthews, R. C. O., *Las teorías del ciclo económico basadas en el ajuste del "stock" de capital y el problema de la política.*, p. 199 y ss., en Kurihara, Kenneth K.; Dillard, D.; Bronfenbrenner, Martín, *et. al.*, *Economía poskeynesiana*, Ed. Aguilar, Madrid, 1964, pp. 190 – 214.

<sup>84</sup> Shapiro, Edward, *op. cit.*, p. 399.

<sup>85</sup> *Ídem.*

<sup>86</sup> *Ídem.*

<sup>87</sup> *Ibíd.*, pp. 400-1.

<sup>88</sup> *Ibíd.*, p. 402.

<sup>89</sup> *Ídem.*

<sup>90</sup> Así presenta Samuelson sus ecuaciones de Consumo e Inversión. En otros modelos posteriores se introdujeron modificaciones, por ejemplo, en la función de inversión en la cual no se tomaba el crecimiento absoluto del consumo sino el crecimiento absoluto de la renta.

<sup>91</sup> Samuelson, P., *op. cit.*, p. 268.

<sup>92</sup> *Ibíd.*, p. 269.

<sup>93</sup> *Ídem.*

<sup>94</sup> *Ídem.*

<sup>95</sup> *Ídem.*

<sup>96</sup> *Ídem.*

<sup>97</sup> Para Kalecki la clase capitalista de conjunto obtiene beneficios iguales a su gasto agregado: “*El dinero que gasta un capitalista, ya sea en bienes de consumo o de inversión, pasa a otros capitalistas bajo la forma de beneficios. La inversión o el consumo de algunos capitalistas crea los beneficios de otros. La clase capitalista, en tanto que clase, gana tanto invirtiendo como consumiendo*”. (Kalecki, Michal, *Estudio sobre la teoría de los ciclos económicos*, Ed. Ariel, Buenos Aires, 1973, p. 37-8). Más adelante aclara que: “*...la renta de los capitalistas en su conjunto aumentará o disminuirá precisamente en la cantidad en que lo haya hecho su gasto. La producción agregada alcanzará el nivel en el cual los beneficios que los capitalistas obtengan de ella sean iguales a su consumo e inversión. Como los trabajadores gastan en bienes de consumo todo su salario, el resto de la renta nacional, que es la participación de los capitalistas, es exactamente igual a su gasto en consumo y en bienes de inversión*”. (*Ibíd.*, p. 89).

<sup>98</sup> “[Los capitalistas] pueden incrementar su consumo o sus gastos de inversión por encima de su renta presente, recurriendo a los créditos bancarios o a sus propias reservas. Los capitalistas pueden reducir

---

también sus gastos en consumo e inversión por debajo de su renta presente reembolsando créditos o aumentando sus reservas...”. (Ibíd., p. 88).

<sup>99</sup> Ibíd., p. 91.

<sup>100</sup> Ibíd., p. 62.

<sup>101</sup> Ibíd., p. 64.

<sup>102</sup> Ibíd., p. 69.

<sup>103</sup> Kalecki dice: “Debe añadirse que la precondition para que la intervención gubernamental –y también el alza natural– se vea coronada por el éxito es que el sistema bancario pueda satisfacer el incremento de la demanda de créditos sin aumentar excesivamente el tipo de interés. Si el tipo de interés se incrementa hasta el punto de reducir la inversión privada en una cantidad igual al préstamo obtenido por el gobierno, entonces, obviamente, no se habrá creado poder adquisitivo. Sólo se habrá producido un desplazamiento de su estructura”. (Ibíd., p.70).

<sup>104</sup> Ibíd., p. 68.

<sup>105</sup> “El grado de monopolio tiende, por lo general, a aumentar a la larga, disminuyendo así la participación de los salarios en el ingreso (...). Hemos visto que el grado de monopolio tiende a aumentar ligeramente durante las depresiones...”. (Kalecki, Michal, *Teoría de la dinámica económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1956, p. 32).

<sup>106</sup> Estey, J. *op. cit.*, p. 248.

<sup>107</sup> Ibíd., p. 253.

<sup>108</sup> Ibíd., p. 254.

<sup>109</sup> Marx posteriormente tildó a Sismondi como crítico pequeño-burgués del capitalismo, por hacer apología para volver atrás la rueda de la historia añorando regresar a la pequeña producción artesanal.

<sup>110</sup> Schumpeter, J. A., *Historia del Análisis Económico*, Ed. Ariel, Barcelona, 1971, p. 813.

<sup>111</sup> Guerrero, D., *Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo*, Ediciones R y R, Buenos Aires, 2008, p. 44. El artículo referido es Grossmann, H., *La revuelta evolucionista contra la economía política clásica*. En Spengler, J. y Allen, W., *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Ed. Tecnos, Madrid, 1971, pp. 511-534.

<sup>112</sup> Spiegel, H. W., *El desarrollo del pensamiento económico*, Ed. Omega, Barcelona, 2000, p. 531.

<sup>113</sup> Ídem.

<sup>114</sup> Estey, J., *op. cit.*, p. 251.

<sup>115</sup> Explicado en Vito, F., *op. cit.*, pp. 56-57.

<sup>116</sup> Haberler, G., *Prosperidad y Depresión: Análisis teórico de los movimientos cíclicos*, Fondo de Cultura Económica, 2ª Ed., 1945, p. 120.

<sup>117</sup> Ibíd., p. 122.

<sup>118</sup> Foster, W. y Catchings, W., *Profits*, Publicaciones de la Pollack Foundation, nº 8, Boston y Nueva York, Houghton Mifflin, 1925. Citado en del Castillo, J. I., *op. cit.*, p. 11 de la versión digital.

<sup>119</sup> Lederer, E., *Konjunktur und Krisen*, en *Grundriss der Soziolökonomie*, 4ª Sección, 1ª parte, Tubinga, 1925, p. 401. Citado en Haberler, G., *Prosperidad y Depresión*, op. cit., pp. 130-131.

<sup>120</sup> Según Velupillai: “En la extensa obra de Marx hay varias teorías de la crisis, no excluyentes sino complementarias. Se distinguen, por lo menos, las crisis de tipo distributivo debidas a las alzas salariales de las fases de auge que reducen la tasa de ganancia, las crisis de subconsumo y las crisis de sobreacumulación de capital. A ello habría que añadir el impacto de las transformaciones estructurales originadas por el cambio técnico aplicado a la producción”. (Velupillai, Kumaraswamy, *Theories of the Trade Cycle: Analytical and Conceptual Perspectives and Perplexities*, Ponencia en la Conferencia sobre Ciclos Económicos de la *International Economics Association, Conference on Business Cycles*, Copenhague, Dinamarca, Junio de 1989. Compilada en Thygesen, Niels, Velupillai, Kumaraswamy y Zambelli, Stefano (comp.), *Theories, Evidence and Analysis*, Mac Millan, Londres, 1991). Citado en: González i Calvet, Joseph, *Los ciclos: aspectos reales y financieros*, Universidad de Barcelona. Versión digital disponible en: (<http://riscd2.eco.ub.es/~josepgon/documents/ciclos.pdf>). Consulta realizada 23/03/2009.

<sup>121</sup> Editado por Friedrich Engels en base a los manuscritos de Marx.

<sup>122</sup> Ídem.

<sup>123</sup> Editado por Karl Kautsky.

<sup>124</sup> Ricardo, D., op. cit., p. 19.

<sup>125</sup> Adam Smith no termina de elaborar claramente una única teoría del valor. A lo largo de su obra esboza al menos tres teorías del valor. Spiegel cita el siguiente pasaje de la obra magna de Smith: “El valor de cualquier mercancía, por lo tanto, para la persona que la posee, y que no quiere usarla ni consumirla personalmente sino cambiarla por otras mercancías, es igual a la cantidad de trabajo que le permite comprar o exigir. El trabajo es, según vemos, la medida real del valor relativo de todas las cosas”. Sin embargo, como dice Spiegel: “En el desarrollo realizado por Smith de la teoría del valor-trabajo, el trabajo se interpreta en unas ocasiones como trabajo exigido y en otras como trabajo gastado o coste del trabajo. Conforme progresa la sociedad, van surgiendo nuevas complicaciones y Smith reconoce que el trabajo deja entonces de ser el único factor determinante del valor y que el precio de las mercancías producidas con ayuda del trabajo, de la tierra y del capital incluye no solamente la retribución del trabajo, sino también la retribución del capital y la de la tierra”. (Spiegel, H. W., op. cit., pp. 297-8).

<sup>126</sup> Ricardo, D., op. cit., p. 28.

<sup>127</sup> Ibid., p. 15.

<sup>128</sup> Marx, K., *El Capital*, Vol. I, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1971, p. 7.

<sup>129</sup> Vale la aclaración de que no toda la fuerza de trabajo ofrecida es comprada por los capitalistas, ya que el capitalismo manifiesta permanentemente un *ejército industrial de reserva* (trabajadores desocupados). Si bien este *ejército de reserva* fluctúa disminuyendo en épocas de auge y creciendo durante la crisis y la depresión, es condición para la reproducción de la sociedad capitalista que no toda la fuerza de trabajo esté plenamente empleada, ejerciendo de este modo una presión a la baja sobre los salarios que facilita la acumulación. La teoría del Ejército Industrial de Reserva de Marx, es una conclusión que surge a partir de verificar el incumplimiento de la *Ley de Say* en el mercado de trabajo. (Ver acápite 2.3.3 Ricardo y la Ley de Say, pp. 20-1).

El concepto de *ejército industrial de reserva* es tomado del movimiento cartista, que fue uno de las corrientes obreras inglesas de mayor peso a principios del siglo XIX. O'Connor, quien formó parte de este movimiento, fundó el periódico *La Estrella del Norte* que se convirtió en el vocero del cartismo revolucionario. Su tirada alcanzó rápidamente los 60.000 ejemplares. En sus páginas dominaban las ideas de insurrección y de huelga general y en ellas los militantes obreros definieron tempranamente la teoría del “ejército industrial de reserva”, hacia fines de la década de 1830: “Que los pobres tejedores que trabajan a mano tengan siempre presente en el espíritu que el empleo sin restricción de las máquinas los separó enteramente del mercado. Que los que tienen bastante suerte para trabajar todavía recuerden que tales tejedores sirvieron siempre de `cuerpos de reserva` para permitir a los patrones emplearlos al

precio más bajo y para tener a su arbitrio a los que trabajan. Advertimos a los patrones que si logran suprimir las asociaciones de trabajo, responderemos con una huelga general que les obligará a condiciones que el pueblo no habría exigido nunca si se hubiese obrado lealmente con él". (Belmartino, Susana, *República burguesa e insurrección obrera*. En Pla, Alberto J., et. al., *Historia del Movimiento Obrero*, Vol. I, CEAL, Buenos Aires, 1984, p. 184).

Friedrich Engels utiliza posteriormente el concepto de *Ejército Industrial de Reserva*, en su trabajo de 1845 denominado *La situación de la clase obrera en Inglaterra*. El mismo Engels se atribuye dicho mérito en un pasaje del *Anti-Dühring*: "Y así como la introducción y el aumento cuantitativo de la maquinaria significan el desplazamiento de millones de obreros manuales por un número reducido de obreros que sirven a la máquina, su perfeccionamiento determina la eliminación de un número cada vez mayor de obreros de las máquinas, y en última instancia, la creación de una masa de obreros disponibles que sobrepaja la necesidad media de ocupación del capital, de un verdadero ejército industrial de reserva, como hube de llamarlo ya en 1845, de un ejército de trabajadores disponibles para los tiempos en que la industria trabaja a todo vapor y que luego, en las crisis que sobrevienen necesariamente después de esos periodos, se ve lanzado a la calle y constituye en todo momento una pesa de plomo atada a los pies de la clase trabajadora en su lucha por la existencia contra el capital y un regulador para mantener los salarios en el bajo nivel que corresponde a las necesidades capitalistas". Engels, F., *Anti Dühring: La subversión de la ciencia por el señor Eugen Dühring*. En *Las Crisis*, Cuaderno de difusión del marxismo-leninismo-maoísmo, Suplemento Hoy N° 44, Agosto de 1998.

<sup>130</sup> Mandel, E., *Introducción a la Teoría Económica Marxista*, en González, J. y Mercatante, E. (comp.), *Para entender la explotación Capitalista*, IPS, Buenos Aires, 2007, p. 58

<sup>131</sup> Marx presenta un modelo donde los obreros son remunerados con el mínimo salario vital que permite la subsistencia biológica. El hecho de que en los países centrales los salarios se hayan elevado históricamente por encima del mínimo que garantiza la satisfacción de las necesidades biológicas, no niega necesariamente la validez de la teoría de Marx, sino que por el contrario, fue el mismo Marx quien señaló que el salario está social e históricamente determinado.

<sup>132</sup> Marx, K., *Manifiesto Comunista*, Ed. Nuestra América, Buenos Aires, 2004, p. 31.

<sup>133</sup> Ricardo, D., *op. cit.*, p. 227.

<sup>134</sup> Marx, K., *Historia de las Teorías de la Plusvalía*, *op. cit.*, p. 41.

<sup>135</sup> Astarita, R., *Crédito, crisis financiera y ciclo económico*, Documento de Trabajo, Octubre de 2008. (Disponible en: <http://www.rolandoastarita.com/Crisis%20financiera%20y%20ciclo.htm>). Consulta realizada 15/12/2008.

<sup>136</sup> Marx, K., *El Capital*, T. II, *op. cit.* Citado en Astarita, R., *op. cit.*

<sup>137</sup> Astarita, R., *op. cit.*

<sup>138</sup> Marx, K., *El Capital*, T. III, *op. cit.* Citado en Astarita, R., *op. cit.*

<sup>139</sup> Astarita, R., *op. cit.* La obra citada por Astarita es: Sherman, H. J., *Growth and crisis under capitalism*, Princeton University Press, Princeton, 1991.

<sup>140</sup> Marx, K., *Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía*, *op. cit.*, T.II, p. 27.

<sup>141</sup> Ídem.

<sup>142</sup> Grossmann, H., *La ley de la acumulación y del derrumbe del sistema capitalista*, *op. cit.*, p. 85. En la terminología utilizada por Grossmann en su obra,  $a_c$  y  $a_v$  son la parte de la plusvalía que se acumula para ser reinvertida como capital constante y como capital variable respectivamente.

<sup>143</sup> Shaikh, Anwar, *Conceptos básicos del análisis económico marxista*, en Shaikh, Anwar, *Valor, Acumulación y Crisis*, Ed. R y R, Buenos Aires, 2006, p. 65.



<sup>144</sup> *Ibid.*, pp. 65-6.

<sup>145</sup> Meek, R., *The decline of Ricardian Economics in England*, Sin mención de editor, sin fecha. Citado en Ciaffardini, Horacio, *Obras*, Vol. II, *Sobre las teorías de las crisis económicas*. Rosario, 2004, p. 44.

<sup>146</sup> La escuela historiográfica de los *Annales* es una corriente del siglo XX que surge como corriente crítica a la escuela positivista tradicional que concebía a la historia como una mera sucesión de hechos y acontecimientos políticos, militares y diplomáticos. Los autores de la escuela de los *Annales* conciben a la historia como proceso, opusieron a la historia-relato, la historia-problema. También realiza integraciones interdisciplinarias con otras ciencias como la geografía, la economía, la psicología, la sociología, etc. Los representantes de esta escuela que más trascendieron fueron sus fundadores Marc Bloch (1866-1944) y Lucien Febvre (1878-1956) así como también uno de sus continuadores, Fernand Braudel (1902-1985).

<sup>147</sup> Boyer, R., *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*. Ed. Miño y Dávila, CEIL-PIETTE- CONICET, Buenos Aires, 2007, p. 27.

<sup>148</sup> *Ibid.*, p. 31.

<sup>149</sup> Boyer, R. y Saillard, Y., (eds.), *Teoría de la regulación: estados de los conocimientos*, Vol. I, EUDEBA, Buenos Aires, 1996, p. 208.

<sup>150</sup> *Ídem.*

<sup>151</sup> Boyer, R., *Crisis y regímenes de crecimiento, op. cit.*, p. 35.

<sup>152</sup> Thérét, Bruno, *Régimes économiques de l'ordre politique: esquisse d'une théorie régulationniste des limites de l'Etat*, PUF, París, 1992. Citado en Boyer, Robert, *Ibid.*, p. 45.

<sup>153</sup> Boyer, R., *Crisis y regímenes de crecimiento, op. cit.*, p. 88.

<sup>154</sup> *Idem.*

<sup>155</sup> *Ibid.*, p. 89.

<sup>156</sup> *Ibid.*, p. 113.

<sup>157</sup> *Ibid.*, p. 114.

<sup>158</sup> Schumpeter, J. A., *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Ed. Aguilar, México D. F., 1952, p. 121.

<sup>159</sup> *Ídem.*

<sup>160</sup> *Ibid.*, p. 123.

<sup>161</sup> Schumpeter, J. A., *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1971, p. 224.

<sup>162</sup> Schumpeter, J. A., *Ciclos Económicos: Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Prensa Universitaria de Zaragoza, Zaragoza, 2002, p. 66

<sup>163</sup> *Ídem.*

<sup>164</sup> Schumpeter, J. A., *Teoría del desenvolvimiento económico, op.cit.*, p. 224.

<sup>165</sup> *Ídem.*

<sup>166</sup> Schumpeter, J. A., *Ciclos Económicos, op. cit.*, pp. 64-5.

<sup>167</sup> *Ibid.*, p. 85.

<sup>168</sup> Giannetti, R., *op. cit.*, p. 24.

<sup>169</sup> Fels, R., *Resumen de la teoría del ciclo económico de Schumpeter*, en Schumpeter, Joseph A., *Ciclos Económicos*, *op. cit.*, p. 475.

<sup>170</sup> Ídem.

<sup>171</sup> Schumpeter, J. A., *Ciclos Económicos*, *op. cit.*, p. 134.

<sup>172</sup> Schumpeter, J. A., *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1971, p. 220.

<sup>173</sup> Schumpeter, J. A., *Ciclos Económicos*, *op. cit.*, p. 138.

<sup>174</sup> *Ibid.*, pp. 138-9.

<sup>175</sup> Fels, R., *op. cit.*, p. 470.

<sup>176</sup> Schumpeter, J. A., *Ciclos Económicos*, *op. cit.*, p. 156.

<sup>177</sup> *Ibid.*, p. 160.

<sup>178</sup> Ver Giannetti, R., *op. cit.*, pp. 27-8 para profundizar sobre las críticas al modelo cíclico schumpeteriano. “Kuznets concluye afirmando que el modelo presentado por Schumpeter no puede ser conectado clara y directamente con los datos disponibles, y que esto se debe a los límites del análisis estadístico de su obra”. Giannetti agrega que: “...tampoco en Schumpeter se puede observar claramente la coherencia de la serie de precios y producción, apareciendo el papel de la innovación como una explicación inteligente completamente exógena respecto a las fluctuaciones, las cuales deberían, en cambio, estar vinculadas de una manera más firme a los factores de tipo endógeno y caracterizados por un movimiento fluctuante interno”.

<sup>179</sup> Schumpeter dice: “... la renta total fluctúa menos que el producto total, la partida salarios más sueldos, menos que la renta total; y el gasto en bienes de consumo menos que salarios más sueldos”. (Schumpeter, J., *Ciclos Económicos*, *op. cit.*, p. 140).

# **CAPÍTULO III:**

## **ANÁLISIS GENERAL DEL PERÍODO**

**3.1 INTRODUCCIÓN**

Esta parte del presente trabajo no intenta ser una historia económica de los Estados Unidos para el período 1970-2001, de hecho ya existen muy buenos trabajos que cumplen con dicho objetivo. Tampoco se intenta hacer un análisis exclusivamente estadístico-econométrico de los ciclos económicos.

Simplemente se intentará describir los ciclos de la economía estadounidense en ese período y confrontarlos con las teorías explicativas del ciclo expuestas en la primera parte, sin prescindir de la historia, ni de las estadísticas. En ese sentido, se apuntará más a tratar de construir lo que Schumpeter llamó una “historia razonada”. Para este fin las estadísticas sirven de auxiliares a la historia económica, que es entendida como proceso económico-social evolutivo no lineal, sino que repleto de cambios cuantitativos acumulativos así como de cambios cualitativos.

En este capítulo se realiza un repaso de la evolución de las principales variables macroeconómicas de la economía estadounidense lo largo de todo el período 1970-2001 destacando las tendencias generales de los indicadores principales, mientras que en el Capítulo IV se llevará adelante un análisis pormenorizado de cada uno de los cinco ciclos, analizando cada una de las tendencias coyunturales y las particularidades de cada ciclo.

**3.2 ANÁLISIS DE LOS CICLOS ECONÓMICOS EN LOS ESTADOS UNIDOS**

**3.2.1 Definición del período bajo análisis**

**Cuadro N° 5: Ciclos económicos en Estados Unidos (Noviembre 1970- Noviembre 2001)**

N°	Recuperación	Crisis	Fin de la recesión	Meses Expansión	Meses Contracción	Duración ciclo en meses	Duración ciclo en años
1	Noviembre 1970	Noviembre 1973	Marzo 1975	36	16	52	4,33
2	Marzo 1975	Enero 1980	Julio 1980	58	6	64	5,33
3	Julio 1980	Julio 1981	Noviembre 1982	12	16	28	2,33
4	Noviembre 1982	Julio 1990	Marzo 1991	92	8	100	8,33
5	Marzo 1991	Marzo 2001	Noviembre 2001	120	8	128	10,67
			<b>Promedios</b>	<b>63,6</b>	<b>10,8</b>	<b>74,4</b>	<b>6,20</b>

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del NBER (*National Bureau Economic Research*).

Teniendo en cuenta la enumeración de los ciclos económicos para los Estados Unidos realizada por el NBER podemos observar que en el período 1970-2001 se observan cinco ciclos completos.

El ciclo bajo análisis especificado por el NBER es comparable a los ciclos intermedios del tipo Juglar.

Si no tomamos en cuenta el ciclo en curso, desde 1970, el ciclo promedio duró 6 años y algo más de dos meses, las expansiones tuvieron una duración de 5 años y algo menos de 4 meses, mientras que las recesiones tuvieron una duración promedio de aproximadamente 11 meses.

### **3.3 RASGOS GENERALES DEL PERÍODO BAJO ANÁLISIS**

#### **3.3.1 El desgaste del paradigma keynesiano**

Durante los años posteriores a la posguerra la economía mundial atravesó uno de los períodos de mayor crecimiento y prosperidad de todo el siglo XX, comparable sólo a períodos de crecimiento acelerado del siglo XIX.

La economía norteamericana se destacó logrando importantes tasas de crecimiento, consolidándose como potencia económica hegemónica en el planeta, participando en el importante y sostenido incremento del comercio internacional y alcanzando el virtual “pleno empleo”. Los Estados Unidos, a través del Plan Marshall, encararon la reconstrucción de Europa occidental, para fortalecer el capitalismo mundial, y sobre todo para garantizar su propio crecimiento. Este crecimiento basado en ganancias reales de productividad, permitió alejar los recuerdos de la Gran Depresión, de los años treinta consolidando un compromiso social entre todas las clases sociales y grupos que participaron de la prosperidad. Incluso los asalariados lograban incrementos anuales de sus salarios reales, en base a las ganancias de productividad, que posibilitaron incrementos de beneficios muy superiores a las mejoras en los salarios. La presión al alza de salarios reales crecientes no ejercía dificultades para el incremento de las ganancias y la inversión.

Los elementos centrales del “boom de posguerra” en los principales países industriales pueden resumirse de la siguiente forma<sup>1</sup>:

1. Aceleración excepcional del crecimiento económico
2. Reducciones sucesivas de los aranceles y de las barreras no arancelarias
3. El ascenso de Japón como segunda nación con más peso económico en el contexto mundial
4. El aumento del papel del sector público en la economía y su incidencia en la reducción del riesgo individual
5. La existencia de un prolongado período de “pleno empleo”
6. La significativa pérdida de importancia de la agricultura en la producción y el empleo totales
7. Y, finalmente, el logro de “tolerables” tasas de inflación en la mayoría de los países industriales.

El Estado norteamericano, después de la Gran Depresión, adquirió importantes roles asegurando la inversión pública, allí donde la iniciativa privada no incursiona. El Estado asumió un rol supervisor y regulador de la actividad económica para garantizar

### Capítulo III: Análisis Estructural del período (1970-2001)

el pleno empleo y las ganancias de las corporaciones. Pero quizás el rol más importante del Estado norteamericano residía y aún hoy reside en el sostenimiento del importante complejo militar-industrial.

Según García Pozo y otros, el régimen de acumulación de la posguerra en los Estados Unidos estaba sostenido por tres patas fundamentales:

1) *“El acuerdo capital-trabajo gracias al cual se pautó un crecimiento constante y periódico de los salarios, con independencia de la pauta inflacionaria, y absoluta libertad de contratación y despido, sin huelgas.*

2) *Las instituciones de crédito y monetarias derivadas de Bretton Woods, que determinaban al dólar estadounidense como divisa de referencia mundial para el exterior, y un continuo déficit de presupuesto sostenido con deuda absolutamente segura para el interior.*

3) *Un estado con políticas inclusivas para el interior, intentando garantizar una creciente participación de los excluidos en el mercado, mientras se convertía en gendarme mundial para el exterior”.*<sup>2</sup>

Hacia fines de la década de los sesenta el modelo de acumulación keynesiano comienza a demostrar síntomas de debilidad y agotamiento. Las tasas de crecimiento comenzaron a disminuir, y la tasa de ganancia comenzó a decaer agudamente.

Las empresas vieron crecer sus costos laborales indirectos en una proporción mayor al crecimiento de la productividad y fue necesario un replanteo del modelo de acumulación, o como dicen los autores de la escuela regulacionista se sustituyó el régimen de acumulación fordista, sobre el que se sustentaba el compromiso keynesiano, por otro régimen de acumulación llamado neoliberal.

El agotamiento del régimen de acumulación fordista y el “compromiso keynesiano” comenzó a expresarse hacia fines de los sesenta en una inflación creciente. La pérdida de competitividad relativa por parte de las empresas de los Estados Unidos, respecto a sus competidores japoneses o alemanes, impidió que se sostenga el círculo virtuoso de salarios reales y ganancias crecientes que se mantuvo desde la salida de la Segunda Guerra Mundial.

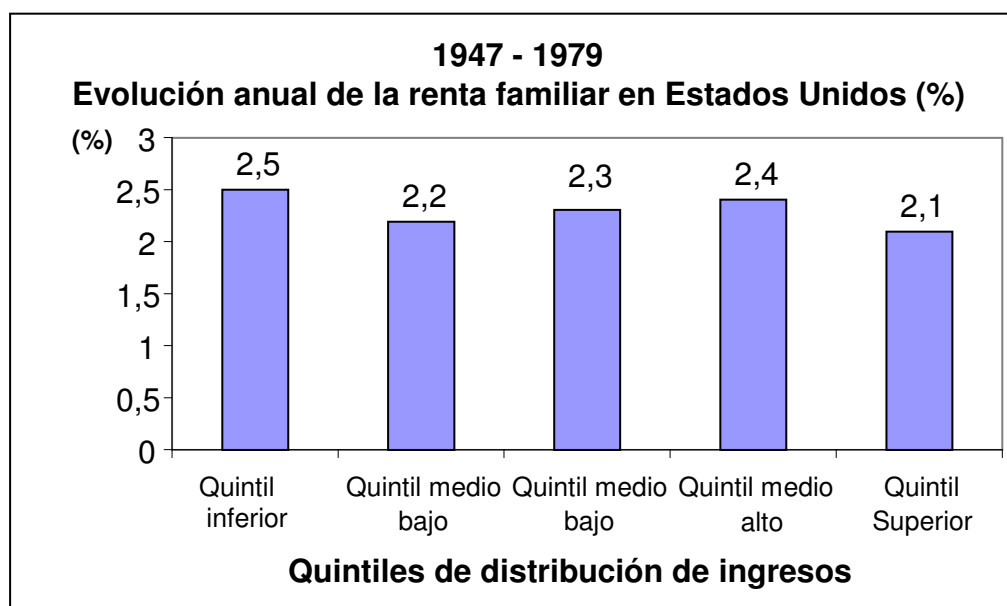
David Harvey explica las crisis de los setenta en los siguientes términos: *“A finales de la década de 1960 el liberalismo embridado comenzó a desmoronarse, tanto a escala internacional como dentro de las economías domésticas. En todas partes se hacían evidentes los signos de una grave crisis de acumulación de capital. El crecimiento tanto del desempleo como de la inflación se disparó por doquier anunciando la entrada en una fase de ‘estanflación’ global que se prolongó durante la mayor parte de la década de 1970. La caída de los ingresos tributarios y el aumento de los gastos sociales provocaron crisis fiscales en varios Estados...”*<sup>3</sup>. Luego continúa explicando, que dicha crisis de acumulación de capital no fue originada por la crisis petrolera, sino que ésta última fue consecuencia de la misma: *“Las políticas keynesianas habían dejado de funcionar. Ya antes de la Guerra árabe-israelí y del embargo de petróleo impuesto por la OPEP en 1973, el sistema de tipos de cambio fijos respaldado por las reservas de oro establecido en Bretton Woods se había ido al traste (sic). La porosidad de las fronteras estatales respecto a los flujos de capital dificultó el funcionamiento del sistema de tipos de cambio fijos. Los dólares estadounidenses regaban el mundo y habían escapado al control de Estados Unidos al ser depositados en bancos europeos. Así pues, en 1971 se produjo el abandono de los tipos de cambio fijos. El oro no podía seguir funcionando como la base metálica de la divisa internacional; se permitió que los tipos de cambio fluctuaran y los esfuerzos por*

controlar esta fluctuación fueron abandonados enseguida. A todas luces, el liberalismo embrizado que había rendido elevadas tasas de crecimiento, al menos a los países capitalistas avanzados después de 1945 se encontraba exhausto y había dejado de funcionar”. Finalmente concluye: “Si quería salirse de la crisis hacía falta alguna alternativa”<sup>4</sup>. Esa alternativa, que según Harvey contribuyó a restaurar el poder de la clase dominante, fue el neoliberalismo.

#### 3.3.2 Incremento de las desigualdades sociales y económicas: la redistribución regresiva de la renta

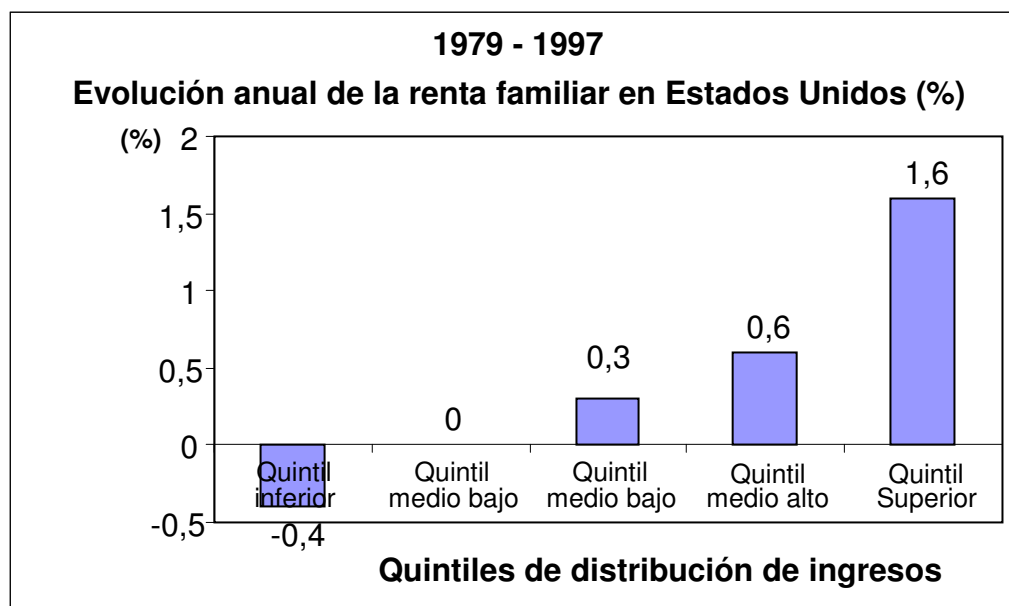
Se hizo necesario para mantener la rentabilidad, que marcaba un pronunciado descenso desde mediados de la década de los sesenta, un ajuste que disminuyera costos laborales y llevara adelante una reestructuración de la producción. Ésta fue reorientada hacia la demanda de lujo, para satisfacer las necesidades de los ganadores del modelo neoliberal: el 20% más rico de la sociedad estadounidense. Los trabajadores y demás sectores populares pagaron el ajuste, mientras que los sectores de mayor renta cosecharon los beneficios. A partir de la década del setenta se incrementaron las desigualdades entre los diversos grupos de renta. En los gráficos que se exhiben a continuación puede observarse claramente el quiebre de un patrón productivo en donde todos los grupos de ingreso de la sociedad incrementaban su renta anualmente, por otro en donde sólo los grupos de mayores ingresos mejoran su posición absoluta anualmente, mientras que el 20% de menores ingresos ve disminuidos sus ingresos tanto en términos relativos como en términos absolutos.

**Figura N° 3: Evolución anual de la renta familiar en Estados Unidos distribuida en quintiles para el período 1947-1979<sup>5</sup>**



Fuente: Castells, Manuel , *La era de la información: Fin de milenio: El cuarto mundo: capitalismo informacional, pobreza y exclusión social*, Tomo III, Siglo XXI, México D. F. , 2004, p. 161.

**Figura N° 4: Evolución anual de la renta familiar en Estados Unidos distribuida en quintiles para el período 1979-1997 <sup>6</sup>**



Fuente: Castells, Manuel, *op. cit.*, p. 161.

El incremento en la desigualdad puede observarse en el siguiente cuadro:

**Cuadro N° 6: Distribución de la renta comparada entre 1977 y 1999.**

Grupo de renta	Porcentaje de la renta total		Renta media estimada después de impuestos		Cambio porcentual (%)
	1977	1999	1977	1999	
Quinto inferior	5,7	4,2	10.000	8.800	- 22,0
Quinto medio bajo	11,5	9,7	22.100	20.000	- 9,5
Quinto medio	16,4	14,7	32.400	31.400	- 3,1
Quinto medio alto	22,8	21,3	42.600	45.100	+ 5,7
Quinto superior	44,2	50,4	74.000	102.300	+38,2
1% con la renta más alta	7,3	12,9	234.700	516.600	+120,1

Fuente: Castells, Manuel, *op. cit.*, p. 163.

Si bien en los cuadros anteriores, parece observarse una mejora de los quintiles medio y medio alto, al analizar el porcentaje de la renta nacional total obtenido por cada



uno de estos grupos, se concluye que solamente el quintil de mayor renta mejoró su posición tanto en términos absolutos como relativos. El quintil de renta media alta tuvo una mejora absoluta de ingresos entre 1977 y 1999, pero esta mejora fue leve, y en consecuencia, su participación en el producto total decayó más de un punto porcentual.

Si solamente se analiza la evolución de ingresos del 1% más rico de la población se observa un crecimiento de casi 120% de sus ingresos medios, mientras que la participación en el producto de este grupo aumentó más de 5 puntos porcentuales.

Este incremento de la desigualdad, se operó simultáneamente a través de un incremento notable en las ganancias y demás rentas (intereses, rentas financieras, etc.), y de un aumento en la tasa media de desocupación acompañado de un deterioro en los salarios reales medios por hora.

Otros datos que ilustran este proceso de incremento de la desigualdad, marcan que: “...el 0,1% de los perceptores de las rentas más altas [de los Estados Unidos] vio crecer su participación en la renta nacional del 2% en 1978 a cerca del 6% en 1999, mientras que la proporción entre la retribución media de los trabajadores y los sueldos percibidos por los altos directivos pasó de mantener una proporción aproximada de 30 a 1 en 1970 a alcanzar una proporción de 500 a 1 en 2000”.<sup>7</sup>

Pablo Pozzi y Fabio Nigra en *La decadencia de los Estados Unidos* agregan cifras esclarecedoras: “...mientras que para principios de 1973 el ingreso combinado del 20% superior de las familias norteamericanas se distanciaba alrededor de 7,5 veces del de las familias del 20% más bajo, en 1996 esa diferencia llegó a 13 veces, según el Bureau del Censo”.<sup>8</sup> Más adelante aclaran quiénes fueron los grandes ganadores y los grandes perdedores del período: “Asimismo, como resultado de las ganancias obtenidas en las operaciones de bolsa, 25% a 30% de los más acaudalados propietarios resultaron alrededor de 20 veces más ricos en promedio de lo que eran en 1989. Esto permitió que, mientras que en 1997, el 5% más rico de Estados Unidos resultaba poseedor de más de un 60% de la riqueza privada de la nación, un 1% más rico era detentador de más de 40% de ese ingreso. Asimismo, ese mismo 1% posee tanta riqueza como el 95% restante. Por el contrario, en los 24 años que van 1973 a 1997, el ingreso medio familiar se incrementó alrededor de 0,35% anual, de forma tal que a cualquier trabajador le llevaría unos 198 años duplicar su actual nivel de ingreso manteniendo ese ritmo”.<sup>9</sup>

#### 3.3.3 Toyotismo, desindustrialización relativa, terciarización de la economía y deslocalización

En plena concordancia con las grandes transformaciones económicas y sociales que introdujo el neoliberalismo, fue necesario readecuar la estructura productiva a las necesidades de los grupos de más alta renta.

Los nuevos métodos de producción de tipo “toyotista”, basado en la producción *just in time*, que minimizaba los inventarios y que priorizaba líneas de producción de menor extensión pero de mayor calidad, sustituyó al viejo paradigma fordista basado en el consumo masivo y líneas de montaje largas. Esto permitió privilegiar el “consumo de elite” por sobre el “consumo de masas”, propio del compromiso keynesiano.

También en el período que se analiza en este trabajo, comienza a darse en Estados Unidos lo que algunos autores han dado en llamar “desindustrialización relativa”, debido a la pérdida de peso relativo del sector secundario en relación con el total de la economía. La otra cara de este fenómeno es la llamada “terciarización” de las economías occidentales, en donde el sector de servicios (banca, seguro, finanzas,

telecomunicaciones, comercio, etc.), adquiere un creciente peso relativo, llegando en los Estados Unidos de hoy a representar más del 80% del PIB.

La “desindustrialización relativa” se dio concomitantemente con la “deslocalización” de las actividades industriales, y la exportación de capitales desde los países centrales hacia países periféricos que contaban con importantes ventajas absolutas en lo que tiene que ver con el precio de la fuerza de trabajo, la baratura de sus recursos naturales, etc. La aparición en la escena económica mundial a lo largo de los últimos años del grupo de países llamado BRIC, ha sido sin duda producto de las grandes inversiones de los capitales de países centrales en estos países aprovechando las ventajas antes mencionadas.

El período bajo análisis incluye el ocaso del Estado de Bienestar, marcado por el fin del régimen de acumulación del “compromiso keynesiano”, que entró en crisis a mediados de los sesenta y fue abandonado en la década de los setenta. De sus ruinas surgió el neoliberalismo, que aparece hacia finales de esa década y se consolida victoriosamente en las décadas de los ochenta y noventa. El incremento en la duración de los últimos ciclos expresa la consolidación del régimen de acumulación neoliberal. Los períodos de ciclos cortos y crisis cercanas unas de otras en el tiempo, expresan las tensiones de la sociedad propia de un período de transición de un régimen de acumulación a otro basado en patrones de acumulación y de consumo diferentes. Esto se puede observar claramente sobre los tres primeros ciclos bajo análisis, más allá de que en los mismos tuvieron gran influencia acontecimientos externos y shocks de política.

#### 3.3.4 La solución neoliberal a la caída en la tasa de ganancia

El agotamiento de la tasa de ganancia (que se observa en el cuadro N° 9 del capítulo IV) y la creciente conflictividad social en la década de los setenta hizo que los gobiernos en los países centrales, así como también en los países periféricos, adopten una serie de reformas llamadas neoliberales, destinadas a disminuir los costos laborales directos e indirectos atacando las conquistas obtenidas en el pasado por los trabajadores, privatizando sistemas de salud, de educación, recortando gastos sociales en general y disminuyendo la injerencia del Estado en la economía a través de la desregulación de mercados, privatización de empresas públicas y recorte de impuestos a las sociedades beneficiando de esta manera a las familias propietarias, que perciben mayores ingresos.

Todas estas medidas fueron “eficaces” en dos sentidos: por un lado lograron restablecer la tasa de ganancia, y tuvieron como resultado una duradera expansión del PIB, (que en los Estados Unidos tuvo lugar desde 1982 hasta la recesión de 1990-91), y por el otro lado lograron eliminar la inflación. Sin embargo, la creciente *financiarización* de la economía debido a la proliferación de la especulación desvió recursos hacia las finanzas en detrimento de la inversión real productiva. David Harvey cita un estudio que señala: “*La cifra diaria total de negocios de las transacciones financieras en los mercados internacionales, que fue de 2.300 millones de dólares en 1983, creció hasta llegar a los 130.000 millones en 2001. La cifra de negocio anual, que alcanzó en 2001 40 billones de dólares puede compararse con los 80.000 millones que se estima que se requerirían para sostener los flujos del comercio internacional y de la inversión productiva*”.<sup>10</sup>

Pero esta recuperación de la tasa de ganancia y el fin de la inflación, no estuvieron exentos de enormes costos sociales, que como se demostrará más adelante, fueron pagados por los estadounidenses de menores ingresos, por el grueso de la clase trabajadora y otros sectores de pobres urbanos. Además fue una recuperación de los

beneficios no sustentable en el tiempo, debido a que no se pudo recuperar la tasa de inversión a los niveles del período del “compromiso keynesiano”.

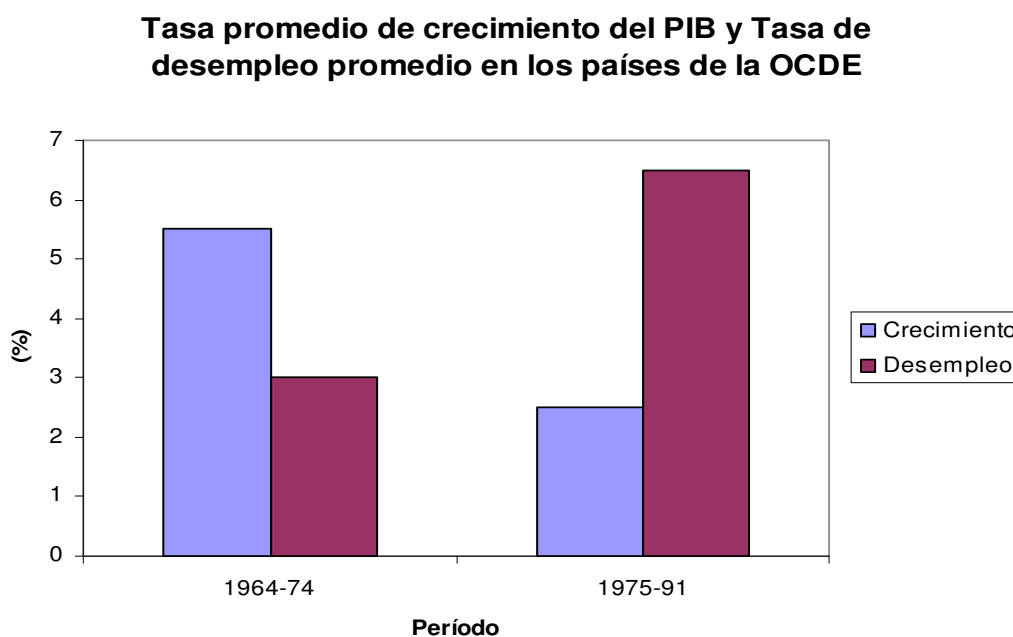
En palabras de Duménil y Levy: “La disminución de la tasa de ganancia fue la expresión de un deterioro regular de las capacidades del cambio técnico. A lo largo de las décadas de baja, la productividad del trabajo siguió en aumento, pero a una tasa en constante reducción -un primer aspecto de este deterioro-. Sin embargo una variable clave para la interpretación de este movimiento es la relación entre la producción anual y el stock de capital fijo (edificios, máquinas) que se requieren para su realización. Este cociente, llamado productividad del trabajo, no cesó de disminuir a lo largo del período: cada año menos producto fue obtenido por el mismo stock, o de manera equivalente, cada año se obtuvo más capital por el mismo producto”.<sup>11</sup>

Para Robert Brenner la recuperación de la rentabilidad de la economía norteamericana se derivó de la contención de los salarios, del cambio técnico y de la racionalización de la industria manufacturera.<sup>12</sup>

La doctrina neoliberal planteó que la inflación se podía eliminar si se limitaban las políticas monetarias expansivas, dejando que la curva de Phillips de corto plazo se ubique en el punto llamado NAIRU<sup>13</sup>, también llamada “Tasa Natural de Desempleo”, con una inflación prácticamente nula y una tasa de desempleo “de equilibrio”. En política económica, el objetivo de pleno empleo fue sustituido y relegado por el de inflación cero. Sin embargo, el éxito de las políticas neoliberales no fue absoluto, ya que si bien eliminaron la inflación y recuperaron la rentabilidad, no pudieron alcanzar tasas de crecimiento como las del excepcional período de posguerra, y dejó como consecuencia tasas de desempleo y subempleo promedio mayores a las de la posguerra.

Estas tendencias pueden observarse en el siguiente gráfico para todos los países de la OCDE:

**Figura N° 5: Tasas de variación del PBI y tasa de desempleo para los países de la OCDE por períodos 1964-74 y 1975-91:**



Fuente: OCDE, *Main Economic Indicators*.

#### 3.3.5 Gasto militar y ciclo económico

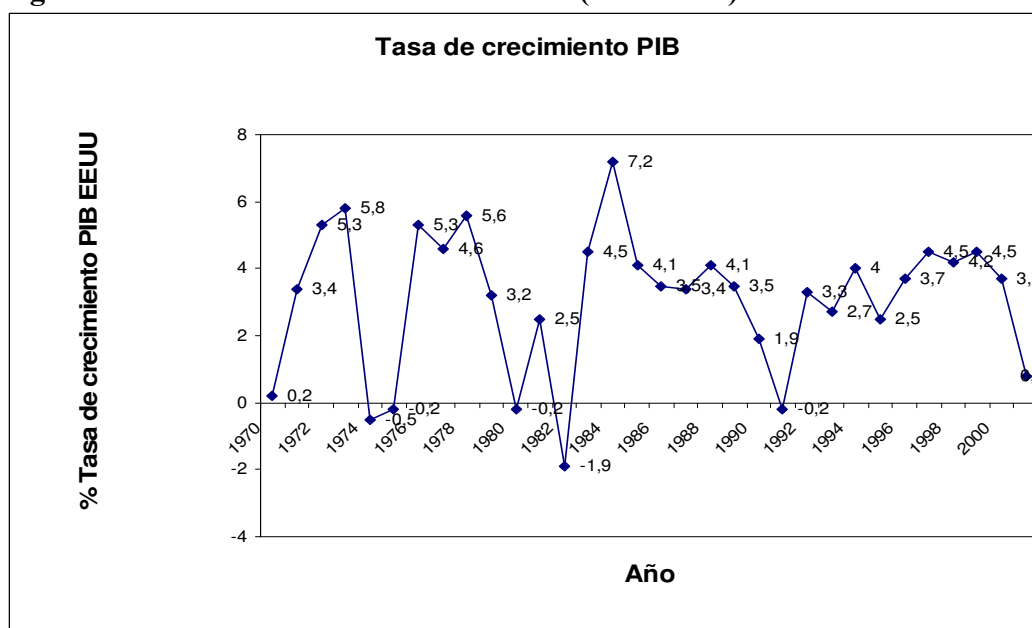
El gasto público norteamericano ha sido en una proporción importante gasto militar. Tanto es así que algunos autores han calificado a Estados Unidos como un estado en “guerra permanente”<sup>14</sup>. El período del Estado de Bienestar no ha sido la excepción. Además de la guerra fría con la U.R.S.S, que atravesó buena parte del siglo XX, en la década de los cincuenta Estados Unidos participó de la Guerra de Corea, desde 1965 hasta 1975 estuvo involucrado en la Guerra de Vietnam, en los ochenta participa indirectamente en varias guerras e invasiones en diferentes países como Nicaragua, Irán-Irak, Afganistán, Panamá, Granada, etc., en 1990 comenzó la Primera Guerra del Golfo Pérsico en Irak, en 1998 bombardea Kosovo, en 2002 invadió Afganistán y en 2003 hizo lo propio nuevamente en Irak. Esto sin tener en cuenta enfrentamientos menores indirectos y el financiamiento a otros estados involucrados en conflictos, como por ejemplo a Israel. El sostenimiento del gasto militar se ha convertido en un rasgo estructural permanente de la economía norteamericana. En la evolución del mismo se puede advertir una tendencia anticíclica, ya que el gasto militar tiende a expandirse en momentos donde la economía desacelera o entra en recesión. Múltiples estudios plantean que la recuperación de la Gran Depresión de los treinta, recién puede consolidarse con la entrada de Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial.<sup>15</sup>

#### 3.4 DESEMPEÑO DE LOS INDICADORES RELEVANTES EN EL PERÍODO 1970-2001

##### 3.4.1. Crecimiento del Producto Interno Bruto<sup>16</sup>

A continuación se reproduce en la figura N° 6, la tasa de variación anual del Producto Interno Bruto de la economía de los Estados Unidos para cada uno de los años del período bajo análisis.

Figura N° 6: Tasa de Crecimiento del PIB (1970-2001).



Fuente: Elaboración propia en base a datos del NIPA.

### Capítulo III: Análisis Estructural del período (1970-2001)

La tasa de crecimiento anual acumulativa promedio para todo el período fue de 3,09%, esto significa que de no haber existido fluctuaciones, estadísticamente se hubiese observado un crecimiento ligeramente superior a un 3%. Comparativamente con otros períodos de la historia del capitalismo estadounidense éste es un período de crecimiento relativamente bajo en relación con las décadas del cincuenta y sesenta del siglo XX, también llamada edad de oro del capitalismo, que exhibió un crecimiento promedio de 3,6% anual acumulativo para el período 1950-1969. Peor es aún el desempeño relativo si se lo compara con los 32 años que preceden a 1970, debido a que estos años marcaron un crecimiento anual de 4,7%.<sup>17</sup>

#### 3.4.1.1 *Tendencia declinante en la tasa de crecimiento promedio de las expansiones*

El promedio de crecimiento anual durante las últimas expansiones es declinante. Este dato tiene como atenuante que las dos últimas expansiones han sido más duraderas que las recuperaciones parciales de la década del setenta. La expansión 1992-2001, tuvo una duración de 120 meses (12 años), marcando un récord en la historia del capitalismo estadounidense, al menos para la serie de estimaciones del NBER que comienza en el año 1854.

#### **Cuadro N° 7: Duración y promedio anual de crecimiento del PIB en las expansiones**

<b>Expansión (Período)</b>	<b>Duración de la Expansión (en meses)</b>	<b>Tasa de Crecimiento anual promedio</b>
Noviembre 1970 – Noviembre 1973	36	4,8%
Marzo 1975 – Enero 1980	58	4,7%
Julio 1980 – Julio 1981	12	2,5%
Noviembre 1982 – Julio 1990	92	4,0%
Marzo 1991 – Marzo 2001	92	3,7%

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de NIPA.

#### 3.4.2 **Productividad**

El promedio de incremento de la productividad anual considerado todo el período bajo análisis apenas fue del 1,8%. En la primer década (1970-1979) dicho promedio fue de 1,9%, casi el mismo número que en la década de los noventa (2%), mientras que en la década de los ochenta, donde se llevaron a cabo los ajustes estructurales la productividad se incremento a un ritmo anual de tan sólo 1,4%.

El mito de la “nueva economía” que supuestamente había incrementado notablemente la productividad de forma sostenida a partir de 1995 ha sido desmentido

por buena parte de los estudiosos del tema, atribuyendo los excesivos resultados presentados en esa década a errores de medición y a métodos deficientes de valuación. Como puede observarse en lo expuesto más arriba, la década de los noventa no arrojó cifras de incrementos en la productividad significativamente superiores a la década de los setenta. Si bien hubo un importante incremento de la productividad promedio entre 1996 y 2001 (2,55% anual promedio), esto se vio compensando con el pobre desempeño de la productividad entre 1990 y 1995 (1,6% anual promedio).

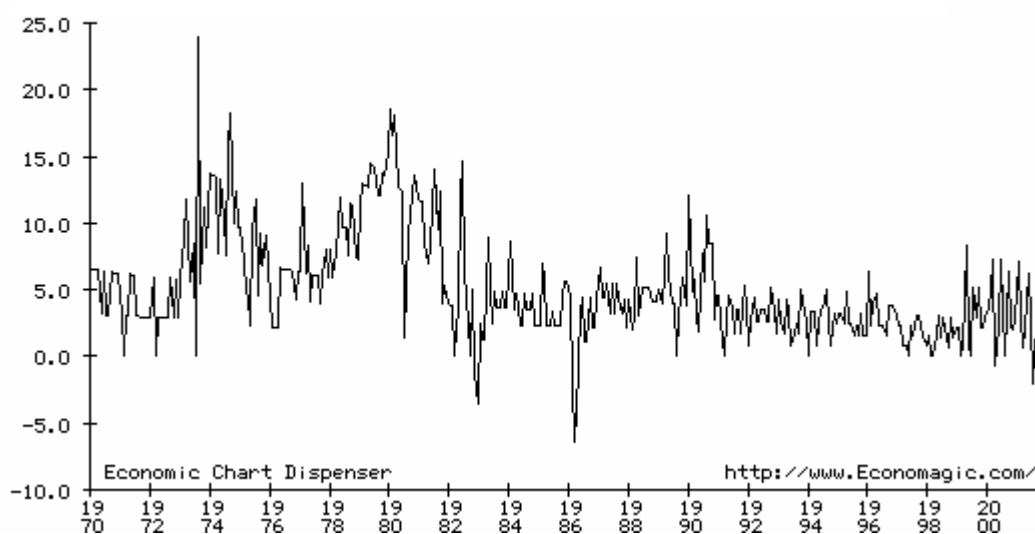
Más allá de la controversia acerca de la sobrevaloración en las estadísticas de los incrementos de productividad en la década de los noventa sobre la evolución de esta variable económica fundamental, el hecho de que durante la segunda mitad de esa década se sobreestimaran los crecimientos de la misma, alimentó la duración de la expansión, generando expectativas más favorables de las que realmente mostraba la verdadera evolución de la economía.

Sin embargo, estos números se hallan muy por debajo de los incrementos de productividad logrados en la edad de oro del capitalismo, ya que por ejemplo en las décadas del 1950 y 1960, el incremento promedio anual fue de 2,8%.

Esto demuestra que la economía norteamericana en las últimas décadas no pudo recuperar el vigor que tuvo durante el “boom” de posguerra.

#### 3.4.3 Inflación

**Figura N° 7: Variación Porcentual mensual del Índice de Precios al Consumidor (Anualizada)**



**Fuente:** www.economagic.com, en base a datos de NIPA.

La inflación ha mostrado un comportamiento en general procíclico para todo el período. No obstante, en este período se dieron por primera vez en la historia económica estadounidense recesiones con alta inflación, desde la que comenzó en 1973 hasta la de 1981. Desde 1970 hasta el fin de la *double dip* en 1981 la inflación siguió una tendencia creciente.

El ajuste neoliberal en los primeros años de la administración Reagan cumplió su objetivo de eliminar la inflación y restaurar el crecimiento, al costo de un alto desempleo y de un recorte sustancial de salarios reales.

La inflación decreció desde 1981 hasta su mínimo en 1986, cuando el crecimiento comenzó a debilitarse. Desde esos años el máximo de inflación anual se dio en 1990 con una tasa algo superior al 6%. El crecimiento de los noventa no reavivó tensiones inflacionarias, sino que demostró la compatibilidad de importantes tasas de crecimiento con baja inflación, derrumbando la evidencia empírica de la curva de Phillips para ese período. Dicho crecimiento tuvo como causas no sólo la mejora en la tasa de crecimiento de la productividad sino también el incremento sustancial en la oferta de mano de obra que se dio durante la década de los noventa.

#### 3.4.4 Desempleo

El desempleo, como es de esperar, se ha comportado de forma procíclica, con algunas particularidades en varios tramos del período bajo análisis.

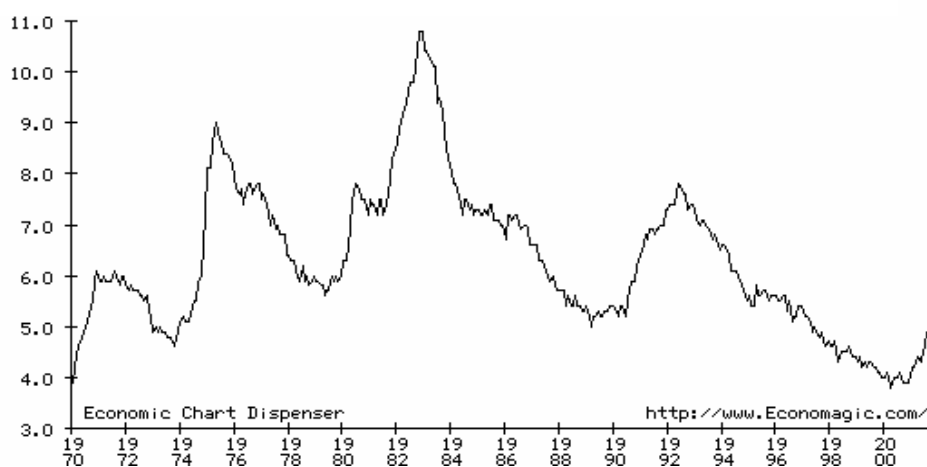
La recuperación del empleo en el período inmediatamente posterior a las recesiones fue lenta. De hecho, existe cierto rezago, verificable, si se analiza que en cada ciclo la fecha del pico máximo de la tasa de desempleo es posterior al fin de la recesión.

Varias recuperaciones fueron lo que en la jerga se llama “*jobless recovery*” (recuperaciones con poco empleo). Ejemplos de ellas fueron la de 1970-1973 ó buena parte del crecimiento de la década de los ochenta.

Desde 1970 hasta 1994 el desempleo promedio fue superior al registrado en igual período precedente. Solamente se pudo obtener tasas de desempleo similares a las que se registraron durante el “boom” de posguerra hacia el fin del último ciclo de los noventa, donde se demostró que era posible disminuir la tasa de desempleo a niveles menores al 6% sin generar un proceso de inflación creciente, desmintiendo a la ortodoxia y a sus modelos económico basados en el concepto NAIRU (*non accelerated inflation rate of unemployment*).

**Existe un comportamiento asimétrico en la tasa de desempleo ya que una caída del 1% en el Producto Bruto provoca una destrucción de puestos de trabajo mayor a los creados por un crecimiento del 1% en la misma variable.**

**Figura N° 8: Tasa de desempleo civil (1970-2001)<sup>18</sup>**



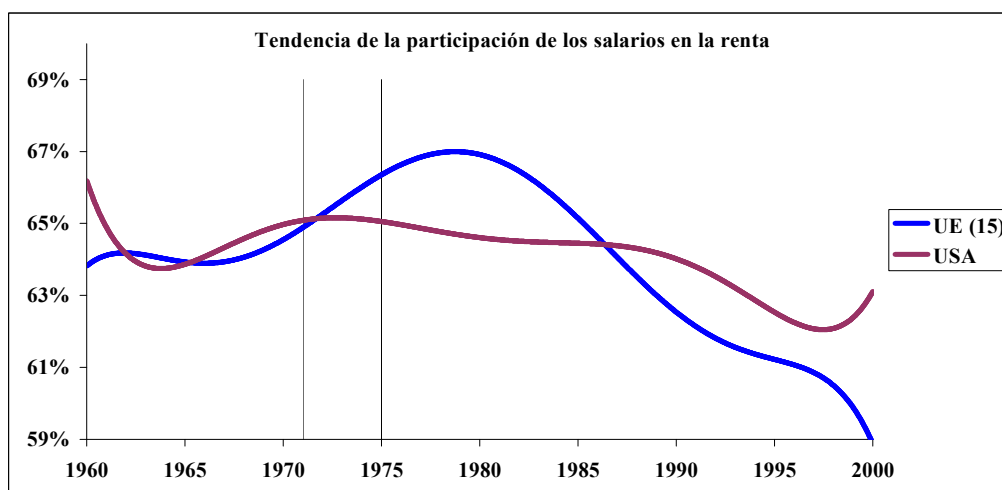
Fuente: [www.economagic.com](http://www.economagic.com), en base a datos del *Bureau of Labor Statistics* ([www.bls.gov](http://www.bls.gov)).

### 3.4.5 Participación de los salarios en el PIB total

A los efectos del presente trabajo resulta pertinente considerar la evolución de la participación salarial en el PIB total.

Como se puede observar en la figura N° 9 el declive es leve ya que la caída en los salarios reales medio por hora se ve compensada casi en su totalidad por el incremento de horas hombre trabajadas debido al incremento de la oferta de trabajo en el período. Así puede verse que en la Unión Europea la caída en la participación salarial es mucho más dramática que en los Estados Unidos. De todos modos se puede decir que la participación salarial en la renta puede aumentar aun cuando los salarios reales evolucionen a la baja o viceversa.

**Figura N° 9: Participación de los salarios en la renta nacional en Estados Unidos y la Unión Europea entre 1960 y 2000:**



**Fuente:** Anisi, David, *La macroeconomía al comienzo del siglo XXI: una reflexión sobre el uso y el posterior abandono del llamado keynesianismo*, Revista Principios. Estudios de Economía Política, N° 1, 2005, p. 44.

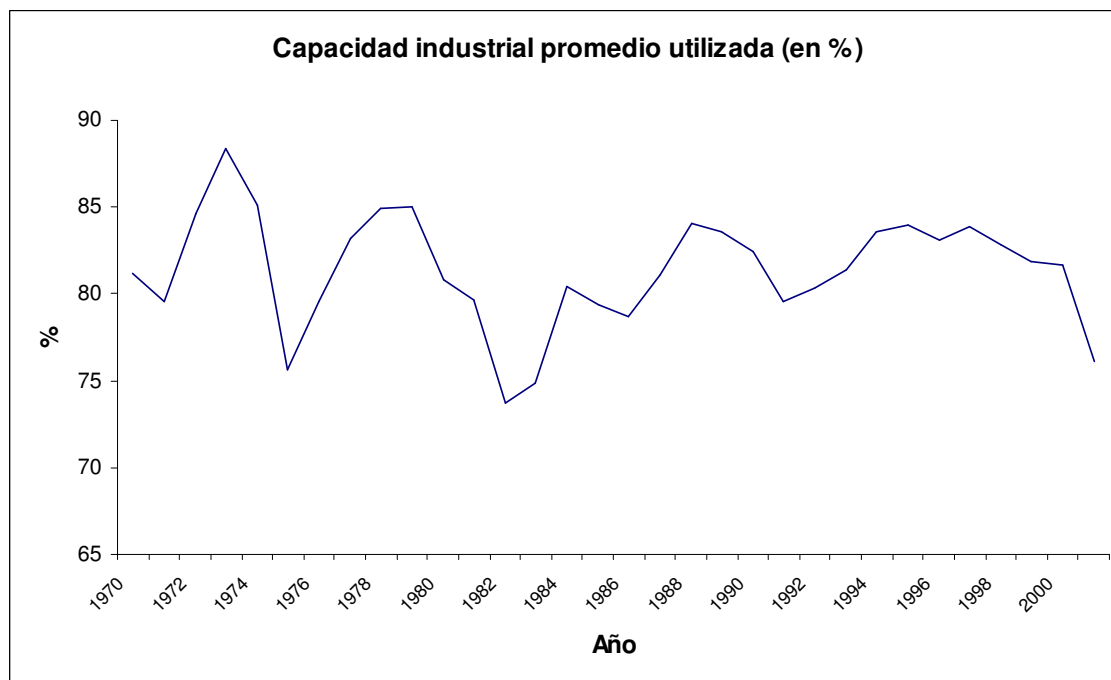
### 3.4.6 Capacidad industrial utilizada

A través de las cifras de capacidad industrial utilizada puede estimarse la profundidad de las recesiones, así como el vigor de las expansiones. Puede observarse que incluso extendiendo la serie para incluir datos que se ubican fuera del período de análisis, el pico máximo de la misma se ubica en 1973, con el 88,4% de la capacidad industrial utilizada. No es casual que dicho dato se halle en el pico de lo que la literatura llama la “última expansión keynesiana”. El resto de las expansiones, incluso la última, no pueden superar el 85% de capacidad industrial promedio utilizada. La capacidad instalada se muestra excesiva respecto de las posibilidades de producción rentable. Sin duda la financiarización de la economía ha sido determinante importante de dicha situación.

El mínimo de la serie se halla en el año 1982, en lo más profundo de la segunda recesión de la “double dip”, dicho mínimo coincide con la mayor caída de la economía para el período que también se observó en dicho año.



**Figura N° 10: Capacidad Industrial utilizada promedio de toda la economía (en porcentaje).**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del NIPA.

#### 3.4.7. Déficit Fiscal y Deuda Federal

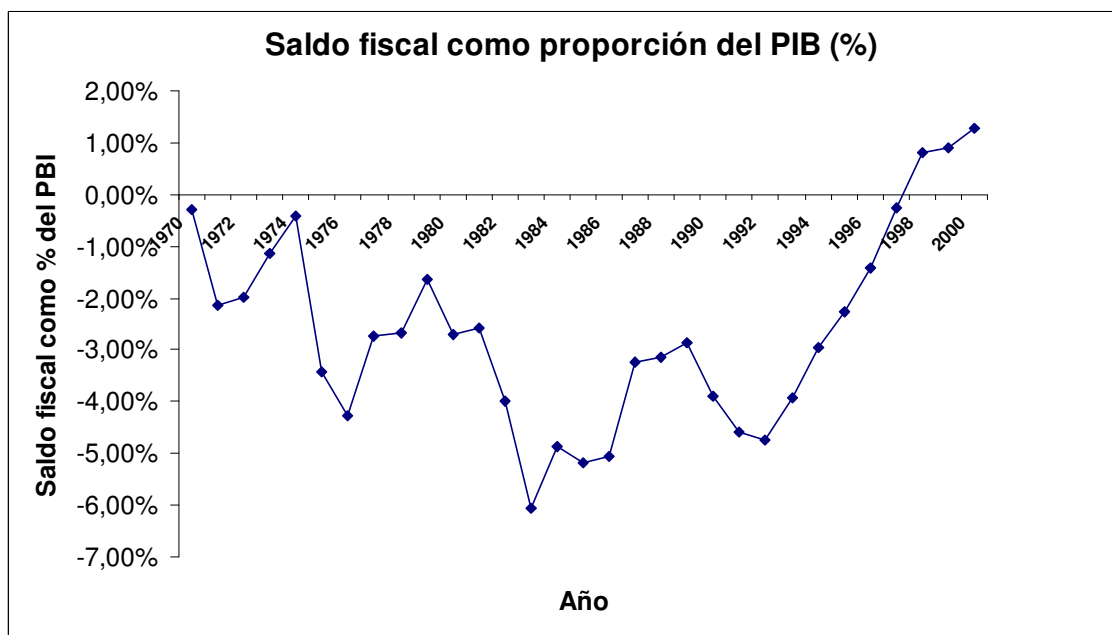
En el período 1970-2001 el Tesoro Norteamericano cerró su ejercicio con déficit fiscal en todos excepto en los últimos cuatro ejercicios (1998-2001). Desde 1970 hasta 1997 inclusive se registraron veintiocho años consecutivos de déficit fiscal del Gobierno Federal. Sin embargo, esta no es una característica propia de este período, ya que como afirma James Galbraith: “Desde 1790, ¿con qué frecuencia ha dejado el gobierno federal de incurrir en déficit? Seis cortos períodos, todos seguidos de recesión. ¿Por qué? Porque el gobierno necesita el déficit, es la única manera de inyectar recursos financieros en la economía. Si no incurres en déficit, lo que haces es vaciar los bolsillos del sector privado”.<sup>19</sup> Más allá de la justificación de la existencia de déficits públicos que este economista poskeynesiano realiza en el párrafo citado, en las estadísticas se observa la permanente tendencia hacia el déficit fiscal.

En el período bajo análisis también puede observarse un crecimiento tendencial del *ratio* deuda federal/PIB, alcanzando su máximo en el año 1996, uno de los últimos años en que se registró déficit fiscal.

El déficit fiscal primario alcanza su máximo, en proporción al PIB, en el año 1983, año en que los gastos de defensa insumían buena parte del presupuesto federal.

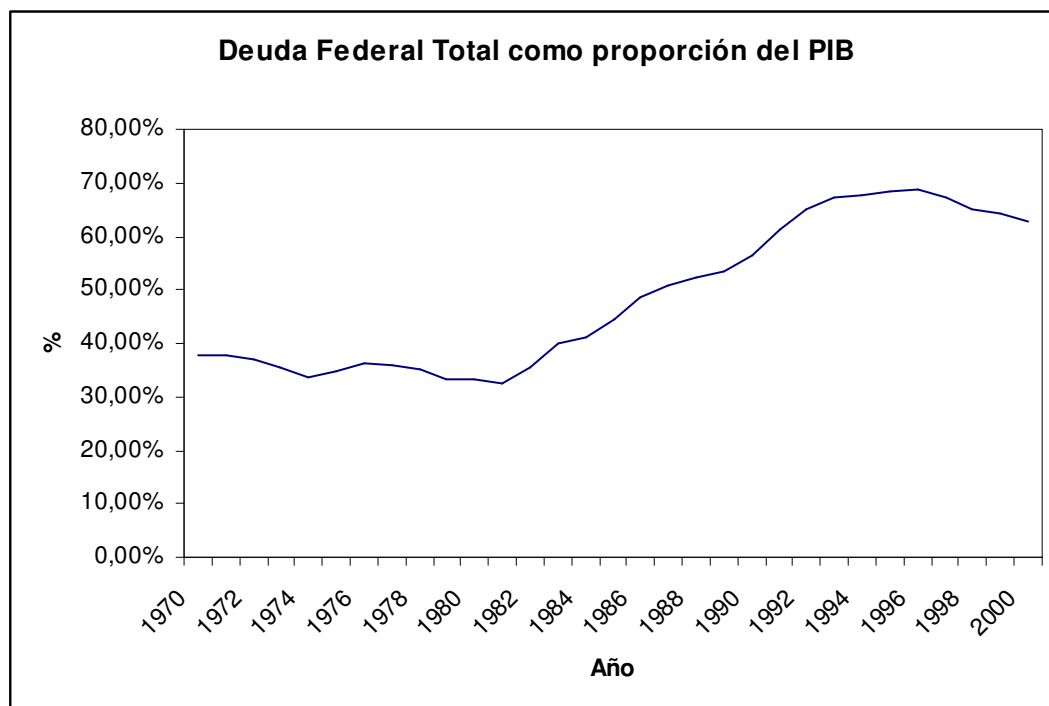
La evolución del resultado fiscal del gobierno federal durante los años posteriores a 2001 ha mostrado nuevamente la existencia de déficits cada vez más abultados que se prolongan hasta la actualidad.

Figura N° 11: Resultado fiscal en relación al PIB



Fuente: Elaboración propia en base a datos de *Office of Management and Budget*. Información disponible en [www.budget.gov](http://www.budget.gov)

Figura N° 12: Deuda Pública Federal en relación al PIB



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la *Office of Management and Budget*. Información disponible en [www.budget.gov](http://www.budget.gov)

Como es lógico esperar, la deuda federal expresa la inversa del resultado presupuestario. La misma comienza un crecimiento desde inicios de los ochenta hasta

mediados de los noventa, donde la administración Clinton revierte el déficit fiscal para transformarlo en superávit a partir de 1998.

#### 3.4.8 Sector Externo

El análisis de la balanza comercial de los Estados Unidos a lo largo del período 1970-2001, exhibe una tendencia estructural al déficit comercial. Incluso esta tendencia es hacia mayores déficits con relación al PIB.

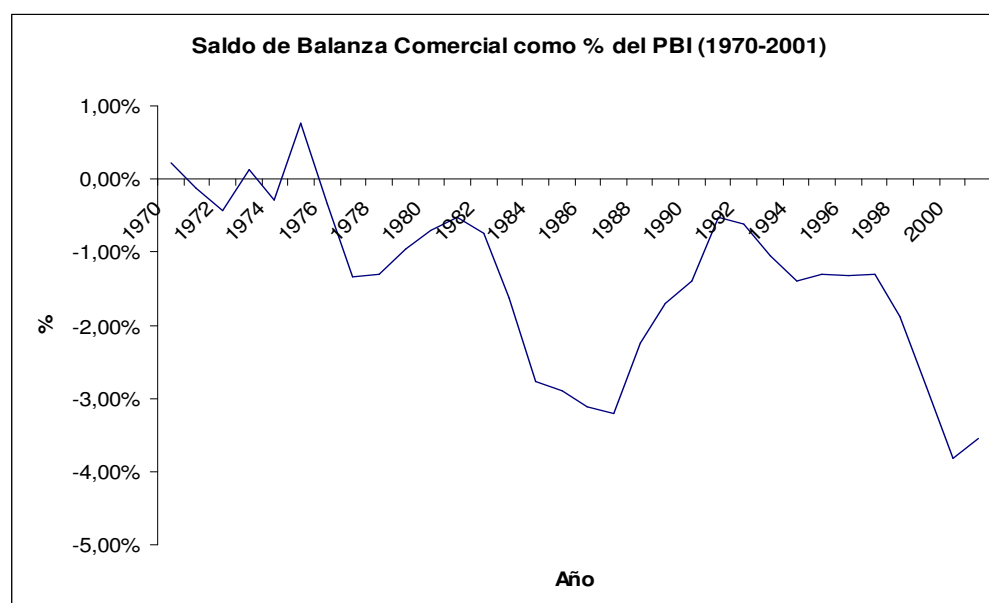
De hecho, solamente en 3 de los 32 registros anuales analizados se observa un saldo positivo, mientras que la década previa, la de los años sesenta, fue una período donde año tras año la balanza comercial de bienes y servicios arrojó un saldo superavitario.

Esta característica de la economía estadounidense de los últimos cuarenta años se dio a pesar del debilitamiento del dólar en relación con otras monedas fuertes como el yen japonés. De hecho las sucesivas depreciaciones del dólar estadounidense no han podido revertir el rojo en el saldo comercial. No ha sido el libre juego de la oferta y la demanda en los mercados cambiarios el que apreció al resto de las monedas fuertes respecto al dólar. La coerción diplomática obligó a países como Japón y a las potencias de la Unión Europea a apreciar sus monedas para que los productos estadounidenses no pierdan competitividad. Eso sucedió en los Acuerdo del Plaza de 1985 y dos años más tarde en el Acuerdo del Louvre.<sup>20</sup>

Sin embargo, otros rubros del balance de pagos contrarrestan el déficit en el rubro bienes y servicios. Por ejemplo las rentas, regalías y beneficios de las empresas de propietarios estadounidenses contrarrestan el saldo comercial negativo en gran parte del período analizado.

No obstante, el saldo comercial es altamente sensible a la cotización del petróleo, ya que la economía estadounidense es el mayor importador de petróleo en el planeta.<sup>21</sup>

**Figura N° 13: Saldo de Balanza Comercial en relación al PIB**

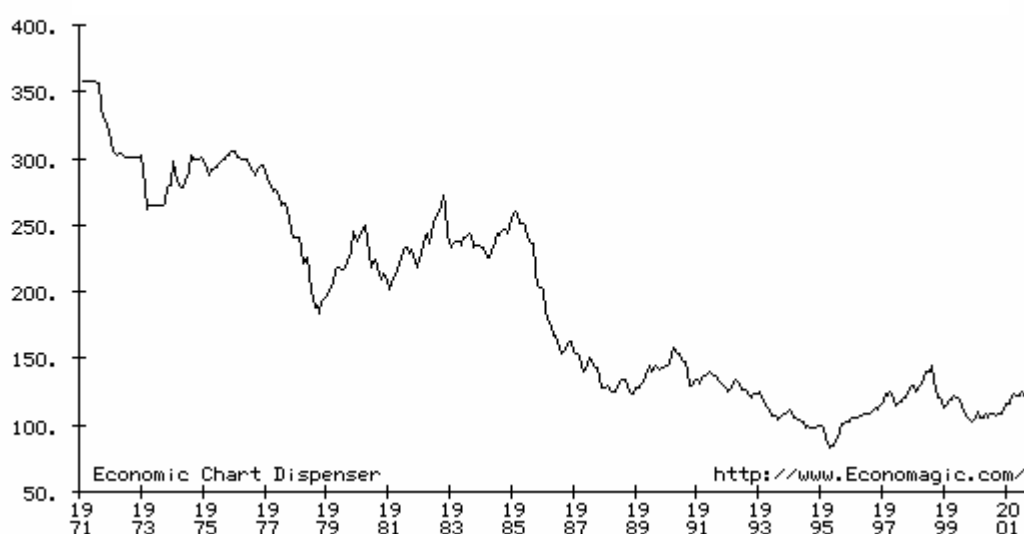


**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del *U.S Census Bureau*. Disponible en: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/gands.pdf>

#### 3.4.9 Tipo de cambio

En la figura N° 14 se observa la evolución del tipo de cambio yen/dólar estadounidense. Expresa una clara apreciación del yen respecto a la moneda americana y una gran depreciación del dólar en relación a la moneda japonesa, más allá de períodos de fortalecimiento coyuntural de la moneda verde como el que va de 1977 a 1985, también conocido como período del “superdólar”. Este fortalecimiento coyuntural del dólar fue acorde a la política de tasas de interés altas impulsada por la Reserva Federal para eliminar la inflación.

**Figura N° 14: Depreciación del dólar respecto al yen japonés. (Tasa de cambio: Yenes japoneses por unidad de dólar estadounidense).**



Fuente: [www.economagic.com](http://www.economagic.com)

#### 3.4.10 Tasa de Interés

En la evolución de la tasa de interés de los Fondos Federales<sup>22</sup> que se expresa en la figura N° 15 se observan claramente dos períodos. Hasta inicios de la década de los ochenta existe una tendencia al alza en el tipo de interés de los fondos federales de corto plazo. A partir de los primeros años de los ochenta la tendencia del tipo de interés fue a la baja. Después de que Volcker permitiera que se alcance casi el 20% en las tasas nominales en enero de 1981 marcando un máximo histórico de 19,08%, justo cuando la economía intentaba recuperarse de la primer recesión de los ochenta. Las altísimas tasas fueron un factor que contribuyó a la recaída de la economía y a una nueva recesión que comenzó a mediados de 1981. Desde esa fecha en adelante las tasas nunca alcanzaron los picos de inicios de los ochenta.

Durante buena parte de la presidencia de Alan Greenspan al frente de la Reserva Federal (1986-2007) ha sido un período de tasas bajas e incluso por momentos las tasas reales llegaron a ser cercanas a cero para ayudar a que la economía supere la recesión de 1990-91 y de la recesión iniciada en marzo de 2001. Greenspan cumplió un papel de fundamental importancia en el manejo de la política monetaria y fue ratificado en su puesto tanto por gobiernos republicanos (Reagan, Bush padre e hijo) como por gobiernos demócratas (Clinton a lo largo de sus dos períodos).<sup>23</sup> De hecho la política

monetaria de Estados Unidos se transformó en una herramienta de vital importancia no sólo dentro de las fronteras de los Estados Unidos, sino que también cobró particular relevancia como condicionante para la política económica de muchos otros países que tienen como referencia a la tasa de la Reserva Federal.

**Figura N° 15: Tasa interbancaria por un día de los Fondos Federales**



**Fuente:** [www.economagic.com](http://www.economagic.com), en base a datos de la *Federal Reserve Board*.

### NOTAS DEL CAPÍTULO III

<sup>1</sup> García Pozo, Alejandro, Marchante Mera, Andrés y Porras Romero, Carlos, *Formación y Rasgos Básicos de la economía mundial*. En Casquero, Tomás y Marchante, Andrés (comp.), *Estructura económica mundial*, Ed. Ágora, Málaga, 1994, p. 34.

<sup>2</sup> Ídem.

<sup>3</sup> Harvey, David, *Breve Historia del Neoliberalismo*, Akal, Madrid, 2007, pp.18-19. David Harvey llama “liberalismo embridado” a la organización político-económica propia del Estado de Bienestar. Para mayor precisión sobre esta definición, ver Harvey, David, *op. cit.*, p. 17.

<sup>4</sup> Ídem.

<sup>5</sup> Castells, Manuel, *La era de la información: Fin de milenio: El cuarto mundo: capitalismo informacional, pobreza y exclusión social*, Tomo III, Siglo XXI, México D.F., 2004, p. 161.

<sup>6</sup> Ídem

<sup>7</sup> Harvey, David, *op. cit.*, p. 23.

<sup>8</sup> Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *La decadencia de los Estados Unidos: De la crisis de 1979 a la Megacrisis del 2009*, Ed. Maipue, Buenos Aires, 2009, p. 229.

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 230.

<sup>10</sup> Dicken, P., *Global Shift. Reshaping the Global Economic Map in the 21th Century*, Nueva York, Guilford Press, 2003, cap. 13. Citado en Harvey, David, *op. cit.*, p. 176-7.

<sup>11</sup> Duménil, Gerrard y Levy, Dominique, *Salida de crisis y nuevo capitalismo*, MODEM-CNRS-CEPREMAP- CNRS, Mayo de 2005. Versión digital en <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>. Consulta realizada: 19/11/2008.

<sup>12</sup> Brenner, Robert *Turbulencias de la economía mundial*, Encuentro Siglo XXI-LOM-CENDA, Santiago, 1999, p. 396.

<sup>13</sup> El concepto **NAIRU** es un acrónimo que hace alusión a la (*Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*), o tasa de desempleo no aceleradora de la inflación. También se la llama **Tasa Natural de Desempleo**.

En términos de Producto Bruto, el concepto NAIRU determina el máximo de producto bruto interno que se puede mantener de forma sostenida en el tiempo.

Los modelos NAIRU surgen de la apropiación por parte de los teóricos monetaristas de la Curva de Phillips. Para Milton Friedman y Edmund Phelps, la curva de Phillips es vertical en el largo plazo, y lo único que pueden lograr las políticas expansivas será una mayor inflación de largo plazo que será un obstáculo para el crecimiento. En el corto plazo, para estos autores, la curva de Phillips tiene pendiente positiva, ya que las políticas monetarias expansivas sólo generarán mayor inflación, y ésta a su vez provocará una disminución de la inversión ante el incremento de la incertidumbre, redundando en una menor tasa de crecimiento, y en consecuencia una mayor tasa de desempleo.

Estos teóricos determinan una tasa de desempleo natural, y en función de comparar dicha tasa con la tasa de desempleo real, proyectan predicciones sobre la inflación futura. En términos simplificados, si la tasa de desempleo real es menor a la tasa de desempleo natural, entonces se espera una inflación creciente en el futuro, (debido a que en estos modelos se supone que la tasa de desempleo fue disminuida por debajo de la natural de forma artificial, es decir a través de políticas económicas expansivas). De forma análoga, y en el caso opuesto, si la tasa de desempleo real es mayor a la tasa de desempleo natural, entonces la tasa de inflación en el futuro será menor a la actual.

El desempeño económico de los Estados Unidos en la década de los noventa mostró que el concepto NAIRU no es útil para períodos prolongados de tiempo, y que como concepto teórico aplicado a la práctica, sólo es útil como aproximación y bajo ciertas condiciones.

Mantener una misma NAIRU para toda una década, como pretendieron los teóricos ortodoxos, era desconocer los cambios estructurales que se estaban produciendo en importantes sectores de la economía norteamericana, como las importantes ganancias de productividad en el sector servicios y las disminuciones en el salario real medio que llegó a un mínimo en el año de 1992 después de dos décadas de disminución casi ininterrumpida.

<sup>14</sup> Seymour Melmann definió en su libro *Pentagon Capitalism* que la economía estadounidense era “*the permanent war economy*”. En el mismo sentido Pablo Pozzi y Fabio Nigra explican: “*Si bien la crisis y el estancamiento de la década de 1930 habían sido superados por la gran movilización que implicó la Segunda Guerra Mundial, esto no modificó las condiciones subyacentes que habían generado la falla en el proceso de acumulación previo. Sin embargo, los veinticinco años posteriores a la guerra fueron de una expansión y crecimiento vigorosos. La respuesta a esta aparente paradoja es que, pareciera suponerse que para los norteamericanos, la Segunda Guerra nunca hubiera terminado. La gran movilización bélica, que había puesto fin a la Gran Depresión de la década de 1930, continuó con la Guerra Fría. Desde la década de 1940 la acumulación capitalista norteamericana se basó en una economía de guerra permanente.*” (Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *De la posguerra a la crisis. La reestructuración económica del capitalismo estadounidense 1970-1995*. En Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio (comp.), *Huellas imperiales: Historia de los Estados Unidos de América 1929-2000*, Ed. Imago Mundi, Buenos Aires, 2003, p. 472).

<sup>15</sup> Por ejemplo Enrique Ruiz García dice: “*Se olvida que la brecha económica de la Gran Depresión no se resolvió como habitualmente se cree... con Roosevelt. El período rooseveltiano ejemplifica, solamente, el proceso. Su evolución, sin embargo, es otra: más allá de las personas. El correlato, por tanto, entre depresión, desempleo, guerra y renta por habitante emerge, sin equívocos, como un factor constante. Así en principio, el P.N.B por habitante no se restableció, por primera vez desde el inicio de la crisis, hasta 1940, según los estudios de Blyth... La verdad es que el desempleo, núcleo crítico del sistema, no disminuye radicalmente, como no aumenta el P.N.B por habitante, hasta que los Estados Unidos se convierten, en la II Guerra Mundial, primero en suministradores mundiales de los países aliados y, en segundo lugar, hasta que no se incorporan plenamente al conflicto bélico.*” (Ruiz García, Enrique, *La era de Carter*, Ed. Alianza, Madrid, 1978, p. 105).

<sup>16</sup> Fuente: NIPA (National Income Product Account).

<sup>17</sup> Este período de crecimiento superlativo de la economía estadounidense incluye años de caída catastrófica de la economía como 1937.

<sup>18</sup> El índice de Tasa de desempleo civil excluye a toda la población directamente empleada en sector de Defensa.

<sup>19</sup> The Washington Post, *Galbraith: The danger posed by the deficit 'is zero'*. Entrevista realizada por Ezra Klein. 12/05/2010. Traducción de R.F. Nyerro.

<sup>20</sup> En la actualidad se reedita dicha situación a través de las presiones de Estados Unidos sobre China para que dicho país revalúe su moneda. En los últimos días del mes de junio de 2010 China emprendió una revaluación del yuan.

<sup>21</sup> Estados Unidos ocupa actualmente el primer lugar en el ranking de importadores de petróleo pese a ser también un importante productor. De hecho el dato del año 2005 arroja una importación diaria de 13.710.000 barriles. Datos proporcionados por el *United States Department of Energy*. Disponible en [www.indexmundi.com](http://www.indexmundi.com). Fecha de consulta 25/01/2011.

<sup>22</sup> La tasa de interés de Fondos Federales es la tasa que se cobran los bancos por movimientos interbancarios de un día.

<sup>23</sup> Alan Greenspan (nacido en 1926) ha sido uno de los más destacados Presidentes de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal de los Estados Unidos, ente privado encargado de la política monetaria en dicho país, durante casi 20 años.

# **CAPÍTULO IV:**

## **ANÁLISIS DE COYUNTURA DEL PERÍODO**



### 4.1 INTRODUCCIÓN

Luego del análisis de las principales variables macroeconómicas realizado en el capítulo III, se realizará un análisis pormenorizado de cada uno de los ciclos del período bajo estudio. Se focaliza en los objetivos y las herramientas de política económica de cada una de las administraciones. Se agrupa los ciclos en tres grandes períodos que coinciden con cada una de las décadas del período. La década de los setenta marcó la reaparición de la crisis con una novedad: el estancamiento con inflación (*estanflación*). Los ochenta comenzaron con la segunda crisis petrolera que también mantuvo la característica de ser crisis con inflación de dos dígitos, pero la administración Reagan decidió acabar con la inflación aún a costa de profundizar la recesión. Finalmente los noventa también comenzaron con otra recesión, la cual termina de superarse en 1993 obteniendo el período más duradero de expansión de la economía que finaliza recién con la recesión de marzo de 2001. Dicho crecimiento tuvo un dinamismo inusual aportado por la llamada *New Economy* que engloba a los sectores de informática, telecomunicaciones, servicios, etc.

### 4.2 LOS SETENTA EN LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE: EL REGRESO DE LAS CRISIS

La economía estadounidense exhibió un virtual estancamiento en el año 1970, recuperándose en los siguientes tres años mostrando tasas de crecimiento comparables al crecimiento obtenido en el período 1950-65, también llamado la época de oro del capitalismo norteamericano. El ciclo previo había estado compuesto por la expansión más prolongada de todo el siglo hasta ese momento, que culminó con una recesión de once meses. El ciclo previo a la recesión de 1970, fue un ciclo de salarios reales crecientes. Al menos desde que comienza el registro del NIPA en 1964 hasta 1969 (año en el que finaliza la expansión) se observa un crecimiento acumulado de salarios reales de 4,76%.

La expansión 1971-73 no fue un crecimiento sin costos, sino que Estados Unidos se vio obligado a devaluar su moneda para posibilitar un incremento de sus exportaciones que pudieran contrarrestar su enorme déficit comercial. Las exportaciones que más crecieron fueron las de productos agrícolas junto con las de armamentos.

El hecho económico de que la expansión no alcanzara a eliminar por completo la capacidad ociosa de la recesión precedente, marcó un límite para la nueva inversión, y por lo tanto un límite para el crecimiento.<sup>1</sup> De hecho como remarca Gunder Frank la inversión fue débil, a pesar de que creció hasta el primer trimestre de 1974<sup>2</sup>. El exceso de capacidad es un elemento fundamental, que generalmente las teorías ortodoxas no tienen en cuenta, pero acerca del cual, autores como el economista polaco Michal Kalecki han profundizado teóricamente.<sup>3</sup>

**Cuadro N° 8: Variación anual del PIB (1970-1974)**

Año	Variación anual PIB
1970	0,2%
1971	3,4%
1972	5,3%
1973	5,8%
1974	-0,5%

Fuente: Elaboración propia en base al *Bureau of Economic Analysis* (NIPA).

### 4.2.1 “Nixonomics”

Luego de asumir Richard Nixon, puso en vigencia un plan que tenía como principales objetivos detener la inflación y alcanzar el crecimiento económico. En un principio, Nixon pensaba contener los aumentos de precios exclusivamente a través de políticas monetarias restrictivas incrementando las tasas de interés, evitando apelar a otro tipo de intervención en los mercados mediante controles de precios y salarios. Se consideraba a la inflación como un fenómeno exclusivamente monetario, que debía ser combatido por esas mismas vías.

La recesión de 1970 no logró disminuir la tasa de incremento de precios ni restaurar la tasa de ganancia para incentivar la inversión. En este sentido Pablo Pozzi comenta el fracaso de estas políticas: *“Ante la evidencia de la crisis, la respuesta de Nixon (encuadradas políticas monetarias restrictivas) demostró ser inadecuada. Equilibrando el presupuesto y favoreciendo tasas de interés más altas a través de las herramientas de que disponía la Reserva Federal, el presidente republicano esperaba contener la inflación sin necesidad de controles económicos, ni siquiera lineamientos sobre salarios y precios. El inútil resultado fue denominado ‘Nixonomics’. La idea central desde donde se partía era que la inflación podía ser controlada desde la perspectiva monetaria, mientras que las grandes empresas y los economistas... consideraban prudente una recesión para retomar el equilibrio de los precios relativos. Pero la recesión resultante fue superficial y breve. Tras poco más de un año de política fiscal restrictiva, Nixon adoptó una estrategia de expansión más rentable desde el punto de vista político”*.<sup>4</sup>

A partir de 1971 Nixon da un giro en sus políticas económicas ante los magros resultados de las *Nixonomics*, dando lugar a la Nueva Política Económica.

### 4.2.2 La Nueva Política Económica de Nixon

Pese a que Nixon declaraba ser partidario del libre comercio y del presupuesto equilibrado, los intereses del presidente de mantenerse en el poder hicieron más rentable políticamente alimentar una expansión gracias a políticas monetarias y fiscales expansivas, que fueron implementadas con mayor intensidad hacia el final de su primer período presidencial y al inicio de su reelección. De allí la recordada frase de Nixon: *“Hoy somos todos keynesianos”*.

La denominada *Nueva Política Económica*, de Richard Nixon tenía fundamentalmente cuatro objetivos<sup>5</sup>:

- Reducir el desempleo
- Expandir el producto
- Corregir el déficit fiscal
- Controlar la inflación

Dichos objetivos de política económica, debían ser conseguidos básicamente a partir de tres tipos de políticas:

- Reducción impositiva
- Control de Precios y Salarios
- Liberación del tipo de cambio

Nixon intentó a través del incumplimiento de la paridad dólar-oro establecida por Bretton Woods devaluar el dólar para recuperar la competitividad de la economía, pero no enfrió la economía para detener el crecimiento acelerado de las importaciones, sino que a través de políticas expansivas continuó con políticas keynesianas. De esta manera necesitó devaluar sistemáticamente el dólar sin poder reducir el déficit comercial ni recuperar la competitividad internacional de la industria estadounidense. Brenner lo explica de la siguiente manera: *“Incumpliendo el compromiso de convertir los dólares en oro y poniendo a flotar los tipos de cambio, Nixon liberó al gobierno estadounidense de la exigencia de reducir su déficit exterior enfriando la economía para disminuir las importaciones y aumentar las exportaciones, de forma tal que el dólar mantuviera su valor teórico. Pudo así mantener presupuestos deficitarios sin límite y poner en práctica políticas keynesianas y un expansionismo monetario destinado al mismo tiempo a estimular el crecimiento interno, a devaluar el dólar mejorando la competitividad industrial y a depreciar las reservas en dólares que particulares y gobiernos mantenían en el extranjero”*.<sup>6</sup>

A juzgar por los resultados, la política económica no sólo fracasó en el plano externo, sino también en el plano doméstico. En lo que tiene que ver con creación de puestos de empleo, la recuperación fue débil, y una vez llegada la recesión el desempleo trepó rápidamente para llegar al 9%, según cifras oficiales, a mediados de 1975. El desempleo pasó del 5,9% en noviembre de 1970 al 4,6% hacia al fin de la expansión en noviembre de 1973, e incluso llegó a superar el 6% en el primer año de crecimiento. Esto significa que fue una expansión sin gran creación de empleo (*jobless recovery*).

La inflación tampoco pudo ser frenada, a partir del segundo trimestre de 1973 comenzó a superar el 5%, en tasas mensuales anualizadas, y ya en plena recesión, a partir de febrero de 1974 alcanzaría los dos dígitos.

### **4.2.3 La caída de Bretton Woods y la crisis del sistema monetario internacional**

La salida del Sistema Monetario Internacional establecido a la salida de la Segunda Guerra Mundial, significó grandes descalabros para el sistema económico y comercial mundial. De todas formas los Estados Unidos pudieron disfrutar de algo más de un trienio de crecimiento. No obstante, dicha expansión fue de corta duración, en comparación con el promedio histórico, al igual que si se la compara con el promedio para todo el período.

Este período es comúnmente denominado por la literatura como el ciclo caracterizado por la Primer Crisis Petrolera provocada por la restricción de las exportaciones de crudo por parte de los países de la OPEP (Organización de países exportadores de petróleo), y el salto en el precio del mismo.

La restricción de las exportaciones de crudo por parte de los países de la OPEP no obedece sólo a motivos políticos, sino que también se debe a motivos económicos. Los países árabes exportadores acumulaban dólares norteamericanos y bonos del Tesoro, que comenzaron a tener permanentes depreciaciones. La decisión unilateral por parte de la administración Nixon en agosto de 1971, de terminar con la convertibilidad del dólar al oro, fijada en los acuerdos de Bretton Woods en US\$ 35 por onza troy de oro, seguida de una devaluación del billete verde que pasó a US\$ 42 por onza. De esta manera los ingresos de los países árabes se veían permanentemente desvalorizados y la cuestión del deterioro de los términos del intercambio era relevante para los países subdesarrollados cuya economía se basaba en la exportación de materias primas.

La anarquía del sistema monetario internacional luego del abandono del patrón dólar-oro incrementó la incertidumbre sobre el rumbo de la economía mundial. El dólar se devaluaba reiteradamente y en 1973 se dejó flotar el tipo de cambio, mientras que la economía mundial entraba en recesión en 1974. Esta recesión afectó incluso a países como Japón, que desde la segunda guerra mundial venía creciendo sostenidamente a tasas promedio de 7% anual acumulativo, sin ser afectado por las recesiones que tenían lugar en los Estados Unidos y Europa.

En un estudio sobre el sistema monetario internacional, van der Wee plantea que: *“En cuanto a la liquidez internacional, el mundo era cada vez más dependiente de la balanza de pagos norteamericana: si el superávit estadounidense era demasiado grande, entonces las reservas internacionales disponibles eran demasiado escasas, y el comercio se veía sujeto a la amenaza de un clima deflacionista. Si la balanza de pagos de Estados Unidos tenía un déficit importante, entonces las reservas crecían en el mundo de manera desmesurada. Desaparecía la confianza en el dólar y aumentaba el riesgo inflacionista. Dado que el dólar era la moneda de reserva dominante, Estados Unidos estaba en condiciones de financiar de manera relativamente barata sus déficits de balanza de pagos”*.<sup>7</sup> Esta última situación se dio durante la década de los setenta, aunque se volvió una constante en las décadas posteriores. La capacidad de señoreaje de los Estados Unidos por contar con la moneda de reserva y de cambio internacional le permitió, como dice der Wee, financiar sus déficits al menor costo posible. Esto se mantiene desde 1945 aún hasta el día de hoy, debido a la supremacía hegemónica de los Estados Unidos, no sólo económica, sino también militar.

El descalabro del sistema monetario se hizo sentir en los mercados monetarios haciendo que desde inicios de 1972 el tipo de interés de la Reserva Federal comenzara a elevarse llegando en 1973 a una tasa nominal anual del 10%. Esto se dio debido a la devaluación del dólar y la pérdida de confianza por parte de los inversores en la moneda verde, que para atraer fondos necesitó elevar la tasa. Sin embargo dichos aumentos de la tasa de interés no logran surtir efectos importantes, debido a que a medida que aumentaba dicha tasa también lo hacía la inflación, haciendo que la tasa real de interés apenas pueda mantenerse en terreno positivo durante la expansión y que durante la recesión se vuelva negativa.

Hay que tener en cuenta que en esta década Estados Unidos revierte su posición de exportador de capitales, rol que jugó durante la posguerra, para convertirse en importador neto de capitales. Así lo afirma Ann Pettifor: *“Entre 1945 y 1970, Estados Unidos y sus aliados occidentales eran grandes exportadores de capital. Desde 1970 hasta hoy, Estados Unidos y Gran Bretaña se transformaron en grandes importadores de capital, para financiar su crecimiento y, en el caso de Estados Unidos, para financiar un déficit comercial insostenible y otras obligaciones con el extranjero”*.<sup>8</sup>

### 4.2.4 La primera crisis del Petróleo

En Octubre de 1973 los países que conformaban la OPEP decidieron suspender las exportaciones a los países que habían apoyado a Israel en la Guerra del Yon Kippur desatada en ese mismo mes. Entre los países aliados a Israel se encontraban Estados Unidos y los principales países de Europa occidental, todos altamente dependientes del petróleo de Medio Oriente. Otro factor que propició esta decisión fue el ya mencionado deterioro de los términos de intercambio que venían sufriendo los países exportadores de petróleo, ya que las sucesivas depreciaciones del dólar habían incrementado el precio de los bienes agropecuarios, de los productos industriales, pero no del petróleo, cuyo

negocio estaba oligopolizado por unas pocas corporaciones multinacionales de los países centrales.

La decisión de la OPEP provocó un salto en el barril de crudo que triplicó su precio, partiendo de US\$ 3 dólares hasta alcanzar algo más US\$ 10 por barril.

El incremento brusco en el precio de un insumo estratégico como el petróleo fue el factor que terminó de sumir a la economía en la recesión.

#### **4.2.5 El deterioro de la tasa de beneficios**

Andre Gunder Frank incluye la siguiente tabla para demostrar la tendencia a la caída en la tasa de beneficio que venía exhibiendo la economía norteamericana<sup>9</sup>:

**Cuadro N° 9: Tasa de beneficio bruto y tasa de beneficio neto (1960-1975)**

<b>Año</b>	<b>Tasa de beneficio bruto (%)</b>	<b>Tasa de beneficio neto (%)<sup>10</sup></b>
1960	15,3	8,5
1961	18,9	12,9
1962	17,0	10,5
1963	17,4	11,0
1964	18,1	11,9
1965	18,8	13,1
1966	18,7	12,7
1967	17,6	11,1
1968	17,1	9,7
1969	15,6	7,6
1970	14,2	5,3
1971	14,7	6,1
1972	15,5	7,2
1973	14,7	5,0
1974	13,2	2,5
1975	13,5	3,5

**Fuente:** Gunder Frank, Andre, *La crisis mundial*, Vol. I., Bruguera, Madrid, 1979, p. 70.

Escribiendo a mediados de 1978, Gunder Frank caracteriza a la recesión que comienza a fines del 1973 con las siguientes palabras: “*La recesión de 1973-75, con mucho la más profunda, larga y universal del período de posguerra, hasta el momento, comenzó durante el segundo o tercer trimestre de 1973. Aunque la subsiguiente ‘recuperación’ comenzó a mediados de 1975 y puede que aún continúe en el momento en que escribo,... los tres rasgos más importantes de esta recesión, la baja inversión y el alto desempleo, así como la inflación, también perduran en la actualidad y están destinados a proseguir en el futuro previsible*”.<sup>11</sup> Cabe concluir que el pronóstico de Gunder Frank ha sido acertado, debido a que la recesión regresaría antes de la finalización de la década con la llamada “Segunda Crisis Petrolera”.

La recesión 1973-1975 tuvo como factores que la provocaron por lo menos tres importantes hechos y tendencias:

- El descenso en la tasa de beneficio
- El descalabro del Sistema Monetario Internacional como consecuencia de la caída del acuerdo de Bretton Woods
- El incremento de los precios del petróleo que generó un incremento de costos industriales

Entre estos factores desencadenantes de la crisis según este autor, el primero es de tipo real y estructural, el segundo es de tipo monetario e internacional y el tercero es un factor real externo a la economía estadounidense.

Se puede afirmar, por lo tanto, que es poco plausible la tesis que sostiene que dicha recesión fue provocada por falta de crédito, más bien sería correcto afirmar que el crédito era abundante, ya que el mercado se hallaba en condiciones de gran liquidez, debido a la política monetaria expansiva seguida por Nixon desde el comienzo de su mandato. El inconveniente residía en el escaso incentivo a invertir dada las bajas tasas de beneficios y la existencia de capacidad ociosa en la industria.

Robert Brenner agrega como elemento fundamental para explicar la caída de la tasa de beneficios en el período de estancamiento persistente que comienza en 1973, el exceso de capacidad industrial. Plantea que los mismos factores que llevaron a la economía estadounidense a consolidarse como hegemónica a nivel mundial, se convirtieron a inicios de los años setenta en sus propios límites. Según Brenner: *“...como consecuencia de la misma evolución que le permitió consolidar su posición de liderazgo, a la economía estadounidense le resultó difícil mantener el acelerado crecimiento de la inversión. Su tecnología inicialmente más avanzada, incorporada a grandes masas de capital fijo; su estructura socioeconómica más evolucionada, evidenciada en el escaso peso relativo de sus sectores agrario y de pequeña empresa y la consiguiente oferta de fuerza de trabajo excedente; su posición hegemónica basada en el empuje de sus corporaciones multinacionales, sus grandes bancos y por supuesto su Estado, todas estas ventajas se fueron convirtiendo en barreras significativas para la prolongación de su dinamismo (...). La economía estadounidense se vio así lastrada, desde la finalización de la Guerra de Corea, por una pérdida de impulso, manifestada en una desaceleración de la acumulación de capital”*.<sup>12</sup>

Brenner plantea que una vez agotada la oferta de fuerza de trabajo constituida por el sector agrario y por el sector de pequeña empresa, el mercado de trabajo vio como su oferta se transformó en relativamente rígida, forzando al alza los salarios. Esto sucedió durante las décadas de 1950 y 1960. Ante estos aumentos salariales, las empresas estadounidenses se veían imposibilitadas de trasladar a precios los incrementos en sus costos, debido a la creciente competencia internacional, básicamente por la presión de sus competidores japoneses y alemanes. Estos factores actuaron para disminuir la tasa de beneficio. Según los cálculos de Brenner: *“entre 1965 y 1973, la tasa de beneficio de las empresas privadas cayó aproximadamente un 30 por cien en Estados Unidos”*.<sup>13</sup>

Este autor explica que el exceso de capacidad por la sobreinversión de los años de *boom* era un lastre permanente que presionaba a la baja la tasa de beneficios. Como respuesta a esta característica de la economía estadounidense debía darse una reconversión industrial, pero esto no fue posible debido a los altos montos de capital fijo invertidos en las viejas ramas industriales.

### 4.2.6 Diversas interpretaciones del ciclo

Se podría catalogar a este auge como un “final débil” hicksiano, ya que la recesión se inicia antes de alcanzar el pleno empleo de recursos, de hecho el desempleo, según las estimaciones oficiales, se hallaba cercano al 5% y los índices industriales revelaban que aún existía capacidad ociosa en las principales industrias. La debilidad de la inversión tiene un papel relevante en la explicación de dicho “final débil”.

La explicación de la ortodoxia cuestiona la política monetaria oportunista de Nixon, quien en pos de conseguir su reelección abandona los principios liberales de equilibrio fiscal, contracción monetaria, etc., e intenta apuntalar la expansión de la economía a partir de políticas laxas. Los monetaristas responsabilizan a dichas políticas y a la obstinación por mantener el caduco “Estado de Bienestar”, como las causantes de la inflación y de la recesión. De hecho la crítica apuntaba a la intervención estatal sobre la economía. Para los monetaristas, si el Estado bombeaba la demanda a través de políticas expansivas, sólo lograría mayor inflación, incidiendo negativamente sobre los índices de inversión, y por lo tanto en la tasa de crecimiento a largo plazo.

Desde la óptica de los teóricos del RBC, la crisis y la recesión es explicada, sin más, por el shock exógeno del incremento de los precios del petróleo. Esto generó un aumento en los costos de las empresas, que debieron reducir su producción para maximizar sus beneficios o minimizar sus pérdidas.

También estas dos últimas explicaciones comparten en general, que el incremento de los salarios, y sobre todo de otros costos asociados a los salarios, ejerció una influencia negativa sobre las ganancias, haciéndolas disminuir y en consecuencia provocando la recesión.

Las explicaciones marxistas se orientan, en su mayoría, hacia el declive de la tasa de ganancia en el período 1965-1974. Éste período coincide con la Guerra de Vietnam, que demandó un importante gasto militar para los Estados Unidos. En general, los setenta para los marxistas fueron denominados como una década de crisis en varias esferas de la vida económica y social.<sup>14</sup>

Uno de los autores marxistas más influyentes en este período, el economista belga Ernest Mandel (1923 - 1995) en su obra *Capitalismo Tardío*, critica a Schumpeter de la siguiente forma: “...el factor determinante, que Schumpeter no incluye en su teoría, es la disminución de los beneficios. Los beneficios disminuyen después de que la composición orgánica del capital ha crecido demasiado o bien la proporción capital/trabajo se ha hecho demasiado alta durante el boom. Esto conduce a una menor inversión, a la preferencia por la invención y la racionalización que reduzcan los costes, y a la recuperación de la tasa de beneficios, para lo que es importante las derrotas que se inflingen a la clase trabajadora en la lucha de clases. Este renovado incremento de los beneficios vuelve a permitir o estimula la inversión y la innovación schumpeteriana”<sup>15</sup>. Mandel, que es el teórico marxista que más se acercó a las tesis schumpeterianas, combina el análisis del economista austríaco con el marco conceptual marxista, llegando a una compleja explicación de las crisis. En la perspectiva de Mandel, las crisis no pueden ser superadas a lo largo de la década de los setenta, justamente porque la burguesía mundial no puede propinarle una derrota importante a la clase trabajadora. El economista belga señala que Schumpeter no tiene en cuenta que la recuperación basada en la innovación sólo se puede dar una vez que se recupera la tasa de beneficios, por ejemplo a partir de reducción de costos laborales mediante la eliminación de las conquistas de la clase trabajadora.

Los teóricos de las ondas largas, ven a este período que va entre 1973 y 1975 con la fase depresiva de un cuarto ciclo Kondratiev, que llegaría hasta el año 1995, en el

cual comienza una fase expansiva de una nueva onda larga sustentada por las innovaciones tecnológicas incubadas en el período depresivo previo<sup>16</sup>.

Michel Aglietta, desde la escuela regulacionista, observa en las crisis de los setenta la crisis del fordismo, es decir la crisis de un modelo de acumulación basado en el consumo de masas. Los crecientes costos laborales (directos e indirectos) se volvieron insostenibles para las empresas, quienes prefirieron cambiar la estructura de producción hacia una demanda de lujo elitizada. Para esto fue necesaria la drástica redistribución de ingresos a favor de los sectores de mayor renta, que abarca todo el período.<sup>17</sup>

La polémica en la literatura económica se centra en las causas que originaron la recesión que comenzó a fines de 1973. Si bien no se puede desconocer que el incremento del precio del petróleo generó grandes descalabros en la economía mundial y en particular en la estadounidense (mayor consumidor del petróleo del mundo), economistas como Paul Samuelson se atreven a decir que la recesión del 73' fue *Made in Washington*, causada por el incremento de tasas de la Reserva Federal. Otros economistas, por el contrario, no responsabilizan a la Fed, argumentando que esta entidad siguió los procedimientos normales e incremento las tasas ante el inminente peligro inflacionario derivado del incremento en los precios del petróleo.<sup>18</sup>

Los teóricos keynesianos fueron los más cuestionados en este período. Sus simples modelos no podían explicar la “estanflación”, ya que para los keynesianos la inflación estaba asociada a épocas de auge, mientras que el estancamiento estaba asociado a la deflación.

### **4.3 LA DÉCADA DEL NEOLIBERALISMO: LOS OCHENTA**

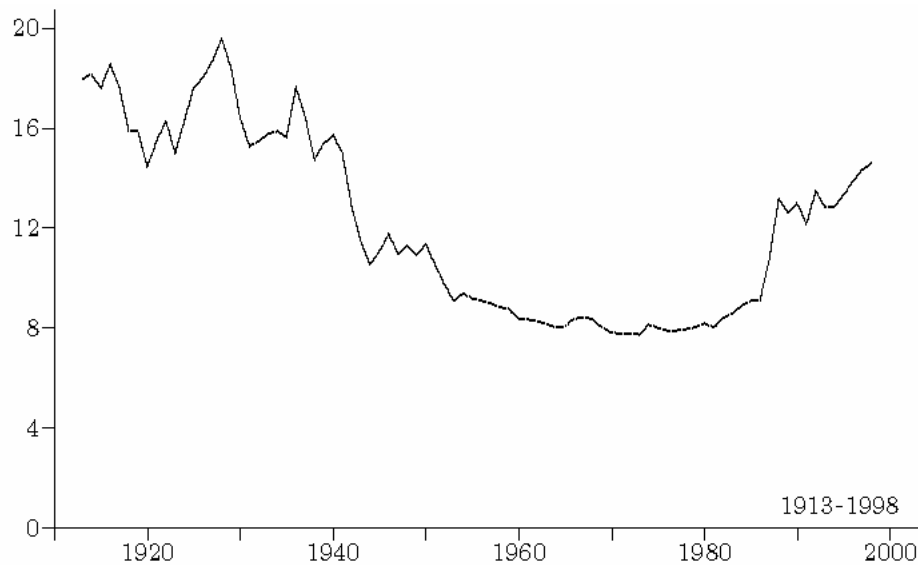
#### **4.3.1 La *double dip* y las reformas neoliberales**

La década de los ochenta comienza con la denominada “Segunda Crisis Petrolera”. Si bien los precios del petróleo vuelven a triplicarse, no es menos influyente la decisión de la FED de elevar los tipos de interés a niveles nunca antes alcanzados con el objetivo de eliminar la inflación. Paradójicamente, no fue bajo el gobierno del republicano Ronald Reagan sino bajo los últimos meses del mandato de James Carter, que el designado Presidente de la Junta de Gobernadores de la Reserva Federal Paul Volcker decidió liberar los tipos de interés. Volcker advirtió en octubre de 1979: “*El nivel de vida del americano medio tiene que descender. No creo que podamos evitarlo*”.<sup>19</sup> Por lo tanto, la necesidad de un ajuste estructural sobre las condiciones de vida de la clase trabajadora y las clases medias para recuperar las ganancias de los estratos más altos de la sociedad y la competitividad internacional de la industria estadounidense, fueron percibidos también por Carter.

En la década del ochenta se llevaron adelante profundos ajustes estructurales. La reforma del Estado reaganiana basadas en recortar gastos sociales para poder incrementar el gasto en defensa, y para poder disminuir impuestos a los sectores más concentrados del capital y a las familias más ricas del país cumplió su objetivo al redistribuir el ingreso regresivamente de forma drástica.<sup>20</sup>



Figura N° 16: Parte del ingreso disponible de los hogares en posesión del 1% de los ingresos más elevados (%): Estados Unidos



**Fuente:** Piketty T, Saez E., 2003, "Income Inequality in the United States, 1913-1998", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. CXVIII, num. 1, pp. 1-39. Citado en Duménil, Gerrard y Lévy, Dominique, *Las finanzas capitalistas: relaciones de producción y relaciones de clase*, en de Brunhoff, Suzanne, Chesanaís, François, Duménil, Gerrard et. al., *Las finanzas capitalista: Para comprender la crisis mundial*, Herramienta Ediciones, Buenos Aires, 2009, p. 167.

Ronald Reagan asume la presidencia con un claro mensaje. Su discurso inaugural quiso abrir "un nuevo comienzo" de los Estados Unidos, bajo la divisa de que "el Gobierno no es una solución a nuestros problemas, el Gobierno es nuestro problema".<sup>21</sup>

Reagan ratificó a Volcker y le dio todo el poder para mantener una política monetaria dura que acabara definitivamente con la inflación, aunque dicha política pudiera incrementar el desempleo y desencadenar una recesión. En palabras de Harvey: "El antiguo compromiso del estado liberal-demócrata estadounidense con los principios del New Deal, que en términos generales implicaba políticas fiscales y monetarias keynesianas que tenían el pleno empleo como objetivo primordial, fue abandonado para ceder el paso a una política concebida para sofocar la inflación con independencia de las consecuencias que pudiera tener sobre el empleo. El tipo de interés real, que a menudo había sido negativo durante la cresta inflacionaria de dos dígitos de la década de 1970 se tornó positivo por orden de la Reserva Federal. El tipo de interés nominal subió de un día para otro y, tras oscilaciones benignas, en julio de 1981 se mantuvo en torno al 20 por 100. De este modo, comenzó una larga y profunda recesión que vaciaría las fábricas y resquebrajaría los sindicatos en Estados Unidos y llevaría al borde de la insolvencia a los países deudores, iniciándose la larga era del ajuste estructural".<sup>22</sup>

El neoliberalismo monetarista se fusionó con los teorías de la Economía del lado de la oferta (*supply side*) para dar sustento teórico al "experimento reaganiano". Reagan basó su política económica en los siguientes tres principios<sup>23</sup>:

- Primacía del mercado libre
- Inflación como principal problema
- Fomento de la producción en búsqueda de un crecimiento económico sin intervención estatal

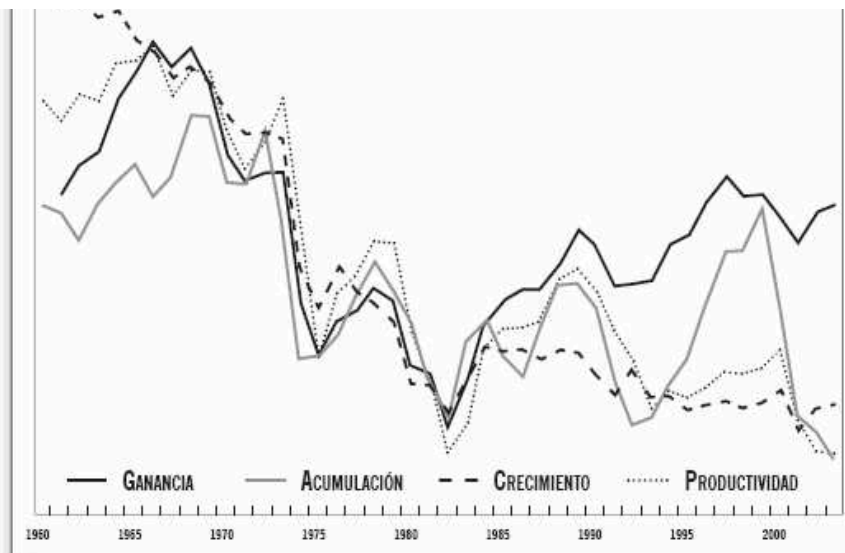
Los economistas del lado de la oferta abogaban por priorizar el control de la inflación, que era lo único que podría garantizar el crecimiento a largo plazo. En contra de la política keynesiana de “cebar la bomba de la demanda” para lograr el crecimiento, los economistas de la oferta, en frente único con los monetaristas creían que inducir recesiones para eliminar la inflación, a través de tasas de interés más altas, era la única política que permitiría un crecimiento “sano” (sin inflación) a largo plazo

Los economistas del lado de la oferta también incursionaban en la política fiscal. Para los ofertistas la rebaja impositiva incrementaría la oferta de trabajo, lo que a su vez incrementaría al ahorro. Fieles a la teoría neoclásica, los ofertistas creen que el ahorro debe preexistir a la inversión, y que a su vez, un incremento del ahorro se traduce necesariamente en un aumento de la inversión, lo que redundaría finalmente en una mayor tasa de crecimiento de largo plazo de la economía.

La rebaja impositiva incrementó los excedentes de las corporaciones y las familias de mayores ingresos, pero esto no se tradujo en una mayor inversión, sino en un excedente mayor que fue destinado, en gran medida, a la especulación financiera.

De hecho es en esta década donde comienza a disociarse con mayor profundidad la curva de beneficios con la curva de inversión, (ver figura N° 17). La tasa de ganancia recupera niveles previos a la década de los setenta, pero no así la tasa de inversión. Esta situación implicó un incremento de la actividad especulativa financiera, en detrimento de la inversión productiva en la esfera real de la economía, restringiendo las posibilidades de crecimiento a mediano y largo plazo.

**Figura N° 17: Ganancias, Acumulación, Crecimiento y Productividad en países de la OCDE entre 1961 y 2003.**



CAMPO: ESTADOS UNIDOS, JAPÓN, ALEMANIA, FRANCIA, REINO UNIDO, ITALIA (MEDIAS PONDERADAS SEGÚN EL PBI)  
FUENTE: OCDE, PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES, 2003.

**Fuente:** Extraído de Husson, Michel, *Finanzas, hipercompetencia y reproducción del capital*, en de Brunhoff, Suzanne, Chesanaïs, François, Duménil, Gerrard *et. al.*, *op. cit.*, p. 251.

Los ofertistas mantenían un credo en la “Curva de Laffer”, argumentado que recortes de impuestos a las corporaciones, incrementaría la recaudación, a través de un mejor cumplimiento, menor evasión y fundamentalmente gracias al mayor crecimiento de la economía que se lograría a partir de la inversión de los excedentes que las empresas obtendrían como a partir de los recortes impositivos.

Las estadísticas muestran que la “Curva de Laffer” no pudo ser verificada empíricamente para ese período.<sup>24</sup> Reagan no hizo más que incrementar los déficits fiscales, en base a sus recortes de impuestos a los sectores de mayores ingresos y al incremento en gastos de defensa gracias a su programa en esta área llamado “Guerra de las Galaxias”. De hecho varios autores califican la política económica de Reagan como un nuevo tipo de “keynesianismo militar”.<sup>25</sup>

En 1986, luego de que se evidenciara la crisis financiera de las Sociedades de Ahorro y Préstamo, Reagan decide dar marcha atrás parcialmente, atenuando los recortes impositivos que implementó en sus primeros años de gobierno. No obstante este intento por recuperar ingresos fiscales por parte de la administración republicana, el déficit fiscal persistió hasta el final del mandato de Reagan por encima del 3% del PIB, habiendo llegado al 6% del mismo en 1984. (Ver Figura N° 11 en p. 106).

Más allá de todas estas teorías, la realidad demostró que la desigualdad de rentas se incrementó en la década de los ochenta y primeros años de los noventa como en ningún otro período de la historia de los Estados Unidos. El crecimiento logrado en esa década no llegó hasta los salarios de la mayor parte de los trabajadores, como lo preveen las teorías neoliberales del “derrame” o del efecto “goteo”. De hecho, en las dos décadas que van desde 1972 hasta 1992, los salarios reales semanales se deterioraron más de un 22%.<sup>26</sup>

### **4.3.2 Desempleo, caída de salarios, precarización y derrota de la clase obrera**

La década de los ochenta marcó un profundo ajuste estructural para los sectores asalariados ocupados y también para los desocupados. El abaratamiento de la fuerza de trabajo fue descomunal. Este hecho revirtió una tendencia que se venía manifestando a lo largo de todo el siglo XX. El capitalismo norteamericano, en particular durante el ya descrito “boom de posguerra” se había compatibilizado, bajo el régimen de acumulación keynesiano, ganancias crecientes con salarios reales crecientes, que permitía el aumento progresivo en el nivel de vida de todos los grupos de la sociedad.

Dicho esquema de acumulación se volvió insostenible a mediados de la década de los setenta, como ya se dijo en el capítulo III, debido a la merma en el crecimiento económico, haciéndose necesario para el sostenimiento de la acumulación capitalista un abaratamiento en términos absolutos de la fuerza de trabajo. La caída en la tasa de ganancia, la desindustrialización relativa, el alto costo de la fuerza de trabajo estadounidense y la pérdida de competitividad internacional, requerían modificaciones sustanciales que permitan a las empresas norteamericanas recuperar el liderazgo internacional.

La administración Reagan no sólo comprendió el problema, sino que utilizó todos los medios para lograr una disminución del costo laboral directo e indirecto.

Las políticas contractivas de Reagan para frenar la inflación sin medir costos sociales incrementaron el desempleo y lo mantuvieron en niveles históricamente elevados a lo largo de toda la década. La alta tasa de desempleo y la inseguridad laboral que infundieron las empresas en los trabajadores terminaron por apaciguar la conflictividad social característica de los setenta y las empresas apoyadas por el Estado

terminaron por imponer condiciones de trabajo muy desfavorables para los trabajadores estadounidenses.

Legalmente los salarios mínimos quedaron congelados desde enero de 1981, y recién tuvieron un incremento en abril de 1990 bajo la administración de George H. Bush.<sup>27</sup>

Los sindicatos fueron desmantelados de gran parte de su poder negociador de salarios, y las corporaciones se vieron fortalecidas. Se promovieron los sindicatos por empresas para debilitar los gremios por rama industrial.

Un conflicto salarial con los controladores aéreos, dependientes del Gobierno Federal, fue aleccionador no sólo para el resto de los empleados públicos, sino también para el sector privado. Ante el reclamo salarial de los trabajadores de control aéreo, en agosto de 1981, Reagan respondió con más de 11.000 despidos basándose en una antigua y obsoleta ley que prohibía el derecho a huelga de los empleados públicos.<sup>28</sup> Allí el gobierno federal demostró que respondería con dureza a cualquier conflicto gremial. La tasa de sindicalización entre los trabajadores privados cayó del 16,5% en 1983 al 9% en el año 2000. (Ver cuadro N° 23 en Apéndice Estadístico de Tablas y Gráficos).

Conforme se incrementaba el desempleo, los salarios reales caían, ya que ante salarios nominales congelados, la inflación que recién bajó a niveles razonables en 1983 iba deteriorando el poder adquisitivo de los trabajadores.<sup>29</sup>

Además de la caída cuantitativa de los salarios, también hubo un deterioro cualitativo marcado por los cambios estructurales en el patrón productivo. El historiador Pablo Pozzi señala que: *“el peso social de los trabajadores no calificados, principalmente conformados por negros, hispano-norteamericanos y mujeres, se ha tornado preponderante en la fuerza de trabajo”*.<sup>30</sup> El incremento de la precariedad laboral es admitido incluso en documentos oficiales. El mismo Pablo Pozzi cita un estudio de la *Oficina de Asesoramiento Tecnológico del Congreso de los Estados Unidos*, fechado el 6 de febrero de 1986 donde se dice que: *“...entre 1979 y 1984 casi once millones y medio de trabajadores perdieron sus empleos”*. Luego agrega: *“Casi la mitad de todos los trabajadores desplazados en este período trabajaban en industrias manufactureras tales como metalúrgica, automotriz, maquinaria, textil y vestido”*. De los que volvieron a encontrar trabajo *“...45% lo hicieron por menor salario y dos tercios de éstos recibían un ingreso 80% menor que el anterior”*.<sup>31</sup>

Un claro índice de la flexibilización laboral y del deterioro del poder sindical a lo largo de todo el período se expresa en la proporción de trabajadores con salarios indexados según la inflación. *“En la década de 1970, cuando los sindicatos representaban casi el 25% de los salarios y los trabajadores asalariados en los Estados Unidos, casi dos tercios estaban cubiertos por cláusulas de ajuste según el costo de vida (cost-of-living-adjustment, COLA). Hoy [en 2001], con una tasa de densidad sindical inferior al 15%, sólo un 20% está cubierto por las COLA. Por lo tanto, en toda fuerza de trabajo, la proporción de trabajadores cubiertos por COLA bajó de uno de cada seis a uno de cada treinta y tres”*.<sup>32</sup>

### 4.3.3 La caída de las Sociedades de Ahorro y Préstamo y el crack financiero del año 1987

En Octubre de 1987 la Bolsa de Nueva York exhibía en un solo día una caída récord: 22% en su índice de acciones líderes. Esto ponía en evidencia, que el crecimiento de la economía desde 1982, era paralelo al crecimiento de una burbuja financiera especulativa de dimensiones nunca antes conocidas.<sup>33</sup> En ese momento se

temió un “crack financiero” con consecuencias sobre la economía real similares a las de 1929. El apoyo financiero del Estado a los bancos insolventes pudo postergar la recesión hasta 1990-91.

**Cuadro N° 10: Número de quiebras bancarias en Estados Unidos (1982-1987)** <sup>34</sup>

Año	Número de quiebras de entidades bancarias en los Estados Unidos
1982	42
1983	48
1984	79
1985	120
1986	138
1987	184

**Fuente:** Diario *El País* (España), 7/1/1988.

Sobre la situación de las sociedades de ahorro y préstamos, causantes de la crisis financiera de 1987, el Nobel Joseph Stiglitz comenta: *“Para 1988, las entidades de ahorro y préstamo no estaban simplemente enfermas, sino que necesitaban cuidados intensivos. Y vaya si los obtuvieron, en forma de enormes sumas a cargo del Estado. Pero el presidente Reagan había logrado igualmente lo que quizás era su objetivo; porque hizo falta casi una década para que los errores cometidos a primeras de los ochenta –tipos de interés desorbitados, desregulación sin sentido y técnicas contables caprichosas– se manifestaran con tal evidencia que era imposible seguir aplazando los necesarios correctivos. Todo esto formaba parte de la herencia legada por Reagan a su vicepresidente, George Bush padre, quien tuvo que abonar el rescate a los bancos, cuya factura supuso un alto coste al presupuesto federal –más de 100 millardos<sup>35</sup> de dólares– y a la economía nacional en su conjunto; ya que según fue revelándose lenta pero inexorablemente, las políticas de Reagan prepararon el caldo de cultivo de la recesión que seguiría dos años más tarde”*.<sup>36</sup>

#### **4.3.4 Diferentes interpretaciones sobre la década de los ochenta**

Al finalizar la década de los ochenta la administración Reagan no cumplió con el objetivo de equilibrar el presupuesto, sino que agravó el déficit. Sin embargo los gastos sociales disminuyeron notablemente para dar lugar a un incremento más que compensatorio de los gastos en defensa.

Se logró reducir la inflación a través de políticas monetarias restrictivas, pero incrementando el desempleo y el subempleo a tasas altísimas, sólo comparables con épocas de guerra o con la gran depresión.

La productividad no se pudo recuperar y el crecimiento obtenido fue bajo en comparación con otros períodos de la historia económica estadounidense.

Se operó una profunda redistribución regresiva del ingreso, concentrando la renta en los sectores de mayores ingresos que perciben fundamentalmente rentas financieras y se incrementaron las desigualdades sociales y las brechas entre los más ricos y los más pobres.

Tampoco se lograron mejoras en el sector externo, ya que el déficit comercial se mantuvo e incluso se incrementó marcando récords.

Como balance de la década de los ochenta, se pueden compartir las palabras de Stiglitz: *“A pesar de las cacareadas reformas ‘del lado de la oferta’ emprendidas durante la era Reagan, cuyo supuesto objetivo era acelerar el crecimiento, el crecimiento a largo plazo que se obtuvo entonces apenas sobrepasaba la mitad del registrado durante los años cincuenta y sesenta. Y dado que el crecimiento registrado tenía por beneficiarios fundamentales a los estadounidenses más ricos, mientras que los menos favorecidos en realidad vieron disminuir sus ingresos reales, Estados Unidos se encontró con un aumento de las desigualdades”*.<sup>37</sup>

Todas estas reformas neoliberales lograron reducir el costo laboral, en base a las serias derrotas propinadas a los trabajadores y a sus organizaciones. Esto permitió la recuperación de la tasa de beneficios, pero no así la de la tasa de inversión, debido a que como plantea Michel Husson, gran parte de los beneficios fueron desviados hacia la inversión especulativa.

Para autores marxistas como Fred Moseley la recuperación de la tasa de beneficios fue posible a través de: *“un aumento de la tasa de explotación del conjunto de la economía”*. Moseley mostró un aumento en la *“tasa de plusvalía de 1.71 en 1975 a 2.22 en 1987”*. Este mismo autor muestra que hubo un freno en el crecimiento de la tasa de inversión por trabajador hasta la mitad de los noventa, desde la década de 1980 en adelante. Otro factor que se señala en este análisis es la reaparición de las grandes quiebras de las corporaciones. Durante los ochenta y comienzos de los noventa se sucedieron las quiebras de muchas grandes empresas se declararon en quiebra tales como LTV, Eastern Airlines, Texaco, Continental Airlines, Allied Stores, Federated Department Stores, Greyhound, R. H. Macy y Pan Am, Maxwell Communication y Olympia & York.<sup>38</sup> El capitalismo estadounidense parecía dispuesto para realizar las necesarias “limpiezas de capitales” o la famosa “destrucción creadora” posibilitando que el mercado desplace a aquellas empresas ineficientes que no habían podido ser lo suficientemente competitivas.

Peter Temin planteó que las causas de la recesión de 1981 fueron duales. Por un lado el factor externo y real proveniente del incremento de los precios petroleros (segunda crisis petrolera), mientras que por el otro Volcker con sus políticas monetarias contractivas contribuyó a hacer más severa y profunda la recesión. Temin clasifica esta segunda causa como Doméstica y Monetaria.<sup>39</sup>

Los economistas keynesianos criticaron duramente las políticas monetarias contractivas y las responsabilizaron de la dura recesión que sufrió Reagan al comienzo de su mandato.

Mientras que los economistas neoliberales plantearon que el Estado debía retirar su participación de la economía y debía permitir que sólo subsistieran las empresas más eficientes. Además los monetaristas defendieron las políticas de Volcker, como único camino para eliminar la inflación, que ellos atribuían a los resabios del Estado de Bienestar.

### **4.4 “LA NUEVA ECONOMÍA” Y LA VUELTA DEL CRECIMIENTO**

#### **4.4.1 El contexto de los noventa**

En muchos aspectos se presentaba la gestión neoliberal como exitosa, capaz de derrotar a la Unión Soviética logrando su caída y la restauración capitalista en todas las economías que se hallaban bajo su órbita, y obteniendo además una victoria militar en la Guerra del Golfo Pérsico.

Todo el período Reagan y el período Bush estuvieron basados en un enorme gasto militar. Primero Reagan con su proyecto “Guerra de las Galaxias” y con la intervención militar indirecta en varios puntos del globo (Irán- Irak, Nicaragua, etc.) y luego Bush con la invasión al Golfo Pérsico en 1990, mantenían al gasto militar como uno de los principales componentes que mantenía elevado el déficit público y que incrementaba cada vez más la deuda federal.

Pero era lógico esperar que cuando se acabara la guerra del Golfo, sería cuestión de meses esperar que la recesión volviera a atacar la economía norteamericana.

### 4.4.2 La recesión 1990-1991

La recesión de 1990-91 fue caracterizada por la mayoría de los economistas como una recesión débil. Su corta duración y su relativamente baja pérdida de producto, contribuyeron a generalizar este punto de vista.

Sin embargo, otros economistas como Stiglitz relativizan la presunción de que la recesión 1990-91 fue una recesión débil: *“Y aunque muchos hayan descrito esta recesión como breve y somera, seguramente no les pareció así a los 3,5 millones de nuevos parados registrados entre 1990 y 1992, ni a los millones de trabajadores más que también perdieron sus empleos por las mismas fechas y no consiguieron sustituirlos sino por otras ocupaciones peor remuneradas”*.<sup>40</sup> Luego prosigue detallando que midiendo la diferencia entre el PIB real y el PIB potencial (brecha de producto), la recesión fue más severa de lo que se observa en otras estadísticas: *“Ciertamente, un examen detenido de los datos muestra que el declive de la economía era serio. Si la medimos por la brecha entre el potencial de la economía y su funcionamiento real, la recesión de 1991 fue tan grave como el descenso medio de la posguerra”*.<sup>41</sup>

En lo que tiene que ver con las causas de la crisis, Olivier Blanchard y Robert Hall plantearon que la misma tuvo lugar debido a una caída del consumo autónomo. En discusión con estos autores, Cochrane manifestó que el consumo es endógeno y que la caída del mismo se debió a cambios negativos en las expectativas de los consumidores.

Blanchard y Hall atribuyeron como shock negativo sobre el consumo a la invasión por parte de Estados Unidos a Kuwait (1º Guerra del Golfo Pérsico). Hansen y Prescott atribuyeron la recesión a un “shock tecnológico negativo”, mientras que Peter Temin clasifica la crisis de este ciclo como “doméstica y real”.<sup>42</sup>

### 4.4.3 “Es la economía, estúpido”

La era del ajuste neoliberal llevado a cabo por las presidencias de Reagan y de Bush no llegaba a su fin, sino que mantendría una continuidad con la llegada al poder del demócrata Clinton.

El título de este acápite fue el eslogan con el cual William Clinton ganó las elecciones de 1992 y frustró el intento de reelección del republicano George H. Bush. El otro lema de Clinton durante la campaña fue: *“Empleos, empleos, empleos...”*. Clinton hacía una crítica al manejo económico de los republicanos, argumentando que el importante déficit de Reagan y Bush era el impedimento para un robusto crecimiento de la economía.

El programa económico de Clinton estaba basado en cuatro pilares:

- Presupuesto equilibrado para mantener baja la inflación y las tasas de largo plazo
- Flexibilidad del mercado de trabajo para incrementar la oferta
- Firma de Acuerdos de Libre Comercio como el NAFTA para mantener bajos los precios y los salarios
- Política monetaria firme

Todas estas medidas de política económica apuntaban a mantener la inflación a raya, logrando así bajas tasas de interés que permitieran la inversión, el incremento de la productividad y las altas tasas de crecimiento.

Los economistas Bluestone y Harrison plantean que las medidas arriba enumeradas no fueron las causas del crecimiento, sino que en realidad los aumentos de productividad generaron una mayor tasa de incremento del PIB. *“La baja inflación contribuye sin duda a un crecimiento más rápido al suministrar una base financiera estable para la inversión. Pero la baja inflación no se dio porque al comienzo de la década equilibramos el presupuesto federal, firmamos el NAFTA, bloqueamos la reforma de la legislación laboral o aumentamos las tasas de interés en el corto plazo. Lo que hizo desaparecer la inflación a fines de la década de 1980 y durante todos los años noventa fue el retorno a un alto crecimiento de la productividad que tardó mucho en llegar, incrementado por precios del petróleo extraordinariamente bajos y una mano de obra atontada por años de inseguridad laboral”*.<sup>43</sup> En este sentido se puede subrayar, que la caída de salarios reales operada entre 1973 y 1995 ha sido un componente fundamental de este incremento de la productividad, que en términos marxianos puede considerarse como un incremento de la tasa de explotación que aumenta la tasa de ganancia.

#### 4.4.4 El superávit fiscal

Clinton manifestó, aún con más ahínco que los republicanos, que era fundamental eliminar los enormes déficits que había heredado de las administraciones de Reagan y de George H. Bush. La *policy makers* de Clinton estaban convencidos que disminuyendo el déficit público se lograría una baja de tasas de interés debido al incremento de las tasas de ahorro, que permitiría expandir el crédito hacia las empresas y garantizar de esta forma una alta inversión que sostenga un crecimiento robusto.

Resulta paradójico, pero fueron los demócratas los que eliminaron el déficit crónico de los Estados Unidos y lo transformaron en superávit.<sup>44</sup>

Como dicen los citados Bluestone y Harrison: *“La Casa Blanca y el Congreso se comprometieron en principio y luego en la práctica a armonizar el gasto público con los ingresos públicos; después de hacerlo más rápido de lo esperado, pasaron a aumentar un gran superávit presupuestario (...). Esto según la nueva sabiduría convencional, aumentaría la tasa nacional de ahorro, reduciría la competencia por los bienes de consumo (reduciendo así la presión de la demanda sobre los precios) y reduciría la competencia por los fondos de inversión (sacando al Estado de la actividad crediticia). Esto ayudaría a mantener la inflación bajo control, disminuir las tasas de interés a largo plazo y supuestamente estimular el crecimiento”*.<sup>45</sup>



### 4.4.5 La revolución tecnológica y el “milagro” del crecimiento con eliminación del déficit

La década de los noventa estuvo marcada por el fenómeno llamado “Nueva Economía”. Así se denominó a la “revolución tecnológica” basada en la innovación aplicada no sólo a industrias del sector de la informática, la cibernética y las telecomunicaciones, sino también a otras ramas de la economía, especialmente del sector terciario. Esta supuesta revolución en la productividad del sector terciario, lograda a partir de la introducción de la tecnología y la informática en todas las ramas de la economía generaba una disminución notable de costos, produciendo así los incentivos para mayor inversión y mayor crecimiento. Era un reflejo de la victoria del capitalismo, en particular del capitalismo norteamericano sobre los países de la órbita soviética que comenzaban uno por uno a convertirse en economías de mercado.

Si bien es cierto que se observaron importantes tasas de crecimiento durante el período, compatibles con inflación baja, y que como ya se dijo la administración Clinton logró transformar en superávit el déficit legado por las administraciones republicanas que le precedieron, todo esto estuvo lejos de terminar con el ciclo, sino que como se verá más adelante, todo este clima de optimismo, o como lo definió Alan Greenspan de “exhuberancia irracional”<sup>46</sup>, desembocó en la recesión de 2001.

La Nueva Economía llevó a muchos economistas a proclamar el “fin del ciclo”. No fue esta la primera vez que los economistas se apresuran a hacerlo, sino que como dicen Mauricio Avella y Leopoldo Fergusson: *“En diferentes momentos durante los últimos cien años, coincidiendo con épocas de prosperidad en los países industrializados, se llegó a hablar de la extinción del ciclo económico. Así ocurrió en los 1920, en los 1969 y según algunos especialistas en la primera mitad de los 1990. Quienes no llegaban al extremo de proclamar la muerte del ciclo, argumentaban que el desarrollo de las instituciones capitalistas había llegado a tal capacidad de control de la economía, especialmente después de la segunda guerra mundial, que para el futuro sólo podrían esperarse fluctuaciones económicas muy moderadas. En cada caso, la evolución posterior de la economía, y el cuestionamiento de los economistas dejaron sin piso aquellas expresiones de optimismo”*.<sup>47</sup>

### 4.4.6 Las causas del crecimiento

Para Stiglitz las causas del crecimiento de los noventa fueron causas reales, y no estaban basadas en la creciente confianza sobre la economía de los Estados Unidos, sino que ésta surgía gracias a las ganancias de productividad debido a la innovación tecnológica. Este argumento lo resume de la siguiente manera: *“Las innovaciones tecnológicas –la revolución informática- y el proceso de globalización, cambios en la economía que ya ejercían su influjo antes de que Clinton tomara posesión del cargo y que poco podían verse afectados por la reducción del déficit, hacían más atractivo invertir en dinero en Estados Unidos. Fueron estos cambios **reales** de la economía, junto con una subida moderada de los salarios, lo que condujo a unas ganancias y una rentabilidad elevada, no ninguna noción mística de confianza”*.<sup>48</sup>

Bluestone y Harrison comparten con Stiglitz el rol asignado a la productividad como causa explicativa de un crecimiento sostenido sin inflación.

Sin embargo, los primeros agregan que el “boom” en la oferta de mano de obra permitió lograr altas tasas de crecimiento en el último lustro del siglo XX.

Pueden marcarse dos cuestiones que el crecimiento no pudo resolver en el ciclo de los noventa. La primera es que más allá de la importante creación de empleos

generada por el auge y del crecimiento de los salarios reales en el período 1996-2000, no se pudieron recuperar los niveles salariales previos a la introducción de las reformas neoliberales. La segunda es una profundización de la desigualdad social, donde las diferencias entre ricos y pobres luego de casi diez años de crecimiento no tendieron a cerrarse.

No obstante, entre los años 1991 y 2001 se puede observar un ciclo decenal de la economía americana, que si bien, no mostró tasas constantes de crecimiento, logró sortear con éxito la Crisis del Tequila, (en la cual el Tesoro de los Estados Unidos debió asistir al gobierno mexicano con un fondo de garantía de US\$ 50.000 millones para evitar el *default* de su vecino del sur), así como también logró desacoplarse de la Crisis asiática de 1997-98, que golpeó duramente las economías emergentes del sudeste de ese continente, en las cuales los capitales norteamericanos tenían una activa participación. Los fondos especulativos y los capitales productivos que huyeron del sudeste asiático, una vez desatada la crisis, se refugiaron en activos confiables como los bonos del Tesoro Norteamericano, fortaleciendo la posición internacional del dólar. A su vez durante esos años, estaba en pleno desarrollo el “boom” de las punto com y las empresas de telecomunicaciones.

### 4.4.7 La “burbuja de las Punto Com”

La “nueva economía” basada en los adelantos tecnológicos de la informática y las telecomunicaciones provocaron un exceso de optimismo sobre el potencial de beneficios de las empresas pertenecientes a esta rama productiva.

La “exhuberancia irracional” que describió Alan Greenspan tuvo como epicentro las acciones de las empresas tecnológicas reflejadas en el índice NASDAQ. Esta oleada de inversionistas dispuestos a comprar acciones y obligaciones de las empresas tecnológicas permitió que las mismas puedan financiarse a un costo muy bajo emprendiendo gran cantidad de inversiones, sin tener en cuenta las posibilidades de ganancias.

De hecho se dio un divorcio entre las cotizaciones de las acciones de las empresas incluidas en el NASDAQ que subieron algo más de un 926% desde abril de 1991 hasta marzo de 2000 y los beneficios de las mismas que comenzaron a declinar hacia fines de la década de 1990.<sup>49</sup>

### Cuadro N° 11: Evolución del Índice de acciones tecnológicas NASDAQ

Fecha	Índice NASDAQ (Puntos)
Abril de 1991	500
Julio de 1995	1000
Julio de 1998	2000
Marzo de 2000	5132

Fuente: Brenner, Robert, *op. cit.*

### 4.4.8 La recesión del 2001: ¿Aterrizaje suave o “huida hacia adelante”?

Luego de casi una década de crecimiento, con la expansión más duradera de los últimos treinta años, llegó la recesión desmintiendo a todos aquellos que proclamaban que el declive económico era cosa del pasado.

En palabras de Stiglitz, quien fuera Presidente del Consejo de Asesores Económicos de William Clinton: *“Entre julio de 2000 y diciembre de 2001 Estados Unidos sufrió el más largo declive de su producción industrial desde la primera crisis del petróleo. En no más de doce meses se perdieron dos millones de empleos; y se duplicó con creces el número de parados de larga duración. La tasa de paro brincó de 3,8 al 6,0 por ciento, mientras que unos 1,3 millones de estadounidenses pasaron a engrosar las cifras de quienes viven por debajo del nivel de pobreza; y alrededor de 1,4 millones quedaron sin seguro médico”*.<sup>50</sup> De todas formas la recesión de 2001 pasó a la historia como una de las de menor duración de todo el siglo, ya que según el NBER sólo tuvo una duración de 8 meses (de marzo a noviembre). La “limpieza de capital” se dio básicamente en el sector de las empresas de informática y telecomunicaciones, por eso la recesión de ese año también se conoce como el estallido de la burbuja de las empresas “punto com”, en alusión al sinceramiento sobre el valor real de las empresas del sector. Escándalos mediante, con quiebras de grandes empresas como “World.com” y con la megaestafa contable de la empresa del sector eléctrico “Enron” y con sectores como el de las aerolíneas comerciales que vieron disminuir notablemente sus ingresos (debido a los atentados del 11-S), la economía norteamericana se recuperó hacia fines de 2001 e inició un importante crecimiento hasta el comienzo de la última crisis en el año 2008.

### 4.4.9 La salida de la recesión de 2001

La recesión de 2001 fue superada básicamente a partir del incremento en el gasto militar del Gobierno Federal, que inició las campañas bélicas en Afganistán en 2002 y posteriormente la invasión a Irak, que continúan hasta el día de hoy, generando una gran movilización de recursos hacia la producción bélica, y por otro lado gracias al incremento del endeudamiento de familias y empresas norteamericanas. Este último punto fue posibilitado gracias a la política de crédito barato llevada adelante por la Reserva Federal que bajó las tasas de forma importante en 2001 para impedir una depresión. Otro factor que contribuyó al crecimiento norteamericano fue la dinámica productiva de países asiáticos, en especial China e India, que se afirmaron como centros manufactureros a escala mundial. Estos financiaron el consumo norteamericano acumulando reservas en dólares y bonos del Tesoro, ya que durante todo el ciclo de crecimiento 2002-2008 exhibían enormes superávits en sus sectores externos, compensando el creciente déficit comercial estadounidense. De este modo se configuró un círculo virtuoso que permitió el crecimiento de la economía mundial a tasas sólo comparables con las del boom de posguerra. Este crecimiento incluyó no sólo a Asia, sino también a América Latina e incluso grandes regiones de África.

Estados Unidos pudo sostener su “sobreconsumo” en base al sostén que le proveen todos los países con superávit comercial, y en base al poder de señoreaje con el que cuenta por poseer la moneda de cambio internacional, el dólar. Esto le permitió a los Estados Unidos financiarse a un costo excesivamente bajo, si se lo compara con el que asumen el resto de los países.

Stiglitz atribuye la crisis de 2001 básicamente a dos causas. La primera es la omisión del papel equilibrador del gobierno. Ésta sería, según el Nobel, la causa de la crisis financiera y de la especulación desenfrenada. La otra causa tiene que ver con el aspecto “real” de la economía, y la atribuye al “crecimiento barato” que tuvo Estados Unidos en toda la década de los noventa, con un financiamiento a bajo costo como ya se señaló más arriba.

Sin embargo, la crisis de 2001 no subsanó problemas estructurales, sino que los prolongó artificialmente en el tiempo, debido a que las políticas económicas, rara vez

solucionan problemas de fondo del funcionamiento de las economías. En 2001 no hubo una importante destrucción de capitales, y tampoco se dio un importante ajuste sobre el nivel de vida de la clase obrera y de otros sectores medios. Esto imposibilitó que se mejorara la posición competitiva de Estados Unidos en el mercado mundial.

En consecuencia, se puede decir que el aterrizaje suave se debió justamente gracias a que las contradicciones irresueltas de la economía pudieron ser aplazadas en el tiempo hacia el futuro. Esto significa que con un hábil manejo de la política económica, con una nueva escalada bélica y con tasas de interés muy bajas que explotaban al máximo la capacidad de obtener financiamiento barato, se evitó la destrucción de capitales, y se inició un nuevo ciclo ascendente de la economía que culminó en una de las más grandes recesiones desde la Segunda Guerra Mundial iniciada a partir del crack financiero de 2008.

### NOTAS DEL CAPÍTULO IV

<sup>1</sup> Según los datos del *Board of Governors of the Federal Reserve System*. En 1973 el producto real fue el 88,4% del potencial para el total de la industria. Hacia el final de la recesión en 1975 dicho índice llegó a un mínimo de 75,6%. Ver tabla B-54 del *Economic Report of the President 2009*, p. 347.

<sup>2</sup> Gunder Frank, Andre, *La crisis mundial*, Vol. I., Bruguera, Madrid, 1979., p. 138. Allí mismo agrega: “La inversión empresarial de 1977 no sólo no ha recuperado su máximo de 1973 (que, podríamos recordar, fue un máximo bajo como consecuencia de la ‘débil’ recuperación de la inversión de 1972-73), sino que gran parte de la escasa inversión que ha habido durante esta última media década ha sido de esta clase de inversión sustitutiva que ‘racionaliza’ suprimiendo puestos de trabajo”. Gunder Frank manifiesta que la inversión de fines de la década de los setenta era mayoritariamente inversión racionalizadora que generaba comparativamente una menor proporción de puestos de trabajo que la inversión no racionalizadora que no modifica los coeficientes capital-trabajo. Para una clasificación de los distintos tipos de inversión, ver: Anchorena, Sergio y Gaviola, Saúl, *¿Qué es lo que derrama el ‘efecto derrame’?* Ponencia presentada en las II Jornadas de Economía Política, Los Polvorines, 10-11 noviembre 2008, pp. 9-11. Disponible en: <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00345.pdf>

<sup>3</sup> Ver Kalecki, Michal, *Estudio sobre la teoría de los ciclos económicos*, Ed. Ariel, Buenos Aires, 1973.

<sup>4</sup> Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *Huellas Imperiales*, op. cit., p. 482.

<sup>5</sup> *Economic Report of the President*, 1974, p. 3. Textualmente dicho documento expresa que: “A mediados de 1971, cuando fue lanzada la ‘Nueva Política Económica’, el país tenía tres objetivos económicos: promover la expansión del producto y reducir el desempleo, corregir el persistente déficit comercial en el balance de pagos, y controlar la inflación que se había estado incrementando durante cinco años y medio. Para lograr estos objetivos fue iniciado un programa de acción integral. Se redujeron impuestos. Se implementaron controles de precios y salarios. La tasa de cambio del dólar se liberó para ajustarse a las condiciones del mercado, y se iniciaron pasos para mejorar el sistema monetario internacional” (Traducción propia).

“In the middle of 1971, when the New Economic Policy was launched, the country had three economic objectives: to promote the expansion of output and reduce unemployment, to correct the persistent deficit in the U.S balance of payments, and to check the inflation which had been going on for 5 1/2 years. To achieve these objectives a comprehensive program of action was initiated. Taxes were reduced. Price and wage controls were instituted. The Exchange rate of the dollar was set free to adjust to market conditions, and steps were initiated to improve the international monetary system.”

<sup>6</sup> Brenner, Robert, *La expansión económica y la burbuja bursátil: Estados Unidos y la economía mundial*, Akal, Madrid, 2003, p. 55.

<sup>7</sup> Wee van der, Herman, *Prosperidad y crisis: Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*, Vol. II. Editorial Crítica, Barcelona, 1997, p. 571.

<sup>8</sup> Pettifor, Ann, *La reversión del Flujo Financiero*, (en: [www.redtercermundo.uy](http://www.redtercermundo.uy)). Consulta realizada: 15/03/2008.

<sup>9</sup> Gunder Frank, Andre, op. cit., p. 70.

<sup>10</sup> La tasa de beneficio neto de Frank es igual al beneficio bruto menos impuestos, depreciaciones y costos financieros, y está calculada como porcentaje sobre el activo o total de propiedades.

<sup>11</sup> Gunder Frank, Ander, op. cit., p. 119.

<sup>12</sup> Brenner, Robert, *La expansión económica y la burbuja bursátil*, op. cit., p. 40.

<sup>13</sup> *Ibíd.*, p. 51.

<sup>14</sup> Como apunta Rodríguez Vargas, diversos autores marxistas encuentran en los 70': "... crisis de sobreproducción, crisis de sobreacumulación, crisis de sobreinversión, crisis de subconsumo, crisis de caída de la tasa de ganancia, crisis de las relaciones sociales, crisis de regulación, crisis del keynesianismo, crisis del capitalismo monopolista de estado, crisis de la producción, crisis de la circulación". (Rodríguez Vargas, José de Jesús, *La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial*. Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>, U.N.A.M., México D.F., 2005, p. 62).

<sup>15</sup> Citado en Gunder Frank, Andre, *op. cit.*, p. 58.

<sup>16</sup> Para dicha explicación es ilustrativo el ya citado trabajo de Rodríguez Vargas, en especial el Capítulo IV denominado *Evidencia empírica del nuevo Kondratiev*.

<sup>17</sup> Ver Aglietta, Michel, *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, México D. F., 1979.

<sup>18</sup> El economista Peter Temin se explaya la discusión sobre las causas de la recesión de 1973-75: "El incremento de los precios del petróleo por parte de los países de la OPEP que siguió a la guerra del Yom Kippur en el otoño de 1973 (en el hemisferio norte). Como consecuencia los precios comenzaron a subir en los Estados Unidos, y la Fed ajustó con dureza restringiendo el crecimiento de la oferta monetaria". (Traducción propia). ("*OPEC countries raised the price of oil sharply following the Yom Kippur War in the fall of 1973. Prices began to rise in the United States as a result, and the Fed sharply restricted monetary growth*".) En Temin, Peter, *The Causes of American Business Cycles: An Essay in Economic Historiography*, p. 38. Disponible en: [http://www.bos.frb.org/economic/conf/conf42/con42\\_03.pdf](http://www.bos.frb.org/economic/conf/conf42/con42_03.pdf). Consulta realizada 25/10/2010.

<sup>19</sup> Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *op. cit.*, p. 497.

<sup>20</sup> Howard Zinn demuestra que el "ahorro" que lograba el Estado en gastos sociales era absorbido por el creciente presupuesto de Defensa: "*Reagan propuso establecer US\$ 140 mil millones de recortes en programas sociales en 1984 y un aumento de US\$ 181 mil millones para defensa en el mismo periodo, mientras que al mismo tiempo propuso rebajar los impuestos que pagaban los ricos en US\$ 190 mil millones*" (Zinn, Howard. *Carter-Reagan-Bush*, en *The Twentieth Century: A People History*, Nueva York, 1998, p. 348. Citado en Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *op. cit.*, p. 497).

<sup>21</sup> En dicho discurso Reagan explicaba: "*Mi intención no es eliminar al gobierno. Es, en realidad, hacerlo funcionar. Que funcione para nosotros y no por encima de nosotros; que esté de nuestro lado y no montado en nuestras espaldas. Un gobierno puede y debe proveer una oportunidad, no ahogarla; debe propiciar la productividad, no sofocarla*". (Traducción del autor de la página).

"*In this present crisis, government is not the solution to our problem; government is the problem*".  
*Now, so there will be no misunderstanding, it's not my intention to do away with government. It is rather to make it work, work with us, not over us; to stand by our side, not ride on our back. Government can and must provide opportunity, not smother it; foster productivity, not stifle it*". (Discurso inaugural del Presidente Reagan. 20 de enero de 1981. Disponible en: <http://www.americanrhetoric.com/speeches/ronaldreagandfirstinaugural.html>).

<sup>22</sup> Harvey, David, *op. cit.*, p. 30.

<sup>23</sup> Rodríguez Vargas, J. J., *op. cit.*, p. 64.

<sup>24</sup> Los ingresos fiscales medidos en moneda constante no sólo no aumentaron, sino que entre 1981 y 1983 (primer bienio de la reforma fiscal) disminuyeron más de un 11%, a la vez que los gastos públicos aumentaron en dicho período casi un 6% engrosando el déficit fiscal que tocaría su máximo en 1983. (Ver Tabla de Ingresos fiscales y gastos públicos en Apéndice Estadístico). Datos de la *Office of Management and Budget*. Disponibles en <http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals>.

<sup>25</sup> Dicen Pablo Pozzi y Fabio Nigra: "*La política económica de Reagan se guió por pautas keynesianas. En otras palabras se trataba de estimular a la economía a través de (1) gastos del erario público, (2) reducción en la carga impositiva y (3) déficit en el presupuesto nacional. (...) Luego continúan: "En 1981 el restablecimiento económico fue generado por la demanda estimulada por un déficit fiscal de*

---

200.000 millones de dólares y un presupuesto militar de 600.000 millones. Entre 1980 y 1985, el presupuesto del Pentágono aumentó 51%, hasta abarcar 27% del presupuesto nacional. En 1987, el presupuesto militar rondaba los 320.000 millones de dólares, más del doble respecto a los 143.000 millones de 1980". Pozzi, P. y Nigra, F., *La decadencia de los Estados Unidos: De la crisis de 1979 a la Megacrisis del 2009*, Ed. Maipue, Buenos Aires, 2009, pp. 92-93.

<sup>26</sup> Ver capítulo V donde se analiza específicamente la evolución de la serie de salarios reales.

<sup>27</sup> Ver figura de Salarios mínimos reales en Apéndice Estadístico de Tablas y Gráficos (figura N°28).

<sup>28</sup> Diario El País, 08/08/1981. Edición digital. Disponible en: [http://www.elpais.com/articulo/economia/ESTADOS UNIDOS/Administracion/Reagan/despide/miles/controladores/aereos/elpepieco/19810808elPepeico/10/Tes/](http://www.elpais.com/articulo/economia/ESTADOS%20UNIDOS/Administracion/Reagan/despide/miles/controladores/aereos/elpepieco/19810808elPepeico/10/Tes/)

<sup>29</sup> La inflación anual recién desciende al nivel del 5% en 1983.

<sup>30</sup> Pozzi, Pablo, *La clase obrera norteamericana en la era post Reagan*, en Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *Huellas imperiales*, *op. cit.*, p. 568.

<sup>31</sup> Ídem.

<sup>32</sup> Bluestone, Barry y Harrison, Bennett, *Prosperidad: Por un crecimiento con equidad en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2001., p. 284.

<sup>33</sup> Buena parte de estos recursos financieros provenían de los "petrodólares" de los países productores de crudo que se habían visto beneficiados por los importantes incrementos que habían tenido lugar en la década del setenta. Estados Unidos presionó a los propietarios de dichos capitales para lograr sus colocaciones en los bancos de inversión de Nueva York.

<sup>34</sup> Diario El País, 07/01/1988. ([www.elpais.com](http://www.elpais.com)).

<sup>35</sup> Aclaración: 100 millardos estadounidenses equivalen a 100 mil millones de dólares.

<sup>36</sup> Stiglitz, Joseph, *Los felices 90': La semilla de la destrucción*, Ed. Taurus, Buenos Aires, 2003, pp. 76-7.

<sup>37</sup> Stiglitz, Joseph, *op. cit.*, p. 85.

<sup>38</sup> Moseley, Fred, *The rate of profit and the future of the capitalism*, Review of Radical Political Economics, Vol. 29, No. 4, 1997.

<sup>39</sup> Temin, Peter, *op. cit.*, p. 52-3.

<sup>40</sup> Stiglitz, Joseph, *op. cit.*, p. 78-79.

<sup>41</sup> Ídem.

<sup>42</sup> Ver Temin, Peter, *op. cit.*, p. 57.

<sup>43</sup> Bluestone, Barry y Harrison, Bennett, *op. cit.*, p. 31.

<sup>44</sup> Posteriormente las administraciones de George W. Bush (2001- 2009) con las invasiones de Afganistán e Irak, y la del actual presidente Barack Obama que continúa dichas guerras, se ocuparon de volver a la era del déficit público crónico expandiendo básicamente el gasto militar de defensa. Esto confirma la definición del ya citado Seymour Melmann de la economía estadounidense como *the permanent war economy*.

<sup>45</sup> Bluestone, B. y Harrison, B., *op. cit.*, p. 29.

---

<sup>46</sup> Esta expresión fue utilizada por el entonces Presidente de la Reserva Federal en un discurso ante la *American Enterprise Institute*, para referirse al ánimo de los mercados durante pleno proceso de la “Nueva Economía”, donde el optimismo inflaba las cotizaciones de bolsa más allá de las previsiones de todos los analistas, y para precisar que era difícil saber si el optimismo estaba fundado sobre bases de la economía real o las cotizaciones de las acciones eran una burbuja especulativa pronta a estallar. Las crípticas palabras de Greenspan fueron las siguientes: “¿Cómo sabemos cuándo se ha apoderado indebidamente del mercado una exuberancia irracional?” (Woodward, Robert, *Greenspan: Alan Greenspan, Wall Street y la economía mundial*, Ed. Península, Barcelona, 2001, p. 264).

<sup>47</sup> Avella, Mauricio y Fergusson, Leopoldo, *El ciclo económico: Enfoques e ilustraciones. Los ciclos económicos de Estados Unidos y Colombia*, Banco de la República de Colombia, Bogotá, 2003, p.4. Versión digital disponible en <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra284.pdf>. Consulta realizada: 17/07/2009.

<sup>48</sup> Stiglitz, J., *op. cit.*, p. 91.

<sup>49</sup> Brenner muestra en cifras el divorcio entre las cotizaciones de las acciones de las empresas de la “nueva tecnología” y sus ganancias: “Entre marzo de 1995 y marzo de 2000, el valor de las acciones del mencionado sector se multiplicó por 6,1, mientras que sus ganancias sólo lo hacían por 2,2”. Brenner, Robert, *La expansión económica y la burbuja bursátil*, *op. cit.*, p. 198.

<sup>50</sup> Stiglitz, Joseph, *op. cit.*, p. 41.



# **CAPÍTULO V:**

## **ANÁLISIS DE LA SERIE DE SALARIOS REALES**

### 5.1 INTRODUCCIÓN

Luego del estudio del concepto de ciclo económico (Capítulo I), de las diversas teorías del ciclo (Capítulo II), del análisis de las principales características y la evolución de las diez variables que se consideraron más relevantes en el período (Capítulo III) y del análisis cíclico en cada una de las décadas abarcadas (Capítulo IV), resta analizar en profundidad la evolución de la variable clave para este trabajo y su relación con otras variables económicas.

### 5.2 DEFINICIONES PREVIAS AL ANÁLISIS DE LA SERIE

#### 5.2.1 Definición de Salario Real

Según el Diccionario de Economía de Seldon y Pernance el salario real puede ser definido como un “*índice de salarios expresado en función del valor del dinero; es decir, que son los salarios monetarios ajustados al valor del dinero para que muestren los cambios en la cantidad de bienes y servicios que pueden comprar*”.<sup>1</sup>

En otros términos, el salario real puede ser definido como el cociente entre el salario monetario nominal y un índice de precios al consumidor. Representa un determinado poder de compra, un determinado nivel de poder adquisitivo.

Es el salario expresado en bienes y servicios. Es un índice de la cantidad de bienes y de servicios que puede comprar un trabajador con su salario nominal o monetario.

La fórmula de un índice de salario real se puede expresar de la siguiente manera:

$$W_r = \frac{W_n}{IP} \quad [5]$$

Donde:

$W_r$  = Índice de salarios reales

$W_n$  = Índice de salarios nominales en moneda corriente

IP = Índice de Precios al Consumidor

#### 5.2.2 Composición de los salarios nominales

Los salarios nominales pueden concebirse como el producto entre la cantidad de unidades de tiempo trabajadas en un determinado período y el precio pagado por la fuerza de trabajo en cada unidad de tiempo.

Por lo tanto, se debe tener en cuenta que los salarios nominales para un período de tiempo están determinados por la cantidad de unidades de tiempo trabajadas y por el precio o salario por unidad de tiempo. Por ejemplo, el salario nominal semanal puede calcularse a través del producto entre la cantidad de horas trabajadas en la semana y el salario nominal por hora.

### 5.3 SALARIOS REALES Y SU RELACIÓN CON EL CICLO ECONÓMICO

#### 5.3.1 Evolución de los salarios reales según los principales teóricos

Los clásicos, comenzando por Smith planteaban que la acumulación de capital incrementaría el fondo de salarios. Esto redundaría en un aumento salarial. Para el escocés los salarios altos son un síntoma de riqueza social. Spiegel dice que: *“En el evangelio de salarios altos de Smith, éstos están también relacionados con las mejoras en la productividad del trabajo”*.<sup>2</sup> Este autor distingue entre el precio real y el precio nominal del trabajo. Al precio real del trabajo lo define como *“...la cantidad de cosas necesarias y convenientes que mediante él se consiguen”*<sup>3</sup>, mientras que el precio nominal es definido como una cantidad de dinero.

También identifica un nivel de subsistencia definido a partir de que *“los patronos no pueden situar los salarios por bajo de cierta tasa, a saber: la subsistencia del trabajador más una cierta cantidad para el sustento de su familia”*.<sup>4</sup>

Smith analiza la evolución de los salarios según se trate de una economía en expansión, una economía estacionaria o una economía en decadencia. En una economía en expansión los salarios siguen un camino ascendente superando el salario de subsistencia. En una economía estacionaria los salarios son constantes e iguales al nivel de subsistencia, siendo decrecientes en el caso de una economía en decadencia. Lo que aclara Smith es que los salarios son altos, no en los países más con mayor cantidad de riqueza, sino en aquellos que se enriquecen más rápido, aún partiendo desde niveles más bajos.<sup>5</sup> El escocés no va mucho más allá en la explicación de los salarios, pero los asocia a la evolución de la productividad y de la acumulación de capital.

En Ricardo, la evolución de los salarios monetarios es ascendente, sin embargo, los salarios reales no presentan la misma dirección, ya que sugiere que los salarios reales en términos de trigo pueden decrecer, debido al incremento en el precio del cereal.

Según la interpretación que posteriormente hicieran Kaldor y Pasinetti, los salarios reales en Ricardo se mantendrían constantes, e iguales al “salario de subsistencia”. Para Ricardo también existen dos precios del trabajo. El precio natural que es: *“Lo que puede necesitar el trabajador para su sustento, el de su familia y para conservar el número de trabajadores, no depende de la cantidad de dinero que pueda recibir como salarios, sino de la cantidad de alimentos, artículos de primera necesidad y cosas que por costumbre les son indispensables, que con aquel dinero puede comprar. El precio natural del trabajo, por lo tanto, depende del precio de los alimentos, artículos de primera necesidad y cosas requeridas para la subsistencia del trabajador y de su familia”*.<sup>6</sup> Aquí Ricardo refleja una definición de salario real, por oposición al salario monetario, basada en el poder adquisitivo, o sea en la canasta de bienes que es posible adquirir con un determinado salario nominal o monetario. Asimismo Ricardo identifica el precio de mercado del trabajo, que es determinado por la interacción de la oferta y la demanda.

La oferta de trabajo está basada en la teoría de la población de Malthus, en base a la cual si el salario de mercado es mayor al precio natural del trabajo, la oferta se incrementará hasta disminuir el salario de mercado, mientras que si los salarios de mercado son menores al precio natural la reducida oferta de trabajo provocará un aumento de los salarios. A medida que crece la oferta de trabajo, también lo hace la acumulación de capital y en consecuencia la demanda de trabajo.

## Capítulo V: Análisis de la serie de Salarios Reales

En otros pasajes Ricardo sugiere que un incremento de los salarios monetarios generalmente no compensa el incremento en los precios de los productos, especialmente los aumentos en el precio del trigo: *“Pero hay una diferencia esencial entre el alza de la renta y la de los salarios. El alza del valor en dinero de la renta va acompañada de una participación creciente en el producto; no solamente la renta en dinero del terrateniente es mayor, sino también, su renta en trigo; él tendrá más trigo, y cada medida determinada de ese trigo se cambiará por una cantidad mayor de todas las otras mercancías que no han subido de valor. El destino del trabajador será más desdichado: recibirá más salarios en dinero, es cierto, pero su salario en trigo se reducirá; y no sólo el trigo de que puede disponer, sino también su situación general habrá empeorado, por serle más difícil mantener el tipo de mercado de los salarios por sobre el de su tipo natural. Mientras el precio del trigo sube un diez por ciento, los salarios subirán siempre menos que el diez por ciento, pero la renta subirá siempre más; la situación del trabajador será, por lo general, cada vez peor, y la del terrateniente cada vez más próspera”*.<sup>7</sup> La claridad de Ricardo en este párrafo parece no haber sido advertida por sus posteriores interpretadores, que a efectos de la simplificación para su posterior modelización, mantuvieron constantes e iguales al nivel de subsistencia a los salarios reales.<sup>8</sup>

Para las teorías neoclásicas los salarios reales tienen dos tipos de comportamiento, que varían de acuerdo al horizonte temporal que se considere.

En el corto plazo, los salarios reales son contracíclicos debido a que una disminución en los salarios reales generan un incremento del nivel de empleo, y en consecuencia vía incremento de un factor en la función de producción, un incremento del producto. Sin embargo, esta conclusión depende del tipo de función de producción de la economía y de la sustitución que se opere entre trabajo y capital. En el largo plazo, la acumulación de capital tiene una relación directa con los salarios, ya que una mayor productividad permite pagar salarios más altos. En términos neoclásicos se postula que la productividad marginal del trabajo es el determinante fundamental del salario real. Además se puede agregar que los neoclásicos acuerdan con sus antecesores clásicos en que una mayor acumulación de capital llevará a mayores salarios reales, puesto que el mercado de trabajo presentará una demanda que crecerá a mayor ritmo que la oferta.

Dice Kalecki: *“Los supuestos de la teoría ‘clásica’ de los salarios pueden subdividirse en dos categorías: a) El supuesto de competencia perfecta y la llamada ‘ley de costes marginales crecientes’. La consecuencia de este supuesto es la asociación del aumento del empleo con un descenso de los salarios reales. b) El supuesto de un nivel general de precios dado o de un valor de la demanda agregada dado, de lo cual se deduce que los salarios reales y los monetarios cambian en la misma dirección”*.<sup>9</sup> De aquí surge la prescripción neoclásica de que el desempleo puede eliminarse reduciendo los salarios reales. En épocas de crisis los neoclásicos plantean que, de no existir intervención del Estado o presión de los sindicatos, el mercado establecerá un salario real de equilibrio lo suficientemente bajo para regresar a una situación de pleno empleo.

El inglés John Maynard Keynes explica el mercado de trabajo a partir de rigideces en los salarios nominales, que son concertados en períodos de tiempo discretos, mientras que los precios tienen una flexibilidad mayor.

Para Keynes el salario es contracíclico, debido a que las rigideces nominales retrasan el salario real durante la expansión y lo incrementan durante la recesión. Durante la expansión los precios aumentan en mayor proporción que los salarios monetarios, y durante la recesión los precios disminuyen en mayor medida que los

salarios monetarios. Por lo tanto los salarios reales son contracíclicos. En palabras de Keynes: “...cuando los salarios nominales se elevan, los salarios reales bajan (...) cuando aquéllos descienden, éstos suben”.<sup>10</sup> Luego explica la afirmación precedente de la siguiente manera: “Tal cosa se debe a que, en período corto, los salarios nominales descendentes y los reales ascendentes son, cada uno de ellos por razones privativas, fenómenos ligados a la baja de la ocupación, pues aunque los obreros están más dispuestos a aceptar reducciones en su remuneración al bajar el empleo, los salarios reales suben inevitablemente, en las mismas circunstancias, debido al mayor rendimiento marginal de un determinado equipo de capital, cuando la producción disminuye”.<sup>11</sup>

El empleo y los salarios reales tienen para Keynes una relación claramente inversa: “...con una determinada organización, equipo y técnica, los salarios reales y el volumen de producción (y por consiguiente de empleo) están relacionados en una sola forma, de tal manera que, en términos generales, un aumento sólo puede ocurrir acompañada de un descenso en la tasa de salarios reales. Así, pues, no discuto este hecho vital que los economistas clásicos han considerado (con razón) como irrevocable. En un estado conocido de organización, equipo y técnica, el salario real que gana una unidad de trabajo tiene una correlación única (inversa) con el volumen de ocupación. Por eso, si esta última aumenta, entonces, en períodos cortos, la remuneración por unidad de trabajo, medida en mercancías para asalariados, debe, por lo general, descender y las ganancias elevarse”.<sup>12</sup>

Keynes no establece una teoría de largo plazo de los salarios, puesto que desestima la importancia de estudiar estas cuestiones en horizontes temporales de largo alcance.

En Marx podemos encontrar una relación inversa entre salarios reales y la cuantía del ejército industrial de reserva. En épocas de expansión los salarios reales tienden al alza, debido a que disminuye el ejército industrial de reserva, dado que los capitalistas tienen importantes incentivos para comprar fuerza de trabajo. Por el contrario, en épocas de crisis aumenta el desempleo y el salario real cae, ya que los capitalistas despiden trabajadores y el ejército de reserva se amplía.

Para Marx los salarios reales son procíclicos ya que dependen de la acumulación de capital, aunque pueden estar influenciados por tendencias de largo plazo como la tendencia a la pauperización creciente del proletariado. Mucho se ha discutido si la pauperización (deterioro de las condiciones materiales de existencia de los trabajadores) es un empeoramiento absoluto o relativo a las ganancias de los capitalistas. En términos generales puede afirmarse que la disminución relativa del capital variable a lo largo del proceso de acumulación capitalista no sólo genera una tendencia a la caída en la tasa de ganancia sino que también genera un ejército permanente de reserva creciente, y en consecuencia, salarios reales decrecientes. Esa es la conexión entre la teoría de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia y la teoría de la pauperización en Marx.

La tendencia al aumento relativo del capital constante se da porque el capitalismo, según Marx, revoluciona permanentemente los medios de producción sustituyendo constantemente el viejo equipo de producción por nuevos medios de producción que permiten incrementar la producción por obrero. Las maquinarias sustituyen obreros, creando una tendencia al aumento en el “ejército industrial de reserva” y una tendencia a la caída en la tasa de ganancia.

Estas dos tendencias, por un lado la tendencia a la acumulación del capital, y por lo tanto, en épocas de expansión al aumento en la cantidad de obreros ocupados, y por el otro la tendencia a la pauperización creada por el desplazamiento tecnológico de los

adelantos en maquinaria que desocupan obreros no son para nada estáticas. De hecho son tendencias contrapuestas que permanentemente se superan la una a la otra. Al respecto Henryk Grossmann dice: *“Si la acumulación de capital en sus niveles más bajos incorpora constantemente una masa creciente de fuerza de trabajo al proceso de producción, contribuyendo de tal modo a aumentar el nivel de salarios, así también a partir de un cierto nivel de acumulación debe producirse por el contrario el proceso de expulsión de fuerza de trabajo y con esto, necesariamente, un descenso de los salarios. La tendencia creciente del salario real y la tendencia a la agudización de la miseria, lejos de contradecirse, más bien reflejan diferentes niveles de acumulación del capital”*.<sup>13</sup>

### **5.4 CLASIFICACIÓN TEÓRICA DE LOS CICLOS ECONÓMICOS EN RELACIÓN CON EL SALARIO REAL**

De la exposición precedente realizada en el capítulo II y más específicamente en el acápite precedente se puede deducir que no existe consenso para clasificar a los salarios reales en su relación con el ciclo económico. Excluyendo algunos modelos como el ricardiano, donde los salarios reales pueden considerarse como constantes e iguales al salario de subsistencia, (ya que, como se explicó, en dicho modelo sólo se incrementan los salarios nominales, a la vez que aumenta el precio de los alimentos), y el esquema keynesiano donde el crecimiento del producto está asociado al incremento de precios y por lo tanto a salarios reales en descenso debido a su rigidez, existe mayor acuerdo en que los salarios reales tienden a seguir la dirección del producto, aunque esto implique definir la dirección de causalidad entre ambas variables. Sin embargo, como afirma Zarnowitz, no existe evidencia empírica concluyente a favor de la hipótesis procíclica ni a favor de su opuesta, la hipótesis de salarios reales contracíclicos.<sup>14</sup>

En la realidad económica los ciclos, en su relación con los salarios reales, presentan tres tipos de comportamientos que podrían clasificarse, a criterio del autor, de la siguiente manera:

- **Ciclos económicos regresivos con respecto al salario real:** Se dirá que se trata de un ciclo económico regresivo respecto al salario real cuando una vez finalizado el ciclo, el salario real resultante sea menor al observado al inicio del ciclo. En general puede decirse que un ciclo pertenece a este tipo si las reducciones absolutas de salario real durante la recesión han sido significativamente mayores que los incrementos de salario real durante la expansión.
- **Ciclos económicos neutros con respecto al salario real:** En este tipo de ciclos, los incrementos de salario real logrados durante la expansión son aproximadamente iguales a las reducciones de salario real sufridos durante la recesión.
- **Ciclos económicos progresivos con respecto al salario real:** Estos ciclos son aquellos que durante las expansiones exhiben incrementos de salario real significativamente mayores a las disminuciones logradas durante la recesión, resultando hacia el fin del ciclo un salario real mayor que el observado al inicio del mismo.

Por lo general, como ya se anticipó, los salarios reales son una variable correlacionada positivamente con el producto real. No obstante, esta clasificación de los ciclos en relación con el salario real, no puede ser desechada ante anomalías como pueden ser, una caída de salarios reales durante una expansión (o en algún período de la misma), o un incremento de salarios reales durante una recesión (o en algún período de la misma).

La existencia de fuertes tendencias estructurales puede alterar el comportamiento de algunas variables durante el ciclo, haciendo que éstas se comporten en el sentido inverso al que predicen las teorías. Cuando tienen lugar este tipo de comportamientos “anómalos”, pueden ser entendidos en términos de que las tendencias estructurales no sólo van en sentido contrario a las fuerzas coyunturales, sino que las anulan y las superan. También puede decirse que están en movimiento otros factores que las teorías cíclicas no consideran.

De hecho la existencia de fuertes cambios estructurales ante transformaciones sociales y económicas radicales, pueden neutralizar las influencias coyunturales sobre el salario real. Por ejemplo, el desmantelamiento del poder de los sindicatos (década de los ochenta), puede anular las tendencias al alza que provocaría, en otras condiciones, una coyuntura cíclica expansiva (expansión 1982-1990), e incluso la tendencia estructural puede ser de mayor envergadura que la coyuntural, provocando en el caso ejemplificado una caída de salarios reales (observada durante años de crecimiento del PIB: (1985-1989).

### **5.5 ACLARACIÓN SOBRE DATOS DE SALARIOS REALES POR HORA**

Para obtener los datos de salarios reales se utilizarán las estadísticas oficiales de salarios medios reales para el sector privado no agrícola, proporcionados por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos, incluidos en los Reportes Económicos Anuales del Presidente.

Se utilizarán estos datos porque son los más representativos de salarios medios de trabajadores industriales y de servicios, que no incluyen aquellos salarios de supervisores ni de personal jerárquico. Los datos publicados por el sistema NIPA (*Nacional Income Product Accounts*), no diferencian los salarios de trabajadores (*wages*) de los ingresos de gerentes, jerárquicos, supervisores, etc. (*salarys*), y por lo tanto no brindan un panorama real de la evolución del salario medio de los trabajadores, ya que los montos percibidos por supervisores y jerárquicos distorsionan las cifras agregadas. Esta distorsión se da a partir de que la diferencia entre los salarios de los gerentes y los de los trabajadores medios ha aumentado notablemente en el período analizado, y por lo tanto las cifras globales (salarios más sueldos) también se incrementaron.<sup>15</sup> Las remuneraciones totales han mostrado una tendencia al alza durante todo el período, debido a que el incremento en la cantidad de trabajadores y de horas trabajadas (oferta de trabajo) superó con creces a la disminución en los salarios reales por hora, por lo tanto la masa salarial total se ha incrementado. Estos datos terminan ocultando en muchos informes oficiales el dato fundamental de que los salarios reales por hora y los salarios reales semanales han mostrado una notable baja en período estudiado.

Las cifras utilizadas son aquellas presentadas en el Reporte económico del Presidente 2009<sup>16</sup>. Dichas cifras están deflactadas por el Índice de Precios del Consumidor, expresando los salarios semanales y mensuales en dólares estadounidenses, moneda constante del año 1982.<sup>17</sup> Dichos salarios medios semanales y

## **Capítulo V: Análisis de la serie de Salarios Reales**

mensuales son calculados a partir del producto entre el número de horas promedio trabajadas y el salario medio por hora.

De aquí en adelante cuando se mencionen salarios reales sin ninguna aclaración adicional se hará referencia a los salarios reales medios para el sector privado no agrícola.



**5.6 LA SERIE DE SALARIOS REALES PARA EL PERÍODO 1970-2001**

A continuación se transcribe la serie de salarios reales calculada por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos y publicada en el Reporte Económico del Presidente 2009. También se adjunta en la última columna la variación porcentual real del Producto Bruto Interno tomada de las Cuentas Nacionales estadounidenses (NIPA).

En la columna que indica el año se señalan en rojo los años que el NBER califica como años de recesión, mientras que en verde se señalan los años de expansión.

En rojo se marcan también los años de decrecimiento en el salario real, mientras que los años de crecimiento de la misma se detallan en verde.

**Cuadro N° 12: Salarios reales semanales, variaciones y Crecimiento del PIB Anual**

Año	Salario Real	Variación Salario real (%)	Crecimiento PIB (%)
1969	316,93		
1970	312,94	-1,26	0,2
1971	318,05	1,63	3,4
1972	331,59	4,26	5,3
1973	331,39	-0,06	5,8
1974	314,94	-4,96	-0,5
1975	305,16	-3,11	-0,2
1976	309,61	1,46	5,3
1977	310,99	0,45	4,6
1978	310,93	-0,02	5,6
1979	299,34	-3,73	3,2
1980	281,68	-5,90	-0,2
1981	277,72	-1,41	2,5
1982	273,09	-1,67	-1,9
1983	277,84	1,74	4,5
1984	279,55	0,62	7,2
1985	276,55	-1,07	4,1
1986	276,42	-0,05	3,5
1987	273,18	-1,17	3,4
1988	270,60	-0,94	4,1
1989	267,27	-1,23	3,5
1990	262,77	-1,68	1,9
1991	258,67	-1,56	-0,2
1992	258,24	-0,17	3,3
1993	258,47	0,09	2,7
1994	260,29	0,70	4,0
1995	258,78	-0,58	2,5
1996	259,92	0,44	3,7
1997	265,60	2,19	4,5
1998	272,18	2,48	4,2
1999	275,03	1,05	4,5
2000	275,97	0,34	3,7
2001	275,71	-0,09	0,8

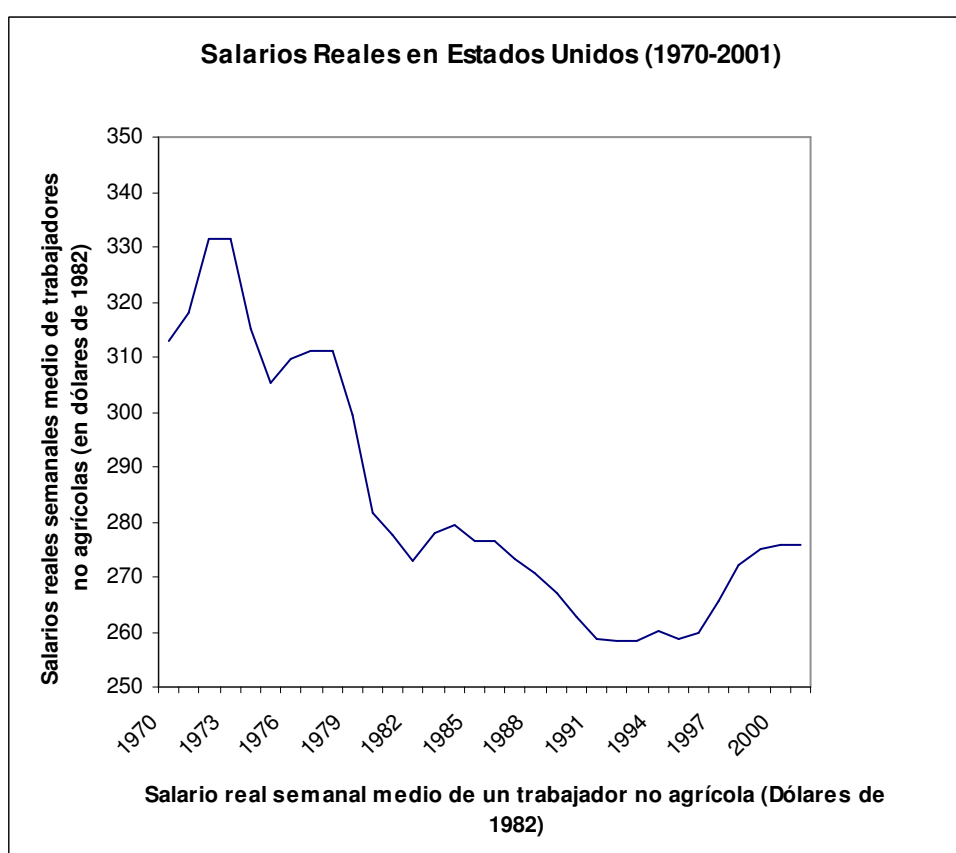
**Fuente:** Elaboración propia en base a *Economic Report of the President 2009*, Bureau of Economic Analysis, (NIPA).

## Capítulo V: Análisis de la serie de Salarios Reales

En base a la información del cuadro precedente se vuelcan a continuación los siguientes datos relevantes:

- **Media aritmética de la serie de salarios reales semanales** = 283,76
- **Desviación Estándar de la serie de salarios reales semanales**= 22,75
- **Máximo de la serie** = Año 1972 (331,59)
- **Mínimo de la serie** = Año 1992 (258,24)

**Figura N° 18: Salarios reales semanales de trabajadores no agrícolas (1970-2001) (en dólares constantes de 1982).**



**Fuente:** *Economic Report of the President 2009.*

Como lo predicen el grueso de las teorías de los ciclos revisadas en el capítulo II, en todos los años de recesión los salarios reales cayeron. Pero contrariamente a lo que predicen dichas teorías, también cayeron en años de expansión sobre todo en el período de las reformas reaganianas 1985-1989, y también en el período de profunda inestabilidad 1978-82.<sup>18</sup> En este trabajo denominaremos “asimetría a la baja” de los salarios reales respecto al ciclo económico, a este tipo de comportamiento. Durante los primeros años de la recuperación de la década de los noventa el salario real permaneció prácticamente estancado, recién volviendo a recuperar los niveles de 1989 hacia el año

1997. Durante todos esos años el salario relativo a ganancias también cayó fuertemente porque éstas se incrementaron en buena parte del período.

### **5.7 RELACIÓN ENTRE SALARIOS REALES Y OTRAS VARIABLES ECONÓMICAS**

#### **5.7.1 Relación entre salarios reales y Producto Bruto**

Existe una importante correlación positiva entre la variación de Producto Interno Bruto y la variación de salarios (0,67). Existe consenso en la teoría económica en señalar que la relación de causalidad muestra que la variable explicada es la variación de salarios, dependiente de la variación en el PIB, aunque también existe una relación recíproca.

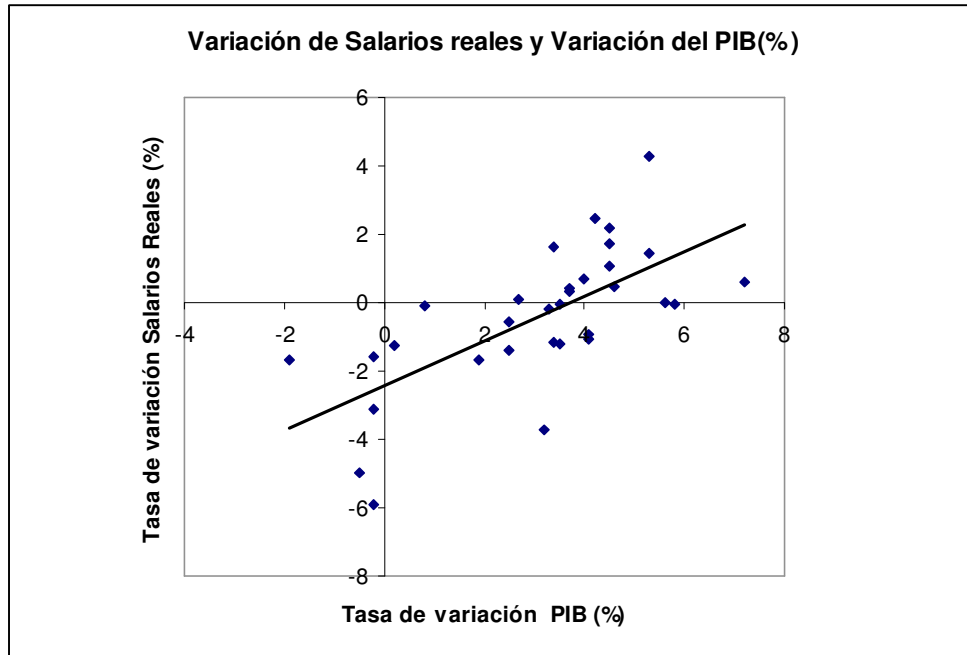
Es de fundamental importancia remarcar que mientras las cifras absolutas de salarios reales y Producto Interno Bruto marcan una correlación negativa, producto del ajuste estructural de salarios producido a lo largo de todo el período, el coeficiente de correlación entre tasa de crecimiento de salarios reales y tasa de crecimiento del PIB es positiva, expresando cierto comportamiento procíclico una vez aislados los efectos de las tendencias estructurales a la baja de los salarios reales y al alza del PIB para todo el período.

La caída en los salarios reales también puede afectar el consumo, en caso de que el consumo disminuido de los asalariados no sea sustituido por un incremento de la misma o mayor cuantía del consumo o la inversión de otros grupos o clases sociales no asalariadas. Como ya se dijo en el capítulo III, en este período se sustituyó a nivel macroeconómico, consumo de los asalariados por consumo de las clases altas, en particular de los sectores rentistas que vieron incrementados sus ingresos debido a la creciente financiarización de la economía estadounidense y de la economía mundial, y a las importantes alzas de la tasa de interés que comenzaron a fines de los setenta y caracterizaron profundamente a la década de los ochenta.

En el período se incrementó la tasa de consumo en proporción al PIB, y disminuyó notablemente la tasa de ahorro interno, en especial desde la segunda mitad de la década de los ochenta, donde los rentistas, acreedores y poseedores de capital vieron incrementado su flujo de ingresos.

Se puede afirmar que se produjo lo que esperaba Malthus respecto de los terratenientes (aunque reemplazados en términos modernos por los rentistas, financistas y capitalistas). La brecha de consumo generada por menores salarios reales fue cerrada y más que compensada por el consumo de los grandes propietarios y rentistas (consumo de lujo). Sin embargo, esta sustitución de consumo de masas por consumo de elite no dotó a la economía de una mayor estabilidad ni la liberó de las grandes crisis económicas y financieras.

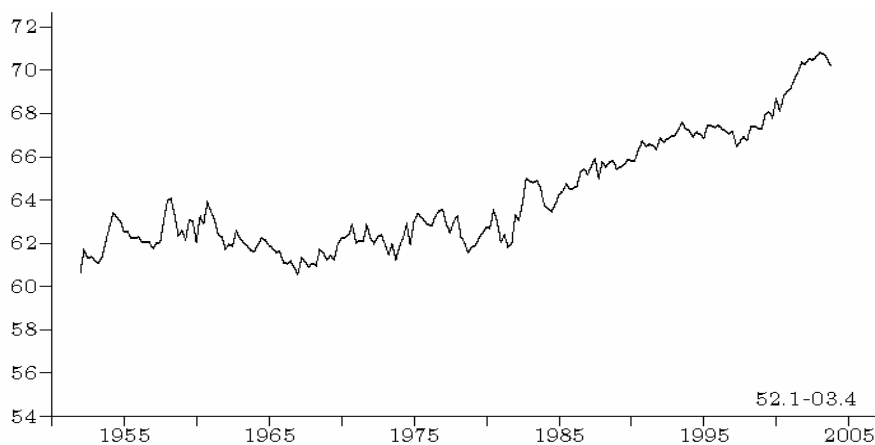
Figura N° 19: Relación entre variación anual del salario real y variación anual del PIB.



Fuente: Elaboración propia en base al *Economic Report of the President* 2009 y BEA (NIPA).

Según el ajuste lineal por el método de mínimos cuadrados, que se expresa en la recta de tendencia del gráfico precedente, fue necesario un crecimiento de más del 4% anual del PIB para obtener altas probabilidades de aumento salarial real. No obstante, en varios años como 1973, 1984, 1985 y 1988, se obtuvieron cifras de crecimiento de la economía superior al 4% con decrecimiento de salarios reales o con crecimiento prácticamente nulo. Esto expresa cómo se operó una redistribución profundamente regresiva del ingreso en perjuicio de los trabajadores y a favor de las clases propietarias.

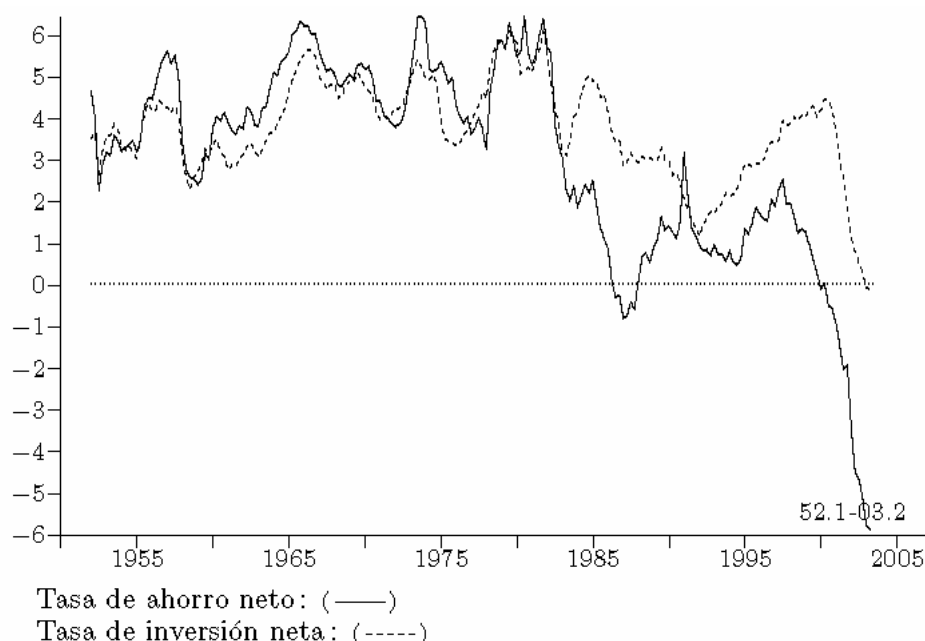
Figura N° 20: Relación del consumo de los hogares con respecto al PIB (datos trimestrales, %).



Nota: El consumo de los hogares es la suma de compras de bienes y servicios (incluida la vivienda).

Fuente: Dumenil y Levy, *op. cit.*, en base a datos del NIPA.

**Figura N° 21: Relación entre el ahorro neto y la inversión neta con el producto interno neto (%)**



**Nota:** La inversión es la inversión física de las empresas: el ahorro es el excedente del ingreso nacional sobre todos los gastos, con excepción de esas inversiones. La inversión neta es igual a la inversión bruta menos el consumo de capital.

**Fuente:** Dumenil y Levy, *op. cit.*

### **5.7.2 Relación entre salarios reales e inflación**

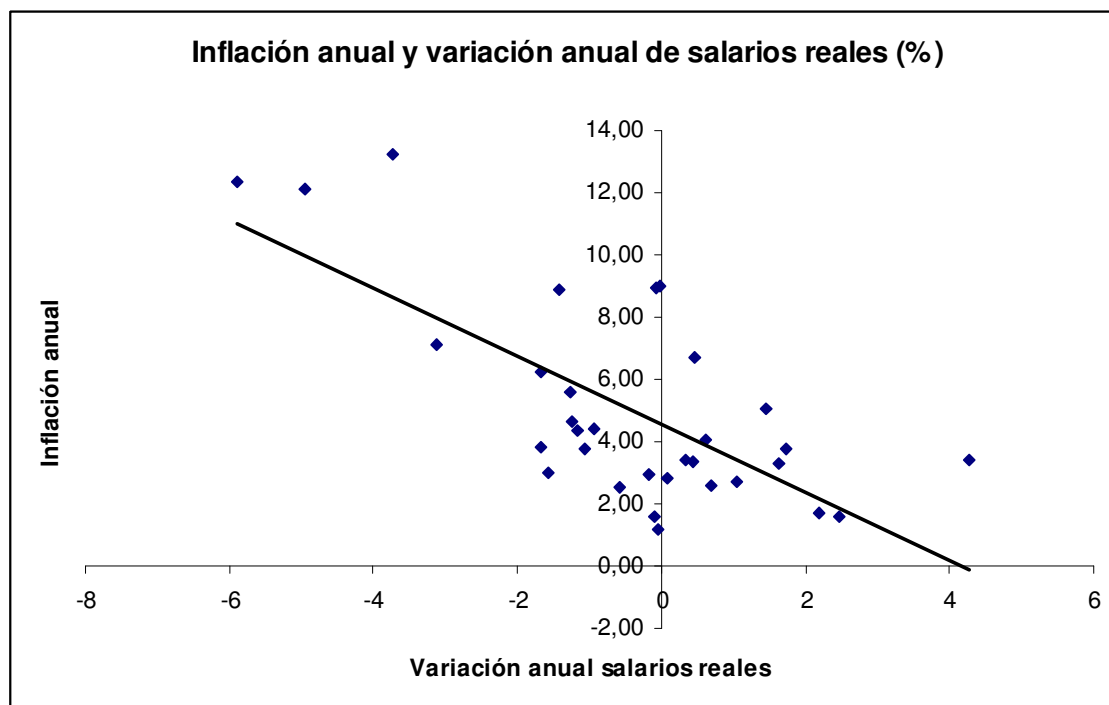
La correlación entre variación de precios anual y variación de salarios reales en el período 1980-2001 es significativamente negativa (-0,82). Esto significa que los salarios reales sólo se incrementaron durante las épocas de baja inflación (segunda parte de la década de los noventa), mientras que en la década de los ochenta los residuos inflacionarios eran útiles para la baja salarial en términos reales, ya que los gobiernos neoliberales decretaron el “congelamiento de salarios” en términos nominales. Como resultado se obtuvo una importante caída de salarios reales en dicho período debido a la inflación que deterioraba el poder de compra de los salarios nominales fijos.

**Es importante destacar que el ajuste se lleva a cabo mediante un gobierno que combate la inflación mediante políticas monetarias restrictivas, pero que aprovecha la acción del incremento de los precios sobre los salarios para llevar a cabo su objetivo de disminución de los costos salariales reales, tal como lo sugirió Keynes.<sup>19</sup>**

Entre 1977 y 1982 los salarios reales caen algo más de un 12%. En esos años tiene lugar la segunda crisis petrolera y se alcanzan picos inflacionarios récord para la economía estadounidense.

Tampoco puede asegurarse la tesis contraria de que menor inflación conduce necesariamente a mayores salarios reales. El incremento de salarios reales en la segunda parte de la década del noventa se debe más a los incrementos de productividad logrados en dicha década que a la disminución de la inflación.

Figura N° 22: Inflación anual y Variación porcentual de salarios reales medios de los trabajadores no agrícolas



Fuente: Elaboración propia en base a datos del NIPA y del *Economic Report of the President* 2009.

En la figura N° 22 puede observarse claramente que aquellos años de mayor caída en el salario real fueron los de mayor inflación. Los puntos que aparecen en el extremo superior izquierdo corresponden a los años 1975; 1979 y 1980. Los mismos exhibieron gran inflación y recesión (estancflación). **El congelamiento de salarios nominales se ha mostrado compatible con una inflación muy variable entre una tasa casi nula y otra de casi el 9%, significando en todos los casos un deterioro de salarios reales.** Los años de mayor crecimiento del salario real se observan abajo a la derecha y corresponden en primer lugar al año 1972, donde los salarios reales crecieron un 4,26%, seguidos de los incrementos observados en los años 1997 y 1998, que a pesar de mostrar crecimiento de salarios reales, del PIB y baja inflación no pudieron alcanzar la dinámica económica de la época de oro de posguerra.

### 5.7.3 Relación entre salarios reales y productividad

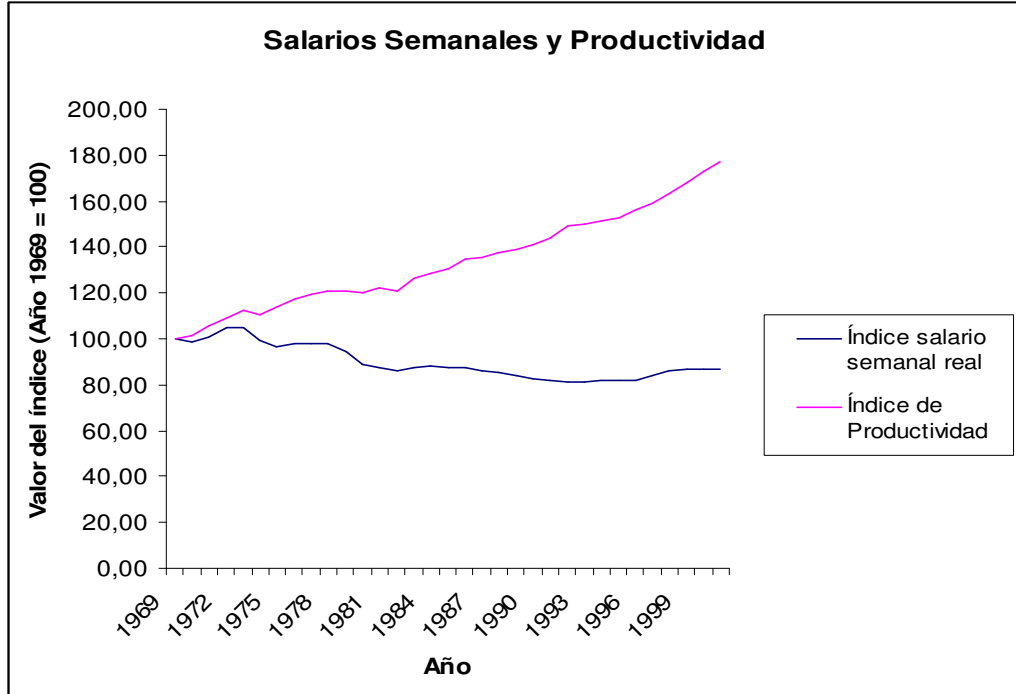
El coeficiente de correlación obtenido a partir de la serie de salarios reales semanales y un índice de productividad anual de la economía estadounidense, exceptuando al sector agropecuario para el período 1970-2001, ha sido negativo (-0,74), lo cual expresa una divergencia entre las series de salarios reales que exhibieron tendencia a la baja del 0,41% anual promedio y el índice de productividad que marcó un incremento anual promedio de algo más del 1,8%.

**Para todo el período la productividad se incrementó un 74,7%, mientras que los salarios reales semanales decrecieron un 11,8%. Esto significa que el trabajador medio estadounidense pasó a producir en el año 2001 un 75% más que**

## Capítulo V: Análisis de la serie de Salarios Reales

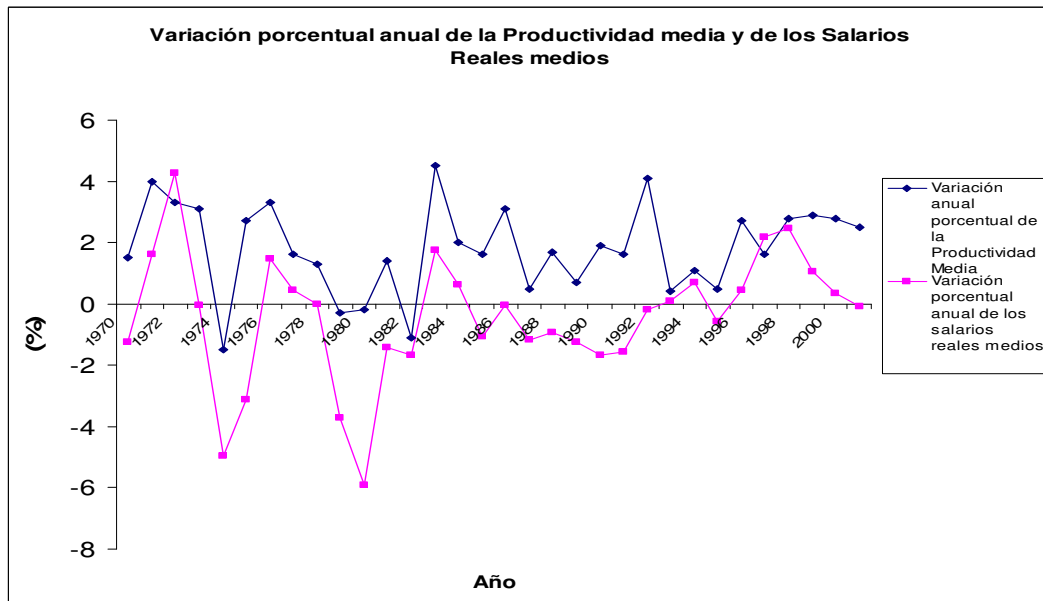
en 1970 siendo remunerado con un salario semanal que fue casi un 12% menor al que obtenían los trabajadores de principios de los setenta.

**Figura N° 23: Evolución de los índices de productividad y de salarios medio reales no agrícolas (1969-2001)**



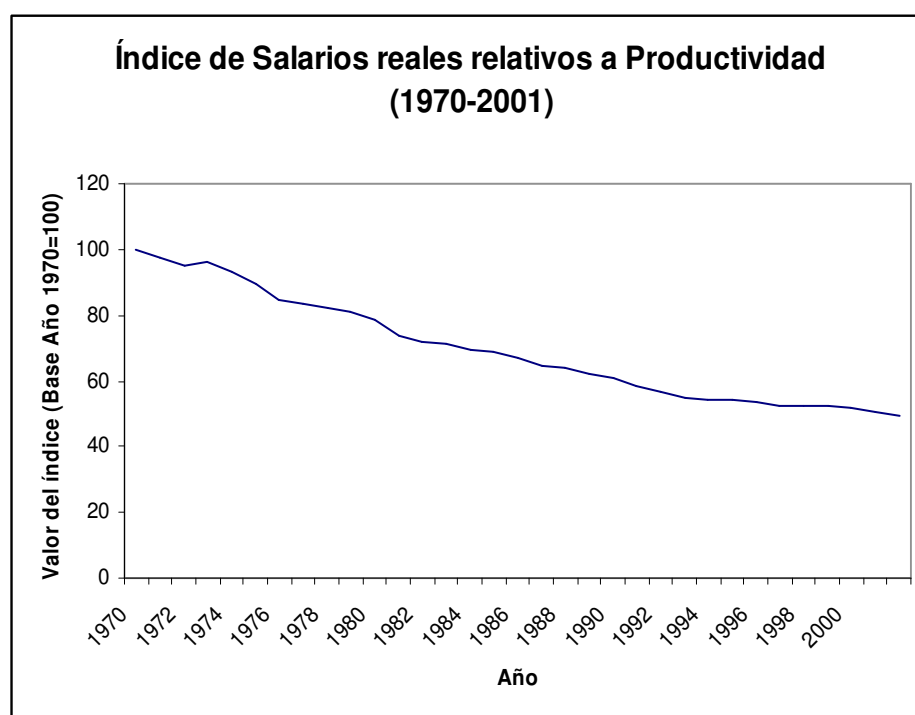
Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Bureau of Labour Statistics*. ([www.bls.gov](http://www.bls.gov)).

**Figura N° 24: Variación porcentual anual de la Productividad media y de los salarios medio reales no agrícolas (1970-2001)**



Fuente: Elaboración propia en base a Bureau of Labour Statistics (BLS) y *Economic Report of the President 2009*.

Figura N° 25: Índice de salario real relativo a productividad media



Fuente: Elaboración propia en base al *Bureau of Labour Statistics* (BLS)

### 5.7.4 Relación entre salarios reales y desempleo

Del análisis de los datos a través del cálculo de un coeficiente de correlación simple entre la serie de salarios reales semanales y la tasa de desempleo al final de cada año no se encuentra relación significativa alguna. Dicho coeficiente muestra un resultado de (-0,08). Esto expresa que los salarios reales son acíclicos, si se tomara como índice cíclico a la tasa de desempleo.

### 5.7.5 Relación entre salario real por hora y horas trabajadas

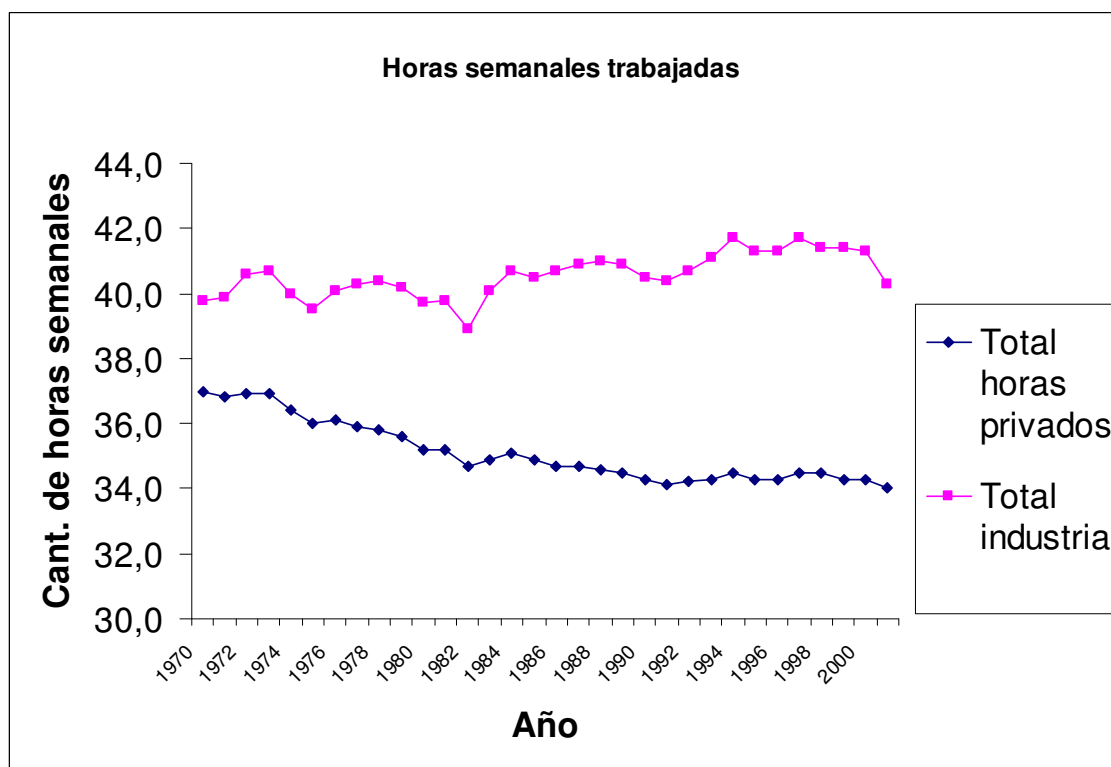
Existe una alta correlación entre la cantidad de horas trabajadas en el sector privado y el salario por hora. El coeficiente arroja (+0,89), debido a que ambas variables tuvieron una tendencia a la baja en el período 1970-2001.

Sin embargo, la cantidad de horas trabajadas en la industria no sólo no disminuyó sino que aumentó, incrementándose también la cantidad de horas extraordinarias trabajadas por semana a lo largo de todo el período. Y si se analiza la correlación entre el salario por hora en la industria manufacturera y la cantidad de horas trabajadas en este sector, el coeficiente que se obtiene es de (-0,44). Esto significa que a medida que fueron disminuyendo los salarios industriales se incrementó el número de horas trabajadas. **Aquí se muestra un claro incremento en la tasa de explotación en la industria manufacturera. Los obreros industriales debieron trabajar mayor cantidad de horas por un salario horario decreciente. Debieron incrementar su oferta de trabajo para poder mantener ingresos reales relativamente constantes.**<sup>20</sup>



## Capítulo V: Análisis de la serie de Salarios Reales

Figura N° 26: Horas semanales trabajadas en sector privado y en el sector industrial



Fuente: Bureau of Labor Statistics. (BLS).

### 5.8 SIMETRÍA Y ASIMETRÍA DE LOS CICLOS ECONÓMICOS RESPECTO AL SALARIO REAL

Cuadro N° 13: Comparación entre variación porcentual de salarios medios reales durante expansiones y recesiones (1970-2001)<sup>21</sup>

	Ciclo 1	Ciclos 2 y 3	Ciclo 4	Ciclo 5	TOTAL
Variación Salarios Reales EXPANSIONES	5,90%	-1,91%	-2,13%	6,87%	8,73%
Variación Salarios Reales RECESIONES	-7,91%	-8,77%	-3,22%	0,00%	-19,90%
TOTAL	-2,01%	-10,68%	-5,35%	6,87%	-11,17%

Fuente: Elaboración propia en base al *Economic Report of the President 2009*.

En el cuadro N° 13 se observa la variación de los salarios reales durante cada expansión y durante cada recesión.

#### 5.8.1 Comportamiento de los salarios reales durante las expansiones

Las expansiones que tuvieron lugar entre 1975-1979 y 1982-1989 no sólo no incrementaron los salarios reales, como cabe esperar durante una expansión, sino que incluso dicha variable mostró una baja. Como ya se aclaró, gran parte de la teoría económica está de acuerdo en que, en condiciones “normales”, una expansión

posibilitará un aumento de los salarios reales medios, pero sin embargo puede observarse que estas dos expansiones se dieron en medio de un profundo ajuste estructural que afectó a los trabajadores.

Esto puede explicarse debido a que durante la expansión 1975-79 el porcentaje de ganancias distribuidas cayó notablemente a los mínimos históricos de la serie para el período.<sup>22</sup> Los beneficios se incrementaron notablemente en ese período pero no fueron distribuidos, sino que en gran parte fueron utilizados por las empresas para invertir en los mercados financieros. (Ver Cuadro N° 25 en Apéndice Estadístico).

Si bien, la última expansión del período bajo análisis parece haber mostrado una importante recuperación de salarios reales. Esta recuperación se evidenció claramente recién desde 1997 hasta el año 2000, (ya que en el período 1992-1996 los salarios reales permanecieron virtualmente estancados a pesar del crecimiento de la economía y de las ganancias). Sin embargo, dicho incremento no permitió recuperar el nivel máximo de la serie en los últimos treinta años, quedando en el año 2001 un 16,9% por debajo del máximo de 1972.

Por lo tanto podemos afirmar que las expansiones que no logran un aumento de los salarios reales pertenecen a un ciclo regresivo respecto de salarios reales.

### 5.8.2 Comportamiento de los salarios reales durante las recesiones

Como se puede observar en el cuadro N° 13, los ajustes más importantes en salarios reales se dieron en las décadas de los setenta y ochenta. La recesión de 1990-91 muestra una reducción menor, y la recesión de 2001, con la “huida hacia adelante” a través de bajas tasas de interés e incremento del gasto público (especialmente gasto militar) se logró superar sin caída de salarios. Sin embargo, la recesión que comenzó en diciembre de 2007, pero que no desembocó aún en una sólida recuperación, parece cumplir con creces el ajuste postergado en la recesión de 2001.

**Puede concluirse que los ciclos han tenido una “asimetría a la baja”, porque las disminuciones de salario real no sólo se dieron durante las recesiones, sino también durante dos de las cuatro expansiones que tuvieron una duración mayor a un año.**

5.9 CLASIFICACIÓN DE LOS CICLOS DEL PERÍODO

Cuadro N° 14: Clasificación de los ciclos del período

N°	Recuperación	Crisis	Fin de la recesión	Salario real inicial	Salario real al final del ciclo	Variación Porcentual	Clasificación respecto al salario real
1	Noviembre 1970	Noviembre 1973	Marzo 1975	312,94	305,16	-2,49	Regresivo
2	Marzo 1975	Enero 1980	Julio 1980	305,16	281,68	-7,69	Regresivo
3	Julio 1980	Julio 1981	Noviembre 1982	281,68	273,09	-3,05	Regresivo
4	Noviembre 1982	Julio 1990	Marzo 1991	273,09	258,67	-5,28	Regresivo
5	Marzo 1991	Marzo 2001	Noviembre 2001	258,67	275,71	6,59	Progresivo
<b>TOTAL</b>						<b>-11,92</b>	

Fuente: Elaboración propia en base a datos del NBER (*National Bureau Economic Research*).

Cuatro de los cinco ciclos analizados tuvieron como producto un salario real menor a su finalización, en comparación con el salario real a su inicio. El último ciclo, que es el único progresivo respecto al salario real, no alcanza a compensar las disminuciones provocadas por los cuatro ciclos previos, y se mantiene dentro de un período de concentración y redistribución regresiva del ingreso. Por eso no constituye evidencia suficiente para afirmar el fin de los “ciclos neoliberales”, entendiendo por tales a aquellos ciclos que reducen los salarios reales en términos absolutos y en términos relativos a los incrementos de productividad. Más acertadamente se podría decir que se trata de una recuperación parcial del salario luego de casi tres décadas de reducciones en términos absolutos y relativos de dicha variable real.

Esta característica de ciclos regresivos respecto al salario real es una constante en este período y expresa el cambio de modelo productivo, o en palabras de los autores regulacionistas, el cambio de modo de acumulación. Los ciclos regresivos respecto al salario real son característicos de un modo de acumulación neoliberal, implantado con el objetivo de disminuir en términos relativos y absolutos el precio de la fuerza de trabajo. Expresa un claro cambio respecto al modo de acumulación fordista, propio del Estado de Bienestar y el compromiso keynesiano, donde los ciclos mostraban un carácter progresivo respecto al salario real.<sup>23</sup>

Solamente se pudo observar un ciclo progresivo respecto a los salarios reales cuando se obtuvo una recuperación de la productividad por encima de los dos puntos porcentuales anuales, pero tomando el período de conjunto se puede afirmar que fue un período de bajo crecimiento de la productividad y de débil acumulación de capital.

La explicación neoclásica de esta tendencia a la baja del salario se podría esbozar a partir de este último punto: la débil acumulación de capital y la baja productividad impidieron elevar los salarios y exigieron un permanente ajuste de los mismos para igualarlos a la productividad marginal del trabajo. Todas las vertientes

## **Capítulo V: Análisis de la serie de Salarios Reales**

neoclásicas criticaban que durante el período previo al estudiado, el salario directo e indirecto no se correspondía con la productividad marginal del trabajo, resultando muy costoso para las empresas contratar mano de obra. También atribuían dicha situación a que las alzas salariales superiores a los incrementos de la productividad eran las responsables de la inflación permanente. Sin embargo, se pudo observar que la disminución de la inflación en la década de los ochenta y noventa no permitió recuperar los niveles salariales de 1972. Además las bajas salariales no permitieron una recuperación de la productividad, la tasa de ahorro e inversión para lograr un crecimiento sólido que “derrame” hacia mayores salarios reales. En esta fase neoliberal del capitalismo la caída en esta variable y la pérdida de conquistas de los trabajadores en lo referente a condiciones laborales, se ha mostrado como irreversible a lo largo de todo el período.

En términos marxistas se puede afirmar que bajo el neoliberalismo, se observó una confirmación de la teoría de la pauperización tanto en términos absolutos (menores salarios reales) como en términos relativos (menores salarios relativos a ganancias). La pauperización se observó tanto en las retribuciones recibidas por los trabajadores empleados, como en la precarización de las condiciones laborales y en el aumento y permanencia del desempleo (ejército de reserva) como fenómeno masivo aún en la economía más rica del planeta.

### NOTAS DEL CAPÍTULO V

<sup>1</sup> Seldon, Arthur y Pernance F.G., *Diccionario de Economía: Una exposición alfabética de conceptos económicos y su aplicación*, Ed. Orbis, Barcelona, 1983, p. 495.

<sup>2</sup> Spiegel, H.W., *op. cit.*, p. 301.

<sup>3</sup> Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1958. (1º edición en inglés: 1776), p. 34.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 66.

<sup>5</sup> Sobre las economías en expansión, las cuales eran ejemplificadas con el caso de Norte América, Smith dice: "... la demanda de asalariados se incrementa necesariamente con el aumento del ingreso y del capital de cada país y, sin ello no puede aumentar. El aumento del ingreso y del capital es el incremento de la riqueza nacional. Luego, la demanda de aquellos que viven de los salarios se incrementará con el aumento de la riqueza nacional, no pudiendo hacerlo de otro modo. Lo que ocasiona la elevación de los salarios no es la cantidad actual de riqueza de un país, sino su incremento continuo". En este último pasaje Smith plantea lo que en términos actuales podríamos traducir como una dependencia de los aumentos salariales del crecimiento del PIB. En oposición a esta economía en expansión, Smith plantea el caso de una economía en decadencia: "Totalmente distinto sería el caso de un país donde los fondos destinados al mantenimiento del trabajo fueran decreciendo sensiblemente. Cada año sería menor la demanda de trabajadores y sirvientes en los distintos empleos. Miembros de las clases superiores, al no encontrar un trabajo acorde con su posición, lo buscarían en las clases inferiores. Las clases inferiores estarían sobrecargadas, no sólo por sus propios miembros, sino por la afluencia de las otras clases, y la competencia sería tan grande que reduciría los salarios a la más mínima y escasa subsistencia del trabajador". También, el filósofo escocés admite el caso intermedio, es decir, el de una economía estacionaria: "Por grande que sea la riqueza de un país, no encontraremos salarios muy altos si ha permanecido estancado durante largo tiempo. Los fondos destinados al pago de salarios: el ingreso y el capital de sus habitantes, pueden ser enormes, pero si se ha mantenido igual o casi igual durante siglos, el número de trabajadores empleados cada año será suficiente y más que suficiente para cubrir el número requerido al siguiente año. Raramente habrá escasez de manos, y los patronos no se verán obligados a competir por su obtención, sino que, por el contrario, el número de trabajadores excederá a las oportunidades de empleo. Habrá escasez constante de empleo, y los trabajadores competirán entre sí para obtenerlo. Si en un país tal los salarios estuvieran por encima de lo suficiente para mantener al trabajador y su familia, la competencia de los trabajadores y el interés de los patronos los reduciría a la tasa más baja compatible con el común sentimiento de la humanidad". (Citado en Rodríguez Caballero, Juan Carlos, *La economía laboral en el período clásico de la historia del pensamiento económico*, Tesis Doctoral. Disponible en [www.eumed.net/tesis/jcrc](http://www.eumed.net/tesis/jcrc). Consulta realizada 20/02/2011, p. 17 y ss.).

También en este caso Smith sugiere que existe excesivo número de trabajadores respecto a las oportunidades de empleo, lo cual admite la posibilidad de desempleo. Esto contradice la interpretación de Smith hecha desde Say y la posterior teoría neoclásica donde el pleno empleo es un supuesto fundamental para la construcción teórica.

<sup>6</sup> Ricardo, D., *op. cit.*, p. 71.

<sup>7</sup> *Ibid.*, p.77.

<sup>8</sup> Una versión formalizada del modelo ricardiano que asume salarios reales constantes e iguales al nivel de subsistencia puede encontrarse en Pasinetti, Luigi, *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Ensayos de Teoría Económica, Alianza Editorial, Madrid, 1978. También la misma postura es compartida en el artículo de Kaldor, Nicholas, *Teorías alternativas sobre la distribución*, en Braun, Oscar, (ed.), *Teoría del Capital y la Distribución*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1973, pp. 77-118.

<sup>9</sup> Kalecki, Michal, *Estudio sobre la teoría de los ciclos económicos*, *op. cit.*, p. 81.

<sup>10</sup> Keynes, John M., *op. cit.*, p. 29.

<sup>11</sup> *Ídem.*

<sup>12</sup> Keynes, J. M., *op. cit.*, p. 34. Cabe aclarar que la unidad de empleo, según Keynes, es una hora de trabajo de pericia, es decir, lo que se conoce por unidad de trabajo común. La unidad de salario es la cantidad de dinero recibida por un obrero de pericia ordinaria por una hora de trabajo. De hecho, en el capítulo IV dice: “Al tratar la teoría de la ocupación me propongo, por tanto, usar solamente dos unidades fundamentales de cantidad, a saber, cantidades de valor en dinero y cantidades de ocupación. La primera es estrictamente homogénea y la segunda puede hacerse que lo sea; pues en la medida en que grados y clases diferentes de trabajo y empleo asalariado disfruten de una remuneración relativa más o menos fija, la magnitud de la ocupación puede definirse bastante bien, para nuestro objeto, tomando una hora de empleo del trabajo ordinario como unidad y ponderando una hora de trabajo especial proporcionalmente a su remuneración; es decir, una hora de trabajo especial remunerada al doble del tipo ordinario se contará por dos. Denominaremos unidad de trabajo a la unidad en que se mide el volumen de ocupación, y llamaremos unidad de salario al salario nominal de una unidad de trabajo.” (Keynes, J. M., *op. cit.*, p. 52).

<sup>13</sup> Grossmann, H., *op. cit.*, p. 384.

<sup>14</sup> Zarnowitz plantea que: “Los movimientos contracíclicos en los salarios reales están implícitos en la teoría clásica de la productividad marginal de la demanda de trabajo, y fueron aceptados por Keynes, planteando que los precios generalmente son más flexibles y procíclicos que los salarios monetarios (nominales). De todas formas, la evidencia es variada y no concluyente. Varía según la elección del deflactor, las características del período considerado, los métodos y los datos. (Por ejemplo: los cambios intracíclicos pueden no mostrarse correctamente en regresiones con series anuales). Unos pocos estudios favorecen la hipótesis contracíclica (Salih Neftci 1978, Thomas Sargent 1978), pero hay más evidencia que respalda el comportamiento procíclico (John Dunlop 1938, Lorie Tarshis 1939, Franco Modigliani 1977, Alan Stockman 1983, Mark Bils 1985) o la falta de correlación significativa entre salarios reales y empleo (Kuh 1960, Ronald Bodkin 1969, P.T. Geary y J. Kennan 1982)”. (Traducción Propia)

“Countercyclical movements in real wages are implied by the classical marginal productivity theory of the demand for labor, which was accepted by Keynes, and they are also suggested by the view that prices generally are more flexible and procyclical than money wages. However, the evidence is mixed and not conclusive: It varies with the choice of the deflator, the characteristics of the period covered, methods and dates (e.g., the intracycle changes may not show up well in regressions with annual series). A few studies favor the countercyclical hypothesis (Salih Neftci 1978, Thomas Sargent 1978), but there is more support for either procyclical behavior John Dunlop 1938, Lorie Tarshis 1939, Franco Modigliani 1977, Alan Stockman 1983, Mark Bils 1985) or no significant relationship between real wages and employment (Kuh 1960, Ronald Bodkin 1969, P. T. Geary and J. Kennan 1982)”.

(Zarnowitz, Victor, *Recent Work on Business Cycles in Historical Perspective: A Review of Theories and Evidence*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 23, No. 2, Junio de 1985, p. 543).

<sup>15</sup> Pablo Pozzi y Fabio Nigra reproducen las siguientes cifras: “Si en 1980 los CEO’s (Chief Executive Officer), ganaban cuarenta veces el sueldo del obrero medio de una fábrica, hacia 1989 ellos estaban obteniendo noventa y tres veces su remuneración. En la docena de años que va de 1977 a 1989, el ingreso –previo a las deducciones impositivas– del 1% más rico subió 77 por ciento; los dos quintos más pobres de la población no habían obtenido ninguna ganancia, más bien se produjo un declive pequeño”(…) “El proceso continuó profundizándose. Terminando el mandato de Bill Clinton dicha separación había alcanzado casi los 600 sueldos”. (Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *op. cit.*, p. 513). El economista liberal Lester Thurow del *Masachussets Institute of Technology (MIT)* reconoce que: “...durante las dos últimas décadas los gerentes norteamericanos han exigido y obtenido de sus fuerzas laborales disminuciones de los salarios reales, incluso cuando aumentaban las ventas y los beneficios”. (Thurow, Lester, *La guerra del siglo XXI*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1992, p. 16).

<sup>16</sup> *Economic Report of the President 2009*, Washington D. C., Enero 2009.

<sup>17</sup> Los datos de salarios reales expuestos en el ya citado *Economic Report of the President 2009* están deflactados por un Índice de Precios al Consumidor que tiene como base el año 1982.

<sup>18</sup> Los salarios reales cayeron en 14 de los 27 años en que la economía demostró un crecimiento positivo en su PIB.

<sup>19</sup> Este mecanismo es recomendado por Keynes en reiterados pasajes del Libro I de la Teoría General, ya que el recorte de salarios reales, mediante una inflación moderada, es la forma de reducción salarial que menos resistencia y conflictividad genera. En uno de estos pasajes Keynes dice: “*Ahora bien, la experiencia diaria nos dice, sin dejar lugar a duda, que lejos de ser mera posibilidad aquella situación en que los trabajadores estipulan (dentro de ciertos límites) un salario nominal y no real, es el caso normal. Si bien los trabajadores suelen resistirse a una reducción de su salario nominal, no acostumbran abandonar el trabajo cuando suben los precios de las mercancías para asalariados. Se dice algunas veces que sería ilógico por parte de la mano de obra resistir a una rebaja del salario nominal y no a otra del salario real. Por razones que damos más adelante, y afortunadamente, como veremos después, esto puede no estar tan falto de lógica como parece a primera vista; pero lógica o ilógica, ésta es la conducta real de los obreros*” (Keynes, J. M., *op. cit.*, pp. 28-9).

Ilustrando dicha paradoja y agregando su particular cuota de ironía, John Kenneth Galbraith sugirió que: “...*hasta Ronald Reagan fue un gran keynesiano, que gastó cientos de miles de millones de dólares en defensa y al hacerlo aumentó la tasa de crecimiento del país*”. Véase, Galbraith, John Kenneth, *Name-Dropping*, Houghton Mifflin, Boston, 1999. Citado en Bluestone, Barry y Harrison, Bennett, *Prosperidad: Por un crecimiento con equidad en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2001, p. 265.

<sup>20</sup> El modelo neoclásico de oferta de trabajo supone que son los trabajadores los que controlan la oferta de trabajo de modo autónomo. Dicho modelo llega a la discutible conclusión de que el desempleo es en todos los casos involuntario, porque durante las recesiones los trabajadores ante los bajos salarios restringen su oferta y prefieren disfrutar del ocio.

<sup>21</sup> Para una mejor comprensión del proceso cíclico en el período estudiado se ha optado en este cuadro por agrupar los ciclos 2 y 3, teniendo en cuenta que el ciclo N° 2 ha tenido una duración mínima de 6 meses y la expansión del ciclo N° 3 tan sólo ocupó un año de duración, regresando la recesión a mediados de 1981. De esta separación y del tratamiento de una serie discreta como la de salarios reales surgen las discrepancias estadísticas entre este cuadro y el cuadro N° 14.

<sup>22</sup> El porcentaje de beneficios distribuidos cayó del 52,7% del total en 1974 a menos del 40% en los siguientes cuatro años. Estos últimos años fueron justamente los años que abarcó la expansión. En 1980 los beneficios distribuidos superaron el 56% del total, colocándose por encima de la media para todo el período que fue del 50%. (Ver tabla en anexo estadístico).

<sup>23</sup> Para verificar dicha afirmación no hace falta más que observar la evolución creciente de los salarios reales que se expone en los sucesivos *Economic Report of the President*. Por ejemplo en el *Economic Report of the President 2009* se puede observar que los salarios reales entre 1964 y 1969 mostraron un crecimiento acumulado de 4,7%. En dicho informe no hay datos disponibles de salarios reales previos al año 1964. Para observar la tendencia creciente de los salarios reales en el período ver Shaikh, Anwar, Valor, Acumulación y Crisis, *op. cit.*, p. 452 (Gráfico N° 25). En dicho gráfico que comienza con datos del año 1947 se observa claramente el cambio de tendencia en la variable salario real hacia el año 1972. El período 1947-1972 fue un período de salarios reales crecientes en términos absolutos y de bajo desempleo.

### CONCLUSIONES

Luego de haber realizado el estudio se aportarán elementos para comenzar a responder los interrogantes planteados al inicio del mismo.

En primer lugar se puede decir que los salarios reales por hora de los trabajadores no agrícolas estadounidenses mostraron para todo el período una evidente caída en términos absolutos. Si a esto le agregamos los recortes en los beneficios sociales que percibían los sectores asalariados durante la época del Estado de Bienestar, la situación de los trabajadores en su conjunto es, en términos absolutos, inferior a la que gozaban en 1972. La caída del salario real del obrero medio estadounidense perteneciente al sector no agrícola -deflactado por el Índice de Precios al Consumidor-, se observa claramente al verificar que el salario real semanal del año 2001 fue un 12% menor al de 1970. La diferencia es aún mayor si se compara el máximo de 1972 con el mínimo registrado veinte años después. En esas dos décadas la caída del salario real fue superior a un 22%. La mayor parte de las expansiones no lograron incrementar los salarios reales o, aún en los períodos en que lo hicieron, estos aumentos no lograron recuperar lo perdido durante los períodos recesivos. En este sentido podemos verificar la no neutralidad del ciclo económico en relación a los salarios reales. Estos han sido regresivos respecto al salario real, en el sentido explicado en el Capítulo V, y a las condiciones de vida en general para la mayor parte de la población estadounidense, en particular para los sectores de menores ingresos.

En términos absolutos se pueden clasificar a los ciclos 1, 2, 3 y 4 como ciclos claramente regresivos respecto al salario real absoluto. Esto significa, como ya se aclaró en el capítulo V, que el inicio del ciclo siguiente se dio con un salario real menor que el correspondiente al comienzo del ciclo anterior.

En términos relativos a las variaciones de la productividad, ningún ciclo mostró un crecimiento de los salarios similar ni superior a los incrementos de la primera. Por ello, en términos estrictos no podemos clasificar como “ciclos totalmente progresivos” a ninguno de los analizados en el período 1970-2001. Se puede observar claramente en las figuras N° 23 y N° 24 cómo la productividad creció en mayor medida que los salarios reales a lo largo de todo el período. Esto equivale a decir que el índice de salario real



relativo a la productividad es decreciente, como se expone en la figura N° 25. Aún en los años de mayor expansión con crecimiento de salarios reales (1996-2000) el crecimiento de la productividad fue superior para todo el período que las mejoras logradas en los salarios reales.

En el quinquenio 1984-1989 los salarios reales semanales medios mostraron una caída de casi un 5%, mientras que la economía exhibió un crecimiento acumulado del 20% y la productividad tuvo un incremento acumulado para el período del 8%. Esto pudo ser posible ya que la reforma neoliberal reaganiana golpeó duramente a los sindicatos y a la clase obrera, vulnerando derechos sindicales y permitiendo el fortalecimiento de las grandes corporaciones y la concentración de la riqueza. Durante la década de los ochenta se produjo uno de los mayores aumentos de la desigualdad en la historia de Estados Unidos (como se muestra en las figuras de distribución del ingreso del Capítulo III), sólo comparable con los “locos años veinte” del siglo pasado.

Si se tiene en cuenta todo el período, comparando 2001 con 1970, puede decirse que el trabajador no agrícola medio estadounidense es un 75% más productivo, pero recibe una remuneración real un 12% menor. De hecho la disminución del salario real relativo a la productividad fue uno de los factores que coadyuvó y permitió la recuperación de cada ciclo económico en los Estados Unidos durante el período 1970-2001, ya que los empleadores pudieron contratar asalariados más productivos a un menor costo salarial directo.

Se observa divergencia entre las series de salario real y las series que determinan el ciclo (en particular, la evolución del PIB). Mientras la serie del PIB muestra una tendencia al crecimiento, la serie de salarios reales muestra una tendencia a la disminución a lo largo del período analizado, que no se ve totalmente revertida por contratendencias parciales, como por ejemplo la del ciclo N° 5 que exhibe un crecimiento de salarios reales. Dicho crecimiento no alcanza a compensar la disminución operada en esta variable a lo largo de los cuatro ciclos previos y, como ya se dijo, el crecimiento de salarios entre 1991 y 2001 es menor al crecimiento acumulado de la productividad en ese período.

La disminución del salario real se dio no solamente en las coyunturas negativas (recesiones), sino que se puede observar como una tendencia estructural a lo largo del período bajo análisis, sobre todo en el lapso comprendido entre 1972 y 1996.

De hecho en casi la mitad de los años de crecimiento económico se registró una baja en términos absolutos del salario medio real semanal. El crecimiento del PIB

(riqueza social) y el crecimiento de la productividad no han sido condiciones suficientes para garantizar un incremento permanente en los salarios reales y una consecuente mejora en las condiciones de vida de los asalariados.

Los salarios reales se mostraron como una variable contracíclica debido no sólo a que la acumulación de capital y los incrementos de productividad fueron menores a los del período del “boom” de posguerra, sino también por la disminución en la actividad sindical a partir de la década de los ochenta luego de las duras derrotas que sufrió la clase obrera en Estados Unidos y en todo el mundo. En este contexto internacional, las empresas recuperaron su tasa de beneficio, pero dichas ganancias no fueron destinadas en su gran mayoría hacia la inversión productiva y las innovaciones, sino más bien hacia la especulación financiera (ver figura N° 17). Esto minó la sustentabilidad del crecimiento e impidió la reedición de “treinta años de crecimiento sin crisis” como los de la época de oro del capitalismo estadounidense desde la salida de la II Guerra Mundial hasta la primera recesión estudiada en este trabajo.

El comportamiento de los salarios reales respecto a los ciclos económicos fue asimétrico, debido a que las recesiones redujeron los salarios reales en mayor proporción que el aumento provocado por las expansiones. Aún durante períodos de expansión como el de 1975-79 y el de 1982-89 se evidenciaron reducciones salariales en términos reales. Por lo tanto no sólo no se verificó la prociclicidad de los salarios reales respecto al PIB, sino que los primeros actuaron contracíclicamente en los mencionados períodos de expansión, pero también operaron a la baja durante los períodos de recesión. La disminución de los salarios reales durante las recesiones coincide con lo previsto desde buena parte de las teorías del ciclo, exceptuando a la teoría keynesiana. Esto se observa en la tendencia a la baja del salario que se apreció durante todo el período bajo estudio. Podemos calificar esta asimetría como una asimetría de tipo negativo, o asimetría “a la baja” del salario real respecto al ciclo.

Si bien la participación en el producto de los salarios se ha mantenido más o menos constante, como se mostró en la figura N° 9, los salarios reales y el cociente entre el índice de salario real y el índice productividad media por trabajador se ha mostrado, como ya se expuso, decreciente para todo el período. Esto significa que el primer indicador no da cuenta de la situación real del nivel de vida de los trabajadores, ya que

el incremento en la oferta de trabajo mediante incorporación de nuevos trabajadores alcanza a compensar la caída en salarios medios reales semanales por trabajador. De hecho la masa salarial se incrementó a un ritmo levemente menor al crecimiento del PIB, pero ello se debió al crecimiento en el número de trabajadores que compensó parcialmente la caída de los salarios reales.

A partir de la revisión realizada en el Capítulo II, se puede plantear que la teoría que ofrece un marco de estudio adecuado para interpretar el descenso estructural de los salarios reales para todo el período es la teoría de la pauperización de Marx. Dicha teoría fue ratificada en el deterioro de la situación material de los trabajadores no agrícolas estadounidenses para el período 1970-2001. Este deterioro se pudo observar tanto en términos relativos como absolutos. Como ya se afirmó, a la disminución tendencial de los salarios reales a lo largo de todo el período estudiado se debe agregar que el salario indirecto también disminuyó. Esto último se debe a que durante la aplicación de los planes de reforma neoliberal se recortaron beneficios de la seguridad social, se flexibilizaron las condiciones de trabajo, se disminuyó el poder sindical, se desreguló el mercado de trabajo y se avanzó en la privatización de servicios médicos y educativos, entre otros ataques a las condiciones de vida de los trabajadores de Estados Unidos.

En lo referente al comportamiento de los salarios reales a lo largo del ciclo, ni las teorías de origen neoclásico ni las teorías keynesianas se mostraron acertadas en sus pronósticos en lo que tiene que ver con la evolución de esta variable en el período bajo consideración. Las teorías neoclásicas que predicen un comportamiento procíclico en el largo plazo de los salarios reales no se correspondieron con los datos empíricos observados. La teoría keynesiana que postula la contraciclicidad de los salarios reales sólo se correspondió parcialmente con los datos del período ya que durante las recesiones los salarios reales también evolucionaron a la baja. Por ello resulta plausible interpretar el período desde la teoría marxiana de la pauperización como una tendencia a la baja de los salarios reales (no exenta de reversiones parciales a lo largo de ciclos que puedan aumentar coyunturalmente los salarios reales, debido a la acumulación de capital en los períodos expansivos como el observado entre 1992 y 2000).

La hipótesis principal de este trabajo se ha demostrado como parcialmente correcta, debido a que cuatro de los cinco ciclos analizados pueden clasificarse como regresivos respecto al salario real, siendo la característica esencial para el período “neoliberal”. Pueden atribuirse al mismo los incrementos en las desigualdades sociales, la disminución en los salarios reales medios directos, el deterioro en las condiciones laborales (precarización laboral), el incremento del desempleo, la pérdida de poder negociador por parte de los sindicatos, el incremento en la productividad y en los beneficios empresariales sin correlato en las remuneraciones de los trabajadores, la terciarización de la economía, la privatización de los servicios públicos, la pérdida de beneficios sociales y el recorte en los gastos sociales de los presupuestos federal y estatales, entre otras medidas. Todo esto repercutió sobre el nivel de vida de los asalariados estadounidenses pudiendo denominarse las tres décadas estudiadas como los “*treinta años perdidos para los asalariados estadounidenses*” o “*treinta años de pérdidas y derrotas*”.

**BIBLIOGRAFÍA****1. Obras y artículos consultados**

**Aglietta, Michel**, *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, México D. F., 1979.

**Anchorena, Sergio y Gaviola, Saúl**, *¿Qué es lo que derrama el `efecto derrame`?* Ponencia presentada en las II Jornadas de Economía Política, Los Polvorines, 10-11 noviembre 2008, pp. 9-11. Disponible en: <http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00345.pdf>. Consulta realizada 22/08/2009.

**Anisi, David**, *La macroeconomía al comienzo del siglo XXI: una reflexión sobre el uso y el posterior abandono del llamado keynesianismo*, Revista *Principios. Estudios de Economía Política*, N°1, 2005, p. 37-56.

**Astarita, Rolando**, *Crédito, Crisis Financiera y Ciclo Económico*, Documento de Trabajo, Octubre de 2008. ([www.rolandoastarita.com](http://www.rolandoastarita.com)). Consulta realizada 12/11/2009.

**Astarita, Rolando**, *La productividad total de factores, sin sentido y mistificación*, publicado en [www.rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/](http://www.rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/). Consulta realizada 19/01/2011

**Avella, Mauricio y Fergusson, Leopoldo**, *El ciclo económico: Enfoques e ilustraciones. Los ciclos económicos de Estados Unidos y Colombia*, Banco de la República de Colombia, Bogotá, 2003. Versión digital disponible en <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra284.pdf>. Consulta realizada 11/10/2008.

**Belmartino, Susana**, *República burguesa e insurrección obrera*. En Pla, Alberto J. (et. al.), *Historia del Movimiento Obrero*, Vol. I, CEAL, Buenos Aires, 1984.

**Bluestone, Barry y Harrison, Bennett**, *Prosperidad: Por un crecimiento con equidad en el siglo XXI*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2001.

**Boyer, Robert**, *Crisis y regímenes de crecimiento: una introducción a la teoría de la regulación*. Ed. Miño y Dávila, CEIL PIETTE CONICET, Buenos Aires, 2007.

**Boyer, Robert y Saillard, Yves (eds.)**, *Teoría de la regulación: estados de los conocimientos*. EUDEBA, Buenos Aires, 1996.

**Brenner, Robert**, *La expansión económica y la burbuja bursátil: Estados Unidos y la economía mundial*, Akal, Madrid, 2003.

**Brenner, Robert**, *Turbulencias de la economía mundial*, Encuentro Siglo XXI-LOM-CENDA, Santiago de Chile, 1999.

**Castells, Manuel**, *La era de la información: Fin de milenio: El cuarto mundo: capitalismo informacional, pobreza y exclusión social*, Tomo III, Siglo XXI, México D. F., 2004.

**Ciaffardini, Horacio**, *Obras*, Vol. II, *Sobre las teorías de las crisis económicas*. Rosario, 2004.

**Del Castillo, José Ignacio**, *La refutación de Keynes*, en Revista Libertas N° 35, Octubre de 2001. (Versión digital en [http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/50\\_5\\_Castillo.pdf](http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/50_5_Castillo.pdf)). Consultada realizada 16/08/2008.

**Díaz Almada, Pablo**, *Aproximación al estudio de los ciclos económicos*, Abril de 2009. Versión digital en: (<http://www.econlink.com.ar/ciclos-economicos>). Consulta realizada 11/10/2009.

**Dillard, Dudley**, *La teoría económica de John Maynard Keynes*, Ed. Aguilar., Madrid, 9ª Ed., 1980. (1º Ed. en Inglés, Prentice Hall, Nueva York, 1948).

**Domar, Evsey D.**, *Expansión y empleo*, en M.G Müller (ed.), *Lecturas de Macroeconomía*, CECSA, México D.F, 1979, p. 286. (Publicado en *The American Economic Review*, vol. 37, marzo de 1947), pp.34-55.

**Duménil, Gerrard y Lévy, Dominique**, *El imperialismo en la era neoliberal*, Revista Realidad Económica, 2007, Buenos Aires, núm. 225, pp. 8-18.

**Duménil, Gerrard y Lévy, Dominique**, *Las finanzas capitalistas: relaciones de producción y relaciones de clase*, en de Brunhoff, Suzanne, Chesanaï, François, Duménil, Gérard et. al., *Las finanzas capitalista: Para comprender la crisis mundial*, Herramienta Ediciones, Buenos Aires, 2009, pp. 151-203.

**Duménil, Gerard y Levy, Dominique**, *Salida de crisis y nuevo capitalismo*, MODEM-CNRS- CEPREMAP- CNRS, Mayo de 2005. Versión digital en <http://www.jourdan.ens.fr/levy/> Consulta realizada 23/08/2009.

**Estey, James A.**, *Tratado sobre los ciclos económicos*, Fondo de Cultura Económica, México, 3ª ed., 1956.

**Fels, Rending**, *Resumen de la teoría del ciclo económico de Schumpeter*, en Schumpeter, Joseph A., *Ciclos Económicos: Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Prensa Universitaria de Zaragoza, Zaragoza, 2002, pp. 459-477.

**Galindo, Miguel A. y Malgesini, Graciela**, *Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes*. Ed. Mc Graw Hill, Madrid, 1994.

**García Pozo, Alejandro, Marchante Mera, Andrés y Porras Romero, Carlos**, *Formación y Rasgos Básicos de la economía mundial*. En Casquero, Tomás y Marchante, Andrés (comp.), *Estructura económica mundial*, Ed. Ágora, Málaga, 1994.

**Giannetti, Renato**, *Crisis económicas en el siglo XIX*, Ed. Oikos Tau, Barcelona, 1988.

**González i Calvet, Joseph**, *Los ciclos: aspectos reales y financieros*, Universidad de Barcelona. Versión digital disponible: <http://riscd2.eco.ub.es/~josepgon/documents/ciclos.pdf>. Consulta realizada 15/12/2008.

**Grossmann, Henryk**, *La ley de acumulación y del derrumbe del sistema capitalista: una teoría de la crisis*, Siglo XXI, México D.F, 1979. (1º edición en alemán, 1929).

## Bibliografía

**Grossmann, Henryk**, *La revuelta evolucionista contra la economía política clásica*. En Spengler, Joseph y Allen, William, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Ed. Tecnos, Madrid, 1971, pp. 511-534.

**Guerrero, Diego**, *Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo*, Ediciones R y R, Buenos Aires, 2008. 1º Ed., Ed. Trotta, Madrid, 1997.

**Guitton, Henri**, *Fluctuaciones económicas*, Ed. La Ley, Buenos Aires, 1965.

**Gunder Frank, Andre**, *La crisis mundial*, Vol. I., Bruguera, Madrid, 1979.

**Haberler, Gottfried (comp.)**, *Ensayos sobre el ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1946.

**Haberler, Gottfried**, *Prosperidad y Depresión: Análisis teórico de los movimientos cíclicos*, Fondo de Cultura Económica, 2ª Ed., 1945.

**Hamann, Franz**, *Sobre el Premio Nobel de Kydland y Prescott*, (Versión digital disponible en: [www.webpondo.org/sonob.htm](http://www.webpondo.org/sonob.htm)) Consulta realizada 16/01/2009.

**Hansen, Gary y Prescott, Edward**, *Did Technology Shocks Cause the 1990-1991 Recession?*, *The American Economic Review*, Mayo 1993.

**Harman, Chris**, *Not all marxism is dogmatism, a reply to Michel Husson*, en *International Socialism*. Octubre de 2009. Disponible en <http://www.isj.org.uk/?id=600>. Consulta realizada 20/12/2009.

**Harrod, Roy F.**, *Domar y la dinámica económica*, en M.G Müller (ed.), *Lecturas de Macroeconomía*, CECOSA, México D. F, 1979, p. 310. (Publicado en *The Economic Journal*, vol. 69, septiembre de 1959, pp. 451-464).

**Harvey, David**, *Breve Historia del Neoliberalismo*, Ed. Akal, Madrid, 2007.

**Hicks, John R.**, *Una aportación a la teoría del ciclo económico*, Ed. Aguilar, Madrid, 1954.

**Husson, Michel**, *Finanzas, hipercompetencia y reproducción del capital*. En de Brunhoff, Suzanne, Chesanaïs, François, Duménil, Gérard *et. al.*, *Las finanzas capitalistas: Para comprender la crisis mundial*, Herramienta Ediciones, Buenos Aires, 2009, pp. 249-277.

**Jorrat, Mario**, *Construcción de índices compuestos mensuales coincidente y líder de Argentina*. En Marchioni, Mariana (comp.) *et. al.*, *Progresos en Econometría*, Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, 2005.

**Kaldor, Nicholas**, *Teorías alternativas sobre la distribución*, en Braun, Oscar, (ed.), *Teoría del Capital y la Distribución*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1973, pp. 77-118.

**Kalecki, Michal**, *Estudio sobre la teoría de los ciclos económicos*, Ed. Ariel, Buenos Aires, 1973. (1º edición polaca, 1966).

## Bibliografía

**Kalecki, Michal**, *Teoría de la dinámica económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1956.

**Keynes, John Maynard**, *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, Fondo de Cultura Económica, 2ª ed. (8º reimpresión), México D. F., 1974. (1º ed. en inglés, 1936).

**Kicillof, Axel**, *Fundamentos de la Teoría General: Las consecuencias teóricas de Lord Keynes*, Ed. Eudeba, Buenos Aires, 2007.

**Kindleberger, Charles P.**, *La Crisis Económica 1929-1939*, Vol. I, Ed. Crítica, Barcelona, 1997.

**Kurihara, Kenneth K.; Dillard, Dudley; Bronfenbrenner, Martín, et. al.**, *Economía poskeynesiana*, Ed. Aguilar, Madrid, 1964

**Levy Orlik, Noemí**, *Kalecki: inversión, inestabilidad financiera y crisis*. Revista Comercio Exterior N° 50, México D. F., 1993.

**Mandel, Ernest**, *Introducción a la Teoría Económica Marxista*. En González, J. y Mercatante, E. (comp.), *Para entender la explotación Capitalista*, IPS, Buenos Aires, 2007.

**Mankiw, N. Gregory**, *Real Business Cycles: A New Keynesian Perspective*, Journal of Economic Perspectives, Vol. 3, N° 3, Verano de 1989, pp. 79-90.

**Marchioni, Mariana (comp.), et. al.**, *Progresos en Econometría*, Asociación Argentina de Economía Política, Buenos Aires, 2005

**Marx, Karl**, *El Capital: Crítica de la Economía Política*, Fondo de Cultura Económica, México D.F, 1971. (1º edición en alemán, tomo I 1867; tomos II y III en 1885 y 1894 a cargo de Friedrich Engels).

**Marx, Karl**, *Historia Crítica de las Teorías de la Plusvalía*, Ed. Brumario, Buenos Aires, 1974. (1º edición en alemán de Karl Kautsky 1905-1910).

**Marx, Karl**, *Manifiesto Comunista*, Ed. Nuestra América, Buenos Aires, 2004. (1º ed. en alemán, 1848).

**Matthews, R. C. O.**, *Las teorías del ciclo económico basadas en el ajuste del “stock” de capital y el problema de la política.*, p. 199 y ss. En Kurihara, Kenneth K.; Dillard, Dudley; Bronfenbrenner, Martín, et. al., *Economía poskeynesiana*, Ed. Aguilar, Madrid, 1964, pp. 190 – 214.

**Meek, Ronald**, *The decline of Ricardian Economics in England*. Citado en Ciaffardini, Horacio, *Obras*, Vol. II, *Sobre las teorías de las crisis económicas*. Rosario, 2004.

**Moseley, Fred**, *The rate of profit and the future of the capitalism*, Review of Radical Political Economics, Vol. 29, No. 4, pp. 23-41, 1997.

**Mueller, M.G.**, *Lecturas de Macroeconomía*, CECSA, México D. F., 1979.



## Bibliografía

**Muñoz, Evelyn y Kikut, Ana**, *El filtro de Hodrick y Prescott: una técnica para la extracción de la tendencia de una serie*, Banco Central de Costa Rica, Departamento de Investigaciones Económicas, Marzo de 1994. Disponible en: <http://www.bccr.fi.cr/ndie/Documentos/NT0394R Filtro Hodrick Prescott.pdf>

**Neisser, Hans**, *Sobreprroducción general: un estudio de la ley del mercado de Say*, citado en Haberler, Gottfried, *Ensayos sobre el ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1946.

**Oviedo, Jorge**, *Interacciones entre el multiplicador-acelerador y la política fiscal*. Universidad Nacional de Córdoba. Disponible en [http://www.eco.unc.edu.ar/ief/miembros/archivos/prof\\_oviedo/oviedo-multiplicadoracelerador.PDF](http://www.eco.unc.edu.ar/ief/miembros/archivos/prof_oviedo/oviedo-multiplicadoracelerador.PDF). Fecha de consulta: 03/07/2010.

**Pasinetti, Luigi**, *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Ensayos de Teoría Económica, Alianza Editorial, Madrid, 1978. (1º Ed. en inglés, Cambridge University Press, 1974).

**Pettifor, Ann**, *La reversión del flujo financiero*, Versión digital disponible en: ([http://www.redtercermundo.org.uy/texto\\_completo.php?id=37](http://www.redtercermundo.org.uy/texto_completo.php?id=37)). Consulta: 16/09/2008.

**Pozzi, Pablo**, *La clase obrera norteamericana en era post Reagan*, en Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio, *Huellas imperiales: Historia de los Estados Unidos de América 1929-2000*, Ed. Imago Mundi, Buenos Aires, 2003.

**Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio**, *De la posguerra a la crisis. La reestructuración económica del capitalismo estadounidense 1970-1995*. En Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio (comp.), *Huellas imperiales: Historia de los Estados Unidos de América 1929-2000*, Ed. Imago Mundi, Buenos Aires, 2003.

**Pozzi, Pablo y Nigra, Fabio**, *La decadencia de los Estados Unidos: De la crisis de 1979 a la Megacrisis del 2009*, Ed. Maipue, Buenos Aires, 2009.

**Rau, Nicholas**, *Ciclos económicos: teoría y evidencia*, Mac Millán – Vicens Vives, Barcelona, 1996.

**Reyes Bernal, José**, *El residuo de Solow revisado*, *Revista de Economía Institucional*, vol. 12, nº23, Segundo semestre 2010, pp. 347-361.

**Ricardo, David**, *Principios de Economía Política y Tributación*, 2ª Ed., Ed. Claridad, Buenos Aires, 2007. (1º ed. en inglés, 1817).

**Rodríguez Caballero, Juan Carlos**, *La economía laboral en el período clásico de la historia del pensamiento económico*, Tesis Doctoral. Disponible en [www.eumed.net/tesis/jcrc](http://www.eumed.net/tesis/jcrc). Consulta realizada 20/02/2011.

**Rodríguez Vargas, José de Jesús**, *La Nueva Fase de Desarrollo Económico y Social del Capitalismo Mundial*. Tesis doctoral accesible a texto completo en <http://www.eumed.net/tesis/jjrv/>, U.N.A.M., México D.F., 2005. Consulta realizada 09/07/2008.

**Ruiz García, Enrique**, *La era de Carter*, Ed. Alianza, Madrid, 1978.

**Sachs, Jeffrey y Larraín, Felipe**, *Macroeconomía en la economía global*, Ed. Prentice Hall, México D. F., 1994.

**Samuelson, Paul**, *Interacción entre el análisis por medio del multiplicador y el principio de aceleración*. En Haberler, G. (comp.), *Ensayos sobre el ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1946, pp. 263-270.

**Schumpeter, Joseph A.**, *Análisis del cambio económico*, The Review of Economic Statistics, vol. XVII, n° 4, mayo de 1935, en Haberler, G., *Ensayos sobre el ciclo económico*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1946, pp. 15-32.

**Schumpeter, Joseph A.**, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Aguilar, México D. F., 1952. (1° ed. en inglés, 1942).

**Schumpeter, Joseph A.**, *Ciclos Económicos: Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista*, Prensa Universitaria de Zaragoza, Zaragoza, 2002. (1° Ed. en inglés: 1939).

**Schumpeter, Joseph A.**, *Historia del Análisis Económico*, Ed. Ariel, Barcelona, 1971. (1° Ed. en inglés: 1954).

**Schumpeter, Joseph A.**, *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México D.F, 1971. (1° Ed. en alemán: 1911).

**Seldon, Arthur y Pernance F.G.**, *Diccionario de Economía: Una exposición alfabética de conceptos económicos y su aplicación*, Ed. Orbis, Barcelona, 1983

**Shaikh, Anwar**, *Conceptos básicos del análisis económico marxista*; Artículo compilado en Shaikh, Anwar, “*Valor, acumulación y crisis*”, Ediciones Razón y Revolución, 2006. (Primer edición en español: Tercer Mundo, Bogotá, 1990).

**Shapiro, Edward**, *Análisis Macroeconómico*, Ediciones ICE, 3ª ed., Madrid, 1979.

**Shoul, Bernice**, *Carlos Marx y la ley de Say*, en Splengler, Joseph y Allen, William, *El pensamiento económico de Aristóteles a Marshall*, Ed. Tecnos, Madrid, 1971, pp. 465-80.

**Sin mención del autor**, *Pensamiento económico de Ralph G. Hawtrey*, en Eco-Finanzas. Versión digital disponible en: (<http://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/Ralph-Hawtrey-Pensamiento-economico.htm>). Consulta realizada el 16/10/2009.

**Smith, Adam**, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México D. F., 1958. (1° edición en inglés: 1776).

**Splengler, Joseph. y Allen, William**, *El pensamiento económico de Aristóteles y Marshall*, Ed. Tecnos, Madrid, 1971.

**Spiegel, Henry W.**, *El desarrollo del pensamiento económico*, Ed. Omega, Barcelona, 2000.

**Stadler, George W.**, *Real Business Cycles*. En Journal of Economics Literature, Vol. XXXII, Diciembre 1994, pp. 1750-1783.

**Stiglitz, Joseph**, *Los felices 90': La semilla de la destrucción*, Ed. Taurus, Buenos Aires, 2003.

**Temin, Peter**, *The causes of American Business Cycles: An essay in economic historiography*, N.B.E.R, Cambridge, 1998. Versión digital disponible en: <http://econ-www.mit.edu/files/1235>. Consulta realizada 18/12/2009.

**Thurow, Lester**, *La guerra del siglo XXI*, Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1992.

**Valle Baeza, Alejandro**, *Crisis Capitalista*. Versión digital disponible en: <http://www.paginasprodigy.com/avalleb/Crisis.htm>). Consulta realizada 8/7/2009

**Vito, Francesco**, *Las fluctuaciones cíclicas*, Club de Lectores, Buenos Aires, 1958.

**Wee van der, Herman**, *Prosperidad y crisis: Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980*; Vol. II. Editorial Crítica, Barcelona, 1997

**Woodward, Robert**, *Greesnpan: Alan Greenspan, Wall Street y la economía mundial*, Ed. Península, Barcelona, 2001.

**Zarnowitz, Victor**, *Recent Work on Business Cycles in Historical Perspective: A Review of Theories and Evidence*, *Journal of Economic Literature*, Vol. 23, No. 2, Junio de 1985, pp. 523-580.

### **2. Diarios y otras publicaciones**

**Diario Clarín, Buenos Aires, Argentina, 18/11/2008**. “La recesión y sus síntomas”.

**Diario El País, 08 /08 /1981**. Edición digital. [http://www.elpais.com/articulo/economia/ESTADOS\\_UNIDOS/Administracion/Reagan/despide/miles/controladores/aereos/elpepieco/19810808elpepieco\\_10/Tes/](http://www.elpais.com/articulo/economia/ESTADOS_UNIDOS/Administracion/Reagan/despide/miles/controladores/aereos/elpepieco/19810808elpepieco_10/Tes/) Consultado el 13/05/2010.

**Semanario Hoy, Suplemento “Las crisis” en Cuadernos de Marxismo-Leninismo-Maoísmo N°44, Agosto de 1998**.

**The Washington Post, “Galbraith: The danger posed by the deficit ‘is zero’”**. Entrevista realizada por Ezra Klein. 12/5/2010. Traducción de R.F. Nyerro.

### **3. Informes Oficiales**

**Economic Report of the President 1970.**

**Economic Report of the President 1974.**

**Economic Report of the President 2009.**

**U.S Census, Statistical Abstract of the United States: 2001**

**4. Páginas webs consultadas**

[www.americanrhetoric.com/speeches/ronaldreagandfirstinaugural.html](http://www.americanrhetoric.com/speeches/ronaldreagandfirstinaugural.html)  
[www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra284.pdf](http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra284.pdf)  
[http://books.google.com/books?id=IYCyAAAAIAAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&cad=0#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com/books?id=IYCyAAAAIAAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false)  
[www.bls.gov](http://www.bls.gov)  
[www.census.gov](http://www.census.gov)  
[www.clarin.com](http://www.clarin.com)  
<http://www.dol.gov/esa/minwage/chart.htm>  
[www.eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00345.pdf](http://www.eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00345.pdf)  
[www.eco.unc.edu.ar/ief/miembros/archivos/prof\\_oviedo/oviedo-multiplicadoracelerador.pdf](http://www.eco.unc.edu.ar/ief/miembros/archivos/prof_oviedo/oviedo-multiplicadoracelerador.pdf)  
<http://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/Ralph-Hawtrey-Pensamiento-economico.htm>  
[www.econlink.com.ar/ciclos-economicos](http://www.econlink.com.ar/ciclos-economicos)  
[www.economagic.com](http://www.economagic.com)  
<http://www.economiainstitucional.com/pdf/No23/jbernal23.pdf>  
[www.elmundo.es](http://www.elmundo.es)  
[www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/50\\_5\\_Castillo.pdf](http://www.eseade.edu.ar/servicios/Libertas/50_5_Castillo.pdf)  
[www.eumed.net](http://www.eumed.net) .Diccionario de Economía  
[www.eumed.net/tesis/jjrv](http://www.eumed.net/tesis/jjrv)  
[www.gpoaccess.gov/usbudget/fy10/](http://www.gpoaccess.gov/usbudget/fy10/)  
[www.gpoaccess.gov/eop](http://www.gpoaccess.gov/eop)  
[www.isj.org.uk/?id=600](http://www.isj.org.uk/?id=600)  
[www.jourdan.ens.fr/levy/](http://www.jourdan.ens.fr/levy/)  
[www.nber.org](http://www.nber.org)  
[www.paginasprodigy.com/avalleb/Crisis.htm](http://www.paginasprodigy.com/avalleb/Crisis.htm)  
[www.pais-global.com.ar](http://www.pais-global.com.ar)  
[www.redtercermundo.uy](http://www.redtercermundo.uy)  
[www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE\\_2839\\_4964\\_\\_3469D753795A3AD590D94C1E246CC6E4.pdf](http://www.revistasice.com/cmsrevistasICE/pdfs/BICE_2839_4964__3469D753795A3AD590D94C1E246CC6E4.pdf)  
<http://riscd2.eco.ub.es/~josepgon/documents/ciclos.pdf>  
[www.rolandoastarita.com](http://www.rolandoastarita.com)  
[www.rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/](http://www.rolandoastarita.wordpress.com/2010/11/28/la-ptf-sinsentido-y-mistificacion/)  
[www.ucm.es/info/ec/ecocri/cas/Marina\\_Folres.pdf](http://www.ucm.es/info/ec/ecocri/cas/Marina_Folres.pdf)  
[www.webpondo.org/sonob.htm](http://www.webpondo.org/sonob.htm)  
[www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals](http://www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals)

**ANEXO I:**

**APÉNDICE ESTADÍSTICO  
DE TABLAS Y GRÁFICOS**

**ÍNDICE DEL APÉNDICE ESTADÍSTICO**

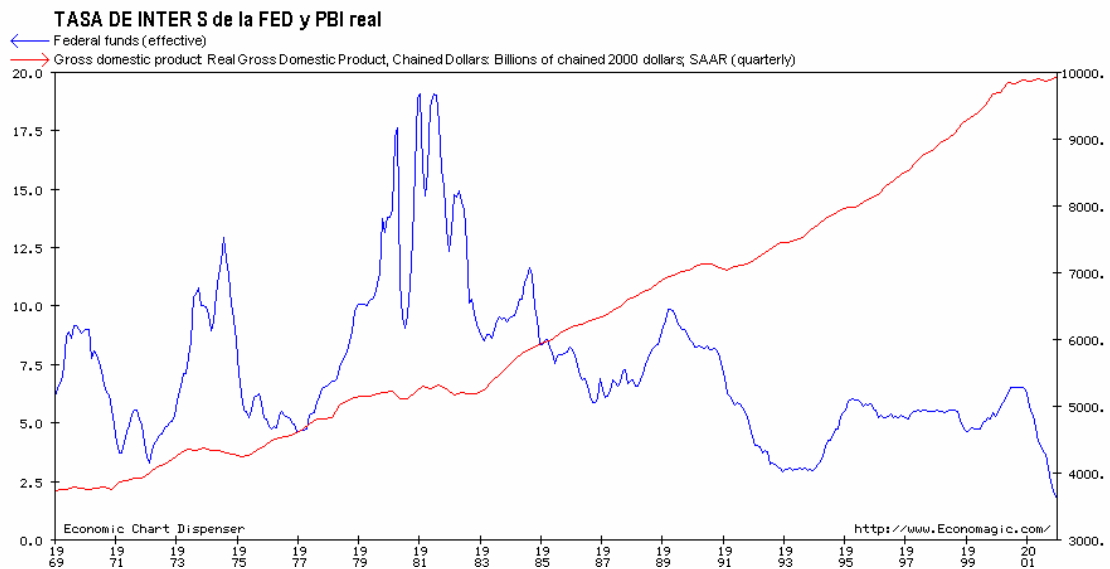
<b>Tasa de Crecimiento anual del PIB real (Cuadro N° 15)</b>	<b>175</b>
<b>Tasa de interés de la Reserva Federal y PIB real (1969-2001) (Figura N° 27)</b>	<b>176</b>
<b>Variaciones del Empleo, la productividad y la producción por períodos (1970-1990) (1990-2000) (Cuadro N° 16)</b>	<b>176</b>
<b>Capacidad Industrial Utilizada (1969-2001) (Cuadro N° 17)</b>	<b>177</b>
<b>Recaudación fiscal y gasto público en moneda corriente y en moneda constante (1970-2001) (Cuadro N° 18)</b>	<b>178</b>
<b>Déficit Fiscal como porcentaje del PIB (1970-2000) (Cuadro N° 19)</b>	<b>179</b>
<b>Deuda Federal Total al final de cada año (en millones de dólares corrientes y como porcentaje del PIB) (Cuadro N° 20)</b>	<b>180</b>
<b>Saldo Balanza comercial en término absolutos y como porcentaje del PIB en dólares corrientes (1970-2001) (Cuadro N° 21)</b>	<b>181</b>
<b>Tasa de sindicalización de los trabajadores estadounidenses entre 1983 y 2000. (Cuadro N° 22)</b>	<b>182</b>
<b>Salarios mínimos reales por hora (en dólares de 1982) (1969-2001) (Figura N° 28)</b>	<b>182</b>
<b>Modificaciones a los salarios Mínimos nominales para trabajadores no agrícolas en moneda corriente (Cuadro N° 23)</b>	<b>183</b>
<b>Horas trabajadas y salarios reales (Cuadro N° 24)</b>	<b>184</b>
<b>Beneficios brutos, netos y beneficios no distribuidos (1969-2001) (Cuadro N° 25)</b>	<b>185</b>
<b>Tasa de Beneficios y Tasa de acumulación para la Economía estadounidense para el período 1929-2007. (Figura N° 29)</b>	<b>186</b>
<b>Tasa de beneficios de las empresas no financieras entre 1929 y 2007 (Figura N° 30)</b>	<b>186</b>

**Cuadro N° 16 :Tasa de Crecimiento anual del PIB real (1970-2001)**

<b>Año</b>	<b>Tasa de crecimiento PIB</b>
1970	0,2
1971	3,4
1972	5,3
1973	5,8
1974	-0,5
1975	-0,2
1976	5,3
1977	4,6
1978	5,6
1979	3,2
1980	-0,2
1981	2,5
1982	-1,9
1983	4,5
1984	7,2
1985	4,1
1986	3,5
1987	3,4
1988	4,1
1989	3,5
1990	1,9
1991	-0,2
1992	3,3
1993	2,7
1994	4,0
1995	2,5
1996	3,7
1997	4,5
1998	4,2
1999	4,5
2000	3,7
2001	0,8

**Fuente:** NIPA (*Bureau of Economic Analysis*)

**Figura N° 27: Tasa de Interés de la FED y PIB Real trimestral desestacionalizado**



**Fuente:** Economagic. (www.economagic.com). En base a datos del NIPA (*Bureau of Economic Analysis*).

**Cuadro N° 17: Variaciones del Empleo, la productividad y la producción por períodos**

<b>Variable / Período</b>	<b>1970-1990</b>	<b>1990-2000</b>
<b>Empleo</b>	2,1%	1,3%
<b>Productividad</b>	1,1%	1,9%
<b>Producción</b>	3,2%	3,2%

**Fuente:** International Labour Organization, *Informe sobre el Empleo en el Mundo 2004-2005*, <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/wr04c2sp.pdf>. Consulta realizada 06/04/2009.



**Cuadro N° 18: Porcentaje de Capacidad Industrial Utilizada**

<b>Año</b>	<b>% Capacidad Industrial utilizada</b>
1970	81,2
1971	79,6
1972	84,6
1973	88,4
1974	85,1
1975	75,6
1976	79,6
1977	83,2
1978	84,9
1979	85,0
1980	80,8
1981	79,7
1982	73,7
1983	74,9
1984	80,4
1985	79,4
1986	78,7
1987	81,1
1988	84,1
1989	83,6
1990	82,4
1991	79,6
1992	80,3
1993	81,4
1994	83,6
1995	84,0
1996	83,1
1997	83,9
1998	82,8
1999	81,9
2000	81,7
2001	76,1

**Fuente:** NIPA (*Bureau of Economic Analysis*).

**Cuadro N° 19: Recaudación fiscal y gasto público en moneda corriente y en moneda constante (1970-2001)**

Año fiscal	En dólares corrientes			En dólares constantes del año 2005		
	Ingresos	Egresos	Superávit o Déficit(-)	Ingresos	Egresos	Superávit o Déficit(-)
1970	192,8	195,6	-2,8	968,4	982,7	-14,3
1971	187,1	210,2	-23,0	877,4	985,3	-108,0
1972	207,3	230,7	-23,4	908,1	1.010,4	-102,4
1973	230,8	245,7	-14,9	956,9	1.018,7	-61,8
1974	263,2	269,4	-6,1	1.004,3	1.027,7	-23,4
1975	279,1	332,3	-53,2	966,0	1.150,3	-184,3
1976	298,1	371,8	-73,7	956,2	1.192,8	-236,5
1977	355,6	409,2	-53,7	1.054,8	1.213,9	-159,2
1978	399,6	458,7	-59,2	1.113,6	1.278,6	-165,0
1979	463,3	504,0	-40,7	1.187,3	1.291,7	-104,4
1980	517,1	590,9	-73,8	1.197,6	1.368,6	-171,0
1981	599,3	678,2	-79,0	1.251,4	1.416,2	-164,9
1982	617,8	745,7	-128,0	1.202,8	1.452,0	-249,2
1983	600,6	808,4	-207,8	1.113,6	1.498,9	-385,3
1984	666,4	851,8	-185,4	1.174,3	1.501,0	-326,6
1985	734,0	946,3	-212,3	1.250,9	1.612,7	-361,8
1986	769,2	990,4	-221,2	1.277,7	1.645,2	-367,5
1987	854,3	1.004,0	-149,7	1.375,7	1.616,8	-241,1
1988	909,2	1.064,4	-155,2	1.421,1	1.663,7	-242,5
1989	991,1	1.143,7	-152,6	1.494,0	1.724,1	-230,1
1990	1.032,0	1.253,0	-221,0	1.508,7	1.831,9	-323,2
1991	1.055,0	1.324,2	-269,2	1.473,0	1.849,0	-375,9
1992	1.091,2	1.381,5	-290,3	1.467,5	1.857,9	-390,4
1993	1.154,3	1.409,4	-255,1	1.511,5	1.845,5	-334,0
1994	1.258,6	1.461,8	-203,2	1.617,7	1.878,9	-261,2
1995	1.351,8	1.515,8	-164,0	1.691,4	1.896,6	-205,1
1996	1.453,1	1.560,5	-107,4	1.775,5	1.906,8	-131,3
1997	1.579,2	1.601,1	-21,9	1.889,9	1.916,1	-26,2
1998	1.721,7	1.652,5	69,3	2.040,9	1.958,8	82,1
1999	1.827,5	1.701,8	125,6	2.136,4	1.989,5	146,8
2000	2.025,2	1.789,0	236,2	2.310,0	2.040,6	269,5
2001	1.991,1	1.862,9	128,2	2.215,3	2.072,7	142,7

Fuente: *Office of Management and Budget*

**Cuadro N° 20: Déficit Fiscal como porcentaje del PIB (1970-2000)**

<b>Año</b>	<b>Saldo Fiscal/PIB</b>
1970	-0,28%
1971	-2,13%
1972	-1,99%
1973	-1,14%
1974	-0,42%
1975	-3,42%
1976	-4,26%
1977	-2,72%
1978	-2,68%
1979	-1,63%
1980	-2,71%
1981	-2,59%
1982	-3,99%
1983	-6,07%
1984	-4,86%
1985	-5,18%
1986	-5,06%
1987	-3,25%
1988	-3,13%
1989	-2,85%
1990	-3,89%
1991	-4,60%
1992	-4,73%
1993	-3,94%
1994	-2,97%
1995	-2,28%
1996	-1,42%
1997	-0,27%
1998	0,82%
1999	0,91%
2000	1,29%

*Fuente: Office of Management and Budget*

**Cuadro N° 21: Deuda Federal al final de cada año (en millones de dólares corrientes y como porcentaje del PIB)**

Año	Deuda Federal	
	total al final del año (en millones de dólares corrientes)	total como porcentaje del PIB (%)
1970	380.921	37,6
1971	408.176	37,8
1972	435.936	37,1
1973	466.291	35,6
1974	483.893	33,6
1975	541.925	34,7
1976	628.970	36,2
1977	706.398	35,8
1978	776.602	35,0
1979	829.467	33,2
1980	909.041	33,4
1981	994.828	32,5
1982	1.137.315	35,3
1983	1.371.660	39,9
1984	1.564.586	40,7
1985	1.817.423	43,8
1986	2.120.501	48,2
1987	2.345.956	50,4
1988	2.601.104	51,9
1989	2.867.800	53,1
1990	3.206.290	55,9
1991	3.598.178	60,7
1992	4.001.787	64,1
1993	4.351.044	66,1
1994	4.643.307	66,6
1995	4.920.586	67,0
1996	5.181.465	67,1
1997	5.369.206	65,4
1998	5.478.189	63,2
1999	5.605.523	60,9
2000	5.628.700	57,3
2001	5.769.881	56,4

Fuente: *Office of Management and Budget.*

**Cuadro N° 22: Saldo Balanza comercial de bienes y servicios en término absolutos y como porcentaje del PIB en dólares corrientes**

	Saldo Comercial millones corrientes	PIB millones corrientes	Saldo /PIB
1970	2.254	1.038.300	0,22%
1971	-1.302	1.126.800	-0,12%
1972	-5.443	1.237.900	-0,44%
1973	1.900	1.382.300	0,14%
1974	-4.293	1.499.500	-0,29%
1975	12.404	1.637.700	0,76%
1976	-6.082	1.824.600	-0,33%
1977	-27.246	2.030.100	-1,34%
1978	-29.763	2.293.800	-1,30%
1979	-24.565	2.562.200	-0,96%
1980	-19.407	2.788.100	-0,70%
1981	-16.172	3.126.800	-0,52%
1982	-24.156	3.253.200	-0,74%
1983	-57.767	3.534.600	-1,63%
1984	-109.072	3.930.900	-2,77%
1985	-121.880	4.217.500	-2,89%
1986	-138.538	4.460.100	-3,11%
1987	-151.684	4.736.400	-3,20%
1988	-114.566	5.100.400	-2,25%
1989	-93.141	5.482.100	-1,70%
1990	-80.864	5.800.500	-1,39%
1991	-31.135	5.992.100	-0,52%
1992	-39.212	6.342.300	-0,62%
1993	-70.311	6.667.400	-1,05%
1994	-98.493	7.085.200	-1,39%
1995	-96.384	7.414.700	-1,30%
1996	-104.065	7.838.500	-1,33%
1997	-108.273	8.332.400	-1,30%
1998	-166.140	8.793.500	-1,89%
1999	-264.239	9.353.500	-2,83%
2000	-378.780	9.951.500	-3,81%
2001	-364.393	10.286.200	-3,54%

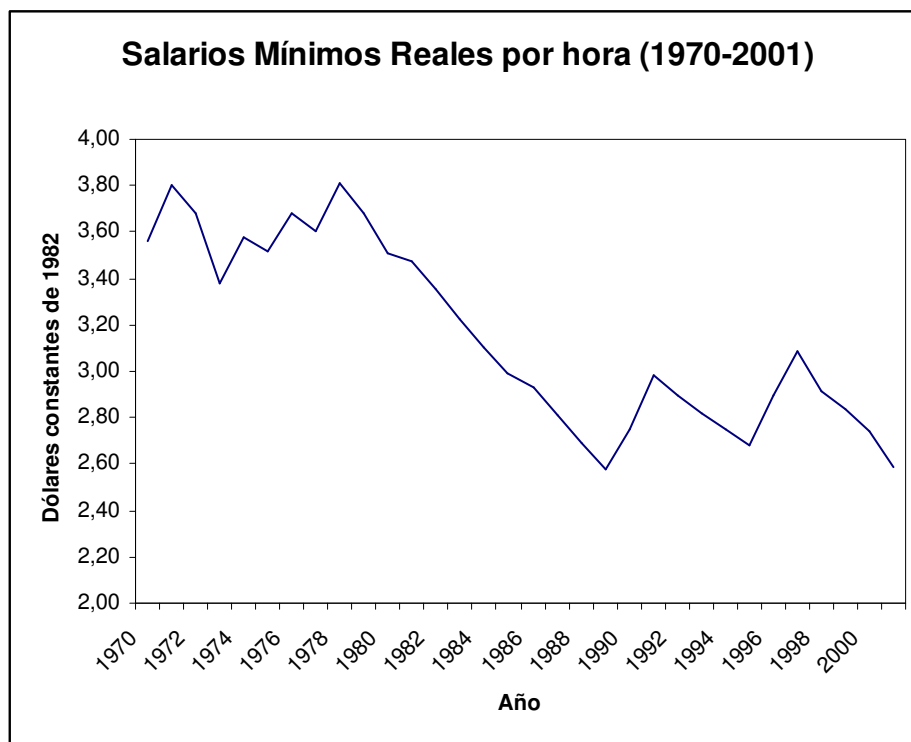
**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del *Economic Report of the President 2009* y del *U.S. Census Bureau*. <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/historical/index.html>

**Cuadro N° 23: Tasa de sindicalización de los trabajadores estadounidenses entre 1983 y 2000.**

Año	Total		Sector público		Sector Privado	
	en millones	%	en millones	%	en millones	%
1983	17,7	20,1	5,7	36,7	12,0	16,5
1985	17,0	18,0	5,7	35,7	11,3	14,3
1990	16,7	16,1	6,5	36,5	10,3	11,9
1995	16,4	14,9	6,9	37,7	9,4	10,3
1996	16,3	14,5	6,9	37,6	9,4	10,0
1997	16,1	14,1	6,7	37,2	9,4	9,7
1998	16,2	13,9	6,9	37,5	9,3	9,5
1999	16,5	13,9	7,1	37,3	9,4	9,4
2000	16,3	13,5	7,1	37,5	9,1	9,0

Fuente: Elaborado con datos del *U.S Census, Statistical Abstract of the United States: 2001*, Tabla N°637, p. 411.

**Figura N° 28: Salarios mínimos reales por hora (en dólares de 1982)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos del *Bureau of Labor Statistics*.

**Cuadro N° 24: Modificaciones a los salarios Mínimos nominales para trabajadores no agrícolas en moneda corriente**

<b>Salario Mínimo Nominal No agrícola (dólares por hora)</b>	
Febrero 1969	1,30
Febrero 1970	1,45
Febrero 1971	1,60
Mayo 1974	1,90
Enero 1975	2,00
Enero 1976	2,20
Enero 1977	2,30
Enero 1978	2,65
Enero 1979	2,90
Enero 1980	3,10
Enero 1981	3,35
Abril 1990	3,80
Abril 1991	4,25
Octubre 1996	4,75
Septiembre 1997	5,15

**Fuente:** *Bureau of Labor Statistics.*

Cuadro N° 25 : Horas trabajadas y salarios reales

Año	Total horas privados	Total industria	Salario industrial	Salario por hora US\$ 1982 Total privados	Extras industria
			US\$ 1982		
1970	37,0	39,8	7,93	8,46	2,9
1971	36,8	39,9	8,20	8,64	2,9
1972	36,9	40,6	8,51	8,99	3,4
1973	36,9	40,7	8,38	8,98	3,8
1974	36,4	40,0	8,11	8,65	3,2
1975	36,0	39,5	8,28	8,48	2,6
1976	36,1	40,1	8,52	8,58	3,1
1977	35,9	40,3	8,70	8,66	3,4
1978	35,8	40,4	8,71	8,69	3,6
1979	35,6	40,2	8,35	8,41	3,3
1980	35,2	39,7	8,09	8,00	2,8
1981	35,2	39,8	8,16	7,89	2,8
1982	34,7	38,9	8,36	7,87	2,3
1983	34,9	40,1	8,38	7,96	2,9
1984	35,1	40,7	8,38	7,96	3,4
1985	34,9	40,5	8,39	7,92	3,3
1986	34,7	40,7	8,40	7,97	3,4
1987	34,7	40,9	8,20	7,87	3,7
1988	34,6	41,0	8,08	7,82	3,8
1989	34,5	40,9	7,95	7,75	3,8
1990	34,3	40,5	7,79	7,66	3,9
1991	34,1	40,4	7,81	7,59	3,8
1992	34,2	40,7	7,77	7,55	4,0
1993	34,3	41,1	7,76	7,54	4,4
1994	34,5	41,7	7,78	7,54	5,0
1995	34,3	41,3	7,78	7,54	4,7
1996	34,3	41,3	7,78	7,57	4,8
1997	34,5	41,7	7,88	7,69	5,1
1998	34,5	41,4	7,61	7,89	4,9
1999	34,3	41,4	7,63	8,01	4,9
2000	34,3	41,3	7,63	8,04	4,7
2001	34,0	40,3	7,42	8,12	4,0

Fuente: *Economic Report of the President 2009*, p. 339 en base a datos del *Bureau of Labor Statistics* (BLS).



Cuadro N° 26: Beneficios brutos, netos y beneficios no distribuidos (1969-2001)

Año	Beneficios corporativos con valuación de inventarios y ajustes de consumo de capital	Impuestos sobre el ingreso corporativo	Beneficios corporativos después de impuestos con valuación de inventarios y ajustes de consumo de capital		
			Total	Dividendos netos	Beneficios no distribuidos con valuación de inventarios y ajustes de consumo de capital
1969.	95,4	40,0	55,4	24,2	31,2
1970.	83,6	34,8	48,9	24,3	24,6
1971.	98,0	38,2	59,9	25,0	34,8
1972.	112,1	42,3	69,7	26,8	42,9
1973.	125,5	50,0	75,5	29,9	45,6
1974.	115,8	52,8	63,0	33,2	29,8
1975.	134,8	51,6	83,2	33,0	50,2
1976.	163,3	65,3	98,1	39,0	59,0
1977.	192,4	74,4	118,0	44,8	73,2
1978.	216,6	84,9	131,8	50,8	81,0
1979.	223,2	90,0	133,2	57,5	75,7
1980.	201,1	87,2	113,9	64,1	49,9
1981.	226,1	84,3	141,8	73,8	68,0
1982.	209,7	66,5	143,2	77,7	65,4
1983.	264,2	80,6	183,6	83,5	100,1
1984.	318,6	97,5	221,1	90,8	130,3
1985.	330,3	99,4	230,9	97,6	133,4
1986.	319,5	109,7	209,8	106,2	103,7
1987.	368,8	130,4	238,4	112,3	126,1
1988.	432,6	141,6	291,0	129,9	161,1
1989.	426,6	146,1	280,5	158,0	122,6
1990.	437,8	145,4	292,4	169,1	123,3
1991.	451,2	138,6	312,6	180,7	131,9
1992.	479,3	148,7	330,6	187,9	142,7
1993.	541,9	171,0	370,9	202,8	168,1
1994.	600,3	193,7	406,5	234,7	171,8
1995.	696,7	218,7	478,0	254,2	223,8
1996.	786,2	231,7	554,5	297,6	256,9
1997.	868,5	246,1	622,4	334,5	287,9
1998.	801,6	248,3	553,3	351,6	201,7
1999.	851,3	258,6	592,6	337,4	255,3
2000.	817,9	265,2	552,7	377,9	174,8
2001.	767,3	204,1	563,2	370,9	192,3

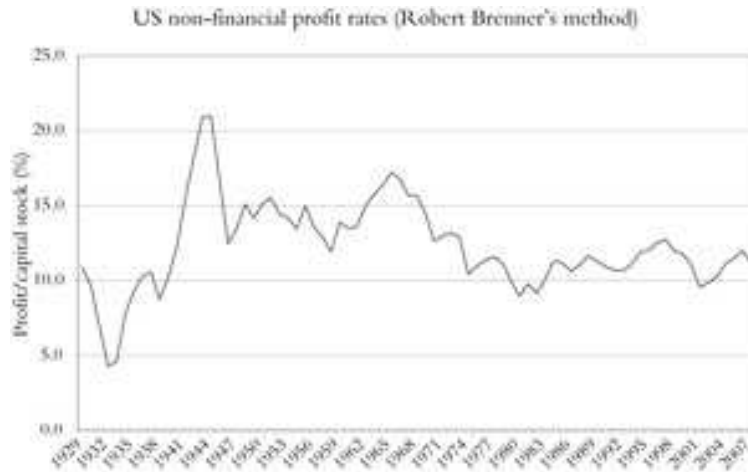
Fuente: *Economic Report of the President 2009*, p. 389. En base a datos del *Department of Commerce , Bureau of Economic Analysis*.

**Figura N° 29: Tasa de Beneficios y Tasa de acumulación para la Economía estadounidense para el período 1929-2007.**



**Fuente:** Alan Freeman en base a datos del *Bureau of Economic Analysis* (BEA)

**Figura N° 30: Tasa de beneficios de las empresas no financieras entre 1929 y 2007:**



**Fuente:** Brenner, Robert, citado en Harman, Chris, *Not all marxism is dogmatism, a reply to Michel Husson*, en *International Socialism*. Octubre de 2009. Disponible en <http://www.isj.org.uk/?id=600>. Consulta realizada 20/12/2009.

**ANEXO II: CUADRO DE VARIABLES ECONÓMICAS Y ACONTECIMIENTOS RELEVANTES DEL CONTEXTO  
INTERNACIONAL POR PRESIDENCIAS**

Período	Presidente	Pol. Fiscales	Pol. Monetaria	Crecimiento anual del PIB promedio	Inflación anual promedio	Variación anual de la Productividad promedio	Resultado Fiscal promedio / PIB	Saldo Balanza Comercial promedio / PIB	Tasa de Desempleo mensual promedio	Variación salarial anual promedio	Tasa de interés mensual promedio	Variación para todo el período Tipo de Cambio	Contexto internacional
1969-1974	Nixon	Expansivas	Expansivas	2,9%	6,56%	1,8%	-0,9%	-0,06%	5,00%	+0,08%	7,16%	+23,04%	1965-1975: Guerra de Vietnam 1969: Nixon extiende la guerra de Vietnam bombardeando Laos y Camboya. 1969: El Apolo XI aluniza con tres astronautas estadounidenses. 1972: Richard Nixon visita China y se encuentra con Mao Zedong. 1973: Guerra árabe-israelí, o Guerra del <i>Yon Kippur</i> .
1974-1977	Ford	Expansivas	Expansivas	2,5%	6,09%	3,0%	-3,8%	+0,21%	7,76%	-0,83%	5,21%	-0,02%	1974: Revolución de los claveles en Portugal. 1974: Renuncia Richard Nixon por su responsabilidad en el escándalo de espionaje <i>Watergate</i> . 1975: Las tropas estadounidenses se retiran derrotadas de Vietnam.
1977-1981	Carter	Expansivas	Contractivas	3,3%	10,32%	0,6%	-2,4%	-1,07%	6,54%	-2,30%	9,81%	+43,82%	1978: Asume el Papa polaco Karol Wojtyla (Juan Pablo II). 1979: El Frente Sandinista de Liberación Nacional toma el poder en Nicaragua. 1979: Triunfa la Revolución iraní 1979-80: Crisis de los rehenes en la Embajada de EEUU en Irán. 1979: Tropas de la URSS ingresan a Afganistán.
1981-1989	Reagan	Expansivas	Contractivas	3,4%	4,29%	1,7%	-4,1%	-2,14%	7,51%	-0,49%	9,53%	+58,89%	1982: Guerra de Malvinas 1983: Ronald Reagan anuncia la "Iniciativa de Defensa Estratégica" (Guerra de las Galaxias). 1983: Se descubre el Virus de Inmunodeficiencia Humana (VIH-SIDA). 1985: Asume Mijaíl Gorbachov como Secretario General del Partido Comunista de la Unión Soviética. 1986: Estados Unidos bombardea Libia. 1986: Accidente nuclear en Chernobyl. 1980-88: Guerra Irán-Irak

<b>1989-1993</b>	<b>Bush (padre)</b>	Expansivas	Expansivas	2,1%	4,21%	2,1%	-4,3%	-1,06%	6,34%	-1,16%	6,50%	+1,90%	<b>1989:</b> Cae el Muro de Berlín <b>1989:</b> Cientos de personas son masacradas en Plaza de Tian´Anmen en Pekín, China. <b>1989:</b> George H. Bush ordena invadir Panamá <b>1990-91:</b> Primer Guerra del Golfo. <b>1991:</b> Se disuelve la U.R.S.S <b>1992:</b> Se firma el NAFTA entre EEUU, México y Canadá, entrando en vigencia en enero de 1994. <b>1993:</b> Se firma el Tratado de Maastricht creando la Unión Europea.
<b>1993-2001</b>	<b>Clinton</b>	Contractivas	Expansivas	3,7%	2,47%	1,9%	-0,8%	-1,86	5,17%	+0,84%	5,08%	+7,13%	<b>1998:</b> Las fuerzas de la OTAN bombardean Kosovo <b>2001:</b> Entra en circulación el Euro. <b>2001:</b> Asume como 43° Presidente de Estados Unidos George W. Bush, hijo de George H. Bush. <b>2001:</b> Atentados del 11-S contra el World Trade Center en Nueva York <b>2001:</b> Se presenta un borrador del genoma humano

### NOTAS:

El cuadro arriba presentado es de elaboración propia en base a las fuentes ya citadas en los Capítulos III y IV.

Para aquellas series que cuentan con un único registro anual se toman los datos de los años completos que ejercieron la presidencia o fracción mayor a 6 meses.

Las políticas fiscales expansivas de Reagan se basaron, como ya se consignó en el capítulo IV, en recortes impositivos a los grupos de renta elevada, aumento de gastos de defensa y disminuciones de gastos sociales.

El crecimiento del PIB se puede comparar con la tasa media del período 1947-1969 que fue 4,1%.

Los datos disponibles de la serie tipo de cambio dólar/yen comienzan en enero de 1971 y no incluyen el primer bienio del gobierno de Richard Nixon. Cabe destacar que el tipo de cambio no tuvo un período mayor a 4 años de apreciación respecto al yen.